

# ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Выходит 6 раз в год

## Международный теоретический и научно-практический журнал

### МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ:

**В. АДАМОВ,**

ректор Хозяйственной академии им. Д. А. Ценова

**ЧЭН ВЭЙ,**

президент Ляонинского университета

**В. ЖИЛЬ,**

профессор Университета Париж 1 Пантеон-Сорбонна

**Д. ЛАФОРДЖИА,**

ректор Университета Саленто

**А. МАЗАРАКИ,**

ректор Киевского национального  
торгово-экономического университета

**А. МУЛИНО,**

директор научного центра Бирмингемского университета

**Я. ОСТАШЕВСКИ,**

декан факультета управления и финансов  
Варшавской школы экономики

**Г. ПФЛУГ,**

декан экономического факультета Венского университета

**В. САПАТЕРО,**

ректор Университета Алькала

**Т. ХАЙМЕР,**

управляющий декан Франкфуртской школы финансов и менеджмента

**С. ХАН,**

руководитель Департамента экономики Блумсбергского университета

### АССОЦИИРОВАННЫЕ ЧЛЕНЫ РЕДАКЦИИ:

Варшавская школа экономики (Польша);

Киевский национальный  
торгово-экономический университет (Украина);

Ляонинский университет (г. Шеньян, Китай);

Франкфуртская школа финансов и менеджмента (Германия);

Университет Алькала (Испания);

Хозяйственная академия им. Д. А. Ценова  
(г. Свиштов, Болгария).

### РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

**М. А. ЭСКИНДАРОВ** — председатель совета,  
ректор Финансового университета

**Ш. М. ВАЛИТОВ,**

ректор Казанского государственного  
финансово-экономического института

**Т. Д. ВАЛОВАЯ** — директор Департамента международного  
сотрудничества Правительства Российской Федерации

**О. В. ГОЛОСОВ,**

главный ученый секретарь Финансового университета

**В. А. ДМИТРИЕВ** — председатель госкорпорации «Банк развития  
и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»

**А. В. ДРОЗДОВ,**

руководитель Пенсионного фонда Российской Федерации

**В. В. ДУМНЫЙ,**

директор Центра международного образовательного  
и научного сотрудничества Финансового университета

**А. Ю. ЖДАНОВ,**

директор Интеграционно-проектного департамента  
ОАО АКБ «Росбанк»

**Г. Б. КЛЕЙНЕР,**

член-корреспондент РАН, заместитель директора ЦЭМИ РАН

**Н. Г. КУЗНЕЦОВ,**

ректор Ростовского государственного  
экономического университета (РИНХ)

**О. И. ЛАВРУШИН,**

заведующий кафедрой «Денежно-кредитные отношения и банки»  
Финансового университета

**А. А. ЛИБЕТ,**

заместитель генерального директора по  
развитию ОАО «Энергокомплекс»

**Д. Е. СОРОКИН,**

член-корреспондент РАН, первый заместитель директора  
Института экономики РАН

**М. В. ФЕДОРОВ,**

ректор Уральского государственного экономического университета  
(УрГЭУ-СИНХ)

**А. Г. ХЛОПОНИН,**

вице-премьер, полномочный представитель Президента  
в Северо-Кавказском федеральном округе

# BULLETIN of FINANCIAL UNIVERSITY

Bimonthly

International  
theoretical and applied science journal

---

## INTERNATIONAL EDITORIAL ADVISORY BOARD

**V. ADAMOV,**

rector, D.A. Tsenov Academy of Economics

**CHENG WEI,**

president, Liaoning University

**W. GILLES,**

prof. university of Paris 1 Pantheon-Sorbonne

**D. LAFORGIA,**

rector, University of Salento

**A. MAZARAKI,**

rector, Kyiv National University  
of Trade and Economics

**A. MULLINEUX,**

director, Birmingham Business School, Birmingham University

**J. OSTASZEWSKI,**

dean, Management and Finance Faculty, Warsaw School of Economics

**G. PFLUG,**

dean, Institute of Statistics and Support Systems, Vienna University

**V. ZAPATERO,**

rector, University of Alcalá

**T. HEIMER,**

managing Dean, Frankfurt School of Finance and Management/University

**S. KHAN,**

chair, Department of Economics, Bloomsburg University

## ASSOCIATE MEMBERS OF THE EDITORIAL BODY

Warsaw School of Economics (Poland);

Kyiv National University  
of Trade and Economics (Ukraine);

Liaoning University (Shenyang, China);

Frankfurt School of Finance and Management/  
University (Germany);

University of Alcalá (Henares, Spain);

D.A. Tsenov Academy of Economics (Svishtov, Bulgaria)

## EDITORIAL BOARD

**M. A. ESKINDAROV** – chairman of the Board,  
rector, Financial University

**Sh. M. VALITOV,**

rector, Kazan State Institute of Finance and Economics

**T. D. VALOVAYA** – director, Department of International  
Cooperation Government of the Russian Federation

**O. V. GOLOSOV,**

chief Academic Secretary, Financial University

**V. A. DMITRIEV** – chairman, State Corporation

«Bank for Development and Foreign Economic Affairs  
(Vnesheconombank)»

**A. V. DROZDOV,**

head, Pension Fund of the Russian Federation

**V. V. DOUMNY,**

Centre for International Educational and Research  
Cooperation Director, Financial University

**A. Yu. ZHDANOV,**

director, Integration Projects Department  
OJSC JSCB «Rosbank»

**G. B. KLEINER,**

corresponding Member of Russian Academy of Sciences,  
deputy Director, Russian Academy of Sciences  
Central Economics and Mathematics Institute

**N. G. KUZNETSOV,**

rector, Rostov State University of Economics (RINKH)

**O. I. LAVROUSHIN,**

head of the Department of Monetary Relations and Banks,  
Financial University

**A. A. LIBET,**

deputy General Director for Development, OAO «Energocomplex»

**D. E. SOROKIN,**

corresponding Member of Russian Academy of Sciences,  
first Deputy Director, Russian Academy of Sciences Economy Institute

**M. V. FYODOROV,**

rector, Ural State University of Economics

**A. G. KHLOPONIN,**

vice premier, Presidential plenipotentiary  
in the North Caucasus Federal District

Издание перерегистрировано  
в Федеральной службе  
по надзору в сфере связи,  
информационных технологий  
и массовых коммуникаций.  
Свидетельство о регистрации  
ПИ № ФС77–42557  
от 01 ноября 2010 г.

**Учредитель**

Финансовый университет  
при Правительстве  
Российской Федерации

**Редакционная коллегия:**

**Главный редактор**

М. А. Федотова, д-р экон. наук;

**Заместитель главного редактора**

О. А. Борзунова, канд. юрид. наук;

Б. И. Златкис, канд. экон. наук;

Л. Н. Красавина, д-р экон. наук;

Ю. К. Краснов, д-р юрид. наук;

З. Ф. Мамедов, д-р экон. наук;

М. В. Мельник, д-р экон. наук;

Я. М. Миркин, д-р экон. наук;

В. А. Мирошникова;

Л. П. Павлова, д-р экон. наук;

В. Г. Пансков, д-р экон. наук;

В. К. Поспелов, д-р экон. наук;

В. М. Родионова, д-р экон. наук;

К. Е. Турбина, д-р экон. наук;

В. А. Юрга, канд. экон. наук.

**Журнал включён в систему**

**Российского индекса**

**научного цитирования (РИНЦ)**

Мнение редакции и членов редкол-  
легии может не совпадать с точкой  
зрения авторов публикаций.

Письменное согласие редакции при  
перепечатке, а также ссылки при  
цитировании на журнал «Вестник  
Финансового университета» обязательны.

Журнал распространяется  
только по подписке.

**Подписной индекс**

в объединённом каталоге  
«Пресса России» **821 40**

**Подписка в редакции**

по тел./факс: 8 (499) 943 9482

Редактор — И. А. Иванова

Дизайн, верстка — Э. Г. Шмуклис

**Адрес редакции:**

125993, Москва, ГСП-3,

Ленинградский пр-т, 51, к. 604

Тел.: 8 (499) 943 9929

e-mail: vestnikfa@mail.ru

http://www.fa.ru

---

**АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА**

---

**Квашнина Н. А., Орешкова М. Е.**

Систематизация подходов к пониманию государственно-частного  
партнерства в России и за рубежом ..... 5

---

**ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА**

---

**Гаврилова Н. М.**

Современный опыт инновационного развития Германии  
и перспективы его использования в России ..... 13

**Чемоданова О. Н.**

Совершенствование управления коммуникационными  
процессами в современных организациях  
с использованием инновационных технологий ..... 21

---

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ**

---

**Воронина Л. И.**

Учет внешнеторговых импортных сделок:  
теоретические и прикладные аспекты ..... 27

**Добролежа Е. В.**

Финансовые ресурсы как элемент базиса самообеспечения региона ..... 37

**Жиров В. Ф.**

Дистанционный (виртуальный) менеджмент: современное состояние  
и перспективы развития ..... 43

**Лактионова О. Е.**

Аутсорсинг управления финансами предприятий:  
преимущества, недостатки ..... 48

**Матросов С. В.**

Возможности применения инструментов мирового рынка деривативов  
на современном этапе его эволюции ..... 53

---

**ПРАВОВОЙ КУРЬЕР**

---

**Белова М. А.**

Международно-правовые нормы о противодействии незаконному обороту  
документов, в том числе паспортов, в сфере миграции ..... 62

**Букалерева Л. А., Стребков Ю. П.**

К вопросу о взяточничестве в сфере образования. .... 66

**Литягин Н. Н.**

Правовые предпосылки инвестирования ..... 69

---

**МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ**

---

**Расторгуев С. В.**

Применение метода контент-анализа к экономическим,  
социологическим и политологическим исследованиям ..... 76

---

**ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЁНЫХ**

---

**Скобелин О. И.**

Проблема оценки эффективности системы обязательного  
медицинского страхования ..... 81

**Салиенко Е. К.**

Формирование системы статистических показателей для оценки  
и управления деятельностью субъектов угольной промышленности ..... 87

**К сведению авторов:**

Журнал ориентирован на научное обсуждение актуальных проблем в сфере экономики, финансов и права.

Базовый рубрикатор соответствует профилю научных специальностей, по которым осуществляются защиты кандидатских и докторских диссертаций по направлениям **экономика и право**.

Рукописи представляются в редакцию в электронном виде (диск или по электронной почте: vestnikfa@mail.ru)

**При этом необходимо сообщить:**

ф.и.о., место работы, занимаемую должность, контактные телефоны и e-mail.

Название статьи, сведения об авторе, краткая аннотация и ключевые слова должны быть представлены на русском и английском языках.

Список литературы должен содержать библиографические сведения о всех публикациях, упоминаемых в статье, и не содержать указаний на работы, на которые в тексте нет ссылок.

Минимальный объём статьи — 10 тыс. знаков, включая пробелы, оптимальный — 40 тыс. знаков.

Редакция в обязательном порядке осуществляет рецензирование (экспертную оценку), научное и стилистическое редактирование всех материалов, публикуемых в журнале.

Более подробно см.: [www.vestnik.fa.ru](http://www.vestnik.fa.ru)

Подписано в печать 21.12.2011 г.  
Формат 60 x 84 1/8. Печать офсетная.  
Гарнитура Times New Roman.  
Объём 10,0 п.л.  
Заказ № 1177-ОД

Отпечатано:  
в Управлении полиграфии  
Финансового университета  
при Правительстве  
Российской Федерации

Тел.: (495) 480 2700, 480 2777

© Финансовый университет

---

**TOPIC OF THE DAY**

---

**Kvashnina N. A., Oreshkova M. E.**  
Ordering of Approaches to Understanding  
of Public-Private Partnership in Russia and Foreign Countries . . . . . 5

---

**ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА**

---

**Gavrilova N. M.**  
Modern experience of innovation development of Germany  
and the prospects of its use for Russia . . . . . 13

**Chemodanova O. N.**  
Improving the management of communication processes  
in modern organizations using innovative technologies . . . . . 21

---

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ**

---

**Voronina L. I.**  
Accounting of foreign trade import operations:  
theoretical and applied aspects . . . . . 27

**Dobroleja E. V.**  
Financial resources as the element of the basis  
of self provision of a region . . . . . 37

**Zhirov V. F.**  
The distance (virtual) management:  
current status and development prospects. . . . . 43

**Laktionova O. E.**  
Outsourcing of management of enterprises finances:  
advantages and drawbacks . . . . . 48

**Matrosov S.V.**  
Application of derivatives at the current stage  
of global derivatives market evolution. . . . . 53

---

**ПРАВОВОЙ КУРЬЕР**

---

**Belova M. A.**  
International law on combating illicit trafficking of documents,  
including passports, in the field of migration . . . . . 62

**Bukalerova L. A., Strebkov Y. P.**  
About bribery in the field of education . . . . . 66

**Litjagin N. N.**  
Legal assumptions of investment . . . . . 69

---

**МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ**

---

**Rastorguev S. V.**  
Application of the method of content analysis to economic,  
sociological and political studies . . . . . 76

---

**ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЁНЫХ**

---

**Skobelin O. I.**  
Problem of performance measurement  
of compulsory health insurance system. . . . . 81

**Salienko E. K.**  
Systems of statistical factors used to assess and manage  
the activity of coal industry entities in Russia and in the world. . . . . 87



УДК 334.723

**КВАШНИНА Н. А.**

доктор экономических наук, профессор,  
заведующая кафедрой «Менеджмент, экономический анализ и учет»  
ГОУ ВПО «Ивановский государственный архитектурно-строительный университет»

**ОРЕШКОВА М. Е.**

аспирантка кафедры «Менеджмент, экономический анализ и учет»  
ГОУ ВПО «Ивановский государственный архитектурно-строительный университет»

## СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ПОДХОДОВ К ПОНИМАНИЮ ГОСУДАРСТВЕННО- ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

В конце XIX в. выдающийся русский мыслитель либерально-консервативного направления Б. Н. Чичерин писал, имея в виду частную деятельность, что государство «только содействует ей и восполняет ее по мере возможности там, где она оказывается недостаточной». Он подразумевал такие необходимые для общества сферы, в развитии которых частный капитал не заинтересован, если нет поддержки государства, например, из-за длительных сроков окупаемости вложений или значительной капиталоемкости проектов<sup>1</sup>. По мнению О. Л. Михеева, в современном обществе к ним обычно относят инфраструктурную, инновационную и социальную сферы<sup>2</sup>.

Как известно, сотрудничество государства и частного сектора для решения важнейших общественно значимых задач имеет давнюю историю. Первые формы государственно-частного партнерства (далее – ГЧП) возникли еще в Древнем Риме, а свое активное развитие механизм получил в средневековой Европе<sup>3</sup>. В царской России и в период НЭПа достаточно широко и эффективно применялась такая форма ГЧП, как концессия, однако в условиях бывшего СССР ГЧП не могло использоваться в силу известных обстоятельств. Между тем наибольшие обороты ГЧП начало набирать лишь в последние 10–15 лет.

В настоящее время ГЧП – это особая форма взаимодействия власти и бизнеса, обозначаемая за рубежом

термином «Public-Private Partnership» (public – государственный, private – частный, partnership – партнерство). Наряду с аббревиатурой «PPP» распространены и альтернативные названия:

- «Private Participation in Infrastructure» (PPI) – термин, созданный Мировым банком и мало используемый вне финансового сектора, кроме южнокорейской PPI программы;
- «Private-Sector Participation» (PSP) – также используется в банковском секторе;
- P3 – используется в Северной Америке;
- «Private Financed Projects» (PFP) – используется в Австралии;
- «P-P Partnership» – используется во избежание путаницы с «PPP» – паритет покупательной способности;
- «Private Finance Initiative» (PFI) – используется в Великобритании, а также в Японии и Малайзии<sup>4</sup>.

В современных экономических условиях ГЧП можно считать полноценной заменой приватизационных программ, позволяющей реализовать потенциал частнопредпринимательской инициативы, с одной стороны, и сохранить контрольные функции государства в социально значимых секторах экономики – с другой. При этом, в отличие от приватизации как формы безвозмездной передачи государственной собственности юридическим и физическим лицам, в ГЧП право

<sup>1</sup> См.: Клинова М. Глобализация и инфраструктура: новые тенденции во взаимоотношениях власти и бизнеса // Вопросы экономики. 2008. № 8. С. 78.

<sup>2</sup> См.: Михеев О. Л. Финансовые и правовые проблемы частно-государственного партнерства. М.: Анкил, 2009. С. 15.

<sup>3</sup> См.: Щегорцов М. В. Государственно-частное партнерство как механизм финансового обеспечения инвестиционной деятельности: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01. М., 2011. С. 12.

<sup>4</sup> См.: Государственно-частное партнерство: Механизмы реализации / А. А. Алпатов, А. В. Пушкин, Р. М. Джапаридзе. М.: Альпина Паблишерз, 2010. С. 14.

собственности сохраняется за государством<sup>5</sup>.

Следует отметить, что в зарубежных странах часто используется термин «частно-государственное партнерство» (ЧГП). Делается это для того, чтобы подчеркнуть приоритетную роль частного сектора в этом союзе. Однако для России, исходя из смысла ГЧП и современных экономических условий, более справедливым будет термин «государственно-частное партнерство», который четко определяет ведущую роль государства<sup>6</sup>.

Существует мнение, что ГЧП и ЧГП – это разные понятия. В первом случае проекты иницируются государством и базируются на государственной или смешанной форме собственности, а бизнес помогает государству наиболее эффективно управлять ею и сосредоточиться на выполнении своих общественно значимых функций. Во втором случае речь идет о воплощении в жизнь проектов частного сектора, которые основываются на частной собственности, а государство лишь помогает развитию бизнеса с целью реализации своей социально-экономической стратегии – это, прежде всего, программы государственной помощи для отдельных отраслей, таких как льготное кредитование, субсидирование и др. На наш взгляд, данный вид отношений вряд ли можно отнести к партнерским, поскольку они имеют другую экономическую природу и механизм.

Как показывает опыт развитых стран, ГЧП является важным элементом современной экономики и может применяться как в условиях экономической неопределенности, так и в периоды процветания<sup>7</sup>. Однако в научной литературе до сих пор отсутствует общепризнанное определение ГЧП, которое в полной мере и адекватно отражало бы сущность этого экономического явления. Хотя хорошо известны его базовые признаки:

- сторонами ГЧП являются государство и частный сектор;

- взаимодействие сторон в ГЧП закрепляется на официальной, юридической основе (соглашения, договоры, контракты и т. п.);

- взаимодействие указанных сторон имеет действительно партнерский, равноправный характер (т. е. в обязательном порядке должен соблюдаться паритет, баланс обоюдных интересов);

- ГЧП имеет четко выраженную публичную, обще-

ственную направленность (его главная цель – удовлетворение общественных потребностей);

- в процессе реализации проектов на основе ГЧП консолидируются, объединяются активы и усилия сторон;

- финансовые риски и затраты, а также достигнутые в ГЧП результаты распределяются между сторонами в пропорциях, согласно взаимным договоренностям, зафиксированным в соответствующих соглашениях, договорах, контрактах и т. п.<sup>8</sup>.

Специалисты Всемирного банка указывают на отсутствие единого подхода к пониманию ГЧП и трактуют данный термин как соглашение между государственным и частным секторами, по которому часть услуг или работ, за которые несет ответственность государственный сектор, выполняются частным сектором на основе четкой договоренности об общих целях для обслуживания общественной инфраструктуры и/или предоставления государственных услуг<sup>9</sup>.

Подобные формулировки понятия ГЧП популярны во многих зарубежных странах, однако в каждом государстве имеются собственные особенности понимания данной экономической категории, отражающие историю и накопленный опыт использования ГЧП.

Как показывает практика, наиболее зрелым рынком ГЧП является в Великобритании и Австралии<sup>10</sup>. Среди современных европейских стран Великобритания первой официально вступила на путь ГЧП, когда Правительство в 1992 г. объявило о новой концепции управления государственной собственностью – «Инициативе частного финансирования» (Private Finance Initiative, PFI)<sup>11</sup>. Однако заговорили о ГЧП в Великобритании еще в 80-х годах прошлого века, поэтому на сегодняшний день в публикациях британских ученых встречается множество различных дефиниций данного понятия. Одним из первых британских исследователей в области ГЧП является Р. С. Голланд, который в 1984 г. определил ГЧП как сотрудничество между людьми или организациями государственного и частного сектора в целях получения взаимной выгоды. Публикации А. Гардинга начала 90-х годов прошлого века свидетельствуют о том, что под ГЧП автор понимает любые действия на основе соглашения между государственным и частным секторами, которые способствуют улучшению городской экономики и качества жизни населения. Селлгрэн рассматривает ГЧП

<sup>5</sup> См.: *Дерябина М.* Государственно-частное партнерство: теория и практика // Вопросы экономики. 2008. № 8. С. 65.

<sup>6</sup> См.: *Вилисов М. В.* Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект // Власть. 2007. № 6 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.rusrand.ru/public/public\\_7.html](http://www.rusrand.ru/public/public_7.html) (дата обращения: 01.08.2011).

<sup>7</sup> The National Council for Public-Private Partnerships [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ncppp.org> (дата обращения: 21.09.2011).

<sup>8</sup> *Амуц Д. М.* Государственно-частное партнерство // Справочник руководителя учреждения культуры. 2005. № 12. С. 16–24 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cultinfo.ru/cultura/2006-04/partnerstvo.htm> (дата обращения: 15.08.2011).

<sup>9</sup> PPP in Infrastructure Resource Center [Электронный ресурс]. URL: <http://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/> (дата обращения: 21.09.2011).

<sup>10</sup> Going global. The world of public private partnerships // CBI. July 2007. P. 9 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbi.org.uk/pdf/goingglobal0707.pdf> (дата обращения: 30.09.2011).

<sup>11</sup> *Варнавский В. Г.* Государственно-частное партнерство в Европе // Современная Европа. 2005. № 2 [Электронный ресурс]. URL: [ieras-library.ru/documenti/soveurope/2005/varnav.doc](http://ieras-library.ru/documenti/soveurope/2005/varnav.doc) (дата обращения: 18.09.2011).

как схему участия государственного и частного сектора в финансировании различных видов деятельности<sup>12</sup>. Беннетт и Кребс подчеркивают общность целей участников и определяют ГЧП как соглашение между партнерами в целях развития экономики страны, отмечая при этом, что ГЧП используется для реализации отдельных проектов<sup>13</sup>.

Таким образом, можно сказать, что первые британские исследователи ГЧП рассматривали данное экономическое явление в широком смысле.

Современные трактовки отличаются более глубоким пониманием ГЧП и отражают основные его цели и содержание. Так, британский экономист М. Джеррард подразумевает под ГЧП деловые отношения между государственным и частным секторами, предполагающие использование капитала частного сектора, а иногда – объединение частного и государственного капитала, в целях более качественного предоставления государственных услуг и управления активами государственного сектора<sup>14</sup>. По мнению Й. Лоева и М. А. МакЛиндона, ГЧП – это контракт между юридическим лицом частного сектора и правительством, привлекающий частного партнера к обслуживанию государственных интересов и разделению рисков с государством<sup>15</sup>. Эксперты Местных Партнерств Великобритании понимают под ГЧП отношения, складывающиеся между частным сектором и государственными органами с целью использования ресурсов частного сектора и/или опыта для того, чтобы помочь государственному сектору в управлении активами и предоставлении услуг<sup>16</sup>. П. Кэрролл и П. Стин отмечают, что ГЧП – это инструмент, используемый государством в целях модернизации и обновления экономики, предполагающий новые организационные формы установления различных типов отношений с представителями частного сектора<sup>17</sup>.

Британский опыт взаимоотношений государства и бизнеса послужил основой для внедрения ГЧП в Австралии. Австралийские специалисты еще в 90-е годы прошлого столетия позаимствовали многие понятия и идеи реализации ГЧП у Частной финансовой инициативы Великобритании, а с течением времени выработали свой собственный подход к использованию механизмов ГЧП<sup>18</sup>. В настоящее время в Австралии успешно реализуются крупнейшие в мире проекты ГЧП и ее опыт в этой сфере активно изучают и применяют другие развитые страны. Австралийские специалисты полагают, что наиболее точно ГЧП можно определить как соглашение между государственным и частным секторами в целях удовлетворения определенных общественных потребностей посредством соответствующего разделения ресурсов, рисков и выгод<sup>19</sup>.

Как показывают результаты настоящего исследования, достаточный опыт использования ГЧП накоплен в США, Канаде, Японии и целом ряде европейских государств<sup>20</sup>. Однако в каждой стране доминирует свой подход к пониманию данного экономического явления.

К примеру, в США первый проект сотрудничества государства и бизнеса был реализован еще в середине XX в., когда была построена платная магистраль в штате Флорида. Однако активно развиваться ГЧП стало лишь в 90-е годы прошлого столетия, после принятия первых нормативных правовых актов в области ГЧП<sup>21</sup>. В настоящее время специалисты Национального Совета по государственно-частному партнерству США определяют ГЧП как договорное соглашение между государственным учреждением (федеральным, региональным или местным) и юридическим лицом частного сектора, на основе которого опыт и активы каждого сектора (государственного и частного) совместно используются для предоставления услуг обществу.

<sup>12</sup> Privatizing transportation through Public-Private Partnerships: definitions, models, and issues // Kentucky Transportation Center. University of Kentucky. May 2006. P. 17 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.ktc.uky.edu/Reports/KTC\\_06\\_09\\_SPR\\_302\\_05\\_2F.pdf](http://www.ktc.uky.edu/Reports/KTC_06_09_SPR_302_05_2F.pdf) (дата обращения: 30.09.2011).

<sup>13</sup> Carroll P., Steane P. Public-Private Partnerships: Sectoral Perspectives / in S. P. Osborne (ed.) Public-Private Partnerships: Theory and Practice in International Perspective. London and New York: Routledge, 2000. P. 11 [Электронный ресурс]. URL: <http://cenfor.etailer.dpsl.net/Home/html/moreinfo.asp?isbn=0203207114> (дата обращения: 23.09.2011).

<sup>14</sup> Gerrard M. B. What Are Public-Private Partnerships, and How Do They Differ from Privatizations? // Finance & Development. September 2001. Vol.38. № 3 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2001/09/gerrard.htm> (дата обращения: 28.09.2011).

<sup>15</sup> Skietrys E., Raipa A., Bartkus E. Dimensions of the Efficiency of Public-Private Partnership // Engineering Economics. The Economic Conditions of Enterprise Functioning. 2008. № 3 (58). P. 47 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ktu.lt/lt/mokslas/zurnalai/inzeko/58/1392-2758-2008-3-58-45.pdf> (дата обращения: 30.09.2011).

<sup>16</sup> Local Partnerships [Электронный ресурс]. URL: <http://www.localpartnerships.org.uk/PageContent.aspx?id=4&tp=Y#P> (дата обращения: 21.09.2011).

<sup>17</sup> Skietrys E., Raipa A., Bartkus E. Dimensions of the Efficiency of Public-Private Partnership // Engineering Economics. The Economic Conditions of Enterprise Functioning. 2008. № 3 (58). P. 47 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ktu.lt/lt/mokslas/zurnalai/inzeko/58/1392-2758-2008-3-58-45.pdf> (дата обращения: 30.09.2011).

<sup>18</sup> Policy Issues in U.S. Transportation Public-Private Partnerships: Lessons from Australia // MTI Report 09-15. July 2010. P.15 [Электронный ресурс]. URL: [http://transweb.sjsu.edu/mtiportal/research/publications/documents/2807\\_09-15.pdf](http://transweb.sjsu.edu/mtiportal/research/publications/documents/2807_09-15.pdf) (дата обращения: 30.09.2011).

<sup>19</sup> Submission to Infrastructure Australia Discussion Paper 2: Public-Private Partnerships // Infrastructure Partnerships Australia, Australian Constructors Association & Australian Industry Group. October 2008. P. 3 [Электронный ресурс]. URL: [http://leighton.com.au/verve/\\_resources/IPA\\_ACA\\_AIG\\_PublicPrivatePartnerships\\_Oct2008.pdf](http://leighton.com.au/verve/_resources/IPA_ACA_AIG_PublicPrivatePartnerships_Oct2008.pdf) (дата обращения: 30.09.2011).

<sup>20</sup> Going global. The world of public private partnerships // CBI. July 2007. P. 9 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbi.org.uk/pdf/goingglobal0707.pdf> (дата обращения: 30.09.2011).

<sup>21</sup> Bader-Hellstrom M. Public-Private Partnerships in the USA. The Future or Fading Fad? [Электронный ресурс]. URL: [http://www.ap.urscorp.com/\\_pdf/Papers/Public-Private\\_Partnerships\\_in\\_the\\_USA.pdf](http://www.ap.urscorp.com/_pdf/Papers/Public-Private_Partnerships_in_the_USA.pdf) (дата обращения: 30.09.2011).

<sup>22</sup> The National Council for Public-Private Partnerships [Электронный ресурс]. URL: [www.ncppp.org/howpart/index.shtml#define](http://www.ncppp.org/howpart/index.shtml#define) (дата обращения: 21.09.2011).

При этом каждая сторона несет определенные риски и получает выгоды<sup>22</sup>. Различные точки зрения ученых по поводу трактовки термина ГЧП обобщили специалисты Транспортного центра Университета Кентукки и сформировали многомерный подход к пониманию данной экономической категории, в соответствии с которым ГЧП рассматривается как сотрудничество между бизнесом, некоммерческими и правительственными организациями, предполагающее разделение затрат, рисков, ресурсов и умений в совместных проектах, которые приносят взаимную выгоду партнерам и обслуживают общество<sup>23</sup>.

Следует отметить, что в Канаде одно из первых профильных исследований, посвященных ГЧП, было осуществлено в 2001 г. Институтом государственно-политических исследований (IPRP), в отчете которого ГЧП трактуется как «отношения по разделению рисков, основанные на взаимной заинтересованности публичного сектора, с одной стороны, и одного или нескольких представителей частного (благотворительного) сектора – с другой, и нацеленные на достижение согласованного материального результата и (или) на оказание общественно значимых услуг»<sup>24</sup>. На сегодняшний день Канадский Совет по государственно-частному партнерству рассматривает ГЧП как совместную деятельность государства и частного сектора, построенную на опыте каждого из партнеров, которая наилучшим образом удовлетворяет четко определенные общественные потребности за счет соответствующего распределения ресурсов, рисков и выгод. При этом подчеркивается, что механизм взаимодействия государства и частного сектора признается ГЧП, только если он удовлетворяет двум условиям: касается предоставления государственных услуг либо общественной инфраструктуры и предполагает разделение рисков между партнерами<sup>25</sup>.

В странах Европейского Союза, активно развивающих практику сотрудничества государства и бизнеса (Испания, Нидерланды, Германия, Франция, Италия и др.), под ГЧП чаще всего понимается договорное соглашение между органами власти (национальными, региональными или местными) и (обычно) представи-

телем частного сектора, в соответствии с которым для предоставления общественных услуг используются навыки и активы каждого сектора (государственного и частного), а также разделяются возникшие при этом риски и выгоды<sup>26</sup>.

В Японии наиболее распространена британская разновидность ГЧП – Частная финансовая инициатива, под которой там понимается эффективное улучшение социальной инфраструктуры для гарантированного предоставления доступных и качественных услуг населению путем принятия мер в отношении государственных объектов посредством использования частного финансирования, управленческих способностей и технических возможностей<sup>27</sup>.

Думается, что опыт зарубежных стран, успешно применяющих механизмы ГЧП, послужил отправной точкой для развития теории и практики партнерства государства и бизнеса в других государствах. В настоящее время ГЧП начинает активно развиваться в ЮАР, Китае, Индии, Мексике, Бразилии, Бельгии, Польше, Финляндии, России и т. д.<sup>28</sup>. При этом каждое государство вырабатывает свой подход к пониманию ГЧП с учетом зарубежного опыта, собственных возможностей и имеющихся условий.

Так, в ЮАР под ГЧП понимается договор между учреждением государственного сектора/муниципалитетом и частной стороной, в соответствии с которым частная сторона принимает на себя существенные финансовые, технические и эксплуатационные риски при проектировании, финансировании, строительстве и эксплуатации проекта<sup>29</sup>.

Китайские ученые рассматривают ГЧП как форму сотрудничества между государственным и частным секторами с целью предоставления услуг обществу, которые традиционно обеспечивались только государственным сектором<sup>30</sup>. Встречаются и более развернутые китайские трактовки, например, ГЧП как партнерство между государственным сектором и частным сектором в целях проектирования, планирования, финансирования, строительства и/или управления проектами, которые традиционно находятся в пределах компетенции государственного сектора<sup>31</sup>.

<sup>23</sup> Privatizing transportation through Public-Private Partnerships: definitions, models, and issues // Kentucky Transportation Center. University of Kentucky. May 2006. P. 17 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.ktc.uky.edu/Reports/KTC\\_06\\_09\\_SPR\\_302\\_05\\_2F.pdf](http://www.ktc.uky.edu/Reports/KTC_06_09_SPR_302_05_2F.pdf) (дата обращения: 30.09.2011).

<sup>24</sup> Государственно-частное партнерство: Механизмы реализации ... С. 13.

<sup>25</sup> The Canadian Council for Public-Private Partnerships [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pppcouncil.ca/resources/about-ppp/definitions.html> (дата обращения: 21.09.2011).

<sup>26</sup> Burnett M. European approach to concessions and Public-Private Partnerships – Current rules and possible developments // European Institute of Public Administration. 22 September 2005. P.5 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.eipa.nl/Topics/PublicPrivatePartnership/PPP\\_Main.htm](http://www.eipa.nl/Topics/PublicPrivatePartnership/PPP_Main.htm) (дата обращения: 30.09.2011).

<sup>27</sup> О ГЧП // Официальный сайт Казахстанского центра государственно-частного партнерства [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ppp-center.kz/rus/GCHP> (дата обращения: 21.09.2011).

<sup>28</sup> Going global. The world of Public-Private partnerships // CBI. July 2007. P. 9 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbi.org.uk/pdf/goingglobal0707.pdf> (дата обращения: 30.09.2011).

<sup>29</sup> South African Public-Private Partnerships [Электронный ресурс] URL: <http://www.ppp.gov.za> (дата обращения: 21.09.2011).

<sup>30</sup> Liu Zh., Yamamoto H. Public-Private Partnerships (PPPs) in China: Present Conditions, Trends, and Future Challenges // Interdisciplinary Information Sciences. Vol. 15. № 2 (2009). P. 223 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.jstage.jst.go.jp/article/iis/15/2/15\\_223/\\_article](http://www.jstage.jst.go.jp/article/iis/15/2/15_223/_article) (дата обращения: 30.09.2011).

<sup>31</sup> Dr. Paul H. K. Ho. Development of Public-Private Partnerships (PPPs) in China // Surveyors Times. Vol. 15. № 10. October 2006. P. 1 [Электронный ресурс]. URL: [www.icoste.org/Roundup1206/HoPaper.pdf](http://www.icoste.org/Roundup1206/HoPaper.pdf) (дата обращения: 23.09.2011).



ГЧП в Финляндии – это способ наилучшей реализации общих целей, предполагающий солидарную ответственность и объединение ресурсов различных участников – государственных и частных, коллективных и индивидуальных, – на основе использования профессионализма каждого из них, разделения полномочий, интересов и ответственности<sup>32</sup>.

В России же понятие ГЧП официально появилось лишь в начале XXI в. Наиболее общее определение этому понятию было дано в 2004 г. экспертом в области ГЧП В. Г. Варнавским (ИМЭМО РАН): «Государственно-частное партнерство – это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом для реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей промышленности и НИОКР, вплоть до сферы услуг»<sup>33</sup>. Однако данное определение подверглось критике со стороны ряда ученых. В частности, Д. М. Амуниц считает, что вряд ли термин «альянс» (от франц. *alliance* – союз, объединение) с адекватной точностью отражает сущность государственно-частного партнерства. Современный Толковый словарь русского языка трактует понятие «союз» в качестве «тесного соединения», ставя знак тождества между терминами «союз» и «содружество». Принимая во внимание менталитет современного российского общества, трактовка сущности государственно-частного партнерства в качестве альянса (союза, тесного соединения) будет восприниматься как «сращивание» государства (власти) и частного капитала. В то же время Д. М. Амуниц предлагает другое определение: «ГЧП – это специфическая, различных видов форма взаимодействия государства и частного сектора в сфере экономики, основополагающей чертой которого является сбалансированность интересов, прав и обязательств сторон в процессе его реализации»<sup>34</sup>.

В своих последних научных работах (2010–2011 гг.) В. Г. Варнавский определяет ГЧП как юридически закреплённую форму взаимодействия между государством и частным сектором в отношении объектов государственной и муниципальной собственности, а также услуг, исполняемых и оказываемых государственными и муниципальными органами, учреждениями и предприятиями, в целях реализации обще-

ственно значимых проектов в широком спектре видов экономической деятельности<sup>35</sup>.

М. В. Вилисов трактует ГЧП как правовой механизм согласования интересов и обеспечения равноправия государства и бизнеса в рамках реализации экономических проектов, направленных на достижение целей государственного управления<sup>36</sup>.

По формулировке, предложенной Е. А. Дыниным, ГЧП – это объединение материальных и нематериальных ресурсов общества (государства или местного самоуправления) и частного сектора на долговременной и взаимовыгодной основе для создания общественных благ (благоустройство и развитие территорий, развитие инженерной и социальной инфраструктуры) или оказания общественных услуг (в области образования, здравоохранения, социальной защиты и т. д.)<sup>37</sup>.

О. Л. Михеев понимает под ГЧП систему взаимодействия частнопредпринимательского сектора экономики и системы публичного управления, в рамках которой (в строго и нормативно отрегулированных границах) происходит согласование (в том числе, и на формально договорной основе) интересов сторон, а также сложение их финансовых, организационных и иных ресурсов для целей решения неких хозяйственных социальных и иных задач общегосударственного значения, а также задач, имеющих приоритетное значение для социально-экономического развития отдельных территорий (регионов, различных муниципальных образований)<sup>38</sup>.

Интересной представляется позиция А. И. Николаева и С. О. Бочкова, которые рассматривают ГЧП с четырех сторон: как часть системы мер государственного регулирования в целях реализации промышленной политики, стимулирования инновационной активности, привлечения инвестиций в развитие инфраструктуры и социальную сферу; как способ привлечения частного сектора к деятельности по предоставлению общественных услуг (в таких областях, как ЖКХ, здравоохранение, образование, транспорт, городское хозяйство и др.); как инструмент привлечения частной инициативы и инвестиций при сохранении государственного контроля над активами (такими как недра, объекты инфраструктуры, предприятия, имеющие высокое социальное или оборонное значение и т. д.); как средство наилучшего

<sup>32</sup> Report of the Seminar Public-Private Partnership (PPP). The Hague, Netherlands. May 2003. P.12 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.coess.eu/documents/seminar\\_public-private\\_partnership.pdf](http://www.coess.eu/documents/seminar_public-private_partnership.pdf) (дата обращения: 30.09.2011).

<sup>33</sup> См.: Варнавский В. Г. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления // Отечественные записки. 2004. № 6 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.strana-oz.ru/?numid=21&article=988> (дата обращения: 07.10.2011).

<sup>34</sup> Амуниц Д. М. Государственно-частное партнерство // Справочник руководителя учреждения культуры. 2005. № 12. С. 16–24 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cultinfo.ru/cultura/2006-04/partnerstvo.htm> (дата обращения: 15.08.2011).

<sup>35</sup> См.: Государственно-частное партнерство: теория и практика / В. Г. Варнавский, В. А. Клименко, В. А. Королев и др. М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшая школа экономики, 2010. С. 18.

<sup>36</sup> См.: Вилисов М. В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект // Власть. 2007. № 6 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.rusrand.ru/public/public\\_7.html](http://www.rusrand.ru/public/public_7.html) (дата обращения: 01.08.2011).

<sup>37</sup> См.: Государственно-частное партнерство: Механизмы реализации ... С. 15.

<sup>38</sup> См.: Михеев О. Л. Указ. соч. С. 7.

<sup>39</sup> См.: Николаев А. И., Бочков С. О. Государственно-частное партнерство в РФ: экономическое содержание и правовое обеспечение // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. 2007. № 1–2 (30–31) июль [Электронный ресурс]. URL: [http://dpr.ru/journal/journal\\_30\\_8.htm](http://dpr.ru/journal/journal_30_8.htm) (дата обращения: 01.08.2011.)

удовлетворения общественных потребностей и наиболее эффективного управления собственностью<sup>39</sup>.

Однако одной из наиболее точных современных формулировок признана дефиниция, разработанная Центром ГЧП, функционирующим при Государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»: «ГЧП – это привлечение на контрактной основе органами власти частного сектора для более эффективного и качественного исполнения задач, относящихся к публичному сектору экономики на условиях компенсации затрат, разделения рисков, обязательств, компетенций»<sup>40</sup>.

Внести ясность в дискуссию о понятии ГЧП, по нашему мнению, могло бы законодательство в этой сфере, однако единого законодательного определения ГЧП в России до сих пор нет. Это связано прежде всего с отсутствием соответствующих нормативных документов на федеральном уровне. И хотя понятие ГЧП широко используется в различных нормативных правовых актах, в частности, в Бюджетном кодексе Российской Федерации и ряде федеральных целевых программ, однако в этих документах речь идет лишь об осуществлении деятельности «на основе принципов государственно-частного партнерства», «организации и участия в реализации проектов государственно-частного партнерства», о «консолидации и концентрации ресурсов на перспективных научно-технологических направлениях на основе расширения применения механизмов государственно-частного партнерства». В региональном законодательстве отдельные нормативные правовые акты закрепляют понятие ГЧП и его формы, однако каждый субъект РФ разрабатывает собственную терминологию. В целом же в регионах ГЧП рассматривается как взаимовыгодное сотрудничество (отношения) государства и частного бизнеса в реализации социально-значимых проектов, но реализуется такое сотрудничество в самых различных формах<sup>41</sup>.

Итак, многообразие точек зрения зарубежных и отечественных специалистов доказывает, что в мире нет единого представления о сущности ГЧП. Как показали результаты настоящего исследования, большинство ученых и практиков обычно придерживаются одного, двух или трех подходов, поэтому чаще всего встречаются достаточно узкие трактовки ГЧП. Мы исходим из принципов многомерности и дополнительности исследования, поэтому предлагаем рассматривать ГЧП на основе взаимосвязи целого ряда подходов, в частности:

1) *политико-экономический подход*, когда ГЧП рассматривается как система экономических отношений между государством и бизнесом. Данного подхода придерживаются специалисты Института государственно-политических исследований Канады, Транспортного центра Университета Кентукки (США), ученые Китая, ряд британских исследователей (Голланд, Селлгрэн, Джеррард, Кэрролл, Стин, представители

Местных партнерств Великобритании) и некоторые российские эксперты (О. Л. Михеев, Д. М. Амуниц, региональные законодатели);

2) *«проектный» подход*, в соответствии с которым под ГЧП подразумевается соглашение между государством и бизнесом о ведении совместной деятельности в целях реализации того или иного проекта. Данный подход характерен для исследователей Австралии, США, ЮАР, Китая, ряда стран Европейского Союза, специалистов Всемирного банка, Совета по ГЧП Канады, ученых Великобритании (Гардинг, Беннетт, Кребс, Лоев, МакЛиндон) и российских экспертов (региональных законодателей, представителей Центра ГЧП Внешэкономбанка, В. Г. Варнавского, М. В. Вилисова);

3) *институциональный подход*, согласно которому ГЧП рассматривается как институт, основанный на совокупности формальных и неформальных правил, регулирующих совместную деятельность органов публичной власти и предпринимательских структур, в рамках которой удовлетворяются интересы общества и согласуются социальные и экономические интересы сторон. Такой подход используют исследователи Австралии, Финляндии, США, Канады, ряда стран Европейского союза, британские ученые (Голланд, Лоев, МакЛиндон), российские специалисты (представители Центра ГЧП Внешэкономбанка, М. В. Вилисов, Е. А. Дынин, О. Л. Михеев, Д. М. Амуниц);

4) *управленческий подход*, в рамках которого ГЧП трактуется как эффективный механизм стратегического и тактического управления экономикой страны, региона, муниципалитета в целях реализации промышленной политики. Данный подход просматривается в исследованиях британцев (Джеррарда, Лоева, МакЛиндона, представителей Местных партнерств Великобритании) и российских ученых (М. В. Вилисова, О. Л. Михеева, А. И. Николаева, С. О. Бочкова, экспертов Центра ГЧП Внешэкономбанка);

5) *инвестиционный подход*, предлагающий рассматривать ГЧП как способ привлечения инвестиций в экономику страны, региона, муниципального образования при сохранении государственного контроля над активами. Такого подхода придерживаются японские исследователи, ряд британских экспертов (Селлгрэн, Джеррард, представители Местных партнерств Великобритании), российские ученые А. И. Николаев и С. О. Бочков;

6) *социальный подход*, согласно которому ГЧП представляет собой способ привлечения частного сектора к деятельности по предоставлению общественных услуг и реализации социально значимых проектов. Такой подход характерен для исследователей США, Канады, Австралии, стран Европейского союза, Японии, Китая, представителей Всемирного банка, британских ученых Гардинга и Джеррарда, ряда рос-

<sup>40</sup> Государственно-частное партнерство: Механизмы реализации ... С. 15.

<sup>41</sup> См.: Там же. С. 15.

сийских специалистов (региональных законодателей) В. Г. Варнавского, Е. А. Дынина, А. И. Николаева, С. О. Бочкова).

7) *воспроизводственный подход*, когда ГЧП рассматривается как способ активизации экономического роста и процессов воспроизводства в стратегических и общественно значимых отраслях народного хозяйства. Данный подход просматривается в публикациях японских исследователей, британцев Гардинга, Кэррла, Стина и российского ученого В. Г. Варнавского.

На основе вышеперечисленных подходов полагаем возможным сформулировать следующее определение данного понятия: «Государственно-частное партнерство» (ГЧП) – это экономические отношения между

органами публичной власти и субъектами частного предпринимательства по поводу объектов, приоритетных с точки зрения социально-экономического и инвестиционного развития страны и/или находящихся в сфере непосредственного государственного контроля, закрепленные юридически, предполагающие согласование интересов между партнерами, объединение ресурсов, разделение рисков и выгод и направленные на более эффективную реализацию проектов, имеющих важное государственное и общественное значение». На наш взгляд, такая трактовка достаточно полно и всестороннее описывает сущность ГЧП, что является важным условием для более эффективного использования ГЧП на практике.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Амуниц Д. М. Государственно-частное партнерство // Справочник руководителя учреждения культуры. – 2005. – № 12. С. 16–24. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cultinfo.ru/cultura/2006-04/partnerstvo.htm> (дата обращения: 15.08.2011).
2. Варнавский В. Г. Государственно-частное партнерство в Европе // Современная Европа. – 2005. – № 2 [Электронный ресурс]. URL: [ieras-library.ru/documenti/soveurope/2005/varnav.doc](http://ieras-library.ru/documenti/soveurope/2005/varnav.doc) (дата обращения: 18.09.2011).
3. Варнавский В. Г. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления // Отечественные записки. – 2004. – № 6 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.strana-oz.ru/?numid=21&article=988> (дата обращения: 07.10.2011).
4. Вилисов М. В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект // Власть. – 2007. – № 6 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.rusrand.ru/public/public\\_7.html](http://www.rusrand.ru/public/public_7.html) (дата обращения: 01.08.2011).
5. Государственно-частное партнерство: Механизмы реализации / А. А. Алпатов, А. В. Пушкин, Р. М. Джапаридзе. – М. : Альпина Паблшерз, 2010. – 196 с.
6. Государственно-частное партнерство: теория и практика / В. Г. Варнавский, В. А. Клименко, В. А. Королев и др. – М. : Изд. дом Гос. ун-та – Высшая школа экономики, 2010. – 287 с.
7. Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 61–77.
8. Клинова М. Глобализация и инфраструктура: новые тенденции во взаимоотношениях власти и бизнеса // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. С. 78–90.
9. Михеев О. Л. Финансовые и правовые проблемы частно-государственного партнерства. – М. : Анкил, 2009. – 56 с.
10. Николаев А. И., Бочков С. О. Государственно-частное партнерство в РФ: экономическое содержание и правовое обеспечение // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. – 2007. – № 1–2 (30–31) июль [Электронный ресурс]. URL: [http://dpr.ru/journal/journal\\_30\\_8.htm](http://dpr.ru/journal/journal_30_8.htm) (дата обращения: 01.08.2011).
11. Щегорцов М. В. Государственно-частное партнерство как механизм финансового обеспечения инвестиционной деятельности : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01. – М., 2011. – 24 с.
12. Bader-Hellstrom M. Public-Private Partnerships in the USA. The Future or Fading Fad? [Электронный ресурс]. URL: [http://www.ap.urscorp.com/\\_pdf/Papers/Public-Private\\_Partnerships\\_in\\_the\\_USA.pdf](http://www.ap.urscorp.com/_pdf/Papers/Public-Private_Partnerships_in_the_USA.pdf) (дата обращения: 30.09.2011).
13. Burnett M. European approach to concessions and Public-Private Partnerships – Current rules and possible developments // European Institute of Public Administration. 22 September 2005 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.eipa.nl/Topics/PublicPrivatePartnership/PPP\\_Main.htm](http://www.eipa.nl/Topics/PublicPrivatePartnership/PPP_Main.htm) (дата обращения: 30.09.2011).
14. Carroll P., Steane P. Public-Private Partnerships: Sectoral Perspectives // in S. P. Osborne (ed.) Public-Private Partnerships: Theory and Practice in International Perspective. London and New York: Routledge, 2000 [Электронный ресурс]. URL: <http://cenfor.etailer.dpsl.net/Home/html/moreinfo.asp?isbn=0203207114> (дата обращения: 23.09.2011).
15. Dr. Paul H. K. Ho. Development of Public-Private Partnerships (PPPs) in China // Surveyors Times. – 2006. – Vol. 15. – № 10. – Oct. [Электронный ресурс]. URL: [www.icoste.org/Roundup1206/NoPaper.pdf](http://www.icoste.org/Roundup1206/NoPaper.pdf) (дата обращения: 23.09.2011).
16. Gerrard M. B. What Are Public-Private Partnerships, and How Do They Differ from Privatizations? // Finance & Development. – 2001. – Vol. 38. – № 3. – Sept [Электронный ресурс]. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2001/09/gerrard.htm> (дата обращения: 28.09.2011).

17. *Liu Zh., Yamamoto H.* Public-Private Partnerships (PPPs) in China: Present Conditions, Trends, and Future Challenges // *Interdisciplinary Information Sciences*. – 2009. – Vol. 15. – № 2. – P. 223–230 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.jstage.jst.go.jp/article/iis/15/2/15\\_223/\\_article](http://www.jstage.jst.go.jp/article/iis/15/2/15_223/_article) (дата обращения: 30.09.2011).
18. *Skietrys E., Raipa A., Bartkus E.* Dimensions of the Efficiency of Public-Private Partnership // *Engineering Economics. The Economic Conditions of Enterprise Functioning*. – 2008. – № 3 (58). – P. 45–50 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ktu.lt/lt/mokslas/zurnalai/inzeko/58/1392-2758-2008-3-58-45.pdf> (дата обращения: 30.09.2011).

УДК 338.23

**ГАВРИЛОВА Н. М.**

кандидат экономических наук, доцент  
(докторант очной докторантуры Российской академии  
народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ)

## СОВРЕМЕННЫЙ ОПЫТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ГЕРМАНИИ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В РОССИИ

Государственные программы освоения новых научно-технических рубежей – приоритетное направление стратегий всех лидеров современного мира. Производство и продвижение на мировой рынок наукоемкой продукции и новых технологий являются важнейшими характеристиками конкурентоспособности страны. Сегодня перед Российской Федерацией стоит сложная стратегическая задача – вывести национальную экономику на качественно новый уровень, осуществить переход к инновационному типу развития. Эта задача, необходимость решения которой на разных исторических этапах стояла перед многими развитыми государствами Европы и мира. Анализ наиболее передового, доказавшего свою эффективность зарубежного опыта позволит сформулировать актуальные, с точки зрения государственной политики, выводы в отношении формирования благоприятных условий инновационного развития и конкурентоспособности Российской Федерации.

На современном этапе экономического развития к наиболее ярким представителям государств с высоким уровнем инновационного развития можно отнести США, страны Европы и Юго-Восточной Азии. Опыт США является весьма интересным, но для нас, как для страны, которая декларирует социальную направленность экономической политики, более близким скорее будет опыт стран Европейского Союза. Чем это обусловлено? Модель инновационного развития США – модель формирования открытого информационного

общества, движимого силами рынка. Главным стимулом американской модели является рост денежных доходов, а перемены в социальной сфере, обусловленные постиндустриализацией и информатизацией, значительно отстают от экономических и технических преобразований.

Главная цель инновационного развития в европейской модели – гармонизация социальных отношений и обеспечение полной взаимосвязи информационной экономики с глобальными финансовыми рынками, сдвиг ориентации в сторону потребителей технологии. Американская модель, по мнению большинства экономистов, является более эффективной, но европейская более «постиндустриальна», она в гораздо большей степени адекватна фундаментальным принципам постиндустриализма, т. к. европейцы на первое место выдвинули стимулы постиндустриализма: – повышать не уровень, а качество жизни<sup>1</sup>. При этом можно говорить о достаточно высокой эффективности европейской модели. Экспорт высокотехнологичной продукции европейских стран в последнее десятилетие возрос до внушительной цифры – от 30 до 70 млрд долл. На европейские страны приходится 32 % мировых телекоммуникаций, 35 % информационных технологий, ЕС является абсолютным лидером в области производства энергосберегающих технологий – 51 %<sup>2</sup>.

Одним из самых успешных представителей европейской модели инновационной системы является Германия, которая занимает третье место на мировом

<sup>1</sup> См.: Лукасьян Г. М. Экономическая теория: проблемы «новой экономики». М., СПб.: ПИТЕР, 2003. С. 138.

<sup>2</sup> См.: Ленчук Е. Б., Власкин Г. А. Инвестиционные аспекты инновационного роста: Мировой опыт и российские перспективы. М.: Книжный дом «Либроком», 2009. С. 21.

рынке высоких технологий после США и Японии. Ежегодно объем экспорта высокотехнологичной продукции приносит Германии около 530 млрд долл.<sup>3</sup> Из 46 макротехнологий, которыми обладают сегодня развитые страны, 8–10 приходится на долю Германии. По состоянию на 2008 г. по версии Всемирного экономического форума (ВЭФ) Германия занимала 7 место по рейтингу конкурентоспособности, для сравнения Россия – 51. В Германии самый высокий в мире показатель доли занятости в интенсивных отраслях экономики, а также доли прибавочной валовой стоимости. Так, доля занятых в сфере интенсивных и высоких технологий в Германии составляет 27,7 % от общего числа занятых в производстве, а доля прибавочной стоимости этих отраслей во всем производственном секторе Германии составляет 25,9 %<sup>4</sup>.

Что же позволило Германии достичь столь существенных результатов?

В Германии государство традиционно поддерживало научные исследования и инновационные технологии. Историки науки утверждают, что многие радикальные и принципиальные концепции развития сферы науки и образования, начиная от гумбольтовской идеи организации университетов, пришли из Германии. Но главное, что позволило Германии закрепиться в рядах лидеров инновационного развития на современном этапе, – это продуманная государственная инновационная политика, которая является предметом пристального изучения во многих странах мира.

Государственная экономическая политика базируется на осознании того, что именно государственные инвестиции в научные исследования стимулируют активное привлечение частных вложений в данную сферу. Срабатывает мультипликативный эффект: по словам Гартмута Шорга, «каждый евро, инвестированный государством в развитие науки и инновационных технологий, стимулирует привлечение от 1,5 до 2 евро частных инвестиций»<sup>5</sup>. Внутренние затраты на исследования и разработки составили в Германии 2006 г. 66,7 млрд долл., (2,5 % ВВП), из которых доля бюджетных ассигнований – 30,4 % (Германия находится на втором месте по доле бюджетных ассигнований в общем объеме затрат на НИР из стран «Большой семерки»).

Следует отметить, что основой экономического механизма государственной научной политики является сочетание конкурсного бюджетного финансирования инновационных проектов, отдельных исследователей и инфраструктуры с различными методами косвенного стимулирования научной деятельности. Среди последних следует выделить налоговые механизмы, амортизационную и кредитную политики, эффективную защиту авторских прав, стимулирование развития

малого и среднего бизнеса по инновационной траектории.

Если рассматривать налоговую составляющую инновационной политики, то основным механизмом стимулирования инновационной активности являются налоговые льготы. В настоящее время в Германии, в рамках перехода на инновационную модель хозяйственного развития, происходит перестройка системы налогового льготирования. Если раньше в качестве основных приоритетов выделялось налоговое стимулирование производственных инвестиций, то сейчас, в условиях насыщения производств индустриальными технологиями, основной акцент делается на стимулирование проведения фундаментальных и прикладных исследований, развитие венчурной индустрии и малого наукоемкого бизнеса.

Германия, как и большинство развитых западных стран, использует два основных способа для создания привлекательных условий для инвестирования в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (далее – НИОКР). Первый способ – общее снижение налогового бремени, второй – введение специальных налоговых льгот в инновационной сфере.

Общее снижение налогового бремени достигается в первую очередь за счет уменьшения ставки корпоративного налога. В результате налоговой реформы 1998–2005 гг. ставка этого налога была снижена в Германии с 45 % до 25 % и на распределенную прибыль с 30 % до 25 %, т. е. была введена единая ставка корпоративного налога в размере 25 %, которая действует до настоящего времени<sup>7</sup>.

К целевым налоговым льготам, направленным на стимулирование инновационной деятельности, можно отнести следующие: снижение налога на прибыль на сумму расходов на НИОКР; отнесение расходов на приобретение оборудования, которое используется для осуществления научных разработок, на текущие затраты; создание за счет полученной прибыли специальных фондов инновационного назначения, освобожденных от уплаты налогов; инвестиционные скидки с налога на прибыль в размере, который соответствует определенной процентной доле от стоимости внедряемого инновационного оборудования; уменьшение налогооблагаемой прибыли на сумму взносов в благотворительные организации, финансирующие инновации; снижение налогооблагаемой прибыли на сумму стоимости приборов и оборудования, передаваемых университетам, научно-исследовательским институтам и другим инновационным организациям; скидки по налогу на прибыль, полученную как результат использования нематериальных активов, которые входят в состав интеллектуальной собственности; льготное налогообложение дивидендов, получаемых юридиче-

<sup>3</sup> См.: Мильнер Б. З. Управление знаниями в современной экономике. М.: Изд-во ИЭ РАН, 2008. С. 10.

<sup>4</sup> См.: Патрик Э., Яшин В. Инновационная деятельность в Германии // Проблемы теории и практики управления. 2009. № 1. С. 62–63.

<sup>5</sup> Патрик Э., Яшин В. Указ. соч. С. 67.

<sup>6</sup> OECD – Main Science and Technology Indicators – 2008. Paris: OECD, 2008. № 1.

<sup>7</sup> URL: [www.bundesfinanzministerium.de](http://www.bundesfinanzministerium.de) (дата обращения: 16.05.2011).

скими и физическими лицами по акциям инновационных организаций; налоговые каникулы на определенный период времени для предприятий, получающих прибыль в результате реализации инновационных проектов; обложение прибыли инновационно-активных организаций по пониженным ставкам; ускоренная амортизация оборудования.

По вопросам внедрения целевых налоговых льгот в последнее время проходит много дискуссий. С одной стороны, преимущество налоговых льгот заключается в том, что они обладают более широким спектром действия и охватывают те отрасли хозяйства, которые не относятся к приоритетным. В условиях современной экономики, когда исследования могут вестись на стыке нескольких отраслей, это приобретает особую значимость. С другой стороны, предоставление налоговых льгот влечет за собой необходимость выделения огромных бюджетных средств, что является весьма сложным в условиях напряженной ситуации с финансовыми ресурсами в Германии. Налоговое стимулирование расходов на НИОКР, согласно расчетам Министерства экономики и технологий, в несколько раз превышает расходы на прямую поддержку, в то время как эффективность прямой поддержки существенно выше эффективности косвенного стимулирования НИОКР<sup>8</sup>. Таким образом, налоговое стимулирование в любом случае не должно вытеснять прямую поддержку НИОКР.

Если вопрос о формировании системы льготного налогообложения в сфере НИОКР остается дискуссионным, то необходимость благоприятного налогового климата для развития малых и средних научных предприятий и рынка венчурного капитала, по оценке большинства экономистов, не подлежит сомнению.

В Германии малый бизнес является одним из самых активно и стабильно развивающихся секторов экономики. Большая часть инновационных разработок в Германии ведется именно на малых предприятиях. Доля предприятий малого и среднего бизнеса в общем числе зарегистрированных налогоплательщиков в Германии составляет 99,6 %, на них приходится 75 % выдаваемых в стране патентов. Около 32 тыс. немецких малых и средних предприятий специализируются на инвестировании в проведение научных исследований и опытно-конструкторских работ. Коммерциализацией результатов указанных исследований занимается около 110 тыс. малых и средних компаний.

Поддержка малых предпринимателей традиционно стоит в числе приоритетов экономической политики страны. Основными направлениями поддержки являются развитие наукоемких отраслей производства и экспортных возможностей, освоение высоких технологий, обучение и повышение квалификации, развитие самозанятости путем создания новых предприятий. То, как в Германии поддерживают малое и

среднее предпринимательство, можно сказать, является примером для всей остальной Европы. Еще в середине позапрошлого столетия в Германии создавались сберегательные и кооперативные банки, чтобы помочь малым предпринимателям выстоять перед лицом надвигающейся индустриализации. Государство реально заинтересовано в развитии малых и средних форм бизнеса. На федеральном и региональном уровнях реализуется более 500 программ, содействующих инвестиционной и инновационной активности. Наиболее известной программой в сфере стимулирования инновационного развития является созданная еще в 1978 г. специальная правительственная программа «Общая концепция научно-технической политики в отношении мелких и средних фирм», предусматривающая финансирование рискованной деятельности, улучшение условий передачи технологий, обеспечение научными кадрами.

Вторая крупная программа, на которую стоит обратить внимание, – это программа «Стимулирование сбережений для открытия своего дела». В рамках реализации данной программы предоставляются кредиты на льготных условиях. Данные условия предусматривают низкую процентную ставку (5–8 %) и длительные сроки кредитования (5–15 лет). Специальный государственный орган – Кредитный совет по восстановлению, – который непосредственно подчиняется федеральным властям, призван осуществлять контроль за реализацией вышеуказанных программ, а также обеспечивать механизм их выполнения.

При ведомстве Федерального канцлера Германии учрежден совет по инновациям и росту, в состав которого входят эксперты из сфер науки, экономики и политики. Основная задача совета – улучшение рамочных условий для продвижения научных исследований в области высоких технологий и инноваций среди малых и средних предприятий. В 2005–2009 гг. в рамках федеральной программы «Новые импульсы для инноваций и роста» на указанные цели было выделено 6 млрд евро. В 2006–2008 гг. в рамках инициативы немецкого правительства по привлечению малых и средних предприятий к инновационной деятельности предприятий, ранее не занимавшихся ею, было подано 375 заявок, из которых отобрано 230 проектов общей стоимостью около 23 млн евро.

1 июля 2008 г. федеральное министерство экономики и технологий Германии объявило о начале реализации своей центральной инновационной программы для малых и средних предприятий – Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand (ZIM), рассчитанной до конца 2013 г. В рамках данной программы малым и средним предприятиям оказывается поддержка при реализации инновационных проектов, путем создания отраслевых сетей предприятий и научных организаций с целью их успешной кооперации, а также

<sup>8</sup> Fotschungsforderung in Deutschland: Stimmen Angebots and Nachfragebedingungen fur den Mittelstand?: Gutachten der IW Consult GmbH Koln fur die Stiftung Industrieforschung / Kenter M., Lichtblau K. – Koln: Institut der deutschen Wirtschaft Consult GmbH, 2006. P. 202–204.

государственной поддержки отдельных инновационных проектов. Программа состоит из трех основных модулей: кооперационные проекты предприятий совместно с научными и исследовательскими организациями, частные проекты, сетевые проекты, в рамках которых предоставляются организационная поддержка и финансирование внешних управляющих структур. В рамках сетевой программы организованы сети кооперации малых и средних предприятий в следующих отраслях: производственные технологии, технологии материалов, здравоохранение и медицинская техника, информационные технологии, микросистемы, энергетические технологии, технологии защиты окружающей среды, транспортные технологии, оптические технологии, биотехнологии, технологии безопасности, технологии развлечений, технологии сферы услуг, нанотехнологии. В феврале 2009 г. федеральный министр экономики и технологий Германии объявил о расширении государственной поддержки программы ZIM<sup>9</sup>.

В федеральную инфраструктуру поддержки малых и средних предприятий входит 374 центра по распространению новых технологий, 15 информационных центров и 115 центров поддержки экспорта. Примерно 25 % малых предприятий активно участвуют в производстве экспортной продукции. В Германии существует более 180 инкубаторов и технопарков, взаимодействующих с университетами, исследовательскими центрами и крупными промышленными компаниями. Обширную общественную поддержку малому и среднему предпринимательству по взаимодействию на различных уровнях с органами законодательной и исполнительной власти осуществляют более 200 промышленных ассоциаций, 55 ремесленных палат, 46 торговых конфедераций и 82 торгово-промышленных палаты<sup>10</sup>.

Опыт поддержки малого бизнеса со стороны торгово-промышленных палат представляет особый интерес. Промышленно-торговые палаты являются организациями государственного права, членами которых по закону обязаны быть все промысловые средние и мелкие предприятия. Промышленно-торговые палаты участвуют в формировании экономико-правового и политического общественно-государственного мнения на всех уровнях государственной власти. Чаще всего эта деятельность проводится в форме различных слушаний и дискуссий по всем вопросам жизни общества. Палаты принимают непосредственное участие при подготовке законов и постановлений федерального правительства, касающихся сферы экономики. Политика поддержки и помощи предпринимателям служит «внутренним» потребностям членов палаты. Главная цель этой политики — организация совместной взаимопомощи предпринимателей-членов палат.

К этой деятельности в первую очередь относится информационный обмен между предпринимателями-членами палат. Для этого они издадут огромное количество печатных изданий. Для оперативного информирования существует круговая информационная служба, брошюры по актуальным темам, новым законам и т. д.

На следующем месте после информационной службы в распоряжении мелких и средних предпринимателей — целый ряд различных консультационных служб, с помощью которых палаты поддерживают и помогают фирмам оставаться всегда конкурентоспособными независимо от того, крупные они или мелкие. На палаты также возложено решение спорных вопросов, возникающих вследствие конкурентной борьбы.

Что же касается развития венчурного бизнеса, то опыт Германии продемонстрировал значение взаимосвязи роли предпринимателей, наличия финансовых ресурсов и возможностей осуществить выход и показал, что утрата таких связей может сделать неэффективными политические меры, направленные на поддержку индустрии венчурного капитала. Недостаточное количество предпринимателей высокого уровня и средств их поощрения сыграло решающую роль в провале первых фондов венчурного капитала в Германии во второй половине 1970-х и начале 1980-х годов. Только лишь через 10 лет картина принципиально изменилась. Наряду с созданием программ по улучшению финансового окружения для предприятий ранних стадий, Германия активно поддерживала создание компаний-стартапов, рождавшихся в стенах научно-исследовательских институтов. Например, программа EXIST<sup>11</sup>, начавшая действовать в 1997 г., была призвана улучшить отношение к предпринимательству в вузах Германии и увеличить число организуемых в них стартапов. К 2006 году 20 регионов вступили в число партнеров EXIST, осуществляя обширную деятельность по созданию кооперации между учебными, исследовательскими, экономическими и политическими организациями, которая должна была послужить делу мотивации, развития и поддержки предпринимательства, а также оказать финансовую и профессиональную поддержку в развитии бизнес-идей студентам, выпускникам или исследователям вузов этих регионов.

Возможно, самой выдающейся программой Германии явилась программа развития венчурного инвестирования в технологии (VTU), которой было доверено осуществить быстрое развитие рынка венчурного капитала. Эта программа активно работает с 1990 г. и была несколько раз пересмотрена в связи с необходимостью соответствовать изменениям, происходящим на рынке финансирования ранних стадий. В начале своей деятельности VTU занималась решением

<sup>9</sup> URL: <http://www.finanal.ru> (дата обращения: 19.10.2011).

<sup>10</sup> См.: Патрик Э., Яшин В. Указ. соч. С. 63–65.

<sup>11</sup> URL: [www.exist.de](http://www.exist.de) (дата обращения 16.05.2011).



проблемы нехватки в Германии венчурного капитала для фирм, ориентированных на стартапы и малые технологические компании). Преследуя цель снижения уровня рисков для инвесторов и управляющих венчурными инвестициями, программа предлагала два типа поддержки: соинвестирование – инвестиционное агентство TVG предоставляло 50 % финансирования – и рефинансирование – банк KfW Bank предоставлял ссуды под низкий процент для рефинансирования венчурных инвестиций. Объем венчурного капитала, мобилизованного в рамках выполнения программы VTU, вырос с 90 млн евро в 1990 году до 1,1 млрд евро в 2000 г.

В 2001 году начала работать программа «VTU – ранние стадии», специфически нацеленная на стартапы «от науки». В рамках этой программы предоставлялся предпосевной и посевной венчурный капитал в форме акционерного капитала в размере до 150 тыс. евро. Отобранные компании работали вместе с «инвестором-наставником», при этом поощрялось привлечение и других инвесторов. По некоторым оценкам, около 75 % венчурных инвестиций ранних стадий в конце 1990-х годов были профинансированы по программе VTU. По единодушной в то время оценке, программа VTU сделала свой прямой вклад в превращение Германии в регион с самым быстрорастущим сектором технологий ранних стадий в Европе и динамично развивающимся рынком частного венчурного капитала.

В 2004 году для обеспечения начальным капиталом молодых технологически ориентированных компаний был создан государственный фонд венчурного капитала, который занял место бывшей программы VTU и стал заниматься исключительно соинвестированием с частными фирмами венчурного капитала. Далее, в 2005 г. немецкое правительство и KfW создали, в рамках инициативы «Партнеры для инноваций», Фонд высокотехнологических стартапов, представлявший собой частно-государственное партнерство между BASF, German Telekom и Siemens. Программа занимается исключительно посевной и стартап стадиями, которыми венчурные инвесторы редко интересуются, и предлагает венчурные инвестиции (до 500 тыс. евро) основателям технологических компаний-стартапов. Главными целевыми компаниями являются компании-спиноффы из государственных научно-исследовательских институтов. За пятилетний период для этой программы были переданы 262 млн евро, причем 240 млн евро поступило из федерального бюджета. Затем в 2006 г. к программе присоединились еще три партнера из частного сектора (Daimler, Carl Zeiss, Bosch), увеличив при этом капитал до 272 млн евро. Частные партнеры предоставляют компаниям-стартапам не только свои средства, но и сети своих рабочих контактов.

Также в 2005 г. был создан фонд фондов ERP-EIF Dachfond с общим объемом капитализации 500 млн евро. Объектами его деятельности являются венчур-

ные фонды, предназначенные для технологических компаний ранних стадий развития, располагающихся в основном в Германии. Поддерживаемые фонды имеют инвестиционный период до 5 лет и период изъятия капиталовложений до 10 лет. Главной целью программы является поддержка создания и финансирование фондов венчурного капитала, специализирующихся на инвестициях в находящиеся на ранних стадиях и развивающиеся технологические компании Германии. Другой целью является обеспечение капиталом фондов, которые предоставляют последующее финансирование этим технологическим компаниям. В конце 2006 г. ERP-EIF Dachfond вложил 213 млн евро в восемь фондов, что помогло мобилизовать дополнительно 912 млн евро от частных инвесторов<sup>12</sup>.

Особенностью законодательного обеспечения инновационной политики Германии является то, что законодательство стимулирует не только производителя инновационной продукции, но также инвесторов и пользователей этой продукции, тем самым обеспечивая привлечение инвестиций в инновационные отрасли. Это крайне важно и для нашей страны, где практически отсутствует спрос на инновационную продукцию. Очевидно, что на первых порах почти все инновационные технологии оказываются дороже традиционных. Применение механизмов стимулирования покупателей приобретать инновационную продукцию в конечном счете приводит к притоку средств в инновационные отрасли, делая со временем данную продукцию более доступной, расширяя сферы и увеличивая объемы ее использования.

В Германии существует высокоэффективная система защиты прав на интеллектуальную собственность. Она основывается на наличии устоявшейся системы законодательства, действенной судебной системы и надежных надзорных механизмов, обеспечивающих защиту прав обладателей результатов интеллектуальной деятельности. Здесь зародился ряд институтов патентного права, которые были позднее восприняты многими странами, такие, например, как Закон о полезных моделях. В Германии также впервые разработан институт косвенной охраны, создана, применена и усовершенствована система отсроченной экспертизы заявок, разработано законодательство о служебных изобретениях, получила научное обоснование и широкое практическое применение теория эквивалентов при толковании формулы патента и т. д. Патентное законодательство Германии послужило основой для организации основных институтов патентного права в странах, воспринявших немецкую патентную систему (Австрия, Япония, Скандинавские страны, Швейцария, Нидерланды, ряд стран Южной Америки и др.).

Говоря о защите прав интеллектуальной собственности, следует особо учитывать экономические факторы. Первое – судебная система должна обеспечивать правосудие за справедливую цену. Какова должна

<sup>12</sup> European Investment Fund, EIF (2006).

быть структура такой системы для наиболее успешного урегулирования исков в связи с интеллектуальной собственностью? В Германии нарушение права интеллектуальной собственности является уголовным преступлением. Однако уголовные суды играют важную роль только в случаях защиты прав в связи с пиратством. В иных случаях применяются механизмы гражданского процесса.

Для рассмотрения гражданских исков существует четырехъярусная иерархия. Более важные в экономическом отношении иски направляются в окружные суды (это второй ярус). Апелляции направляются в Апелляционные суды, а последующая апелляция может быть направлена в Федеральный Верховный суд. Как известно, в Мюнхене существует Федеральный патентный суд (единственный в судебной системе Германии, имеющий в своем составе профессиональных судей, которые являются техническими экспертами и имеют образование в области естественных или технических наук). У этого суда две функции. Первая и основная – заслушивать апелляции на решения немецкого ведомства по патентам и товарным знакам, принятые в отношении заявок на выдачу патентов или регистрацию товарных знаков. Вторая функция Патентного суда – заслушивать иски о действительности патентов. В Германии после выдачи патента его можно оспорить только в Федеральном патентном суде и (по представлению апелляции) в Федеральном Верховном суде.

Что касается гражданского судопроизводства, то иски в области интеллектуальной собственности в Германии рассматриваются только специализированными судами. Решения по делам, связанным с интеллектуальной собственностью, не принимаются одним судьей. Как правило, в судах первой инстанции, а также в апелляционном суде в судебскую коллегия входят три судьи. Опять же как правило, эти судьи имеют специализацию в области судебного разбирательства по вопросам интеллектуальной собственности. При необходимости судья может привлечь эксперта. Решение о необходимости заслушать показания свидетеля или эксперта принимает исключительно судья. В рамках каждого судебного постановления выносятся решения об издержках. Уплата судебных издержек присуждается проигравшей стороне, которая также должна возместить судебные издержки выигравшей стороне.

В Германии эффективно функционирует механизм внесудебной защиты прав. До передачи дела в суд владелец права направляет предупреждение предполагаемому нарушителю. Если истец не направил такое предупреждение до обращения в суд с просьбой наложить судебный запрет, это не помешает успеху его действий. Однако истец рискует понести издержки, включая гонорар адвоката ответчика. Что может сделать признающий слабость своей позиции нарушитель

для предотвращения начала судебной процедуры? Он дает официальное обязательство с обещанием воздержаться от продолжения противоправных действий и берет на себя обязательство о выплате значительной суммы штрафа правообладателю в случае повторного нарушения. До тех пор пока сумма обещанного штрафа достаточно высока, чтобы в будущем удержать нарушителя от дальнейших нарушений, можно считать, что опасность дальнейших нарушений не существует.

Наиболее важным средством защиты прав в немецкой судебной процедуре является судебный запрет. Обычно основная цель правообладателя состоит в пресечении использования нарушителем патента, товарного знака или произведения, охраняемого авторским правом. Часто нарушитель становится конкурентом на рынке, предлагающим свою продукцию по более низкой цене. Постановление суда не только пресечет дальнейшее нарушение, оно также парализует деятельность конкурента и бросит тень на его репутацию.

Судебный запрет является самым простым средством защиты прав. Необходимость судебного запрета может быть доказана только через уже совершенное нарушение. Если иные обстоятельства дают основание считать, что нарушение неизбежно, также будет применяться судебный запрет.

Недавно в немецкое законодательство в качестве дополнительного средства защиты прав на интеллектуальную собственность было введено постановление о передаче или уничтожении нарушающих изделий. Правообладатель может испрашивать уничтожение товаров, снабженных нарушающим товарным знаком. Это положение применяется независимо от того, являются ли соответствующие товары собственностью нарушителя или нет, достаточно того, что они у него найдены.

В Германии хорошо развита система предоставления патентной информации. В ряде крупных городов, таких как Мюнхен и Берлин, существуют большие патентные библиотеки, плюс к этому по стране раскинута сеть из 25 региональных и местных центров патентной информации, которые плотно сотрудничают с заинтересованными организациями. Министерство образования, науки, исследований и технологий Германии оказывает поддержку предприятиям малого и среднего бизнеса, которые в первый раз приступают к защите прав на результаты своих исследований и разработок. Они получают от министерства разовую безвозвратную ссуду в размере 50 % средств, необходимых для прохождения всех этапов процесса патентования. Поэтому неудивительно, что Германия входит в первую пятерку стран по количеству патентов на душу населения<sup>13</sup>.

Следует также обратить внимание на серьезную протекционистскую политику Германии по отношению к отечественным разработкам. Если в Германии

<sup>13</sup> См.: Патрик Э., Яшин В. Указ. соч. С. 70.

есть собственные разработки и оборудование, то, как правило, при проведении разработок, ведущихся на государственные средства, подрядчики должны использовать отечественное оборудование.

Общей целью немецкой экономической политики в условиях глобализации рынков является обеспечение высокой конкурентоспособности страны на внешних рынках, сочетающейся с устойчивым социально-экономическим развитием страны при высокой степени занятости (в Германии традиционна социальная направленность экономической политики государства, что в определенной степени влияет и на своеобразие модели инновационного развития). Эти цели могут быть достигнуты только при высокой инновационной и инвестиционной активности. Немецкое правительство понимает, что при высокой стоимости рабочей силы Германия не может конкурировать на международных рынках за счет низкой стоимости (а соответственно и себестоимости) произведенной продукции, она должна предложить рынку такой продукт, который тот будет готов приобрести по более высокой цене, соответственно, это должны быть новейшие, высокотехнологичные наукоемкие товары.

В результате реформ, проведенных Германией в последние годы, удалось значительно повысить эффективность сектора научных разработок. Основные направления данных реформ заключались в следующем:

1. Научно-исследовательским структурам (институтам, университетам) было предоставлено больше свободы в распоряжении бюджетными средствами, в том числе и для рыночного продвижения созданного продукта, что явилось эффективным дополнением к Закону 1998 г. Согласно этому закону институты обязаны инвестировать доход от использования результатов научно-технической деятельности для продолжения исследований и коммерциализации разработок, что позволяет сформировать необходимые финансовые ресурсы для поддержания всех видов рыночной деятельности, начиная с маркетинговых исследований, юридической консультации для защиты прав на интеллектуальную собственность и заканчивая разработкой специфических мер, таких как поддержка в обучении и управлении молодых ученых, которые организуют новые малые предприятия.

2. Была упразднена «профессорская привилегия», согласно которой права на интеллектуальную собственность в университетах принадлежали профессорам, и они могли их использовать в своих интересах и по своему усмотрению. Однако мировая практика показала, что эффективность валоризации знаний несравнимо выше в том случае, если права на результаты научно-технической деятельности концентрируются в одних руках, которые могут профессионально заниматься валоризацией. Права на обладание интеллектуальной собственностью были переданы институтам и университетам, что превратило последние в эффективные центры НИОКР, заинтересованные в коммер-

циализации результатов исследований. Они стали активнее сотрудничать с частными структурами в целях коммерциализации своих разработок.

3. До 1980 года государство уменьшало последующее финансирование научно-исследовательских организаций на сумму дохода от коммерциализации инноваций. В 1980 году был принят закон о том, что государственные исследовательские организации могут получать две трети дохода от коммерциализации и при этом их финансирование не будет сокращено. Вторая реформа была проведена в конце 1990-х годов как реакция на успех принятия Закона «Bayh-Dole Act» в США. Институты стали иметь возможность получать доход от коммерциализации без сокращения финансирования. Третий этап реформ прошел в начале 2000-х годов. В патентный закон для университетов Германии была интегрирована новая схема разделения доходов от лицензирования, получившая название «модель Макса Планка». Изначально она была разработана и успешно внедрена в Обществе Макса Планка и в последствии получила общегосударственное распространение. Данная схема заключается в том, что треть доходов направляется исследователям, треть – институту и треть – центральной организации для покрытия расходов на лицензирование и получение патентов. Особый эффект от внедрения этой схемы можно наблюдать в сфере фундаментальных наук, где ученых обеспечили мотивацией создавать свой продукт.

Дополнительные меры стимулирования были внедрены и для отдельных граждан. Им выплачивалось вознаграждение в размере 1000–2000 евро за изобретение или патент, даже если это изобретение не было использовано.

4. Федеральным министерством образования и исследований был создан специальный фонд поддержки молодых ученых для развития их бизнес-идей. Из данного фонда выдаются гранты сроком на 1 год. Данная программа оказалась весьма рентабельной при относительно невысокой стоимости.

5. Исследователям предоставили право владения акциями фирм, создаваемых для коммерциализации их продукции, что позволило смягчить антагонизм в отношениях между теми, кто создает продукт, и теми, кто его использует.

Как видим, реализация данного комплекса мер позволила Германии создать адекватные рыночные условия для воспроизводства инноваций. Главным преимуществом Германии на сегодня является выпуск высокотехнологичных товаров и продукции с высокой степенью переработки, пользующейся большим спросом во всем мире. С целью дальнейшего сохранения конкурентных позиций на международном рынке государство всеми силами старается способствовать созданию эффективной национальной инновационной системы, и этот опыт может быть для нас крайне полезен.

Какие выводы из анализа немецкого опыта могут быть сделаны для России?

1. Для развития инновационной активности крайне важно, чтобы государство всемерно стимулировало создание среды потребления инноваций. Как показывает нам опыт Германии и ряда других стран, законодательство должно стимулировать не только производителя инновационной продукции, но также инвесторов и пользователей этой продукции, тем самым обеспечивая привлечение инвестиций в инновационные отрасли. Это крайне важно для нашей страны, где практически отсутствует спрос на инновационную продукцию.

2. Необходимо активизировать и оптимизировать государственную поддержку малого и среднего бизнеса. Именно на предприятиях малого бизнеса появляются многие важнейшие изобретения. Благодаря деятельности малых предприятий, мы имеем возможность пользоваться такими благами цивилизации, как персональный компьютер, ксерокс или вертолет. Важной задачей государства становится создание таких условий, при которых подобные изобретения выводятся на рынок и находят своего потребителя. Чтобы не возникало таких ситуаций, когда российские изобретатели, не найдя поддержки на родине, уезжали на запад и там с успехом реализовывали свои проекты.

3. Следующий механизм, который активно используется всеми развитыми странами при стимулировании инновационной активности, – налоговые льготы. Активизация использования косвенных механизмов стимулирования инновационной активности постепенно происходит и в российской практике. Однако эти процессы носят пока весьма ограниченный характер и не оказывают должного позитивного влияния на инновационные процессы в нашей стране. Поэтому, на наш взгляд, необходимо более тщательно изучить зарубежный опыт и более активно использовать механизмы налогового льготирования для стимулирования развития инновационных процессов в Российской Федерации.

4. Важное значение для развития рынков высокоинновационной продукции имеет индустрия венчурного капитала. Несколько важных выводов можно сделать из опыта Германии. Во-первых, государство может играть значимую роль в развитии индустрии венчурного финансирования; во-вторых, политиче-

ские инициативы, ориентированные на сектор венчурного капитала, могут быть эффективными лишь в той степени, в какой существует или создается благоприятная окружающая среда.

5. К другим полезным инструментам, которые были отмечены нами ранее, можно отнести протекционистскую политику по отношению к разработкам отечественных ученых. Также большое значение имеет стимулирование процессов патентования. Как мы уже отмечали, Министерство образования, науки, исследований и технологий Германии оказывает поддержку предприятиям малого и среднего бизнеса, которые впервые приступили к процедуре защиты прав на результаты своих исследований и разработок. Использование данного опыта имело бы позитивный положительный эффект и в нашей стране.

6. Крайне важно, чтобы у населения существовала идеологическая установка на достижение лидирующего положения на мировых рынках. В нашей стране сегодня этот настрой отсутствует. Большинство населения с усмешкой относится к отечественному автопрому, боится летать на российских самолетах. Следует переломить эту тенденцию. Требуется грамотная агитационная компания, которая вселила бы в головы людей убеждение и уверенность, что мы можем и должны создавать все самое лучшее. Кроме того, необходимо активизировать диалог между государственными структурами, научным сообществом, представителями бизнеса и общественностью. По примеру Германии и Великобритании следует проводить широкие информационные кампании, которые бы объясняли важность и нужность мер проводимой государством инновационной политики.

7. Серьезные пробелы существуют в российской системе защиты прав интеллектуальной собственности. Многие из немецкого опыта могут быть с успехом применены в отечественной правоприменительной практике. Однако следует помнить, что даже сложная система предоставления и поддержания прав будет бесполезной в случае, если не будут предоставляться средства защиты против нарушений, которые доказывают, что, в конечном счете, нарушение экономически не выгодно.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Гукасьян Г. М.* Экономическая теория: проблемы «новой экономики». – М., СПб. : ПИТЕР, 2003. – 191 с.
2. *Ленчук Е. Б., Власкин Г. А.* Инвестиционные аспекты инновационного роста: Мировой опыт и российские перспективы. – М. : Книжный дом «Либроком», 2009. – 288 с.
3. *Мильнер Б. З.* Управление знаниями в современной экономике. – М. : Изд-во ИЭ РАН, 2008. – 247 с.
4. *Патрих Э., Яшин В.* Инновационная деятельность в Германии // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 1. – С. 62–70.
5. *Forschungsforderung in Deutschland: Stimmen Angebots and Nachfragebedingungen fur den Mittelstand?: Gutachten der IW Consult GmbH Koln fur die Stiftung Industrieforschung / Kenter M., Lichtblau K.* – Koln: Institut der deutschen Wirtschaft Consult GmbH, 2006. – 204 p.

УДК 316.77:001.895 (045)

**ЧЕМОДАНОВА О. Н.**

кандидат экономических наук,  
доцент кафедры «Менеджмент» Финансового университета

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ КОММУНИКАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Чем сложнее и разностороннее становится деятельность общества и социальных институтов и чем больший в связи с этим накапливается объем информации – политической, научной, художественной, бытовой и т. п., – тем более важную роль в процессе управления начинает играть коммуникация. Особую значимость она приобретает в современных условиях, когда осуществляется настоящая информационная революция – радикальное количественное и качественное преобразование информационной сферы, сопровождающееся коренным преобразованием не только экономической, технической, социальной, культурной, но и управленческой концепций многосторонней системы коммуникационных процессов, складывающихся в эпоху постиндустриального информационного общества.

На лидирующие позиции в мире начинают выходить страны, которые не только обладают наибольшим количеством природных, энергетических и других видов ресурсов, а те, которые опираются на инновационные научные и технические идеи, передаваемые через разнообразные потоки информации посредством соответствующих технических средств передачи информации. Эти страны быстрее других создают, апробируют и эффективно используют коммуникационные технологии в процессе управления. Эффективное управление коммуникационным процессом в России и других странах может стать важнейшим ресурсом развития экономики страны.

Термин «коммуникация» происходит от латинского «communicatio», означающего «общее» или «разделяемое всеми»<sup>1</sup>. В практическом плане – это процесс обмена идеями, знаниями, интеллектуальной собственностью и информацией между двумя и более людьми, ведущий к взаимному пониманию.

Коммуникационный менеджмент является составной частью общественной жизни. Какую бы сферу жизни общества ни сделать объектом изучения, будь то экономика, политика или социальная составляющая, в каждой из них определяющим условием ее жизнедеятельности является коммуникация – процесс обмена информацией.

Впервые термин коммуникационный менеджмент был употреблен в 1997 г. А. Б. Зверинцевым. Многие ученые, в числе которых Н. И. Григорьева, Т. М. Орлова, Г. Г. Почепцов, М. Г. Федотова, занимались изучением вопросов коммуникационного менеджмента. Однако до настоящего времени не выработана единая система взглядов на эту деятельность. Ученые рассматривали различные аспекты коммуникационного менеджмента, такие, к примеру, как:

- 1) вид управления экономическими системами<sup>2</sup>,
- 2) один из видов деятельности организации,
- 3) отождествляли его со связями с общественностью (PR-деятельностью)<sup>3</sup>, а также определяли коммуникационный менеджмент как деятельность, включающую в себя всю совокупность управленческих процедур и операций.

<sup>1</sup> Виханский О. С. Менеджмент: Учебник / О. С. Виханский, А. С. Наумов. 4 изд., перераб. и доп. М.: Экономика, 2008. С. 420.

<sup>2</sup> См.: Орлова Т. М. Коммуникационный менеджмент в управлении экономическими системами: автореф. дис. ... д-ра. экон. наук: 08.00.05. М.: Рос. Академия госслужбы при Президенте РФ, 2002. С. 16.

<sup>3</sup> См.: Федотова М. Г. Коммуникационный менеджмент: Учебное пособие. Омск: Изд-во ОмГТУ, 2006. С. 76.

Одним из направлений исследования коммуникационного менеджмента являются *организационные коммуникации*. Под организационными коммуникациями понимается система коммуникаций или взаимодействия, осуществляемая внутри какой-либо конкретной организации, а также между организацией и ее средой<sup>4</sup>. Организационные коммуникации являются базой всех коммуникационных процессов компании (организации).

Организации устанавливают постоянную взаимосвязь с элементами микро- (ближнего) и макро- (дальнего) окружения внешней среды.

Микроокружение включает следующие составляющие (см. *рис. 1*):

- связи с потребителями, клиентами, поставщиками, конкурентами;
- связи с акционерами и другими лицами, заинтересованными в деятельности организации;
- связи со средствами массовой информации;
- связи с банками и финансово-кредитными организациями;
- связи с общественностью, формирование имиджа и репутации. Во многих организациях создаются и успешно функционируют отделы по связям с общественностью. Это помогает создавать прочные связи с потребителями, учитывать их потребности, что является основой долговременного существования современных организаций;
- реклама и брендинг;
- связи с контролирующими организациями, т. е. государственными и муниципальными органами, осу-

ществляющими контроль над деятельностью организации;

- законодательная и нормативная база, регулирующая деятельность организации данной сферы деятельности.

Коммуникационные потребности организации зависят также и от факторов макроокружения внешней среды. Организация функционирует в условиях изменчивости и неопределенности внешней среды, поэтому современные организации для успешной и эффективной работы в таких условиях должны использовать различные средства коммуникации с элементами своего внешнего окружения (см. *рис. 1*).

Следует отметить, что большинство классических организационных управленческих процессов находится на достаточно высоком теоретическом и профессиональном уровне. К ним относятся процессы управления развитием компании, персоналом, финансами, маркетингом, изменениями, конфликтами, рисками. Существуют достаточно изученные направления современного менеджмента. Коммуникационный менеджмент занимается изучением обмена информацией как внутри организации, так и между организацией и ее средой.

Одним из главных элементов коммуникационного менеджмента и управления является информация. Согласно данным исследований современный руководитель тратит от 50 % до 90 % своего рабочего времени на коммуникации<sup>5</sup>. Такой вывод становится понятным, если учесть, что руководитель занимается этим, чтобы реализовать свои роли в межличностных отношениях,

Рисунок 1. Коммуникации между организацией и внешней средой



<sup>4</sup> См.: Мескон М. Х. Основы менеджмента / Пер. с англ. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. 3-е изд. М.: Вильямс, 2007. С. 166–167.

<sup>5</sup> Виханский О. С. Менеджмент: Учебник ... С. 422.

информационном обмене и процессе принятия решений, не говоря об управленческих функциях планирования, организации, мотивации и контроля.

Именно потому, что обмен информацией координирует все основные виды управленческой деятельности, коммуникации являются связующим процессом между остальными функциями управления. Это означает, что в любой организации постоянно должна совершенствоваться система коммуникационных механизмов. Они являются важнейшим условием принятия решений, играют огромную роль в межличностных отношениях и формировании имиджа организации. Таким образом, обмен информацией – важнейшая составная часть практически всех видов управленческой деятельности.

Обмен информацией, который оказывает влияние на процесс управления, называется *эффективной коммуникацией*<sup>6</sup>. Эффективная межличностная коммуникация очень важна для успеха в управлении. *Во-первых*, решение многих управленческих задач строится на непосредственном взаимодействии людей (начальника с подчиненным, подчиненных друг с другом). *Во-вторых*, межличностная коммуникация, возможно, является лучшим способом обсуждения и решения вопросов при принятии управленческого решения. Можно утверждать, что эффективность работы менеджера зависит прежде всего от эффективности его коммуникации и навыков делового общения: умения вести личную беседу, правильно и корректно разговаривать по телефону, обладать развитыми формами письменного и устного общения, участвовать в совещаниях, конференциях, презентациях, а для современных руководителей также хорошо владеть электронными средствами коммуникаций.

Средствами коммуникаций является все, что позволяет передавать информацию от субъекта управления к объекту управления, и обратно. К ним относятся: совещания, личные беседы, служебные записки, отчеты о работе, телефонные разговоры, видеоролики, электронная почта, Интернет<sup>7</sup>.

В настоящее время в системе управления организациями появилась новая область – информационные технологии (IT-менеджмент). Специалисты в этой сфере занимаются созданием технических и программных систем, позволяющих быстро получать и обрабатывать информацию, касающуюся всех аспектов деятельности организации.

Стремительное совершенствование развития информационных технологий способствует радикальному изменению коммуникаций и обмену информацией между сотрудниками организации. Это позволяет в значительной мере расширить возможности менеджера в реализации своих управленческих функций, повысить скорость принятия решений и обмена информацией. Наибольшее влияние на способ передачи

и обмена информацией между организациями оказали два крупнейших изобретения в информационных технологиях – создание компьютерных сетей и средств беспроводной связи. Объемы информации обусловили появление новых технологий и новых средств передачи информации – таких, как компьютерные сети, в том числе Интернет, электронная и голосовая почта, факс, телеконференция, видеоконференция, электронный обмен данными, интрасети или внутренние сети.

С развитием в последние годы современных информационных систем и систем международной связи появляется практическая возможность отойти от традиционной бумажной документации как главного носителя информации. Использование электронных средств коммуникаций становится одним из ключевых условий для выживания компаний в условиях жесткой конкуренции. Электронные средства должны стимулировать творческий потенциал работников и производительность их труда.

Расширение сферы использования сети Интернет эффективно влияет на управление компаниями. Сеть Интернет способствует появлению возможности привлечения клиентов, быстрого распространения информации как для сотрудника организации, так и для потребителя.

Каждая компания имеет возможность создать свой сайт (электронную книгу) в сети Интернет. До использования сетей эффективность информационных технологий измерялась главным образом ускорением деловых связей и процессов принятия решений, в настоящее время работа с сайтами открывает новые возможности по многим направлениям деятельности компании:

- отслеживание статистики посещений сайта;
- создание мультимедийного имиджа компании;
- создание базы данных заказчиков;
- осуществление электронных платежей (продукция и услуги компании могут продаваться через сайт компании, платежи могут частично осуществляться через сайт);
- создание базы данных поставщиков;
- создание центра реагирования на запросы клиентов (заказчики и поставщики могут получать необходимую информацию с сайта компании или запрашивать ее по электронной почте, что повышает оперативность обслуживания).

Особенностью современных рынков является то, что ситуация на них может стремительно изменяться в короткие промежутки времени, что требует быстрой реакции и выработки новых подходов к управлению организацией. Использование на практике этих возможностей способствует эффективному управлению организацией.

Под влиянием информационных технологий происходят изменения в организации управления

<sup>6</sup> См.: Почепцов Г. Г. Теория коммуникации: Учебник. М.: Омега-Л, 2008. С. 450.

<sup>7</sup> См.: Федотова М. С. Указ. соч. С. 27.

коммуникационным процессом. *Во-первых*, в корне меняются организация и техника информационного обеспечения руководителя. Существенно меняется также техника хранения и обработки информации. *Во-вторых*, осуществляется автоматизация отдельных функций руководителя. Возрастает количество эффективно функционирующих информационных систем, охватывающих производство, хозяйственную деятельность, организационно-технологические процессы. *В-третьих*, существенно изменяются и средства коммуникации, которые дают возможность проведения видеоконференций. Соответственно, меняются методы и техника коммуникационных отношений руководителей с подчиненными и вышестоящими организациями.

В свою очередь, коммуникации также способствуют развитию информационных технологий. Если прежние концепции были ориентированы на оптимизацию внутренней производственно-управленческой деятельности организации, то теперь все чаще с помощью информационных технологий в современных организациях стараются привлечь клиента и полнее использовать его покупательские возможности. В частности, в этом состоит задача технологии управления взаимоотношениями с клиентами, т. е. эффективное непосредственное взаимодействие производителя с потребителем, осуществляемое различными способами. В их числе персональные контакты, обычная и электронная почта, телефон, факс, онлайн-каталоги и т. п. В настоящее время многие организации с помощью рассылок sms-сообщений на мобильные телефоны клиентов информируют их о деятельности компании, о новых акциях и презентациях, проводимых компанией. В качестве обратной связи компании используют сведения, полученные в результате многоканального общения с клиентами.

Коммуникационный менеджмент объединяет в себе управление всем комплексом организационных коммуникаций, включая внутриорганизационные

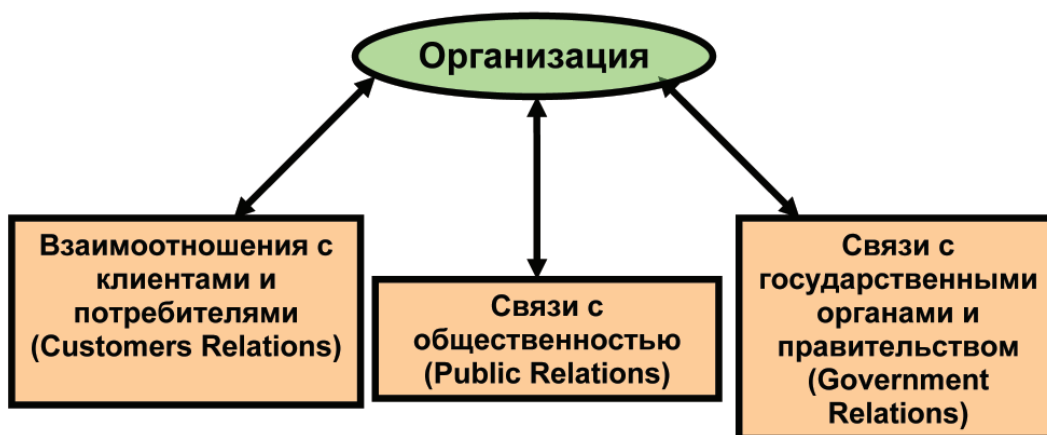
отношения: связи с общественностью – PR (Public Relations), связи с государственными органами и правительством – GR (Government Relations), управление взаимоотношениями с клиентами и потребителями (существующими и потенциальными) – CRM (Customers Relationship Management), экономические, политические, маркетинговые, финансовые, экологические коммуникации, как и отношения с окружающим сообществом в месте расположения компании или ее производства (см. рис. 2).

С развитием в России рынка информационных технологий необходимость в коммуникационном менеджменте резко возросла. Сегодня рынок информационных технологий стал развиваться более интенсивно, чем другие отрасли российской экономики. По оценке международного аналитического агентства IDC, прирост составляет 19,2 % в год. По прогнозам этого же агентства, высокие темпы роста сохранятся и в течение следующих пяти лет<sup>8</sup>.

Как говорилось выше, информационные технологии применяются при управлении всеми видами коммуникационных составляющих: взаимоотношениями с клиентами, потребителями, поставщиками, общественностью, а также для эффективного принятия управленческих решений, ситуационного и системного управления, для корпоративных технологий и современных методов управления<sup>9</sup>. Примером может служить реализация государственной программы «Электронная Россия» (информационное обеспечение процесса управления). Во многих городах России государственные организации и учреждения уже осуществляют связь с населением через инновационные электронные средства коммуникации. Зайдя на сайт организации, можно найти образцы нужных документов, оставить заявку или информацию, записаться на прием к руководителю конкретного структурного подразделения и т. д.

Таким образом, можно сделать вывод, что коммуникационный менеджмент как управленческая

Рисунок 2. Комплекс организационных коммуникаций



<sup>8</sup> См.: Экономика, Социология, Менеджмент (ЭСМ) [Федеральный образовательный портал]. URL: <http://www.ecsocman.edu.ru/> (дата обращения: 15.01.2011).

<sup>9</sup> См.: Орлова Т. М. Указ. соч. С. 16.



концепция основывается на базовых условиях и закономерностях, присущих общему управлению. В каждой конкретной отрасли хозяйствования и сервисного обслуживания в соответствии с конкретными условиями функционирования отрасли формируется особая структура коммуникационного менеджмента, например, в деятельности по связям с общественностью формируется специализированный для данного направления коммуникационный менеджмент (PR-менеджмент). Но при этом объектом коммуникационного менеджмента являются коммуникационные процессы, а предметом – условия их функционирования и факторы целенаправленной эксплуатации. В качестве основополагающих факторов коммуникационного менеджмента выступают информационные потоки, а также механизмы их обработки, передачи и хранения.

Что касается одной из составляющих коммуникационного менеджмента Government Relations – связи с государственными органами и правительством, то в настоящее время для принятия эффективных государственных решений необходимо постоянное и конструктивное взаимодействие государственных структур и организаций, чьи интересы в этих решениях затрагиваются, и кто при этом располагает необходимой информацией и знаниями. По мере усиления государственного регулирования различных сфер общественной жизни, экономики, социальных отношений постоянно развиваются связи между организациями и другими социально-экономическими институтами и органами власти.

Эффективность данного взаимодействия, по нашему мнению, зависит от высокого профессионализма сторон, участвующих в данном процессе. Сегодня подобными вопросами в организациях занимаются специализированные GR-отделы и GR-менеджеры, которые нацелены на выполнение определенных функций:

- мониторинг действий органов власти;
- совершенствование внутренних коммуникаций организации в целях решения задач PR-менеджмента;
- системный анализ и организация эффективного взаимодействия с органами государственной власти.

Организация также устанавливает связи с представителями государственных и политических структур, поддерживая различные политические акции, а используя лоббирование, пытается влиять на систематическое изучение изменений и принятие будущих законов и нормативных правовых актов.

Таким образом, можно сделать вывод, что одним из составляющих направлений современного коммуникационного менеджмента является эффективное управление процессами взаимодействия организации и органов государственной власти с учетом интересов обеих сторон.

*Управление связями организаций с государственными органами* – одно из важных направлений современного коммуникационного менеджмента. Главной

целью данного взаимодействия является налаживание позитивных отношений с государственными структурами различного уровня. Таким образом, можно сказать, что формирование взаимовыгодных отношений с властью является одной из важных задач коммуникационного менеджмента.

Современный подход к решению управленческих задач, развитие стратегического мышления руководителей предполагают использование новых информационных технологий, которые способствуют эффективному коммуникационному процессу.

В экономическом управлении коммуникационный менеджмент способствует созданию дополнительной добавленной стоимости, является фактором конкурентного преимущества и повышает эффективность экономического управления за счет достижения высоких показателей развития производственных и управленческих процессов внутри и вне организации.

С позиции прикладного аспекта коммуникационный менеджмент вызывает интерес людей к внедрению коммуникационной техники и высоких информационных технологий. В деловом мире это обязательное условие выживания в конкурентной борьбе. Кто обладает наиболее актуальной информацией, оперативно доводит ее до потребителя или до общественности, тот получает больше шансов использовать данную информацию в своих корпоративных интересах для повышения имиджа и конкурентоспособности. Кроме того, чем эффективнее используется информация, тем меньше расходы на ее хранение и управление. Благодаря коммуникационному менеджменту можно полностью автоматизировать бухгалтерскую и платежную системы деловой структуры, провести инвентаризацию, обслужить потребителей, проанализировать заказы, наладить программное обеспечение, осуществить закупки. Продуманное и грамотное решение проблем, связанных со всеми сферами деятельности предприятия и информационными технологиями, определяет экономический результат деятельности организации.

Как нам представляется, дальнейшая интеграция и децентрализация управления будет происходить за счет электронного обмена информацией и создания коммуникационных сетей. Сегодня такие сети существуют во всех крупных организациях и во многих органах государственной власти, помогая быстро и при жестком техническом контроле решать многие вопросы оперативного управления. Кроме того, прослеживается значительная экономия на обслуживающем персонале, не требуется финансовых сборов на совещания, исполнители могут напрямую общаться с руководством.

Таким образом, коммуникационный менеджмент – это теория и практика управления организационными коммуникациями как внутри организации, так и между организацией и ее средой, направленная на создание оптимально благоприятных для организации коммуникационных процессов, формирование и

поддержание имиджа и общественного мнения, позиционирования организации и выпускаемой ею продукции.

И в заключение хотелось бы сказать о критериях оценки эффективности коммуникационного менеджмента. Общим критерием такой оценки, на наш взгляд, следует считать степень экономического развития экономической системы (конкретной организации) и положительную динамику этого развития: повышение системы экономических, финансовых, производственных и социальных показателей функ-

ционирования организации. Именно поэтому каждая организация должна постоянно совершенствовать систему коммуникаций для своего эффективного функционирования и развития, а также использовать при этом современные средства коммуникаций. Внедрение информационных технологий в процесс управления заметно повышает эффективность коммуникаций в организации и способствует эффективному решению управленческих задач.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Виханский О. С.* Менеджмент : учебник / О. С. Виханский, А. С. Наумов. – 4 изд., перераб. и доп. – М. : Экономистъ, 2008. – 670 с.
2. *Мескон М. Х.* Основы менеджмента / Пер. с англ. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – 3-е изд. – М. : Вильямс, 2007. – 700 с.
3. *Орлова Т. М.* Коммуникационный менеджмент в управлении экономическими системами : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05. – М., 2002.
4. *Почепцов Г. Г.* Теория коммуникации : учебник. – М. : Омега-Л, 2008. – 656 с.
5. *Саблина С. А.* Коммуникация и общественные связи : западные теории, методология, практика : учебное пособие. – М. : Вариант, 2009. – 127 с.
6. *Федотова М. Г.* Коммуникационный менеджмент : учебное пособие. – Омск : Изд-во ОмГТУ, 2006. – 76с.

# ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 339.5:657 (045)

**ВОРОНИНА Л. И.**

магистр экономики, доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»  
Московского государственного лингвистического университета

## УЧЕТ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ИМПОРТНЫХ СДЕЛОК: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ

Значительную долю во внешнеэкономической деятельности (ВЭД) организаций занимает внешнеторговая деятельность.

*Внешнеторговая деятельность* – это деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью (п. 4 ст. 2 Федерального закона от 08 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»<sup>1</sup>).

Внешнеторговая деятельность (международная торговля) товарами включает в себя экспорт и (или) импорт товара. В статье 2 Федерального закона № 164-ФЗ даны следующие понятия:

- *импорт товара* – ввоз товара на таможенную территорию Российской Федерации без обязательства об обратном вывозе;

- *экспорт товара* – вывоз товара с таможенной территории Российской Федерации без обязательства об обратном вывозе;

- *товар* – являющееся предметом внешнеторговой деятельности движимое имущество, отнесенные к недвижимому имуществу воздушные, морские суда, суда внутреннего плавания и смешанного (река-море) плавания и космические объекты, а также электрическая энергия и другие виды энергии.

Обращаем внимание, что во внешнеторговом контракте термин «товар» используется для обозначения любого предмета сделки – как материально-производственных запасов, так и основных средств.

Цены на мировом рынке на экспортируемую продукцию и товары обычно выше, чем на внутреннем российском рынке. Кроме того, государство стимулирует экспорт путем введения льготных режимов налогообложения (например, по НДС). Таким образом, рентабельность экспортных сделок выше, чем подобных сделок на отечественном рынке.

Ввоз импортных товаров, оборудования, материалов способствует развитию конкуренции среди отечественных производителей, повышению качества отечественной продукции и модернизации предприятий.

В ходе внешнеторговой деятельности российские организации могут совершать разнообразные операции, связанные с импортом, через валютные счета, открытые в уполномоченных российских банках, например:

- покупать иностранную валюту для расчетов с зарубежными поставщиками;

- перечислять денежные средства в иностранной валюте в счет оплаты импортных поставок товара;

- производить платежи, связанные с импортом товаров (за транспортировку, страхование товара в пути, его хранение), в иностранной валюте;

- оплачивать расходы по заграничным командировкам иностранной валютой, целью которых является заключение внешнеторговых контрактов.

При рассмотрении вопросов осуществления, учета и аудита импортных сделок выявляется много особенностей, вызванных влиянием на них международного и национального нормативного регулирования.

<sup>1</sup> См.: СЗ РФ. 2003. № 50. Ст. 4850.

**Теоретические и прикладные аспекты, существенно влияющие на учет импортных сделок**

Российские организации-импортеры должны понимать основные особенности (аспекты) осуществления и учета сделок по импорту, а именно:

1) значительное влияние международного регулирования ВЭД наряду с национальным законодательным и нормативным регулированием;

2) необходимость обоснованного выбора при заключении внешнеторгового контракта (купли-продажи товара) конкретного условия поставки товара из применяемых в международной торговле базисных условий поставки, приведенных в «Инкотермс»<sup>2</sup>;

3) использование при заключении внешнеторговых договоров (контрактов) торговых обычаев (правил, норм), применяемых в международной торговле товарами и услугами, в частности для определения момента перехода права собственности на товар от продавца к покупателю;

4) осуществление и учет накладных расходов по импорту в строгом соответствии с условиями заключенных договоров (контрактов);

5) формирование фактической стоимости ввезенных товаров;

6) образование курсовых разниц и знание порядка отражения их в учете;

7) особенности налогообложения таких сделок.

Рассмотрим выделенные аспекты. В целях установления единых норм, регулирующих внешнеторговые договоры (контракты), были приняты:

- Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11.04.1980 г.)<sup>3</sup>;

- Соглашение от 20 марта 1992 г. «Об общих условиях поставок товаров между организациями государств-участников Содружества Независимых Государств» (Киев, 20.03.1992 г.)<sup>4</sup>.

Соглашение государств-участников СНГ было подписано Российской Федерацией, Республикой Армения, Республикой Беларусь, Республикой Казахстан, Республикой Кыргызстан, Республикой Молдова, Республикой Таджикистан, Туркменистаном, Республикой Узбекистан, Украиной и вступило в силу с 1 июля 1992 г.

Договоры на импортные поставки из стран СНГ заключаются:

1) путем составления одного документа, подписываемого сторонами;

2) путем принятия поставщиком заказа покупателя к исполнению, если заказ содержит все условия, необходимые для поставки товара.

Договорные отношения сторон могут быть установлены также путем обмена письмами, телеграммами, телетайпограммами или переданы по факсу (п. 16 разд. II Соглашения). Таким образом, факсимильная связь как вид электронной связи прямо предусмотрена российским законодательством для заключения договора в письменной форме. При заключении договора таким путем (письмами, телеграммами, по факсу и пр.) каждая из сторон должна иметь доказательства, подтверждающие направление (передачу) другой стороне соответствующих предложений и ответов на них.

В то же время практика показала, что электронная связь не гарантирует получения по факсу текста, полностью соответствующего отправленному другой стороной. Как пишет в книге арбитр Международного коммерческого арбитражного суда при торгово-промышленной палате РФ (ТПП), профессор М. Г. Розенберг: «Встречались случаи, когда у сторон оказывался не совпадающий по содержанию единый текст контракта, подписанный обеими сторонами путем обмена факсом. Учитывая, что факс предназначен в принципе для оперативной связи, целесообразно либо вообще не применять эту форму связи для заключения контрактов, либо обязательно повторять условия предложения и акцепта путем направления другой стороне соответствующего письма, а при оформлении контракта в виде единого документа – путем представления письменного текста контракта»<sup>5</sup>.

Подписание контрактов в международной практике чаще всего производится на основе международных торговых условий «Инкотермс 2000»<sup>6</sup>, которые постановлением Правления Торгово-промышленной палаты РФ от 28 июня 2001 г. № 117-13<sup>7</sup> признаны в России торговым обычаем.

«Инкотермс 2000» для грамотного заключения контрактов по импорту (экспорту) товаров устанавливаются:

1) распределение накладных расходов по импорту (экспорту) между продавцом и покупателем в зависимости от выбранного базисного условия поставки;

2) момент поставки товара покупателю, который обычно совпадает с моментом передачи риска утраты товара.

*Накладные расходы по импорту* – это расходы, связанные с закупкой и доставкой товара от иностранного

<sup>2</sup> Международные правила толкования торговых терминов – Инкотермс (International Commercial Terms – Incoterms).

<sup>3</sup> URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki> (дата обращения: 10.09.2011).

<sup>4</sup> См.: Бюллетень международных договоров. 1993. № 4.

<sup>5</sup> *Розенберг М. Г.* Международная купля-продажа товаров: комментарий к правовому регулированию и практика разрешения споров. М.: Статут, 2004. С. 55.

<sup>6</sup> Международная торговая палата. Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс 2000». Публикация Международной торговой палаты № 620.

<sup>7</sup> См.: Торгово-промышленные ведомости. 2001. № 19/20.

продавца к российскому покупателю. К таким расходам, согласно «Инкотермс 2000», относятся:

- расходы по транспортировке,
- оплата погрузочно-разгрузочных работ,
- расходы на перевозку,
- расходы на хранение товара,
- оплата услуг экспедиторов,
- расходы на страхование.

В «Инкотермс 2000» базисные условия поставки товаров сгруппированы в четыре категории, отличающиеся между собой по существу распределения накладных расходов между продавцом и покупателем:

- начиная с термина Е, согласно которому продавец только предоставляет товар покупателю на собственной территории продавца («Е» – термин – EX WORKS);
- далее идет вторая группа F, в соответствии с которой продавец обязан поставить товар перевозчику, назначенному покупателем («F» – термины – FCA, FAS и FOB);
- далее группа С – здесь представлены термины, в соответствии с которыми продавец должен заключить контракт на перевозку, но не принимая на себя риск потери или повреждения товара или дополнительные затраты вследствие событий, имеющих место после отгрузки и отправки (CFR, CIF, CPT и CIP);
- последняя группа D – термины, при которых продавец должен нести все расходы и риски, необходимые для доставки товара в страну назначения (DAF, DES, DEQ, DDU и DDP).

Ниже представлена классификация торговых терминов, принятых в международной торговле товарами.

**Классификация торговых терминов по «Инкотермс 2000»**

**Группа Е – Отправление**

1. EXW – Франко завод (... название места)

**Группа F – Основная перевозка не оплачена**

- 2. FCA – Франко перевозчик (... название места назначения)
- 3. FAS – Франко вдоль борта судна (... название порта отгрузки)
- 4. FOB – Франко борт (... название порта отгрузки)

**Группа С – Основная перевозка оплачена**

- 5. CFR – Стоимость и фрахт (... название порта назначения)
- 6. CIF – Стоимость, страхование и фрахт (... название порта назначения)
- 7. CPT – Фрахт/перевозка оплачены до (... название места назначения)
- 8. CIP – Фрахт/перевозка и страхование оплачены до (... название места назначения)

**Группа D – Прибытие**

- 9. DAF – Поставка до границы (... название места доставки)
- 10. DES – Поставка с судна (... название порта назначения)
- 11. DEQ – Поставка с пристани (... название порта назначения)
- 12. DDU – Поставка без оплаты пошлин (... название места назначения)
- 13. DDP – Поставка с оплатой пошлин (... название места назначения)

Обязанности продавца и покупателя по условиям поставки группы Е и группы F рассмотрены в *табл. 1*.

**Таблица 1.**

**Условия поставки товаров «Инкотермс 2000» по группам Е и F**

<b>Базис</b>	<b>Продавец обязан</b>	<b>Покупатель обязан</b>
<b>EXW</b> (named point)	<p>Предоставить товар в распоряжение покупателя непосредственно на территории продавца в согласованный день или в срок, предусмотренный в контракте купли-продажи.</p> <p>Уведомить покупателя в разумный срок о моменте и месте предоставления товара в его распоряжение.</p> <p>Оплатить следующие расходы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1) по операциям по контролю (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимым для предоставления товара в распоряжение покупателя;</li> <li>2) по упаковке, необходимой для транспортировки товара (за исключением случаев, когда является обычной в данной отрасли поставка товара без упаковки);</li> <li>3) по маркировке.</li> </ul>	<p>Сверх покупной цены оплатить за свой счет все расходы, связанные с товаром, начиная с момента, когда он был предоставлен в его распоряжение:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1) все пошлины, налоги и другие официальные сборы;</li> <li>2) расходы по таможенным формальностям, взимаемые при экспорте в стране продавца и импорте товара в стране покупателя, при транзите через третьи страны;</li> <li>3) транспортные расходы из страны продавца в страну покупателя;</li> <li>4) возместить в полном объеме расходы и возможные затраты, понесенные продавцом при оказании им содействия покупателю по его просьбе в получении, например, лицензий, разрешений и др.</li> </ul>

Условия поставки товаров «Инкотермс 2000» по группам E и F

Базис	Продавец обязан	Покупатель обязан
<p><b>FCA</b> (Free Carrier)</p>	<p>Предоставить товар в распоряжение перевозчика или иного лица (например, экспедитора), указанного покупателем, в определенном пункте в согласованный для поставки период или дату.                      Передать покупателю извещение о передаче товара в распоряжение перевозчика.                      Оплатить расходы, относящиеся к товару:                      1) по проверке товара, необходимой для передачи товара перевозчику;                      2) по оплате таможенных формальностей, налогов, пошлин и сборов, уплачиваемых при вывозе товара из страны продавца;                      3) до момента передачи товара перевозчику.</p>	<p>Оплатить за свой счет сверх покупной цены расходы:                      1) по транспортировке товара от согласованного пункта в стране продавца до места страны покупателя;                      2) по получению импортных лицензий и иных официальных разрешений по осуществлению таможенных формальностей, необходимых при ввозе товара, а в случае необходимости – его транзита через третьи страны.</p>
<p><b>FAS</b> (Free Along-side Ship... named port of shipment)</p>	<p>Разместить товар вдоль борта судна на причале или на лихтерах в согласованном пункте отгрузки.                      Передать надлежащим образом извещение покупателю о том, что товар поставлен вдоль борта указанного судна.                      Оплатить за свой счет расходы, относящиеся к товару:                      1) по проверке товара, необходимой для его передачи в распоряжение покупателя;                      2) по упаковке (если это необходимо при транспортировке товара) и маркировке товара;                      3) связанные с товаром до момента его поставки (т. е. до момента размещения товара вдоль борта судна);                      4) по получению экспортных лицензий и таможенной очистке товара для экспорта.</p>	<p>Оплатить за свой счет сверх покупной цены расходы:                      1) по получению импортных лицензий и иных официальных разрешений, связанных с выполнением таможенных формальностей, необходимых для ввоза в страну покупателя, а в случае необходимости – для его транзита через третьи страны;                      2) по транспортировке товара от согласованного порта отгрузки в стране продавца до места назначения в стране покупателя;                      3) связанные с товаром, с момента поставки товара вдоль борта судна в указанном порту отгрузки, в том числе все расходы по проверке товара перед отгрузкой, включая случаи, когда это осуществляется властями страны экспортера (т. е. продавца).</p>
<p><b>FOB</b> (Free On Board... named port of shipment)</p>	<p>Известить надлежащим образом покупателя о том, что товар погружен на борт судна.                      Оплатить за свой счет расходы, относящиеся к товару:                      1) по проверке товара, необходимой для передачи товара на борт судна;                      2) по упаковке (если это необходимо при транспортировке) и маркировке товара;                      3) по получению экспортной лицензии или иного официального разрешения, необходимого для экспорта товара, а также по выполнению всех таможенных формальностей, связанных с вывозом товара из страны продавца;                      4) до момента фактического перехода товара через поручни судна в указанном порту отгрузки.</p>	<p>Оплатить за свой счет сверх покупной стоимости расходы:                      1) по договору перевозки товара от согласованного порта отгрузки;                      2) связанные с товаром, с момента фактического перехода товара через поручни судна в указанном порту отгрузки, в том числе расходы по выполнению таможенных формальностей, необходимых для ввоза товара в страну покупателя, а в случае необходимости – для его транзита через третьи страны.</p>

Условия поставки товаров по базисам группы С «Инкотермс 2000» представлены в табл. 2.

Таблица 2.

**Базисные условия поставки товаров «Инкотермс 2000» по группе С**

Базис	Продавец обязан	Покупатель обязан
<p><b>CFR</b> (Cost and Freight... named port of destination)</p>	<p>Поставить товар, оплатив за свой счет перевозку товара до порта назначения, погрузить товар на борт судна в порту отгрузки в установленную дату или срок. Известить надлежащим образом покупателя о том, что товар погружен на борт судна. Оплатить расходы за свой счет:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) по выполнению таможенных формальностей, а также по оплате всех пошлин, налогов и иных сборов, необходимых при вывозе;</li> <li>2) по проверке товара, необходимой для передачи товара перевозчику;</li> <li>3) по упаковке (если это необходимо при транспортировке) и маркировке товара.</li> </ol>	<p>Получить за свой счет импортную лицензию или иное официальное разрешение, необходимое для импорта товара; выполнить все таможенные формальности, связанные с ввозом товара, а в случае необходимости – для транзита через третьи страны.</p> <p>Получить товар от перевозчика, оплатив при этом расходы по выгрузке товара, включая расходы по оплате лихтеров и помещению товара на пристани (если такие расходы не могут быть взысканы при перевозке на судах регулярной судоходной линии по заключенному продавцом договору перевозки).</p>
<p><b>CIF</b> (Cost, Insurance, Freight... named port of destination)</p>	<p>Продавец несет такие же обязанности, что и по условиям <b>CFR</b>. При этом он обязан также обеспечить морское страхование от риска гибели или повреждения товара во время перевозки. Поэтому помимо коммерческого счета-фактуры и транспортных документов продавец обязан передать покупателю страховой полис или иное доказательство заключения договора страхования.</p>	<p>Покупатель несет такие же обязанности, что и по условиям <b>CFR</b>. Договор страхования груза должен быть заключен таким образом, чтобы покупатель или иное лицо, обладающее страховым интересом, могли обратиться непосредственно к страховщику.</p>
<p><b>CPT</b> (Carriage Paid To... named place of destination)</p>	<p>Поставить товар до указанного места назначения в стране покупателя в установленную дату или согласованный период. Известить надлежащим образом покупателя о передаче товара в распоряжение перевозчика, а при наличии нескольких последовательных перевозчиков – о передаче первому из них для транспортировки товара в согласованный пункт назначения. Оплатить за свой счет расходы:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) по проверке товара, необходимой для передачи товара перевозчику;</li> <li>2) по упаковке (если это необходимо при транспортировке товара) и маркировке товара;</li> <li>3) по оплате таможенных формальностей, уплате налогов, пошлин и иных сборов при вывозе товара из страны продавца;</li> <li>4) по транспортировке товара до указанного пункта назначения, включая расходы по погрузке товара и любые издержки при его выгрузке в пункте назначения, которые включены во фрахт или возлагаются на продавца при заключении договора перевозки.</li> </ol>	<p>Получить за свой счет импортную лицензию или иное официальное разрешение, необходимое для импорта товара, а также выполнить все таможенные формальности, связанные с ввозом товара, а в случае необходимости – с транзитом через третьи страны.</p> <p>Оплатить за свой счет расходы по выгрузке товара, если такие расходы не включены во фрахт и не возлагались на продавца при заключении им договора перевозки.</p>

Таблица 2 (продолжение)

Базисные условия поставки товаров «Инкотермс 2000» по группе С

Базис	Продавец обязан	Покупатель обязан
<b>CIP</b> (Carriage and Insurance Paid To... named place of destination)	При данном условии поставки продавец несет те же обязанности, что и по условиям <b>CPT</b> . Продавец должен обеспечить транспортное страхование от рисков гибели или повреждения товара во время перевозки.	При данном условии поставки покупатель несет те же обязанности, что и по условиям <b>CPT</b> . Договор страхования груза должен быть заключен в такой форме, чтобы покупатель или иное лицо, обладающее страховым интересом, могли обратиться непосредственно к страховщику.

Условия поставки товаров по базисам группы D Инкотермс 2000» представлены в табл. 3.

Таблица 3.

Базисные условия поставки товаров «Инкотермс 2000» по группе D

Базис	Продавец обязан	Покупатель обязан
<b>DAF</b> (Delivered at Frontier... named place)	<p>Передать товар в распоряжение покупателя, доставив его в указанный пункт или место на границе, однако до поступления товара на таможенную границу принимающей страны. Под термином «граница» понимается любая граница, включая границу страны продавца.</p> <p>Получить за свой счет экспортную лицензию, официальное разрешение или иной документ, необходимый для передачи товара в распоряжение покупателя.</p> <p>Оплатить за свой счет следующие расходы:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) по выполнению таможенных формальностей, а также по уплате пошлин, налогов и иных официальных сборов при вывозе товара, а также при его транзитной перевозке через третьи страны до момента передачи товара в согласованном пункте на границе;</li> <li>2) по транспортировке товара до указанного пункта в месте поставки на границе (включая, в случае необходимости, транзитную перевозку через третьи страны);</li> <li>3) по выгрузке товара (включая плату за пользование лихтерами и транспортную обработку), если в силу необходимости или обычая такая выгрузка требуется по прибытии товара в согласованный пункт поставки на границе для передачи товара в распоряжение покупателя;</li> <li>4) по проверке товара, необходимой для передачи товара в определенном пункте на границе в распоряжение покупателя;</li> <li>5) по упаковке, необходимой для поставки товара на границу и его дальнейшей перевозки, а также по маркировке товара.</li> </ol>	<p>Получить за свой счет импортную лицензию или иное официальное разрешение для импорта товара, выполнить все таможенные формальности, необходимые для очистки ввозимого товара, в согласованном месте поставки на границе или в других местах, а также, в случае необходимости, его последующей перевозки.</p> <p>Оплатить все относящиеся к товару расходы с момента предоставления товара продавцом в распоряжение покупателя в согласованном месте на границе.</p>



Таблица 3 (продолжение)

Базисные условия поставки товаров «Инкотермс 2000» по группе D

Базис	Продавец обязан	Покупатель обязан
<p><b>DES</b> (Delivered Ex Ship... named port of destination)</p>	<p>Поставить товар в распоряжение покупателя в согласованный порт назначения. Известить надлежащим образом покупателя о предполагаемом часе прибытия судна. Оплатить за свой счет расходы: 1) по выполнению таможенных формальностей, а также по уплате пошлин, налогов и иных официальных сборов, которые взимаются при вывозе товара, а также при его перевозке через третьи страны до момента передачи товара; 2) по транспортировке товара до согласованного порта назначения; 3) по проверке товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для передачи товара покупателю на борту судна в пункте разгрузки; 4) по упаковке и маркировке товара.</p>	<p>Получить за свой счет необходимую импортную лицензию или иное официальное разрешение. Оплатить за свой счет расходы: 1) по выполнению таможенных формальностей, а также по уплате пошлин, налогов и иных официальных сборов, оплачиваемых при ввозе товара; 2) связанные с товаром, с момента предоставления товара в распоряжение покупателя на борту судна в пункте разгрузки, включая расходы по его разгрузке.</p>
<p><b>DEQ</b> (Delivered Ex Quay... named port of destination)</p>	<p>Поставить товар в распоряжение покупателя на пристани (причале) в согласованном порту назначения. Известить покупателя надлежащим образом о прибытии указанного судна в согласованный порт назначения. Оплатить за свой счет расходы, связанные: 1) с проверкой товара, необходимой для передачи товара на пристани (причале) в согласованном порту назначения; 2) с упаковкой и маркировкой товара; 3) с получением экспортной лицензии и иного официального разрешения и выполнением таможенных формальностей, уплатой налогов, пошлин и иных сборов при вывозе товара, а также при его транзитной перевозке через третьи страны до момента передачи покупателю; 4) с перевозкой товара до указанной пристани в согласованном порту назначения.</p>	<p>Оплатить все относящиеся к товару расходы с момента принятия товара на согласованной пристани (причале) в согласованном порту назначения в установленную дату или согласованный период, включая получение импортной лицензии и иных официальных разрешений, необходимых для ввоза товара в страну назначения. Выполнить все таможенные формальности, необходимые для очистки ввозимого товара.</p>
<p><b>DDU</b> (Delivered Duty Unpaid... named place of destination)</p>	<p>Поставить товар в согласованный пункт в стране ввоза. Известить надлежащим образом покупателя об отправке товара. Оплатить за свой счет расходы: 1) по проверке товара, необходимой для передачи товара в согласованном пункте в стране ввоза; 2) по упаковке и маркировке товара, необходимых для поставки товара; 3) по получению экспортной лицензии или иного официального разрешения, а также по выполнению таможенных формальностей, связанных с вывозом товара или транзитом через третьи страны; 4) по перевозке товара до согласованного пункта назначения в стране ввоза.</p>	<p>Получить за свой счет импортную лицензию или иное официальное разрешение для импорта товара, а также оплатить все таможенные формальности, необходимые для ввоза товара. Примечание. Если между сторонами будет согласовано, что оплата при ввозе взимаемых таможенных расходов (например, налога на добавленную стоимость – VAT) возлагается на продавца, то это должно быть прямо указано путем дополнения следующего содержания: «Поставка без оплаты пошлины, с оплатой VAT (согласованный пункт назначения) – Delivered Duty Unpaid, VAT paid (named place of destination)». Оплатить за свой счет все расходы, относящиеся к товару, после получения данного товара в согласованном пункте страны ввоза.</p>

Базисные условия поставки товаров «Инкотермс 2000» по группе D

Базис	Продавец обязан	Покупатель обязан
<b>DDP</b> (Delivery Duty Paid... named place of destination)	<p>Предоставить товар покупателю в согласованном пункте в стране ввоза. Известить покупателя надлежащим образом об отправке товара.</p> <p>Оплатить все расходы, связанные с товаром, до поставки товара в согласованный пункт в стране ввоза, в том числе расходы:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) по проверке товара, необходимой для передачи товара в стране ввоза;</li> <li>2) по упаковке и маркировке товара;</li> <li>3) по получению экспортной лицензии или иных официальных разрешений, связанных с выполнением таможенных формальностей, необходимых для вывоза из страны или для транзитной перевозки через третьи страны;</li> <li>4) по доставке товара до согласованного места в пункте страны назначения;</li> <li>5) по получению импортной лицензии и иных официальных разрешений, связанных с выполнением таможенных формальностей, необходимых для ввоза товара в страну назначения.</li> </ol>	<p>Примечание.</p> <p>Если между сторонами согласовано, что на покупателя возлагаются обязанности по таможенной очистке ввозимого товара и оплате соответствующих пошлин, следует применять термин «DDU».</p> <p>Если стороны договорились о том, что оплата некоторых взимаемых в связи с ввозом расходов (например, налога на добавленную стоимость – VAT) возлагается на покупателя, то это должно быть прямо указано путем соответствующей приписки: «Поставка с оплатой пошлины, без оплаты VAT (согласованный пункт назначения) – Delivery Duty Paid, VAT unpaid (named place of destination)».</p>

Рассмотрим основные аспекты учета импортных сделок.

Кредиторская задолженность перед поставщиком за поставленные товарно-материальные ценности должна быть отражена в учете на дату перехода права собственности к организации-импортеру на предмет договора (контракта). По условиям поставки «Инкотермс 2000» стороны передают или получают степень риска утраты ценностей. Поэтому по факту заключения контракта практически возможен только один из двух вариантов перехода права собственности на товар:

1) если стороны в контракте согласились на определенные условия поставки по «Инкотермс 2000» и не оговорили, что в момент получения риска утраты товара покупатель не является его собственником, то по умолчанию они признали *переход права собственности на товар в момент передачи риска его утраты*;

2) если в контракте оговорен момент перехода права собственности, то бухгалтер должен принимать к учету по цене поставщика приобретенный импортный товар на оговоренную в контракте дату.

Следует отметить, что в практике учета и аудита импортных сделок превалируют контракты, заключенные по первому варианту.

Для оприходования поступивших товаров на склад организациями-импортерами оптовой и розничной торговли обычно применяется синтетический счет 41 «Товары», к которому в зависимости от вида торговли можно открывать субсчета первого порядка:

- в оптовой торговле – 41-1 «Товары на складах»,
- в розничной торговле – 41-2 «Товары в розничной торговле».

Для организации аналитического учета импортных товаров целесообразно в рабочем плане счетов организации торговли к субсчетам первого порядка предусмотреть субсчета второго порядка:

- 41-1.1 «Импортные товары на складах»,
- 41-2.1 «Импортные товары в розничной торговле».

При принятии товара на баланс (в момент перехода права собственности на него) необходимо в аналитическом разрезе отразить его по месту нахождения на определенном отрезке пути от иностранного поставщика к российскому импортеру. В книге «Учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности организаций»<sup>8</sup> таких отрезков пути выделено несколько:

- товары импортные в пути за границей;
- товары импортные на складе за границей (если они по каким-либо причинам помещаются туда);
- товары импортные в портах и на пограничных железнодорожных станциях;
- товары импортные в пути в Российской Федерации.

Первичными документами, служащими основанием для отражения операций по учету движения импортных товаров от продавца к покупателю являются заключенные контракты, акцептованные

<sup>8</sup> См.: Кулинина Г. В., Шалашова Н. Т., Юшкова С. Д. Учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности организаций: Учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2006. 296 с.

счета (инвойсы), спецификации, коносаменты, авиа-накладные, приемочные акты, подтверждающие поступление товаров (в порты, на склады и пр.). Для аналитического учета движения товаров в пути рекомендуем к счету 41 «Товары» открыть специальный субсчет 5 «Приобретение товаров по импорту» для формирования фактической стоимости товара. Тогда в момент перехода права собственности на импортируемые товары к российскому покупателю в его учете выполняется запись: «Д 41, субсчет 5 "Приобретение товаров по импорту" К 60, субсчет 1 "Расчеты с иностранными поставщиками"».

Аналогичным образом можно организовать и аналитический учет находящихся уже в собственности российского покупателя импортируемых материалов (на соответствующем субсчете к счету 10 «Материалы»), оборудования к установке (на соответствующем субсчете к счету 07 «Оборудование к установке») при приобретении этих ценностей по импортным сделкам.

Импортируемые материально-производственные запасы (далее – МПЗ) и основные средства при их постановке на бухгалтерский учет отражаются на разных счетах.

При принятии к учету основных средств используется счет 08 «Вложения во внеоборотные активы», что соответствует п. 27 Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств<sup>9</sup>. При постановке на учет делается бухгалтерская запись: Дебет 08, субсчет 9 «Приобретение объектов основных средств по импорту» Кредит 60 – на сумму контрактной стоимости импортируемых объектов основных средств.

В дальнейшем на счете 08, субсчете 9 аккумулируются остальные расходы по импорту, пока не будут учтены все затраты, связанные с приобретением за рубежом основных средств. При учете импортных сделок основной вопрос связан с формированием (калькулированием) фактической себестоимости приобретенных ценностей как в бухгалтерском, так и в налоговом учете.

Рассмотрим основные элементы, формирующие фактическую себестоимость ввезенного сырья, материалов и товаров согласно Положению по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01)<sup>10</sup>. В соответствии с п. 6 ПБУ 5/01 фактической себестоимостью МПЗ, приобретенных за плату, признается сумма фактических затрат организации на их приобретение за исключением НДС и иных возмещаемых налогов, кроме случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

Фактическими затратами на приобретение МПЗ по импорту могут быть:

- 1) контрактная (покупная) стоимость;
- 2) накладные расходы (транспортные расходы, расходы по страхованию, посреднические расходы и пр.);
- 3) ввозные таможенные пошлины;

4) затраты по доведению запасов до состояния, в котором они пригодны к использованию в запланированных целях (например сортировка, подработка, фасовка);

5) иные затраты.

При этом бухгалтер организации-импортера должен четко различать и правильно отражать в учете затраты по доставке, связанные с импортом:

- затраты по доставке, которые не ложатся на покупателя в соответствии с базисом поставки, а включаются в формируемую стоимость импортируемых товаров через контрактную стоимость (они в этом случае учитываются продавцом в цене товара);

- затраты по доставке товара (от пункта отправления из страны поставщика до пункта назначения в стране покупателя), которые ложатся на покупателя в соответствии с базисом поставки (они не вошли в контрактную стоимость и являются обязанностью покупателя). Такие затраты входят в состав накладных расходов.

Соответственно, если предметом сделки являются МПЗ, то накладные расходы аккумулируются в дебет счета 10 «Материалы» (по соответствующему субсчету) либо счета 41 «Товары», субсчет 5. Если предметом контракта является объект основных средств, то эти расходы учитываются по дебету счета 08, субсчет 9.

Установленный ПБУ 5/01 перечень затрат на приобретение МПЗ не является закрытым. Так, иными затратами, по нашему мнению, можно признать, например, таможенные сборы, отсутствующие в указанном перечне. Основанием для такой квалификации является норма пп. 31 п. 1 ст. 11 Таможенного кодекса Российской Федерации, согласно которой таможенный сбор – это платеж, являющийся одним из условий совершения таможенными органами процедур по таможенному оформлению товара, без которых этот товар не может быть передан покупателю.

В пункте 13 ПБУ 5/01 указаны особенности формирования фактической себестоимости запасов, которые приобретаются как товары, т. е. для продажи. Организации, осуществляющие торговую деятельность, имеют право затраты по заготовке и доставке товаров до центральных складов (баз), производимые до момента их передачи в продажу, включать в состав расходов на продажу (счет 44 «Расходы на продажу»). Таким образом, для организаций торговли в ПБУ 5/01 предусмотрена учетная политика при формировании стоимости приобретения товара для целей бухгалтерского учета.

Для целей налогового учета порядок формирования стоимости ввезенных сырья и материалов, включаемых в материальные расходы организации, установлен п. 2 ст. 254 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – НК РФ) и соответствует порядку, действующему для целей бухгалтерского учета, а при формировании налоговой стоимости товаров следует

<sup>9</sup> Утверждены приказом Минфина России от 13.10.2003 г. № 91н (в ред. от 25.10.2010) [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

<sup>10</sup> Утверждено приказом Минфина России от 09.06.2001 г. № 44н [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

применять ст. 320 НК РФ.

Согласно п. 2 ст. 254 НК РФ стоимость МПЗ, включаемых в материальные расходы, определяется исходя из цен их приобретения (без учета НДС и акцизов, за исключением случаев, предусмотренных НК РФ), включая комиссионные вознаграждения, уплачиваемые посредническим организациям, ввозные таможенные пошлины и сборы, расходы на транспортировку и иные затраты, связанные с приобретением МПЗ.

При исчислении налога на прибыль организация торговли имеет право (ст. 320 НК РФ):

1) сформировать фактическую стоимость приобретения товаров с учетом накладных расходов, связанных с приобретением указанных товаров;

2) включить расходы на доставку этих товаров, складские расходы и иные расходы текущего месяца, связанные с приобретением, в издержки обращения (расходы по реализации), если они не учтены в стоимости приобретения товаров.

Таким образом, торговая организация-импортер имеет право выбора, который должен быть закреплен в учетной политике для целей налогообложения. В этом же документе должен быть определен перечень расходов, связанных с приобретением. В данный перечень могут быть включены, например, расходы на транспортировку, страхование, оплату услуг посреднических организаций, таможенные пошлины и сборы.

Порядок формирования стоимости приобретения товаров, определенный торговой организацией в учетной политике для целей налогообложения прибыли, применяется в течение не менее двух налоговых периодов.

Для сближения бухгалтерского и налогового учета рекомендуется включать накладные расходы по импорту:

- в бухгалтерском учете – в стоимость материалов и товаров;
- в налоговом учете – в стоимость товаров.

Еще одной особенностью осуществления импортных сделок является необходимость расчетов с поставщиками (продавцами) иностранной валютой, которую организации-импортеры приобретают на межбанковских валютных биржах внутри страны. Вопросы бухгалтерского и налогового учета операций по покупке иностранной валюты, образования и отражения в учете курсовых разниц были рассмотрены автором несколько ранее в статье «Проблемные вопросы учета

операций по покупке иностранной валюты»<sup>11</sup>.

Рассмотрим особенности налогообложения импортных операций. При таможенном оформлении конкретного товара в установленном размере могут уплачиваться: таможенная пошлина, акциз, сумма НДС, таможенный сбор.

Суммы акциза исчисляются по установленным ставкам от таможенной стоимости ввезенных товаров. Суммы НДС взимаются одновременно с таможенными платежами по установленным ставкам. При ввозе товара на таможенную территорию Российской Федерации НДС уплачивается не продавцу товара, а таможенным органам. Налог уплачивается по ставке 10 % или 18 % в зависимости от вида ввозимого товара. В ряде случаев налог не уплачивается совсем или уплачивается частично (ст. ст. 150 и 151 НК РФ).

НДС, уплаченный при импорте товаров, принимается к вычету налогоплательщиком в общем порядке:

- после принятия на учет импортных товаров;
- при наличии подтверждающих уплату налога платежных документов;
- если ввезенные товары будут использоваться для осуществления операций, признаваемых объектами обложения НДС.

Таким образом, по сравнению с общим порядком при импорте имеется дополнительное условие принятия к вычету НДС: обязательная его уплата таможенным органам. В целях контроля в книге покупок при ввозе товаров на территорию Российской Федерации регистрируются:

- таможенная декларация на ввозимые товары;
- подтверждающие платежные документы.

Эти документы должны храниться в журнале учета полученных счетов-фактур. При этом возможно хранение копий таможенных деклараций, заверенных руководителем и главным бухгалтером организации-импортера. Для платежных документов такой возможности не предусмотрено. Поэтому на практике бухгалтеры распечатывают обычно дополнительный экземпляр платежного поручения, чтобы в журнале учета полученных счетов-фактур и в подшивке с банковскими документами хранились оригиналы.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Воронина Л. И.* Проблемные вопросы учета операций по покупке иностранной валюты // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. – 2011. – № 22. – С. 89–97.
2. *Кулинина Г. В., Шалашова Н. Т., Юшкова С. Д.* Учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности организаций: учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Изд-во «Бухгалтерский учет», 2006. – 296 с.
3. *Розенберг М. Г.* Международная купля-продажа товаров: комментарий к правовому регулированию и практика разрешения споров. – М. : Статут, 2004.

<sup>11</sup> См.: *Воронина Л. И.* Проблемные вопросы учета операций по покупке иностранной валюты // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. 2011. № 22. С. 89–97.

УДК 336; 332

**ДОБРОЛЕЖА Е. В.**

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Банковское дело»  
Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

**ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ КАК ЭЛЕМЕНТ БАЗИСА  
САМООБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНА**

Особая роль региона как объекта экономических трансформаций и одновременно как субъекта проведения современной экономической политики, согласующейся с политикой федерального уровня, обусловлена тем, что региональная система представляет собой обособленную часть народного хозяйства страны, в рамках которой осуществляется относительно обособленный полный цикл общественного воспроизводства. Последний, выступая завершенным воспроизводственным процессом, является таковым по всем атрибутивным признакам: по фазам производства (производство, распределение, обмен и потребление), по факторам производства (труд, земля, капитал), а также по результатам (воспроизводство национального дохода, валового внутреннего продукта).

Обобщение и синтез существующих в научной экономической литературе подходов к определению концепта «регион» позволяют трактовать его как специфическую территориально-экономическую целостность, имеющую административно-хозяйственные границы, определяемые его географическим положением, и характеризующуюся общностью природно-ресурсного, экономического и других видов потенциала, элементы которого взаимодействуют между собой в процессе общественного воспроизводства.

Как следует из данного определения, понятие «регион» имеет двойственную природу. С одной стороны, это многомерные эколого-социально-экономические структуры, в принципе допускающие и поддающиеся только междисциплинарному исследованию. С другой, – это звенья пространственной структуры экономики, т. е. особый тип экономических систем, возникающий на основе взаимосвязанного развития производства,

населения и ресурсной сферы и не сводимый к традиционным категориям микро- или макроуровня. В результате региональная экономика выступает по отношению к национальной экономике, в зависимости от позиции исследователя, либо как периферийный орган, проводящий указания федерального центра, либо как самостоятельный субъект экономического развития, вносящий в хозяйственные процессы системную связь.

Данное обстоятельство инициирует соответствующее позиционирование региона в рамках современной теории региональной экономики как специфического субъекта осуществления экономических преобразований в соответствии с концепцией национальной экономической политики, что, в авторском понимании, трактуется как целенаправленный, управляемый процесс инновационного развития экономического, природно-ресурсного, институционального, инфраструктурного и других видов потенциала территории в целях расширенного воспроизводства нового качества продукции и услуг на основе сбалансированного развития структурно-функциональных подсистем региональной экономики и ее системообразующих элементов (включая инвестиционный и финансовый потенциал).

В рамках региональной экономики как науки изучаются не только внутренние процессы, протекающие в экономической системе региона, но и ее взаимодействие с другими системами, и вышестоящего уровня, и аналогичными, то есть иными регионами. Поэтому представляется целесообразным исследование проблематики ресурсного обеспечения региона также в двух направлениях: с точки зрения внутренней логики и при взаимодействии с внешней средой.

Для изучения категории и особенностей ресурсного обеспечения в рамках одного региона, чтобы обеспечить четкость применяемого научного аппарата, необходимо рассмотреть регион как закрытую экономическую систему. Закрытая система – система, элементы которой взаимодействуют только друг с другом, не имея контактов с внешней средой<sup>1</sup>. Замкнутая (закрытая) система (англ. – closed system) – система, изолированная от внешней среды. Такая изоляция весьма условна в силу всеобщей взаимосвязанности процессов природы и общества, но в ряде случаев принимается, что данная система настолько слабо связана с окружающей ее средой, что этим можно пренебречь<sup>2</sup>.

Очевидно, что для систем экономической природы рассмотрение в качестве закрытой системы представляет весьма высокую степень условности, особенно для региона, находящегося на мезоуровне экономики, то есть являющегося в определенном смысле «промежуточным звеном» между микро- и макроуровневыми системами и, соответственно, непосредственно и постоянно с ними взаимодействующим. Однако для целей исследования внутренних аспектов ресурсного обеспечения, детерминированных пространственным размещением, это представляется не только возможным, но и целесообразным. То, что каждый регион (вне зависимости от его уровня: макро-, мезо- или микрорегион) всегда четко выделяется из «окружающей» внешней среды, то есть может быть определен и конкретизирован, в первую очередь, с точки зрения его территориальных границ, дает возможность рассматривать его как отдельный объект исследования, экономическую систему. Кроме того, большое количество существующих критериев выделения региона из окружающего экономического пространства (территориальных, законодательных и проч.) также позволяет изучать его как закрытую систему. В любой же системе внутренние связи между составляющими элементами всегда теснее, чем между самой системой и окружающей средой. Это означает, что в определенных случаях можно пренебречь взаимодействием региональной экономики с другими системами.

В обозначенном контексте рассмотрим региональное ресурсное обеспечение как закрытую систему, то есть предположим, что ресурсный обмен между регионами отсутствует или незначителен. Нас будет интересовать даже не столько сам факт отсутствия притока ресурсов в регион извне и вывоза ресурсов за пределы региона, сколько возможности ресурсного самообеспечения региона, в силу чего пренебрежение межрегиональным обменом на данном этапе представляется возможным.

Рассмотрение региона в качестве закрытой экономической системы направлено на изучение внутренних ресурсных возможностей как единого целого, определение концептуальных путей, методов и меха-

низмов их мобилизации для повышения эффективности использования регионального экономического потенциала. Внутренние ресурсы региона, то есть непосредственно локализованные на его территории, по сути, представляют собой ресурсную базу экономики данного образования и во многом детерминируют характер и тип экономических отношений. Расширенное толкование ресурсного обеспечения, дающее возможность относить к ресурсам все, что потребляется «на входе» региональных процессов производства и потребления, позволяет конкретизировать состав внутренних ресурсов региона.

Все типы ресурсов по критерию их «природы» могут относиться как к внешним, так и внутренним, однако классифицировать их в качестве таковых не всегда удается беспрепятственно. Так, природные ресурсы однозначно являются внутренними, если земля, вода и атмосфера, к которым они относятся, территориально принадлежат данному региону (с точки зрения административного или экономического районирования). Трудовые ресурсы представляется корректным считать внутренними при учете вхождения в них индивидов, постоянно проживающих и занятых экономической деятельностью на постоянной основе в географических пределах данного региона, вне зависимости от места накопления основной части их человеческого капитала и длительности проживания на данной территории. То есть критерии отнесения к внутренним трудовым ресурсам, а не к внешним (привлеченным), соответствуют принятым в статистике населения для категории постоянно проживающих, с конкретизацией наличия занятости в экономике региона либо нахождения в состоянии экономически активного индивида.

Внутренними материальными ресурсами предлагается считать все ресурсы, произведенные и вовлеченные в экономический оборот на территории данного региона в конкретный момент времени. То есть произведенные на территории региона и вывезенные для использования за его пределы, а также участвующие в экономическом обороте, но произведенные вне границ региона, внутренними не являются. Аналогичные критерии отнесения к внутренним корректны для сырьевых и энергетических ресурсов.

Финансовые ресурсы сложнее классифицировать как внутренние, особенно с ускорением процессов финансовой глобализации, межрегиональных и межстрановых финансовых обменов, ростом емкости международного финансового рынка, а также с непрозрачностью части финансовых потоков в регионе (не только по причине их возможного криминального или теневого характера, но и из-за режима конфиденциальности). Однако теоретически к внутренним финансовым ресурсам можно отнести все, имеющие внутрирегиональное происхождение (полученные от экономической деятельности любого вида внутри

<sup>1</sup> Словарь по общественным наукам. Глоссарий.ру [Электронный ресурс]. URL: [www.glossary.ru](http://www.glossary.ru) (дата обращения: 15.04.2010).

<sup>2</sup> Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. М.: Дело, 2003. 520 с.

региона), а также образовавшиеся в результате внерегиональной деятельности предприятий и организаций-«резидентов» данного региона, при условии их направления в экономику региона в любом виде (инвестиции, заработная плата, выплаты социального характера и т. д.). Сложность определения состоит в высокой ликвидности финансовых ресурсов: однозначно их принадлежность, с точки зрения региональной системы, можно определить только после их использования, когда они, по сути, уже теряют свою «ресурсную» сущность, то есть – из «входа» процесса вовлекаются в сам процесс.

Определение принадлежности информационных ресурсов представляет еще большую сложность. С концептуальной точки зрения, вся информация, научные разработки, инновации, генерированные трудовыми ресурсами внутри региона и потенциально вовлекаемые в экономическую систему региона, могут пониматься как внутренние информационные ресурсы. Однако очень сложным является оценка возможности включения информации в экономический оборот вообще, и внутри региона – в частности, как в силу разнородности информации, так и по причине трудностей ее определения как товара (даже в случаях, когда она им является). Поэтому деление информационных ресурсов региона на внешние и внутренние в определенной мере является условным.

Что касается организационно-управленческих и политических ресурсов, то их внутреннее или внешнее происхождение хотя и имеет методологическую ценность, но все же существенно меньшую по сравнению с другими видами. Это связано с тем, что они всегда являются вторичными, даже если рассматриваются в качестве основных. И, несмотря на принципиальные качественные отличия, они происходят от трудовых ресурсов региона в их сопряжении с организационными структурами и аппаратом управления как региональных и муниципальных органов власти, так и предприятий и организаций региональной локализации. В связи с этим их деление на внешние и внутренние также логично должно соответствовать принадлежности трудовых ресурсов и предприятий, организаций, властных структур.

Внутреннее ресурсное обеспечение региона детерминирует его специализацию. В региональной экономике традиционно считается, что основным фактором экономических различий отдельных территорий является размещение производительных сил. Однако размещение производительных сил представляет собой вторичное явление, производное от размещения ресурсов. «Факторы размещения – это совокупность пространственных неравнозначных условий и ресурсов, их свойств, правильное использование которых обеспечивает высокие результаты при размещении предприятий материального производства и развития хозяйства районов. Различают следующие основные

группы факторов: природные ресурсы и условия; экономические условия; экологические условия»<sup>3</sup>.

Таким образом, причинами различий в пространственной организации производства, неоднородности развития экономик отдельных территорий являются различия в региональных факторах размещения. При этом очевидно пересечение понятий «ресурсы региона» и «факторы размещения». Ресурсы являются одной из основных составляющих факторов пространственного размещения, что следует из приведенных определений. Кроме того, категории «факторы производства» и «факторы размещения» также сопрягаются. Из этого следует логическая взаимосвязь: для осуществления производственной деятельности требуется наличие факторов производства, которые никогда не являются «точечными», а всегда имеют определенную пространственную локализацию, детерминирующую размещение производительных сил на некоторой территории. Это и образует предмет исследования региональной экономики (в узком понимании). А так как факторы производства в определенной мере тождественны ресурсному обеспечению (представляющему более широкое понятие, что было рассмотрено выше), можно констатировать первичность ресурсного обеспечения относительно пространственного размещения производительных сил, являющегося следствием. Таким образом, исследование детерминант ресурсного обеспечения региона и подходов к управлению им дает возможность более глубокого понимания причин дифференциации размещения производительных сил.

Теории размещения западных экономистов в основном направлены на решение задач оптимального размещения производительных сил в некоторых «идеальных условиях», то есть при наличии существенных модельных упрощений. Так, например, в теории А. Леша пространство представляется в виде равнины, где сырье и топливо размещены равномерно и имеются в достаточном количестве. Очевидно, что при несомненной высокой теоретической значимости подобных конструкций их способность решать конкретные практические задачи, возникающие для реальных, а не идеальных, пространственных образований, существенно ограничена. Традиции же отечественной школы в области размещения, напротив, ориентированы на обобщение эмпирических данных и решение практических задач, в частности, в сфере экономического районирования. Однако в целом они носят нормативный характер.

В настоящее время очевидными становятся необходимость сочетания подходов при решении отдельных задач и использование более адекватного конкретной ситуации теоретического инструментария.

В отношении проблематики ресурсного обеспечения региона это также представляется принципиально возможным. В частности, в силу двойственности природы ресурсов в рыночной экономике. С одной

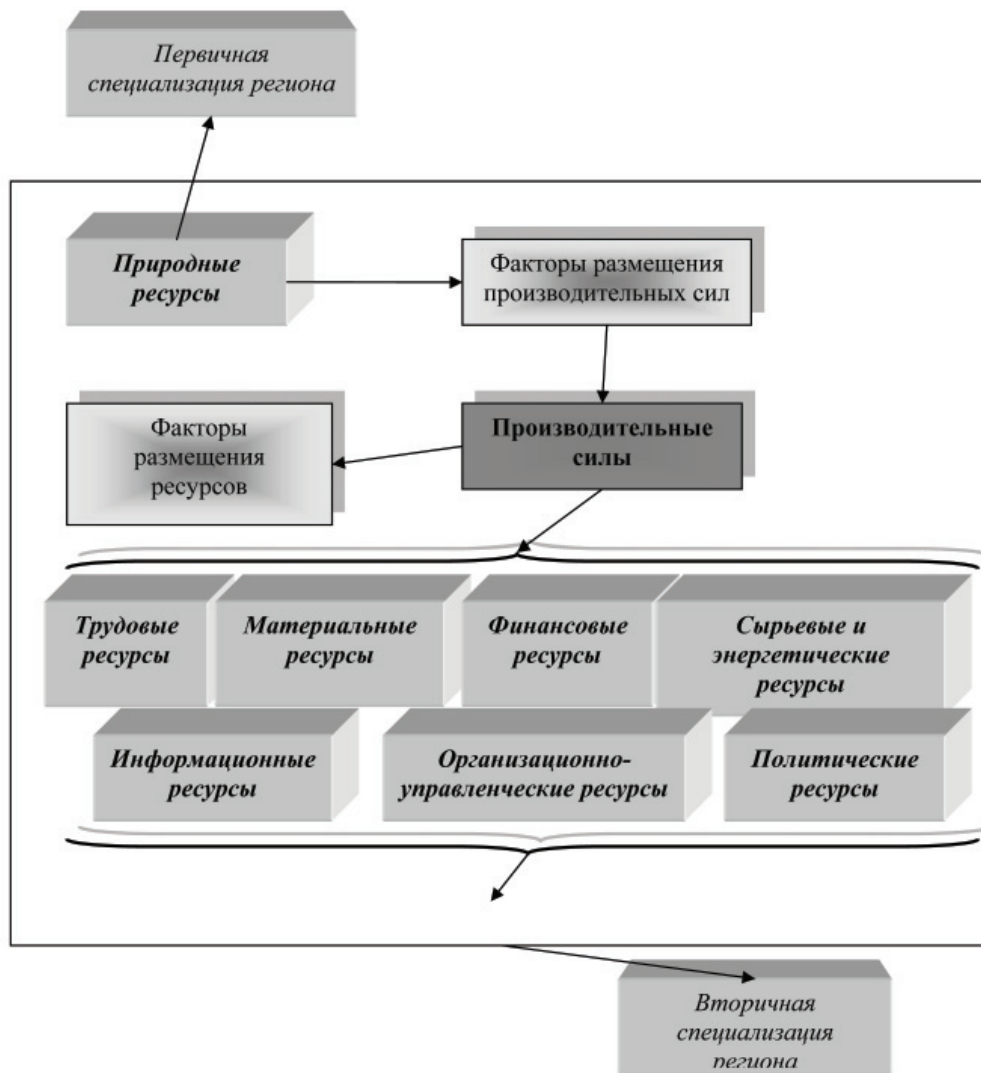
<sup>3</sup> Региональная экономика. Основной курс: Учебник / Под ред. В. И. Видяпина, М. В. Степанова. М.: ИНФРА-М, 2008. С. 30.

стороны, они представляют собой необходимые для осуществления производства условия, «входы» процесса производства. Поэтому логичным является применение тех теорий размещения, которые позволяют решать нормативные задачи об оптимальном размещении новых производств с учетом мест размещения ресурсов для минимизации издержек и увеличения валового регионального продукта. С другой стороны, некоторые виды ресурсов (материальные, часть сырьевых и др.) представляют собой товар, производимый и реализуемый субъектами экономической деятельности. Например, продукция сельского хозяйства – зерновые культуры, – является сырьем для мукомольного производства, чья продукция, в свою очередь, выступает сырьем для хлебобулочной промышленности. Такой цикл частично подпадает под понятие «энергoproизводственный цикл», введенное Н. Н. Колосовским: «...вся совокупность производственных процессов, развертывающихся в экономическом районе на основе сочетания данного вида энергии и сырья от первичных

форм – добычи и облагораживания сырья – до получения всех видов готовой продукции, которые возможно получить на месте, исходя из требований приближения производства к источникам сырья и требований комплексного использования всех компонентов сырьевых и энергетических ресурсов данного типа»<sup>4</sup>. Однако теории экономистов советского периода не были ориентированы на особенности рыночного типа хозяйствования. Поэтому для исследования проблем размещения ресурсов в регионе, с точки зрения рационального поведения рыночных субъектов, необходимо применение также западных теорий, то есть решение задач максимизации дохода или минимизации издержек предприятиями данного региона.

С точки зрения ресурсного обеспечения дифференциацию экономического развития и специализацию регионов можно объяснить следующим образом. Наличие природных ресурсов, понимаемых в широком смысле – не только как полезных ископаемых, лесных ресурсов, но и благоприятного географического

**Рисунок 1. Обусловленность территориального размещения и ресурсного обеспечения региона в диалектической связи с первичной и вторичной специализациями**



<sup>4</sup> Гранберг А. Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов. М.: ГУ ВШЭ, 2000. С. 74.



положения: земель для сельскохозяйственного использования, водных ресурсов для транспортного сообщения и т. д., – детерминирует экономическое развитие территории. Исторически, начиная с древних времен, именно возможность ведения хозяйства являлась причиной расселения и освоения новых территорий. Изначально первичными были земли, пригодные для земледелия, а также пастбища. Позднее все более важную роль стали играть полезные ископаемые, поэтому и предприятия по их добыче и переработке начали строиться у соответствующих месторождений. Соответственно, более экономически развитыми становились регионы с более богатой ресурсной базой. Центры торговли не составляют исключения: они в основном возникали в местах, насыщенных водными ресурсами.

В дальнейшем, когда ресурсная база производства стала расширяться и состояла уже не только преимущественно из природных и трудовых ресурсов, а стала смещаться в сторону материальных, сырьевых, энергетических ресурсов, с увеличением роли финансовых, возрастала дифференциация уровня экономического развития отдельных территорий. Одновременно росла специализация регионов при росте значимости разделения труда и развитии торговли. Далее, с развитием экономических отношений и возникновением новых явлений экономического характера, новых производств и видов деятельности, специализация достаточно развитых регионов стала в меньшей степени определяться наличием природных ресурсов (в широком понимании), и в большей – уже достигнутым уровнем развития. Примером могут служить наличие крупных научных центров на территории России и концентрация наукоемких производств (Московская, Новосибирская, Нижегородская области и др.).

Таким образом, представляется целесообразным разделить специализацию регионов на два типа.

1. Первичная специализация региона. Возникает на основе имеющихся в регионе природных ресурсов, его географического положения, климатических условий,

ландшафта и т. д. К ней относятся: центры добычи и переработки полезных ископаемых и строящихся на их основе энергопроизводственных циклов, сельское хозяйство и пищевая промышленность, транспорт, торговля, рекреационные услуги, туризм и т. п.

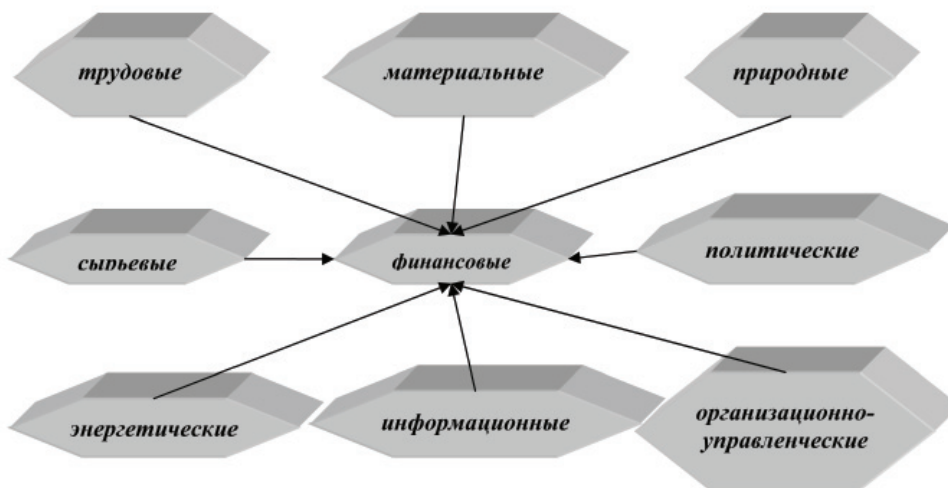
2. Вторичная специализация региона. Формируется при достаточном уровне освоения и экономического развития территории, на базе уже сложившихся видов деятельности в качестве их дополнения. К такой специализации относятся: высокотехнологичные промышленные производства, финансовые услуги (банковские, страховые, кредитные, инвестиционные и др.), научная и образовательная деятельность и т. д.

Подобное деление специализации регионов имеет основой разную ресурсную обеспеченность: для регионов с преобладанием первичной специализации основополагающей является обеспеченность «в чистом виде» первичными ресурсами – природными и трудовыми; для регионов преимущественно вторичной специализации основными становятся другие виды ресурсов – информационные, материальные, финансовые. То есть территориальное размещение первичных ресурсов является фактором размещения производительных сил; производство же материальных ресурсов представляет собой фактор размещения ресурсов: финансовых, трудовых, информационных, организационно-управленческих, политических. То есть имеет место некий кругооборот обусловленности размещения (см. рис. 1).

Детерминированность первичной и вторичной специализации региона ресурсным обеспечением связана также с различным уровнем ликвидности ресурсов, под которой необходимо понимать способность ресурсов различных типов превращаться в финансовые. Очевидно, что финансовые ресурсы представляют собой центральный тип, трансформируясь через который, ресурсы меняют природу (см. рис. 2).

Дополняющим понятием ликвидности для характеристики ресурсного обеспечения региональной

Рисунок 2. Центральная роль финансовых ресурсов в ресурсном обеспечении региона



экономической системы является понятие мобильности ресурсов как способности перемещаться из одного региона в другой в случае необходимости. Наиболее мобильными также являются финансовые ресурсы, природные же – абсолютно немобильны. Собственно, различия в природных ресурсах первоначально и порождают территориальные экономические различия и детерминируют необходимость учета фактора пространства в экономической науке. Для финансовых ресурсов часто привязка к определенной территории является достаточно условной. Организационно-управленческие, а также политические ресурсы также высокомобильны. Меньшей мобильностью и, следовательно, большей пространственной определенностью обладают в порядке убывания мобильности ресурсы информационные, трудовые, материальные, энергетические, сырьевые.

Таким образом, можно сделать вывод, что ресурсное обеспечение составляют в первую очередь немобильные ресурсы, детерминирующие первичную специализацию (или, более точно, специализации) региона, затем менее мобильные ресурсы как фактор вторичной специализации. При этом чем выше уровень освоения региона и его экономического развития, тем большую роль в его ресурсном обеспечении с точки зрения формирования специализаций играют мобильные ресурсы. То есть более развитая экономика «притягивает» мобильные ресурсы и продуцирует их, определяя тем самым региональную дифференциацию. Менее же развитая экономическая система региона, как правило, порождает отток мобильных ресурсов. В связи с этим важен анализ межрегионального ресурсного обмена, как результата межрегионального разделения труда, и феномена, дающего возможность управления ресурсным обеспечением региона за счет вывоза излишних и ввоза недостающих ресурсов, с обязательным учетом уровня их мобильности.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Лопатников Л. И.* Экономико-математический словарь : Словарь современной экономической науки. – М. : Дело, 2003. – 520 с.
2. Региональная экономика. Основной курс : учебник / под ред. В. И. Видяпина, М. В. Степанова. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 686 с.
3. *Гранберг А. Г.* Основы региональной экономики : учебник для вузов. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 495 с.

УДК 330.341.4

**ЖИРОВ В. Ф.**

кандидат технических наук, доцент,  
доцент кафедры «Менеджмент» Финансового университета

## ДИСТАНЦИОННЫЙ (ВИРТУАЛЬНЫЙ) МЕНЕДЖМЕНТ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

**1. Введение. Проблемы дня**

Ряд проблем дистанционного менеджмента состоит в узкой ориентации на дистанционное управление персоналом<sup>1</sup>. Идея данной статьи состоит в объединении решений для дистанционного управления персоналом, дистанционного управления филиалами для территориально распределенных компаний и дистанционного обучения. Такой подход дает возможность распространить методики дистанционного обучения на дистанционное управление персоналом и дистанционное управление филиалами.

Практические решения, реализованные для дистанционного обучения студентов филиалов и слушателей, могут быть эффективно использованы для дистанционного управления персоналом и дистанционного управления филиалами, с учетом определенной специфики сотрудников<sup>2</sup>.

Аналогии очевидны: при управлении филиалами из центрального офиса необходимо взаимодействие с директорами филиалов, т. е. управление персоналом верхнего звена.

С другой стороны, работа преподавателя при дистанционном обучении, подобно роли менеджера, включает в себя информирование слушателей (чтение

лекций), выдачу заданий, получение отчетов о выполнении заданий<sup>3</sup>.

Особенно важным представляется то, что для реализации дистанционного менеджмента сложной организации предприятия необходимо обучение, как менеджеров, так и сотрудников, навыкам работы в виртуальной среде<sup>4</sup>.

Свойства контента при обмене информацией в такой среде определяется спецификой отрасли, и контент региональной сети банков отличается от контента распределенной страховой компании или региональной сети вуза.

**2. Актуальность решений**

Современная глобальная экономика характеризуется увеличением скорости изменений, что можно оценить по скорости перемещения капитала, осуществляемого с помощью информационных технологий. При этом возникает ситуация обострения конкуренции, связанная с неравномерным применением информационных технологий разными предприятиями. Если передовые предприятия в настоящее время активно используют «облачные» технологии, то многие другие обходятся минимумом средств. Соответственно некоторые потребители используют книжные интернет-

<sup>1</sup> См.: *Боцупра А.* Дистанционный менеджмент [Электронный ресурс]. URL: <http://advance-group.ru/Publications/ManagmentAndLeadership/194/> (дата обращения: 10.08.2011).

<sup>2</sup> См.: *Жиров В. Ф.* Методика объективного улучшения качества обучения на основе рекомендаций преподавателю по проведению видеозанятий и подготовке учебных материалов // Проблемы и перспективы развития образования в России: сборник материалов V Международ. научно-практ. конф.: В 2-х частях. Часть 1 / Под общ. ред. С. С. Чернова. Новосибирск НГТУ, 2010. С. 169–175.

<sup>3</sup> См.: *Жиров В. Ф.* Применение информационных технологий в заочном (дистанционном) обучении // Вестник Финансовой академии. 2007. № 4. С. 107–112.

<sup>4</sup> См.: Выпуск 46. Айкидо для руководителя. Дистанционный менеджмент. Что это? [Электронный ресурс]. URL: <http://subscribe.ru/archive/economics.bizaikido/200911/03183640.html> (дата обращения: 14.01.2009).

магазины и делают покупки независимо от его нахождения и нахождения товара, тогда как другие покупают непосредственно в помещении магазина<sup>5</sup>.

В настоящее время территориально распределенные компании используют интернет для синхронизации рабочего цикла от поставщика до дилера<sup>6</sup>.

Дальнейший путь – это создание предприятий с новой организацией – виртуальные предприятия. В какой степени каждое конкретное предприятие будет использовать интернет-технологии – зависит только от него.

Современный этап применения ERP-систем фактически создает организации, имеющие виртуальные механизмы управления, которые могут быть облачными.

### 3. Дистанционный менеджмент. Дистанционное управление персоналом

Территориальное распределение сотрудников имеет огромное значение для менеджеров, руководящих в настоящее время людьми, с которыми они редко встречаются лицом к лицу<sup>7</sup>.

Многие из традиционных навыков управления больше не действуют, и менеджеры начинают осознавать необходимость новых стратегий и методов и задают себе такие вопросы, как<sup>8</sup>:

1. Какова моя роль в качестве виртуального лидера команды?
2. Как сохранить идентичность команды и производительности?
3. Степень контроля над другими?
4. Как использовать различные технологии, которые доступны для меня? Как сделать справедливую оценку производительности?

Для нахождения ответов на эти вопросы необходимо использовать методики дистанционного обучения с учетом специфики сотрудников, отличающихся от студентов.

В XXI веке необходимость эффективно управлять людьми на расстоянии становится реальностью для большинства организаций, как, например, для тех, которые используют сеть с филиалами, так и для тех, которые привлекают удаленных сотрудников.

Глобализация, слияния и сокращения, электронная коммерция, желание быть расположенной недалеко от клиентской базы, рост работ на дому и более гибкие условия работы, усложнение коммуникационных технологий привели к ситуации, когда все больше и больше руководителей и их команд не локализованы в одном месте.

Дистанционное управление персоналом представляет собой управление людьми на расстоянии с помощью информационных технологий<sup>9</sup>. Функции, предоставляемые корпоративной информационной системой в базовом варианте, дают возможность вести оперативное управление средствами видеоконференций и общее управление на основе информации, передаваемой в базу данных центрального офиса из регионов<sup>10</sup>. Дистанционный менеджмент сокращает расходы на поездки до 50 % и дает выигрыш в производительности и поддержании корпоративного духа команд<sup>11</sup>.

В то же время дистанционный менеджмент имеет высокий риск, если стратегия корпорации не совершенствовалась и требует инвестиций в технологии, а также в обучение команды.

Кроме того, дистанционный менеджмент означает поддержание тесных рабочих отношений с коллегами во многих местах, без необходимости проводить очные традиционные заседания. Старые модели управления<sup>12</sup> – «если есть сомнения, поезжайте и разберитесь» – уже не работают, так как это крайне неэффективно в условиях быстрорастущей организации. В краткосрочных поездках трудно провести и полный аудит филиала.

Многие корпорации в условиях кризиса находятся на пределе ресурса управления и не могут обойтись без серьезных структурных изменений, если они планируют стратегическое развитие<sup>13</sup>.

Как показали результаты настоящего исследования, по статистике в США руководители ездят вдвое больше сегодня (2010 г.), чем два года назад (несмотря на экономические проблемы). Многие уже тратят до 6 недель в год на высоте 9000 метров, не считая всех неприятностей (задержки полета, такси, проблемы с гостиницами и часовыми поясами). Модель управленческой команды большинства корпораций в настоящее время полностью неприемлема и ставит номером один вопрос об изменениях для выживания.

Команды, которые могут преодолеть разрыв между требованиями сегодняшнего дня и устаревшей структурой, имеют очевидное конкурентное преимущество (переезжать меньше, но с большей отдачей во время каждого визита), подкрепленное регулярными видеоконференциями, общими информационными технологиями, чатом, электронной почтой, интернет-конференциями и другими цифровыми инструментами<sup>14</sup>.

<sup>5</sup> См.: Книжные интернет-магазины: [сайт]. URL: [www.amazon.com](http://www.amazon.com), [www.gramedia.com](http://www.gramedia.com) (дата обращения: 09.08.2011).

<sup>6</sup> См., напр.: История марки «Toyota» [Электронный ресурс]. URL: <http://smotra.ru/users/dima72-2/blog/114434/> (дата обращения: 24.05.2011).

<sup>7</sup> См. об этом подробнее: Warner M, Witzel M. Managing in virtual organizations. Cengage Learning EMEA, 2004. 64 p.; Mowshowitz A. Virtual organization. Greenwood Publishing Group, 2002. 264 p.; Бир С. Мозг фирмы = Brain of the firm. 2-е изд. М.: URSS, 2005. 416 с.

<sup>8</sup> См.: Гольдштейн Г. Я. Основы менеджмента: Учебное пособие. 2-е изд., доп. и перераб. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2003. С. 230.

<sup>9</sup> См. об этом: Друкер П. Практика менеджмента = The Practice of Management. М.: «Вильямс», 2007. 400 с.

<sup>10</sup> См.: Зотов В. В., Пресняков В. Ф., Розенталь О. В. Институциональные проблемы реализации системных функций экономики // Экономическая наука современной России. 2001. № 3. С. 51–69.

<sup>11</sup> См.: Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента = Management. 3-е изд. М.: Вильямс, 2007. 672 с.

<sup>12</sup> См. об этом: Орлов А. И. Менеджмент: Учебник. М.: Изд-во «Изумруд», 2003. 298 с.

<sup>13</sup> См.: Друкер П. Практика менеджмента = The Practice of Management. М.: «Вильямс», 2007. 400 с.

<sup>14</sup> См.: Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб.: Питер Ком, 1999. С. 416.

#### **4. Организация с сетью филиалов или взаимодействующие организации**

Филиалы вуза представляют упрощенную модель дистанционного менеджмента территориально распределенной компании<sup>15</sup>.

Региональные директора должны обеспечить высокий уровень услуг и координированные действия для множества клиентов по всему миру. Они должны хорошо знать особенности своего региона и иметь связи с региональной администрацией. Перед региональными директорами встает новая сложная задача – реализовать распределенную стратегию компании.

Для решения этой задачи прежде всего необходимо создать стандарт взаимодействия между собой и между клиентами, создать нормативы управления сотрудниками, распределенными по различным странам. Региональные директора могут проводить очные встречи несколько раз в год и при этом реализовывать скоординированный подход для обслуживания клиентов.

Для этих региональных директоров необходимы навыки дистанционного менеджмента. Прежде всего, они разрабатывают инструкции, в которых определяют регламенты обмена информацией. Эти регламенты учитывают специфику информации по направлениям: управленческая, бухгалтерская, юридическая и т. д. Задаются нормативы на расписание обмена информацией и оперативных дистанционных совещаний.

#### **5. Преимущества дистанционного менеджмента**

1. Сокращаются хозяйственные расходы на помещения.
2. Увеличивается темп обмена информацией.
3. Сотрудники чувствуют, что им доверяют, и это увеличивает мотивацию.
4. Ускоряется взаимодействие с клиентами.
5. Уменьшается текучесть кадров, так как постоянные сотрудники живут и работают в своем регионе.

#### **6. Недостатки дистанционного менеджмента**

1. Некоторым сотрудникам недостаточно места для полноценной работы дома.
2. Очные контакты и дружеские коммуникации практически отсутствуют.
3. Строгий отбор тех сотрудников, которые могут работать дома, по критериям опыта и доверия.
4. Затруднен процесс планирования работ и обучения сотрудников.
5. Увеличивается нагрузка на менеджеров, которые должны руководить удаленными сотрудниками.
6. Увеличиваются расходы на оборудование для связей.
7. Усложняется формирование корпоративной культуры для удаленных сотрудников.
8. Усложняется обработка документов с использованием информационных технологий, по сравнению с прямым обменом бумажными документами.

9. Увеличивается общее время работы, так как работа осуществляется дома.

10. Усложняются психологические проблемы для сотрудников, работающих в офисе.

#### **7. Психологические проблемы дистанционного (виртуального) менеджмента**

Для руководителя, который привык проводить очные совещания при непосредственном общении, дистанционный менеджмент вызывает проблемы. Он не видит, как и сколько времени работают сотрудники. Менеджеры, привыкшие работать по старинке, не замечают, что более 11 миллионов сотрудников США работают вне офиса. Сотрудники могут работать дома, в машине, проездом заходя на работу. Подобный стиль работы все разрастается, потому что сотрудники заинтересованы в нем, несмотря на усложнения работы менеджеров.

Дистанционный менеджмент основывается на лидерстве. Менеджеры определяют, что должны делать сотрудники, а не как. Менеджер формулирует задание и сроки, получает отчеты о проделанной работе, хотя не видит сотрудника в офисе. Для менеджеров старого стиля важно, как выглядит сотрудник, чем он занят, сколько часов проводит на рабочем месте.

В настоящее время более важна производительность труда и результаты работы. Главное – организовать работу удаленных сотрудников, определить методы взаимодействия, создать формальные сценарии, применить необходимые информационные технологии, чтобы получить максимально эффективный результат.

Менеджеры должны овладеть навыками коммуникации и лидерства. Для динамично развивающейся организации неприемлем авторитарный режим с прямым контролем. Общая работа, основанная как на лидерстве, так и на взаимозависимости, непрерывно адаптируемая к изменяющимся условиям, требует творческого подхода со стороны менеджеров.

Офисные работники недовольны наличием удаленных работников, они могут считать, что удаленные сотрудники находятся в оплаченном отпуске, они могут пытаться завалить их работой. Равенство требований, тщательное планирование, отказ от традиционного контроля дают возможность реализовать правильную линию лидерства. Удаленные работники так же могут опасаться, что менеджер не будет повышать их в должности, не видя их непосредственно.

Часто менеджеры выбирают удаленный вариант работы для отделов продаж, для отделов обслуживания, для маркетинговых отделов, в которых работа основывается на требованиях клиентов. Сотрудники удаленных отделов должны иметь опыт работы, навыки электронной коммуникации, уметь принимать самостоятельные решения.

<sup>15</sup> См.: Жиров В. Ф. Опыт развития информационной системы дистанционного обучения в вузе финансово-экономического профиля // Интернет-журнал «Эйдос». 2008. 25 июня. С. 1–8. URL: <http://www.eidos.ru/journal/2008/0625-1.htm>.

### 8. Дистанционное обучение

Успех в работе с удаленными сотрудниками достигается также за счет непрерывного дистанционного обучения. Менеджер выполняет функции преподавателя (тьютора), реализуя методики, хорошо разработанные в области дистанционного обучения студентов.

Эффективная методика дистанционного обучения<sup>16</sup> дает возможность построить ту же модель обучения, что и при очном обучении.

Применяя различного рода инструменты интернета (электронная почта, чат, видеоконференция), а также классических средств связи, таких как телефон и факс, менеджер может обеспечить эффективное управление.

Принципиально важно при организации удаленной работы провести обучение сотрудников, которые будут работать дистанционно, именно в плане соблюдения регламентов по обмену информацией. Необходимо концентрировать действия сотрудника на качественном обслуживании клиентов и улучшении организации продаж, уделить внимание навыкам лидерства, которые приобретают особое значение для дистанционного менеджера.

Для работы, в которой необходимо научиться работать удаленно, понимать реальную задачу, формировать доклады и отчеты, создавать коммуникационную среду, реализовать дистанционное лидерство, необходимо планомерное обучение.

### 9. Коммуникация

Вопросы оперативной коммуникации с удаленными сотрудниками требуют от менеджера разработки регламентов общения и точной формулировки инструкций в письменной форме, в отличие от непосредственного контакта, когда задания могут формулироваться с постоянными уточнениями.

При дистанционной работе менеджерам необходимо контролировать получение результатов в гораздо большей степени, чем управлять процессом работы. Важно перейти от управления сотрудником по времени занятости к управлению проектом.

Для менеджеров, которые получили навыки практики, связанные с командно-административной школой, в большинстве случаев не удается перестроиться, если они не готовы интенсивно учиться. Эффективная реализация дистанционного менеджмента требует не только предоставления удаленному сотруднику современных средств связи (компьютер, интернет, телефон и т. д.), но и менеджера, способного работать в этих условиях.

### 10. Основная задача управления удаленными сотрудниками

Основной задачей является соединить удаленных работников с остальным коллективом. Управление удаленными сотрудниками требует новых навыков и другого отношения. В данной ситуации менеджерам

нужно больше наставлять, чем управлять. Они должны проводить тренинги и развивать такие навыки, как оценка, проведение совещаний, подготовка письменных материалов и проведение форумов. Менеджеры должны имитировать реальные ситуации и отрабатывать их, а также следить за динамикой команды.

Многие удаленные сотрудники находятся под психологическим давлением того факта, что их менеджер не присутствует рядом и не видит их усилий, поэтому у них меньше возможностей идти вверх по карьерной лестнице. Обязанность менеджера с помощью инструментальных средств сайта типа «Новости» или «Доска объявлений» оповещать или рассылкой по электронной почте сообщать всем (как офисным, так и удаленным сотрудникам) о положительных результатах деятельности.

Сотрудники офиса, не видя удаленных сотрудников и мало зная об их работе, часто предполагают, что удаленные сотрудники живут на курорте и на офисных сотрудников перекладывается работа удаленных. Менеджер обязан информировать всех сотрудников о работе каждого, приводить конкретные результаты работ как офисных, так и удаленных сотрудников.

Дистанционный менеджмент может принимать самые разнообразные формы:

1. Команды удаленных друг от друга топ-менеджеров.
2. Представители колл-центра служб работы с клиентами.
3. Команды продавцов.
4. Исследователи.
5. Техники, работающие на выездах.
6. Тренеры, и многие другие.

### 11. Рекомендации по работе дистанционного менеджера

1. Подбирать сотрудников для удаленной работы, которые имеют навыки работы в соответствующих областях и способны самостоятельно контролировать свою деятельность.

2. Организовать тесные коммуникации удаленных и офисных сотрудников.

3. Подсчитать экономию, которая достигается освобождением офисных помещений.

4. Обучить удаленных сотрудников использованию инструментальных средств связи, а также совмещению занятости по работе с личной жизнью.

5. Контролировать свое поведение по сигналам обратной связи с удаленными сотрудниками и проведением соответствующих изменений в корпоративной культуре.

### 12. Заключение. Цели реализации дистанционного менеджмента

При реализации дистанционного менеджмента могут преследоваться разные цели, в зависимости от

<sup>16</sup> См. об этом подробнее: Жиров В. Ф. Интерактивные информационные технологии в развитии образовательной среды экономического вуза // Труды XIII Всероссийской объединенной конференции «Интернет и современное общество» (IMS-2010). СПб., 2010. С. 89–94.

которых может быть сформулирован регламент взаимодействия: освобождение офисного помещения, развитие продаж в регионах, привлечение квалифицированного специалиста для решения сложных задач.

При этом удаленные сотрудники могут работать как в региональном офисе, так и в свободном режиме выполнять поставленные задачи, могут также осуществлять полностью независимые функции по работе с клиентами при продажах.

Необходимо специально решить для удаленных сотрудников вопросы мотивации и оплаты на базе либо оперативного контроля, либо контроля результата.

Исследование, проведенное в рамках данной статьи, показывает, что использование методик и опыта дистанционного обучения студентов может увеличить эффективность дистанционного менеджмента.

Широкое распространение дистанционного обучения в образовательной отрасли привело к практическому решению многих проблем, свойственных и дистанционному менеджменту, несмотря на его специфику. Для дистанционного менеджмента необходимо дистанционное обучение всех его участников, что также указывает на полезность использования методик дистанционного обучения студентов.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Ансофф И.* Новая корпоративная стратегия. – СПб. : Питер Ком, 1999. – 416 с.
2. *Бир С.* Мозг фирмы = Brain of the firm. – 2-е изд. – М. : URSS, 2005. – 416 с.
3. *Боцура А.* Дистанционный менеджмент [Электронный ресурс]. URL: <http://advance-group.ru/Publications/ManagmentAndLeadership/194/> (дата обращения: 10.08.2011).
4. *Warner M, Witzel M.* Managing in virtual organizations. – Cengage Learning EMEA, 2004. – 161 p.
5. *Гольдштейн Г. Я.* Основы менеджмента : учебное пособие. – 2-е изд., доп. и перераб. – Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2003. – 150 с.
6. *Друкер П.* Задачи менеджмента в XXI веке = Challenge management in 21 century. – М. : «Вильямс», 2007. – 272 с.
7. *Друкер П.* Практика менеджмента = The Practice of Management. – М. : «Вильямс», 2007. – 400 с.
8. *Жиров В. Ф.* Применение информационных технологий в заочном (дистанционном) обучении // Вестник Финансовой академии. – 2007. – № 4. – С. 107–112.
9. *Жиров В. Ф.* Опыт развития информационной системы дистанционного обучения в вузе финансово-экономического профиля // Интернет-журнал «Эйдос». – 2008. – 25 июня. – С. 1–8. URL: <http://www.eidos.ru/journal/2008/0625-1.htm>.
10. *Жиров В. Ф.* Методика объективного улучшения качества обучения на основе рекомендаций преподавателю по проведению видеозанятий и подготовке учебных материалов // Проблемы и перспективы развития образования в России : сборник материалов V Международ. научно-практ. конф. : в 2-х частях. Часть 1 / под общ. ред. С. С. Чернова. – Новосибирск : НГТУ, 2010. – С. 169–175.
11. *Жиров В. Ф.* Интерактивные информационные технологии в развитии образовательной среды экономического вуза // Труды XIII Всероссийской объединенной конференции «Интернет и современное общество» (IMS–2010). – СПб., 2010. – С. 89–94.
12. *Зотов В. В., Пресняков В. Ф., Розенталь О. В.* Институциональные проблемы реализации системных функций экономики // Экономическая наука современной России. – 2001. – № 3. – С. 51–69.
13. *Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф.* Основы менеджмента = Management. – 3-е изд. – М. : «Вильямс», 2007. – 672 с.
14. *Mowshowitz A.* Virtual organization. – Greenwood Publishing Group, 2002. – 264 p.
15. *Орлов А. И.* Менеджмент : учебник. – М. : Изд-во «Изумруд», 2003. – 298 с.

УДК 336.6

**ЛАКТИОНОВА О. Е.**

кандидат экономических наук, доцент,  
(докторант Академии народного хозяйства и государственной  
службы при Президенте РФ)

**АУТСОРСИНГ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ:  
ПРЕИМУЩЕСТВА, НЕДОСТАТКИ**

Российская Федерация вступила на путь кардинальной модернизации национальной экономики. Согласно стратегическому инновационному курсу, провозглашенному Президентом РФ Д. Медведевым, Россия взамен сырьевого хозяйства создает новую экономику, основанную на знаниях и компетенциях, конкурентоспособности и современных технологиях.

Проблеме управления финансами предприятий в современных условиях посвятили свои исследования ученые-экономисты: Л. И. Абалкин, А. С. Бакаев, В. В. Бочаров, А. Г. Грязнова, В. В. Ковалев, В. М. Родионова, М. В. Романовский, Е. С. Стоянова, Г. Е. Хотинская, А. Д. Шеремет, Е. И. Шохин, И. А. Бланк, П. Друкер, М. Портер и др.

Исследованием вопросов трансформирования «функций финансов» в условиях инновационной экономики занимались такие зарубежные ученые, как М. Мэй, Дж. Хигс, Дж. Ван Хорс и др.

Теме использования аутсорсинга (англ. «outsourcing», out – внешний, source – источник), как одной из перспективных моделей организации управления финансами предприятий и повышения их инновационной активности, посвящены работы: Т. А. Алимova, Б. А. Аникина, Р. М. Лотфуллина, Д. Т. Новикова, О. Д. Проценко, С. О. Календжяна, И. Л. Рудой, Д. В. Черемисина, А. Дж. Стрикленда и др.

Следует заметить, что передача функций учета и управления финансами внешним фирмам в России

не пользуется большой популярностью. Анализ существующих исследований показал, что в нормативно-законодательной литературе нет классификации и самого определения такого вида услуг, как «финансовый аутсорсинг». Также до настоящего времени не исследованы теоретико-методологические основы, понятийный аппарат и природа «финансового аутсорсинга». Не показана взаимосвязь и место услуг «финансового аутсорсинга» в разнообразии аутсорсинга. Не исследованы факторы, влияющие на активизацию рынка услуг «финансового аутсорсинга» в Российской Федерации. Необходимость решения этих проблем подтверждает актуальность темы исследования.

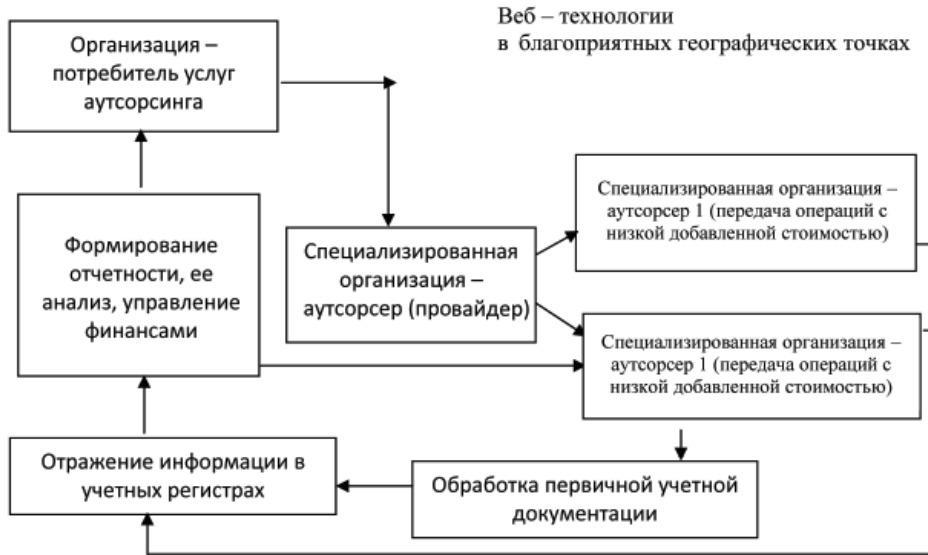
В практике стран с развитой инновационной экономикой происходит ежегодное увеличение расходов конечных пользователей на аутсорсинг бизнес-процессов (АБП): в 2008 г. они составляли 163,8 млрд долл. США, по прогнозу на 2012 г. должны составить 184 млрд долл. США<sup>1</sup>. По мнению специалистов Института аутсорсинга (Outsourcing Institute, США), АБП является необычайно динамично развивающимся видом оптимизации деятельности предприятий США. Исследование 600 фирм, проведенное в 1997 г., показало, что уже к тому моменту 1/5 часть опрошенных фирм передала на аутсорсинг хотя бы часть финансовых и бухгалтерских операций<sup>2</sup>. Аудиторско-консалтинговые группы (АКГ) США и Канады в условиях жесткой конкуренции передают отдельные участки «финансового

<sup>1</sup> См.: Селина М. В. Тенденции развития и эффективность использования аутсорсинга на мировых рынках деловых услуг: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14. М., 2011. 24 с.

<sup>2</sup> См.: Пушкин С. Аутсорсинг финансовых функций. Особенности и преимущества / С. Пушкин, М. Савостьянов // Журнал «Управление компанией» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.zhuk.net> (дата обращения: 21.09.2011).



Рисунок 1. Схема «финансового аутсорсинга» с учетом дальнейшей экстернализации<sup>4</sup>



аутсорсинга» на дальнейшую экстернализацию в более благоприятные географические точки (см. рис. 1).

Работа АКГ осуществляется в режиме безбумажной технологии в виртуальном офисе (virtual accounting department) исполнителями Аляски, Индии, Ирландии, Ирана, и в последнее время бывших стран социалистического лагеря – Венгрии, Чехии, Словакии и др.<sup>3</sup>

Анализ зарубежной практики применения аутсорсинга показал, что аутсорсинг необходимо рассматривать как стратегический инструмент, который позволяет оптимизировать внутренние процессы, внедрить в работу технологические новинки, высвободить соб-

ственные финансовые ресурсы для выполнения стратегических задач, позволяющих существенно повысить конкурентные позиции предприятия.

Сущность аутсорсинга состоит в передаче внутренних функций аутсорсеру – фирме, специализирующейся в определенной сфере деятельности, – на длительный период по оговоренной цене. Главный источник преимуществ аутсорсинга – использование дополнительных конкурентных преимуществ других компаний для достижения успехов на рынке.

Необходимо отметить, что существует множество определений «финансового аутсорсинга» и его составляющих (см. табл 1).

Таблица 1.

Определения «аутсорсинга» и «финансового аутсорсинга»

Источник	Определение
Википедия – свободная энциклопедия	Финансовый аутсорсинг – эффективный рычаг управления: более дешевый, чем организация бизнес-процесса своими силами; позволяющий, не отвлекаясь на решение многочисленных административных вопросов, связанных с функционированием бухгалтерской, финансовой, правовой служб, сконцентрироваться на поиске новых возможностей для повышения доходности и конкурентоспособности основной деятельности. Такой вид партнерства выгоден для потребителей данного вида услуг еще и возможностью разделить потенциальные финансовые риски, сняв с себя долю ответственности и переложив ее, согласно договорным условиям, на аутсорсера. Несомненным преимуществом финансового аутсорсинга является возможность его использования в тех масштабах, какие необходимы на данном этапе развития организации: при росте бизнеса соразмерно увеличивается и объем оказываемых услуг, при сокращении – объем уменьшается пропорционально потребностям. Соответственно, затраты на аутсорсинг меняются вместе с объемом.
Словарь терминов юриста <sup>5</sup>	«...финансовый аутсорсинг» подразумевает передачу сторонним специалистам части функционала финансовой службы организации. К таким функциям относятся управление финансами и бухгалтерия...»

<sup>3</sup> Ашмянская И. С. Индия и глобальный аутсорсинг, или «бангалоризация» мировой экономики // Азия и Африка сегодня. 2007. № 1. С. 6–10.

<sup>4</sup> См.: См.: Румянцева М. Н. Трансформация фирмы в сетевую организацию на примере экстернализации НИР / М. Н. Румянцева, О. А. Третьяк // Российский журнал менеджмента. 2006. Т. 4. № 4. С. 75–92.

<sup>5</sup> Словарь терминов юриста [Электронный ресурс]. URL: [http://www.slovari.info/lawyer/slovar\\_lawyer.htm](http://www.slovari.info/lawyer/slovar_lawyer.htm) (дата обращения: 23.11.2011).

## Определения «аутсорсинга» и «финансового аутсорсинга»

Источник	Определение
Календжян С. О. <sup>6</sup>	«...аутсорсинг финансов – это передача на длительный срок необходимых организации функций по управлению финансами. При этом одним из основных условий аутсорсинга выдвигается метод делегирования управления – делегирование полномочий и ответственности по управлению финансами».
Рудая И. Л. <sup>7</sup>	«...аутсорсинг финансов – это основанная на стратегическом решении передача на определенный срок в целом или частично необходимых организации функций по управлению финансами внешним исполнителям на контрактной основе для повышения эффективности деятельности организации – клиента – и управления его финансами».
Рудая И. Л. <sup>8</sup>	«...аутсорсинг – это поручение выполнения определенных заданий компетентным специалистам или фирмам – аутсорсерам, способным выполнять возложенные на них функции и задачи более эффективно, чем этого можно ожидать от тех, кто возлагает на них эти поручения».
Рудая И. Л. <sup>9</sup>	«...аутсорсинг финансовых бизнес-процессов (F&A) – аутсорсинг бухгалтерских функций и финансовых бизнес-процессов. Это создание эффективных систем бухгалтерского учета, планирования и использования финансовой информации. Охватывает следующие функции: бюджет и прогнозирование, управление финансовыми рисками, составление финансовой отчетности, управление кредиторской и дебиторской задолженностью, налоги и налоговое планирование...».
Автор	«...финансовый аутсорсинг – передача функций или отдельных операций процесса учета, анализа и управления финансами внешнему (стороннему) поставщику или провайдеру, который предоставляет конкретную финансовую услугу в течение установленного времени по согласованным сторонами расценкам. Финансовый аутсорсинг – форма организации финансовой деятельности предприятия, которая позволяет повысить эффективность управления финансами предприятия».

Как видно из *табл. 1*, «финансовый аутсорсинг» неразрывно связан с бухгалтерским аутсорсингом – внешней бухгалтерией (ведение бухгалтерского учета по российским и международным стандартам). Бухгалтерский аутсорсинг, по мнению некоторых авторов<sup>10</sup>, является составляющей «финансового аутсорсинга». Об этом часто упоминается в иностранной литературе, например, учеными Дж. Грилманом, А. Саверсом, М. Мэй<sup>11</sup> и др. В отечественной литературе такие мысли высказываются Г. Б. Поляком, В. И. Подольским, Е. Ю. Сафаровой<sup>12</sup> и др.

Для определения экономической сущности «финансового аутсорсинга» как направления финансовой деятельности исследовалось его развитие на практике в динамике.

Если ежегодный рост рынка аутсорсинга бухгалтерских услуг до кризиса достигал 50–60 %, то рынок «финансовых услуг» РФ на данный момент лишь начинает формироваться, и ему еще очень далеко до стадии насыщения. По данным Агентства маркетинговых исследований DISCOVERY Research Group, Московский рынок бухгалтерских услуг является крупнейшим в России: по оценкам участников рынка бухгалтерского

обслуживания, в Москве на 01.01.2009 г. действовало более 130 фирм, специализирующихся на данном виде услуг, тогда как лишь в некоторых крупнейших региональных центрах их количество достигало 20–30. Согласно рейтингу АКГ России по итогам 2009 г., подготовленному рейтинговым агентством «Эксперт РА», суммарные доходы ста крупнейших аудиторско-консалтинговых групп в 2009 г. составили свыше 59 млрд руб. (с учетом показателей PwC и КПМГ), увеличившись за год на 2 %.

По оценке экспертов, крупнейшими компаниями, работающими на рынке аутсорсинга бухгалтерских услуг, являются: Intercomp, Unistaff, UCMS Group и БДО ЮБС; крупные и средние западные и российские фирмы рассматривают их как основных поставщиков аутсорсинговых услуг, среди которых услуги «финансового аутсорсинга» составляют, согласно результатам анализа, проведенного автором, 2,5–7,5 %. Основными причинами медленного роста рынка «финансового аутсорсинга» на рынке РФ являются боязнь утечки конфиденциальных данных, наличие всевозможных «серых схем» ведения учета и управления финансами.

<sup>6</sup> См.: Календжян С. О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний. М.: Дело, 2003. С. 169.

<sup>7</sup> См.: Рудая И. Л. Аутсорсинг: методология и практика : Монография. Самара: Универс. групп, 2009. С. 173.

<sup>8</sup> См.: Рудая И. Л. Указ. соч. С. 174.

<sup>9</sup> Там же. С. 175.

<sup>10</sup> См., напр.: Сафарова Е. Ю. Как оптимизировать расходы: аутстаффинг; аутсорсинг; лизинг персонала. М.: Эксмо, 2009. С. 22.

<sup>11</sup> См.: Мэй Маргарет. Трансформирование функций финансов: как получить добавленную стоимость в масштабах всей компании в условиях динамичного развития технологий / Пер. с англ. М.: Инфра. М, 2005. С. 58.

<sup>12</sup> См., напр.: Сафарова Е. Ю. Указ. соч. С. 21.

Анализ исследований, проводимых в области «финансового аутсорсинга» показал, что преимущества, получаемые пользователем услуг (клиентом) «финансового аутсорсинга», можно условно разделить на 2 группы. Первая группа – стандартные преимущества, присущие аутсорсингу любого вида деятельности. Автор, используя подход, предложенный в работах Н. А. Продановой<sup>13</sup>, В. В. Панкова и С. А. Наумовой<sup>14</sup>, дорабатывает его и выделяет следующие стандартные преимущества «финансового аутсорсинга»:

- повышение эффективности деятельности потребителем аутсорсинга за счет возможности концентрации внимания на основном бизнесе посредством поручения внешнему исполнителю – аутсорсеру – выполнения второстепенных функций;
- возможность перераспределения ресурсов организации, ранее задействованных в осуществлении второстепенных функций, высвобожденных ресурсов в поддержку основной деятельности организации;
- фиксированные и предсказуемые затраты на ведение процесса, переданного на аутсорсинг (зафиксированные в договоре);
- отсутствие необходимости расширения штата организации на ведение второстепенных функций, переданных на аутсорсинг, в случае расширения бизнеса;
- уменьшение себестоимости функций, передаваемых аутсорсеру, за счет «оптовой» продажи его услуг, за счет специализации и эффекта масштаба;
- получение доступа к специалистам высокой квалификации, решениям более высокого уровня аутсорсера;
- использование готовых передовых технологий;
- оплата услуг аутсорсера входит в затраты и в полном объеме уменьшает налогооблагаемую базу по налогу на прибыль;
- качество и надежность услуг (узкая специализация и накопленный опыт аутсорсера);
- взаимовыгодное сотрудничество аутсорсера и потребителя, позволяющее разделить риски;
- улучшение управляемости организации – клиента;
- доступ к современной технике, инновациям и информационным технологиям при постоянной величине затрат;
- возможности синергетического эффекта (использование аутсорсером знаний, специализированного оборудования, технологий);
- сохранение полной юридической и хозяйственной самостоятельности организации, использующей аутсорсинг в своей деятельности;
- сохранение контроля над делегируемыми процессами через аутсорсинговый контракт и др.

В ходе ведения процесса аутсорсинга возможно снижение затрат:

- на персонал (на заработную плату и отчисления в фонды);
- на производственные площади;
- на покупку и постоянное обновление программного обеспечения, если это необходимо для выполнения второстепенных функций;
- на техническое оборудование (оборудование одного рабочего места, включая стоимость компьютера);
- на обучение персонала, выполняющего второстепенные функции;
- на непрофильные процессы;
- экономия ресурсов и экономия на налогах на ЗП штатной единицы.

Вторая группа преимуществ специфична именно для «финансового аутсорсинга» и заключается в переложении ответственности за организацию учета и правильность его ведения на аутсорсера, в т. ч. возмещение убытков, связанных с неправильным расчетом налогов или с несвоевременным предоставлением отчетности, происходит за счет поставщика услуг или по страховому договору (большинство аутсорсеров страхуют свою профессиональную деятельность).

С учетом результатов проведенного исследования полагаем возможным привести существующие стандартные недостатки аутсорсинга, которые сдерживают его применение:

- потеря контроля над собственными ресурсами, над частью дел, функций;
- риск утечки информации, в том числе конфиденциальной;
- отсутствие проработанной законодательной базы; сложности с получением сведений о профессиональном уровне специалистов аутсорсера и т. д.;
- поставщик услуг (аутсорсер) может стать финансово нестабильным или обанкротиться;
- другая компания может приобрести фирму – поставщика услуг, отношение которой к соглашениям об аутсорсинге может быть отрицательным;
- качество услуг может снизиться до недопустимого уровня вследствие внутренних проблем поставщика услуг и т. д.

И в завершении хотелось бы внести предложение о необходимости осуществления дальнейших исследований теоретико-методологических аспектов «финансового аутсорсинга» для ускорения внедрения его в практику управления финансами предприятий Российской Федерации и повышения их инновационной активности.

<sup>13</sup> См.: Проданова Н. А. Бухгалтерское дело и постановка учета на предприятии: [Концепция реформирования бух. учета, бух. програм. пакеты, электрон. документооборот, аутсорсинг]. М.: Налог–Инфо: Статус–Кво 97, 2006. С. 102.

<sup>14</sup> См.: Панков В. В. Аутсорсинг в бухгалтерском учете / В. В. Панков, С. А. Наумова // Аудит и финансовый анализ. 2009. № 1. С. 41.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ашмянская И. С.* Индия и глобальный аутсорсинг, или «бангалоризация» мировой экономики / И. С. Ашмянская // *Азия и Африка сегодня*. – 2007. – № 1. – С. 6–10.
2. *Календжян С. О.* Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний / С. О. Календжян. – М. : Дело, 2003. – 269 с.
3. *Проданова Н. А.* Бухгалтерское дело и постановка учета на предприятии. – М. : ООО ИИА «Налог инфо», 2006. – 239 с.
4. *Мэй Маргарет.* Трансформирование функций финансов: как получить добавленную стоимость в масштабах всей компании в условиях динамичного развития технологий / пер. с англ. – М. : Инфра-М, 2005. – 230 с.
5. *Панков В. В.* Аутсорсинг в бухгалтерском учете / В. В. Панков, С. А. Наумова // *Аудит и финансовый анализ*. – 2009. – № 1. – С. 37–58.
6. *Проданова Н. А.* Бухгалтерское дело и постановка учета на предприятии: [Концепция реформирования бух. учета, бух. програм. пакеты, электрон. документооборот, аутсорсинг]. – М. : Налог–Инфо: Статус–Кво 97, 2006. – 318 с.
7. *Пушкин С.* Аутсорсинг финансовых функций. Особенности и преимущества / С. Пушкин, М. Савостьянов // *Журнал Управление компанией* [Электронный ресурс]. URL: <http://www.zhuk.net> (дата обращения: 21.09.2011).
8. *Рудая И. Л.* Аутсорсинг: методология и практика : монография. – Самара : Универс. групп, 2009. – 229 с.
9. *Румянцева М. Н.* Трансформация фирмы в сетевую организацию на примере экстернализации НИР / М. Н. Румянцева, О. А. Третьяк // *Российский журнал менеджмента*. – 2006. – Т. 4. – № 4. – С. 75–92.
10. *Сафарова Е. Ю.* Как оптимизировать расходы: аутстаффинг; аутсорсинг; лизинг персонала. – М. : Эксмо, 2009. – 202 с.
11. *Селина М. В.* Тенденции развития и эффективность использования аутсорсинга на мировых рынках деловых услуг : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14. – М., 2011. – 24 с.

УДК 339.7

**МАТРОСОВ С. В.**

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Международные валютно-кредитные и финансовые отношения» Финансового университета

## ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ МИРОВОГО РЫНКА ДЕРИВАТИВОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ЕГО ЭВОЛЮЦИИ

Мировой рынок деривативов является наиболее динамично развивающимся сегментом мирового финансового рынка. Он также превосходит рынки базовых активов по объему торговли. Так, например в 2009 г. оборот рынка акций составил 80 827,3 млрд долл.<sup>1</sup>, тогда как оборот рынка производных инструментов на акции и фондовые индексы – 182 720,3 млрд долл.<sup>2</sup>

В период мирового финансового кризиса объемы торговли срочными инструментами снижались. Например, объем контрактов в обращении (в денежном выражении по номиналу)<sup>3</sup> мирового внебиржевого рынка деривативов составлял в июне 2008 г. 672,56 трлн долл., а в июне 2010 г. он составил 582,6 трлн долл.<sup>4</sup>. Объем контрактов в обращении мирового биржевого рынка деривативов в декабре 2007 г. составлял 112 трлн долл.<sup>5</sup>, а сентябре 2010 г. он составил лишь 77,7 трлн долл.<sup>6</sup> В докризисный период (начиная приблизительно с конца 1970-х гг.) срочный сегмент мирового финансового рынка рос постоянно и намного быстрее спотового. На *диаграмме 1* представлены среднегодовые темпы прироста объема контрактов в обращении на мировом рынке деривативов с капитализацией мирового рынка акций и облигаций с 1995 по 2007 гг.

Пик развития срочного сегмента мирового финансового рынка пришелся на 2007 г. (*диаграмма 2*), когда объем контрактов в обращении на мировом рынке финансовых деривативов превышал суммарную капитализацию мирового рынка акций и облигаций примерно в 4,5 раза и составил 457 трлн долл.<sup>7</sup>

Рассмотрим срочные инструменты мирового финансового рынка более подробно.

*Срочным инструментом (производным инструментом, деривативом)* называется контракт о покупке (продаже) определенного актива (называемого базовым) в определенную в контракте дату в будущем по определенной в контракте цене или контракт о покупке (продаже) права на покупку (продажу) определенного в контракте актива в определенную в контракте дату в будущем по определенной в контракте цене. В роли базового актива могут выступать любые активы мирового финансового рынка. В основном к ним относятся следующие активы: валюта, процентные ставки, акции, фондовые индексы, облигации, основные группы товаров, кредитный риск и риск дефолта по долговым инструментам. К базовым активам могут также

<sup>1</sup> URL: <http://www.world-exchanges.org/statistics/annual/2009/equity-markets/total-value-share-trading> (дата обращения: 01.07.2011).

<sup>2</sup> BIS Quarterly Review. December 2010.

<sup>3</sup> По методологии BIS. Объем контрактов в обращении (notional amount outstanding) – трансформированный показатель объема открытых позиций, введенный во избежание двойного счета по открытым позициям.

<sup>4</sup> BIS Quarterly Review. December 2010.

<sup>5</sup> The Global Derivatives Market – an Introduction. Deutsche Borse Group. White Paper [Электронный ресурс]. URL: ([http://www.eurexchange.com/download/documents/publications/global\\_derivatives\\_market.pdf](http://www.eurexchange.com/download/documents/publications/global_derivatives_market.pdf)) (дата обращения: 01.07.2011).

<sup>6</sup> BIS Quarterly Review. December 2010.

<sup>7</sup> The Global Derivatives Market – an Introduction. Deutsche Borse Group. White Paper [Электронный ресурс]. URL: [http://www.eurexchange.com/download/documents/publications/global\\_derivatives\\_market.pdf](http://www.eurexchange.com/download/documents/publications/global_derivatives_market.pdf) (дата обращения: 01.07.2011).

относиться экзотические товары и нематериальные активы, например погода.

Первые срочные инструменты возникли в XVII–XVIII вв. на рынке тюльпанов в Голландии и на рынке зерна в США, однако срочный рынок в современном виде начал активно развиваться с возникновением необходимости хеджирования плавающих валютных курсов, введенных на Ямайской валютной конференции в 1976 г. До провозглашения принципов Ямайской валютной системы, валютные курсы были фиксированными, что предполагало отсутствие валютного риска в международных экономических отношениях. В свою очередь, потребность в хеджировании валютного риска послужила локомотивом активного развития срочных инструментов на валютном рынке, которое привело к дальнейшему распространению техники хеджирования и спекулятивных операций с деривативами и на рынках других базовых активов.

Срочные контракты мирового финансового рынка представлены следующими инструментами:

- фьючерсы;
- форварды;
- опционы;
- свопы;
- кредитные деривативы.

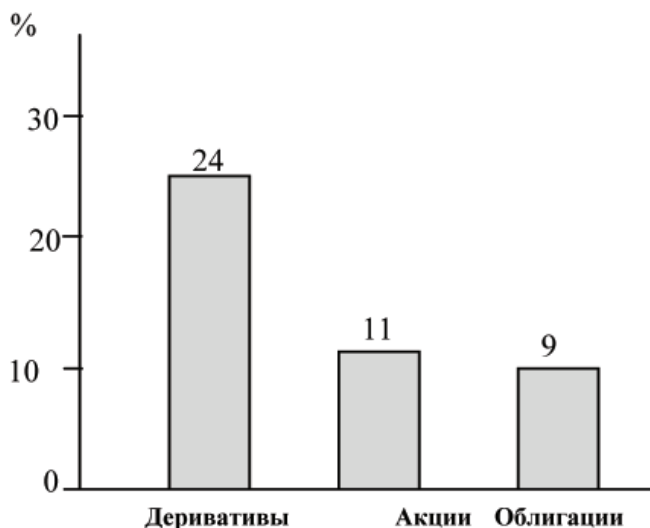
*Фьючерсным контрактом* называется обязательство покупателя купить, а продавца продать определенный контракт актив по определенной в нем цене в определенную дату в будущем.

Определение *форварда* идентично *фьючерсу*. Разница между ними состоит в принципах обращения и расчетов. Например, фьючерсы обращаются только на бирже, а форварды – только на внебиржевом рынке. Соответственно, фьючерсы полностью стандартизированы биржевым регламентом относительно даты исполнения, минимального объема контракта, начальной и вариационной маржи<sup>10</sup> и т. д., тогда как условия форвардов устанавливаются сторонами индивидуально по каждому контракту. Так, дата исполнения форварда по согласованию сторон может быть любой и обеспечение по контракту может быть любым по форме (денежные средства, недвижимость) и сумме.

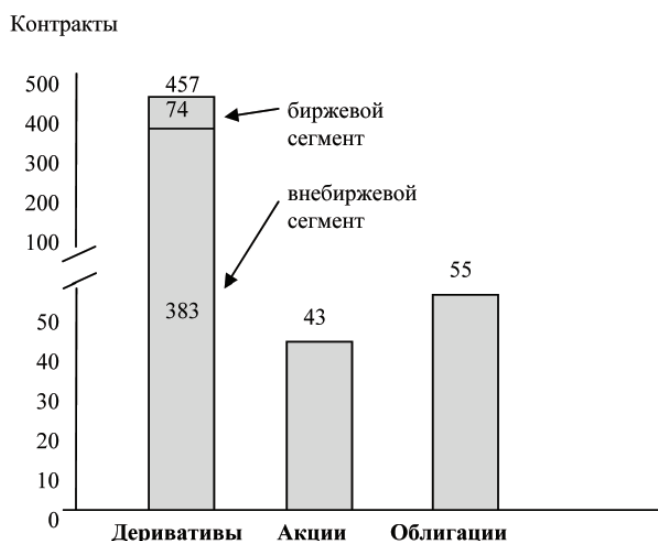
*Опционным контрактом* называется право его покупателя и обязанность его продавца купить (опцион колл) или продать (опцион пут) определенный в контракте актив по определенной в нем цене в определенную (определенные) дату (даты) в будущем. За право выбора покупатель опциона уплачивает цену, которая называется премией.

*Свопом* называется обмен активами, в котором сделка покупки/продажи актива заключается одновременно с контрсделкой (обратной сделкой) по продаже/покупке того же актива. В случае процентного свопа базовый актив (номинал обязательства) остается на балансе первоначального собственника, а обмену подлежат процентные платежи. Часто по операциям своп одна сторона уплачивает другой лишь разницу между процентными платежами.

**Диаграмма 1<sup>8</sup>. Среднегодовые темпы роста (%) объема контрактов в обращении мирового рынка деривативов, капитализации мирового рынка акций и облигаций**



**Диаграмма 2. Объем контрактов в обращении на мировом рынке деривативов, капитализация мирового рынка акций и облигаций на декабрь 2007 г., трлн евро<sup>9</sup>**



<sup>8</sup> The Global Derivatives Market – an Introduction. Deutsche Borse Group. White Paper [Электронный ресурс]. URL: [http://www.eurexchange.com/download/documents/publications/global\\_derivatives\\_market.pdf](http://www.eurexchange.com/download/documents/publications/global_derivatives_market.pdf) (дата обращения: 01.07.2011).

<sup>9</sup> Там же.

<sup>10</sup> Начальная маржа – обеспечение по контракту, вносимое сторонами при его заключении. Вариационная маржа – изменение обеспечения по контракту, равное изменению спота, умноженному на номинал контракта. Если динамика спота положительна для контрагента по фьючерсу, вариационная маржа начисляется ему от того контрагента (тех контрагентов), для которого движение спота привело к убытку по фьючерсу.

*Кредитный дериватив* – производный финансовый инструмент, в основе которого лежит кредитный риск, то есть событие, связанное с дефолтом или полной или частичной невыплатой процентов/купонов по кредиту или долговой ценной бумаге. Кредитные деривативы могут быть обеспечены долговыми обязательствами (как правило, ипотекой) и необеспеченными. В первом случае они сами являются долговыми ценными бумагами. К таким инструментам относятся секьюритизированное долговое обязательство (collateralized debt obligation – CDO) и кредитная нота (credit linked note) и др. К необеспеченным кредитным деривативам относятся кредитный дефолтный своп, своп на общий доход, форварды и опционы (например, опцион на кредитный спред). До мирового финансового кризиса 2007–2009 г. объем выпущенных кредитных деривативов стремительно рос (см. табл. 1). В 2007 г. объем открытых позиций по кредитным деривативам, по масштабу соизмеримый с капитализацией мирового фондового рынка (65,1 трлн долл. США в декабре 2007 г.), достиг 60 трлн долл. США, увеличившись за десятилетие более чем в 170 раз<sup>11</sup>. Однако затем он стремительно сокращался, что представлено на примере объемов выпуска CDO в табл. 1. Таким образом, кредитные деривативы, являясь одной из основных причин мирового финансового кризиса, оказались также лидером среди пострадавших от кризиса сегментов мирового финансового рынка.

По уровню ликвидности активов и развития финансовой инфраструктуры рынки деривативов делятся на развитые (mature) и развивающиеся (emerging).

**Таблица 1.**

**Мировой выпуск секьюритизированных  
долговых обязательств (CDO)  
с 2004 по 2010 г.<sup>12</sup>**

<b>Год</b>	<b>млрд долл.</b>
2004	157,4
2005	251,3
2006	520,6
2007	481,6
2008	61,9
2009	4,3
2010	8,0

Формально развитыми рынками являются рынки, достигшие равновесия и демонстрирующие невысокий уровень прироста показателей цен, ликвидности и

оборачиваемости<sup>13</sup>. В реальности к развитым относят рынки развитых стран с длительной историей функционирования финансовых институтов, высокими показателями ликвидности, оборачиваемости и капитализации финансовых активов, высокой диверсификацией инструментов финансового рынка, значительным количеством эмитентов и инвесторов и, как правило, невысоким уровнем прибыльности инвестиций. Развивающимися рынками формально считаются рынки с высоким уровнем роста цен финансовых активов, а также рынки стран, находящихся в стадии индустриализации экономики<sup>14</sup>. К развивающимся рынкам относятся рынки развивающихся и новоиндустриальных стран, а также стран с переходной экономикой, финансовые рынки которых демонстрируют сильный рост, финансовая инфраструктура которых находится в стадии становления, а показатели ликвидности, оборачиваемости и капитализации которых часто значительно отстают от развитых рынков. Термин emerging markets, так же как и аббревиатура BRIC<sup>15</sup>, были придуманы экономистом банка Goldman Sachs Джимом О’Нилом, который в настоящее время сомневается в целесообразности термина «развивающиеся рынки», поскольку, во-первых, показатели макроэкономики и финансовых рынков этих стран уже в значительной степени сравнялись с развитыми, а во-вторых, уровень развития их финансовой инфраструктуры, промышленности и технологий приблизился к ведущим экономикам мира. Так, например, показатель цена/прибыль, являющийся ключевым в оценке акций и традиционно отстающий на развивающихся рынках, у многих наиболее ликвидных акций транснациональных компаний развивающихся рынков уже давно вырос до уровней развитых рынков, что создает предпосылки для сомнений относительно объективности отнесения данных инструментов к категории развивающихся рынков. В этой связи Джим О’Нил предлагает заменить термин «развивающиеся рынки» на «рынки роста»<sup>16</sup>.

К целям совершения сделок с производными финансовыми инструментами относятся:

- хеджирование;
- спекуляция;
- арбитраж.

*Хеджированием* называется страхование риска неблагоприятного изменения цены спота посредством открытия противоположной позиции на срочном рынке. Возможно также хеджирование срочного инструмента посредством открытия противоположной позиции на рынке спот.

<sup>11</sup> Global Financial Stability Report. IMF. October 2008. P. 185.

<sup>12</sup> Securities Industry and Financial Markets Association. «Global CDO Issuance». 2011. Press release [Электронный ресурс]. URL: <http://sifma.org/uploadedFiles/Research/Statistics/StatisticsFiles/SF-Global-CDO-Issuance-SIFMA.xls>. (дата обращения: 01.07.2011).

<sup>13</sup> URL: <http://en.wikipedia.org> (дата обращения: 01.07.2011).

<sup>14</sup> URL: <http://en.wikipedia.org> (дата обращения: 01.07.2011).

<sup>15</sup> BRIC – Brazil, Russia, India, China – обозначение четырех крупнейших развивающихся рынков. В настоящее время используется аббревиатура BRICS – Brazil, Russia, India, China, South Africa.

<sup>16</sup> Thomson-Thomson Reuters, Interfax [сайт]. URL: <http://www.bankstore.com.ua/content/view/29899/36/> (дата обращения: 01.07.2011).

*Спекуляция* – возможность получения прибыли за счет принятия риска. *Арбитраж* – возможность получения безрисковой прибыли. Существуют два основных вида арбитражных операций: пространственный и временной.

*Пространственный арбитраж* связан с различием цен на одни и те же инструменты на различных рынках. Такие операции осуществлялись до начала 1990-х гг., однако позднее, в связи с глобализацией мирового финансового рынка и развитием информационных технологий, случаи существенного и более или менее продолжительного (хотя бы несколько секунд) различия цен на различных рынках стали крайне редкими. В настоящее время пространственный арбитраж относится скорее к теоретическим понятиям.

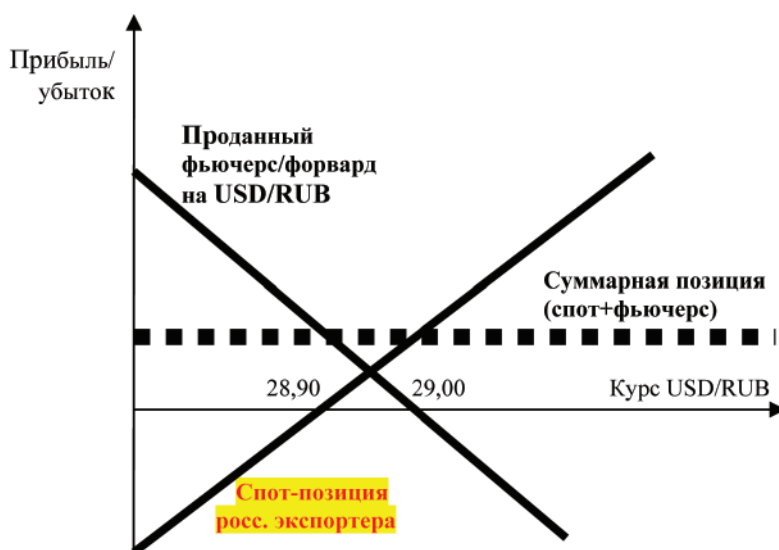
*Временной арбитраж* характеризуется возможностью получения гарантированной прибыли, связанной с известностью цены на один и тот же актив сегодня и в будущем. К временному арбитражу относится прежде всего торговля базисом, то есть разницей между спотовыми и форвардными/фьючерсными ценами. На развитых рынках базис обычно равен безрисковой процентной ставке в ситуации контанго<sup>17</sup>, то есть данный арбитраж фактически сводится к хеджированию, другими словами, к возмещению временной стоимости денег. В ситуации бэквардации<sup>18</sup> арбитраж также возможен путем покупки актива на форварде (фьючерсе) и его продажи на споте. Если наличный актив отсутствует, он может быть взят в долг. Арбитраж на бэквардации целесообразен только в том случае, если ставка по задолженному активу меньше, чем базис. Причем разница между спотовой и форвардной/фью-

черсной ценой должна быть больше безрисковой ставки, иначе прибыль не превысит временную стоимость денег.

На развивающихся рынках базис может серьезно превышать безрисковую процентную ставку, причем в условиях как контанго, так и бэквардации. Как правило, такая ситуация длится недолго, и она бывает чаще всего в случае, если безрисковая процентная ставка ниже инфляции, то есть даже большой базис в значительной степени «съедается» инфляцией. Так, например, в предкризисные годы в России по некоторым акциям базис в условиях контанго достигал 12–14 %, тогда как доходность облигаций федерального займа (ОФЗ) с аналогичными сроками была на уровне 4–5 %, а инфляция составляла 12–13 %. Очевидно, что такой базис был с нулевой реальной доходностью, а безрисковая ставка (по ОФЗ) была в реальном выражении отрицательной. Такие диспропорции типичны для развивающихся рынков. Причина отрицательной реальной безрисковой процентной ставки в России состоит в том, что в условиях падения доллара против рубля участники рынка (в том числе нерезиденты) переводили долларские активы в рубли, размещали их в наиболее надежные активы (ОФЗ), а при погашении ОФЗ переводили рубли в доллары по более низкому курсу. Таким образом, даже низкая доходность ОФЗ компенсировалась положительной курсовой разницей.

Типичными примерами временного арбитража служит также торговля с использованием инсайдерской информации и фиксация цен активов в договорных отношениях. Например, цена некоего актива (с поставкой в будущем) фиксируется в контракте на

**Рисунок 1. Пример хеджирования валютного риска российского экспортера валютным фьючерсом/форвардом**



<sup>17</sup> Безрисковая процентная ставка – доходность наиболее надежных государственных облигаций или ставка по депозитам наиболее надежных банков, условно называемая безрисковой. Контанго – ситуация на рынке, когда фьючерсные/форвардные цены превышают спотовые. Также контанго может определяться как превышение долгосрочных ставок над краткосрочными.

<sup>18</sup> Бэквардация – ситуация на рынке, когда актив на спотовом рынке торгуется выше, чем на форвардном/фьючерсном.



сегодняшнем уровне. В таком случае, если до момента оплаты по контракту цена актива будет падать, то данный актив можно будет покупать на спот-рынке с гарантией его реализации по контракту по более высокой цене. Данный пример иллюстрирует временной арбитраж. Однако такие контракты – редкость. В основном в договорах (в особенности внешнеторговых) цена договора определяется в день оплаты на основании цен ведущих бирж или информационных агентств (Thomson-Thomson Reuters, Bloomberg, Platts, Argus), что приводит к необходимости хеджировать цену актива сегодня и исключает возможность арбитража. Если во внешнеторговом контракте валюта контракта отличается от национальной валюты импортера (экспортера), то приходится хеджировать не только цену поставляемого актива, но и валютный риск.

Пример хеджирования валютного риска фьючерсом/форвардом проиллюстрирован на рис. 1.

В данном случае прибыль по захеджированной позиции российского экспортера будет находиться на уровне ставки размещения рублей за вычетом ставки привлечения в долларах. Эта разница называется *процентным дифференциалом* между двумя валютами. Форвардный курс в общем виде равняется курсу спот плюс процентный дифференциал, который может быть как положительным, так и отрицательным. Формула форвардного курса выглядит следующим образом:

$$Bid F_{\frac{A}{B}} = Bid S_{\frac{A}{B}} * \frac{\left(1 + i_{dep B} \frac{n}{365}\right)}{\left(1 + i_{cr A} \frac{n}{365}\right)},$$

где  $Bid F_{\frac{A}{B}}$  – форвардный курс покупки валюты А к валюте В,  $Bid S_{\frac{A}{B}}$  – спот-курс покупки валюты А к валюте В,  $i_{cr A}$  – процентная ставка по кредитам по валюте А,  $i_{dep B}$  – процентная ставка по депозитам по валюте В,  $n$  – количество дней в форвардном контракте.

В случае хеджирования валютного риска российского импортера процентный дифференциал будет отрицательным (см. рис. 2).

Риск неблагоприятного изменения цены актива (в том числе валютный риск) может также хеджироваться опционами. Такое хеджирование может быть линейным и нелинейным. Последнее также называется динамическим или дельта-хеджированием. Рассмотрим каждое из них на графическом примере.

Линейное хеджирование подразумевает открытие позиции по опциону, противоположной спот-позиции (рис. 3). Например, в случае хеджирования валютного риска экспортера его спот-позиция является длинной (для котировки USD/RUB). Таким образом, чтобы области прибыли/убытка для спота и опциона не совпадали, противоположной позицией по опциону для длинного спота будет длинный (купленный) пут или короткий (проданный) колл. Проданные опционы применимы только для дельта-хеджирования

**Рисунок 2. Пример хеджирования валютного риска российского импортера валютным фьючерсом/форвардом**

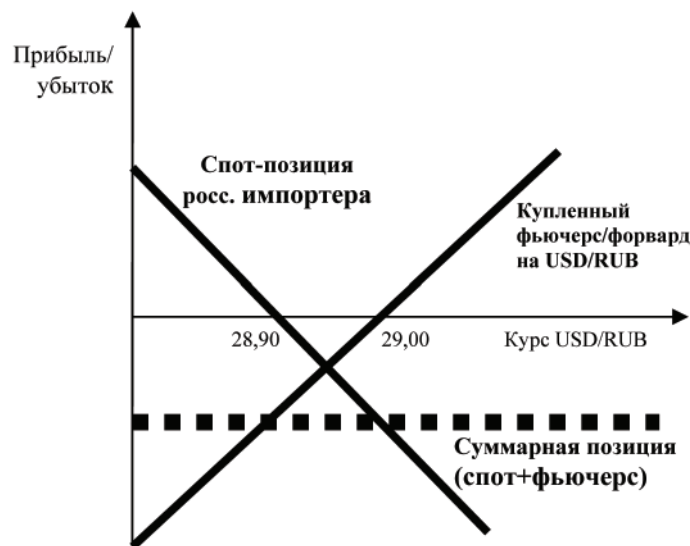
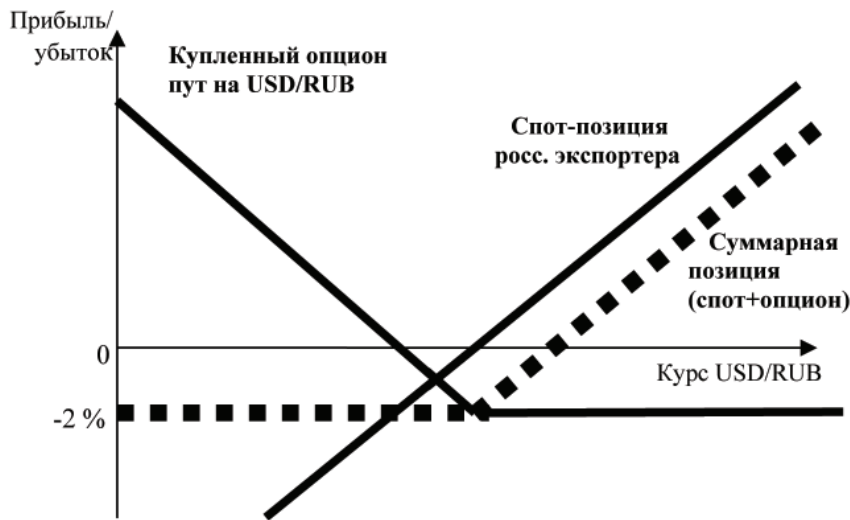


Рисунок 3. Пример хеджирования валютного риска российского экспортера валютным опционом



(см. далее), тогда как линейное хеджирование опционами предполагает только купленные опционы. Линейное хеджирование опционами всегда основывается на исполнении опциона. Недостатком линейного хеджирования является возможность получения убытка в размере уплаченной премии. Преимуществом является возможность получения неограниченной прибыли (за минусом опционной премии) в случае движения рынка сонаправленно спот-позиции (см. рис. 3).

Основным принципом дельта-хеджирования являются операции по купле-продаже опционов с целью получения прибыли от разницы между уплаченной и полученной премией. Полученная таким образом прибыль и должна компенсировать убыток по спот-позиции. В случае прибыли по спот-позиции по опционной премии возникает убыток, который должен быть примерно<sup>19</sup> равен прибыли по споту. Для того чтобы прибыль/убыток по споту компенсировались убытком/прибылью по опциону, вычисляется количество опционов, суммарная прибыль/убыток по переоценке премий которых будет равен убытку/прибыли по спот-позиции. Этим количеством и является коэффициент дельта, который показывает число опционов, необходимых для хеджирования заданного объема спот-позиции. Коэффициент дельта можно определить двумя путями:

1. Эмпирическое вычисление посредством деления рыночного изменения премии на рыночное изменение

спота. Таким образом удастся найти дельту для той цены, с которой началось изменение, а не для текущей цены. Поэтому вычисленная в данном случае дельта будет отличаться от текущей. Следовательно, целесообразно брать небольшое изменение, чтобы различие между текущей и предыдущей дельтой было минимальным. Необходимо иметь в виду, что такой способ определения дельты достоверен только на ликвидных опционных рынках, когда премия меняется постепенно при изменении спота. Если опцион неликвиден, то его премия меняется «скачками», что предполагает неверное вычисление дельты. Если опцион неликвиден, а базовый актив ликвиден (как на российском рынке FORTS<sup>20</sup>), то дельта-хеджирование базового актива невозможно, но возможно хеджирование опционной позиции спотом, которое активно применяется продукт-менеджерами в операциях с российскими структурными продуктами.

2. Вторым путем является использование информационных продуктов Thomson Reuters, Bloomberg и финансовых калькуляторов. Если рынок опционов по конкретному активу уже существует, то калькуляторы Thomson Reuters и Bloomberg самостоятельно рассчитывают дельту. Если такой рынок отсутствует, то пользователю необходимо самостоятельно вводить в калькулятор опционные параметры, такие как срок, вид (ванильный, экзотический<sup>21</sup>), стиль (американский, европейский, азиатский<sup>22</sup>), цена исполнения и волатильность, в качестве которой может использоваться

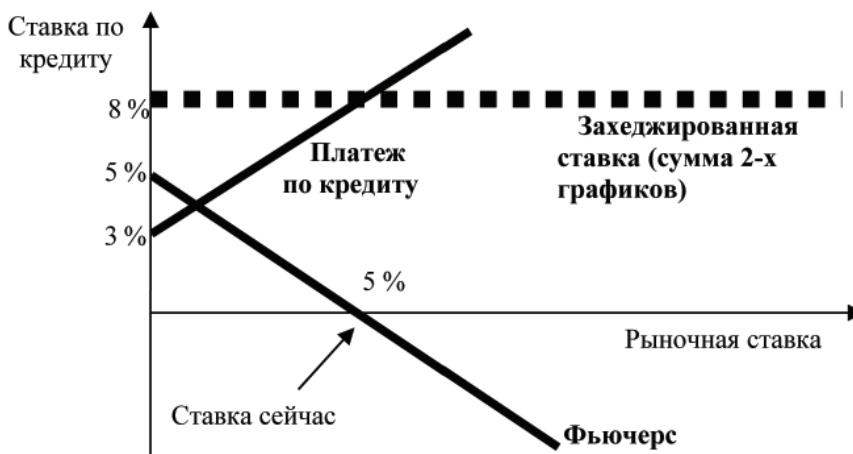
<sup>19</sup> Дельта-хеджирование является точным только при небольших изменениях цены. Насколько они должны быть «небольшими», показывает коэффициент гамма, который показывает скорость изменения дельты относительно изменения спота. Чем больше гамма, тем менее точно дельта-хеджирование при возрастающих изменениях спота.

<sup>20</sup> Futures and Options on Russian Trading System – срочная секция российской биржи РТС.

<sup>21</sup> Опционы могут быть ванильными, то есть простыми, к которым относятся колл и пут, и экзотическими, т. е. с необычными графиками выплаты и с дополнительными условиями, например с барьерами. На организованном рынке торгуются (за редким исключением) только ванильные опционы, тогда как экзотические опционы торгуются на внебиржевом рынке.

<sup>22</sup> Европейский опцион может быть исполнен только в последний день его обращения по цене исполнения, американский – в любой день по цене исполнения, азиатский – в определенную дату по средней цене спота за период.

Рисунок 4. Хеджирование плавающей процентной ставки от повышения с помощью FRA



историческая волатильность или волатильность, самостоятельно оцениваемая пользователем. В случае наличия опционного рынка по базовому инструменту калькуляторы Thomson Reuters и Bloomberg используют не историческую волатильность, а волатильность, оцениваемую участниками рынка, то есть внутреннюю волатильность опциона (implied volatility), которая часто отличается от исторической. В случае использования ручного финансового калькулятора пользователю придется самостоятельно вводить все опционные параметры, включая волатильность, независимо от факта существования опционного рынка по данному базовому активу.

Приведем пример дельта-хеджирования.

Сегодня нефть сорта Brent стоит 74 долл. за баррель. Ближайший страйк (цена исполнения опциона) – 75 долл. за баррель. Цена 3-месячного опциона пут со страйком 75 – 2,02 долл. На следующий день цена нефти поднялась до 75, а пут с тем же страйком упал до 1,5 долл. Базовым активом опционного контракта являются 1000 баррелей нефти. Перед хеджером стоят следующие задачи:

- 1) посчитать дельту опциона в первый день;
- 2) определить, сколько опционов пут надо было купить в первый день российскому экспортеру нефти, чтобы его будущий экспорт в объеме 70 000 баррелей был захеджирован методом дельта-хеджирования;
- 3) как нужно изменить опционную позицию на второй день при условии, что дельта колла при деньгах составляет 0,5<sup>23</sup>?

Ответим на поставленные вопросы.

1. Дельта опциона равняется изменению премии опциона, деленному на изменение цены баз. актива, т. е.

дельта в первый день составит  $(1,5 - 2,02) / (75 - 74) = 0,52$  (по модулю<sup>24</sup>).

2. Так как 1 опцион – это 1000 баррелей, то количество купленных путов составит  $70 / 0,52 = 135$  (округляя до целого).

3. На второй день страйк совпадает со спотом, поэтому дельта станет 0,5 и количество купленных путов составит  $70 / 0,5 = 140$ , следовательно нужно докупить 5 опционов пут.

На современном этапе развития мирового срочного рынка все большую актуальность приобретает проблема хеджирования риска неблагоприятного изменения плавающих процентных ставок, что явилось причиной доминирования процентного сегмента в структуре мирового рынка деривативов. Так, в июне 2010 г. суммарный объем процентных деривативов в обращении составил 521,4 трлн долл., тогда как объем всего мирового рынка деривативов составил 658,2 трлн долл.<sup>25</sup>

Заемщики по кредиту и эмитенты долговых ценных бумаг с плавающей процентной ставкой несут риск повышения плавающей процентной ставки относительно текущего уровня. Кредиторы и инвесторы в долговые ценные бумаги с плавающей процентной ставкой несут риск снижения плавающей процентной ставки относительно текущего уровня. Плавающая процентная ставка представляет собой сумму референсной ставки и фиксированной части, отражающей кредитоспособность заемщика и называемой премией. В качестве референсной ставки выступают обычно либо мировые эталонные (benchmark) ставки, такие как LIBOR<sup>26</sup> или EURIBOR<sup>27</sup>, или эталонные ставки для данной страны, как, например, MOSPRIME<sup>28</sup> для России.

<sup>23</sup> Дельта любого опциона «при деньгах», т. е. когда цена исполнения совпадает с текущим спотом, равняется 0,5.

<sup>24</sup> Значение дельты для вычисления количества опционов (спота) всегда берется по модулю.

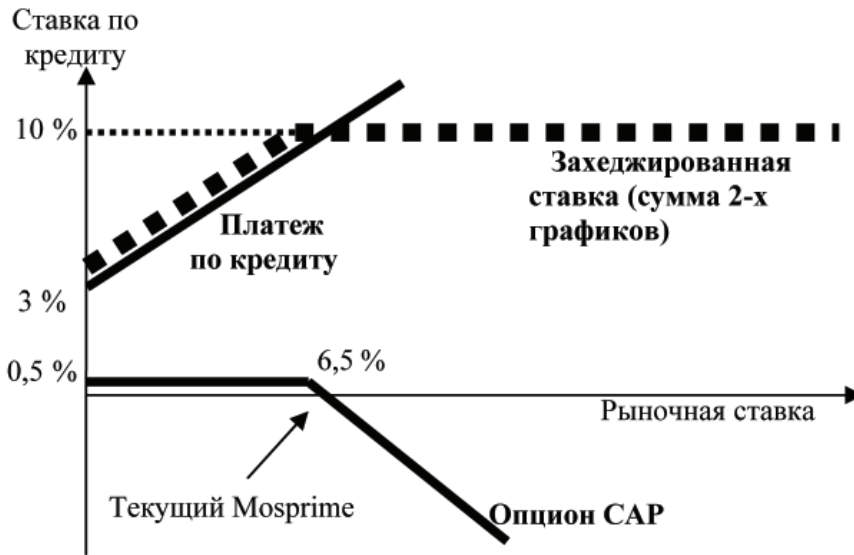
<sup>25</sup> BIS Quarterly Review, December 2010.

<sup>26</sup> LIBOR – London Interbank Offered Rate – ставка предложения лондонского межбанковского необеспеченного денежного рынка.

<sup>27</sup> EURIBOR – ставка предложения межбанковского необеспеченного денежного рынка еврозоны.

<sup>28</sup> MOSPRIME – один из ведущих индикаторов денежного рынка России. Представляет собой усредненную ставку предоставления рублевых кредитов на московском денежном рынке. Рассчитывается Национальной валютной ассоциацией на основе ставок размещения рублевых кредитов, объявляемых ведущими участниками российского денежного рынка первоклассным финансовым институтам с мая 2005 г.

Рисунок 5. Хеджирование плавающей процентной ставки от повышения с помощью опциона CAP



Наиболее популярными являются их трехмесячные показатели. К инструментам хеджирования плавающих процентных ставок относятся соглашения о будущей процентной ставке (Forward Rate Agreement – FRA), процентные опционы CAP (хеджируют от повышения), FLOOR (хеджируют от понижения), COLLAR (устанавливают диапазон колебания ставки) и процентные свопы.

Приведем пример хеджирования с помощью соглашения о будущей процентной ставке.

Компания выплачивает проценты по кредиту по ставке MosPrime 3М + 3%. Осталось 2 платежа – через 2 и 5 мес. Менеджер ожидает роста ставок и хочет захеджировать риск. Ставка по ближайшему платежу уже зафиксирована, а по следующему – будет фиксироваться через 2 мес. Ее компания и будет хеджировать, для чего она покупает фьючерс на MosPrime 3М по 5% (текущая котировка) со сроком истечения через 2 мес. или (на языке трейдеров) FRA 2x5 (соглашение о ставке, которая будет зафиксирована на 3 мес. через 2 мес.). На рис. 4 видно, что ставка будет зафиксирована и независимо от изменения ставок на рынке, компания заплатит фиксированные 8%.

Хеджирование процентной ставки от понижения (для кредитора) осуществляется продажей FRA.

Теперь рассмотрим хеджирование плавающей процентной ставки от повышения с помощью опциона CAP.

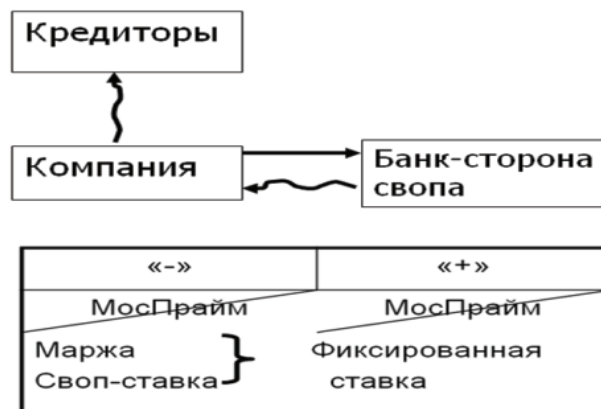
Компания выплачивает проценты по кредиту по ставке MosPrime 3М + 3%. Менеджер ожидает роста ставок и хочет захеджировать риск. Максимальная ставка, которую готова платить компания, – 10%. Менеджер покупает опцион CAP, страйк по которому выбирается исходя из пожеланий компании по максимальной процентной ставке. Например, премия опциона CAP сроком 1 год со страйком 6,5% равна 0,5%. В результате максимальная ставка, которую платит компания по кредиту –  $6,5 + 0,5 + 3 = 10\%$  (см. рис. 5).

Хеджирование процентной ставки от понижения (для кредитора) осуществляется покупкой опциона FLOOR.

Рассмотрим также хеджирование плавающей процентной ставки от повышения посредством процентного свопа.

Компания выплачивает проценты по кредиту по ставке MosPrime 3М + 3% (3% называются маржой

Рисунок 6. Хеджирование плавающей процентной ставки от повышения с помощью процентного свопа



банка-кредитора). Менеджер ожидает роста ставок и хочет захеджировать риск. Компания вступает в сделку своп, по которому банк обязуется выплачивать компании проценты по плавающей ставке в обмен на получение фиксированной ставки, именуемой своп-ставкой. Полученные от банка средства по переменной ставке компания направляет на погашение платежа по кредиту, добавляя к этой сумме маржу банка-кредитора. В результате выплаты по кредиту сведены к фиксированной ставке для компании (см. *рис. б*).

Таким образом, использование деривативов в качестве хеджирующего инструмента становится еще более актуальным в условиях кризиса мирового финансового рынка, тогда как спекулятивные операции с производными инструментами в кризисный период связаны с повышенным уровнем рыночного риска, риска контрагента и других видов риска.

УДК 341:343.52 (045)

**БЕЛОВА М. А.**

кандидат юридических наук,

доцент кафедры уголовно-правовых дисциплин Некоммерческого образовательного учреждения «Институт экономики и предпринимательства» (НОУ ИНЭП)

### МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВЫЕ НОРМЫ О ПРОТИВОДЕЙСТВИИ НЕЗАКОННОМУ ОБОРОТУ ДОКУМЕНТОВ, В ТОМ ЧИСЛЕ ПАСПОРТОВ, В СФЕРЕ МИГРАЦИИ

Сотрудничество государств в борьбе с незаконной миграцией, как и с другими нарушениями международной законности, составляет ту область общечеловеческих интересов, где общая заинтересованность в их предотвращении и борьбе с ними обуславливает и совместные действия, и широкое использование международного механизма. Запрет незаконного оборота паспортов является одним из действенных механизмов противодействия незаконной миграции.

В международном праве специалисты выделяют три вида правонарушений: международные преступления, уголовные преступления международного характера и другие международные правонарушения – деликты. Хотя четких критериев отнесения каких-либо деяний к числу преступлений международного характера, из числа указанных, пока не выработано, большинство авторов относят незаконную миграцию к уголовным преступлениям международного характера, наносящим ущерб экономическому, социальному и культурному развитию государств<sup>1</sup>.

Незаконный оборот документов способствует в первую очередь неконтролируемой миграции, которая является проблемой всего международного сообщества в целом.

Следует согласиться с В. С. Овчинским, что незаконная миграция требует особого регламентирования, поскольку деятельность организованных преступных

групп, касающаяся незаконного ввоза мигрантов и другой связанной с этой преступной деятельностью, постоянно расширяется в последнее время, что причиняет большой ущерб государствам и может создавать угрозу жизни или безопасности вовлеченных в него мигрантов<sup>2</sup>.

В Докладе Совета Национальной Безопасности 2000 г. отмечено, что международные преступные организации занимаются контрабандой мигрантов в дополнение к другой преступной деятельности. Целые группы специализируются именно в этой сфере. В систему маршрутов перемещения людей обычно входят местные агенты (вербуют людей, заинтересованных в нелегальной иммиграции в США и формируют из них группы для отъезда), оформители (принимают меры для обеспечения документами, визами), международные брокеры (облегчают промежуточные пути и обеспечивают прибытие в место назначения).

Торговцы женщинами и детьми используют разнообразные способы переправки своих жертв через национальные и международные границы. Существуют законные способы, когда для пересечения международных границ получают легальные документы, после чего жертвы исчезают или нарушают визовый режим. Торговцы, однако, используют и фальшивые, исправленные, подделанные документы для получения подлинных виз<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> См.: Панов В. П. Международное уголовное право. М., 1997. С. 71.

<sup>2</sup> См.: Овчинский В. С. XXI век против мафии // Криминальная глобализация и Конвенция ООН против транснациональной организованной преступности. М.: ИНФРА-М, 2001. С. 19.

<sup>3</sup> International crime threat assessment: Доклад Совета Национальной Безопасности. 2000. [Электронный ресурс]. URL: <http://crime.vl.ru> (дата обращения: 11.11.2011).

По мнению М. И. Баранник, незаконная миграция вряд ли является преступлением самостоятельным: говоря о незаконной миграции, подразумевают преступность мигрантов либо преступления, совершаемые с использованием каналов незаконной миграции. Возможно, поэтому ни в международных, ни в национальных законодательных нормативных актах нет статей, содержащих объективную сторону данного состава преступления. Обычно речь идет о незаконном переходе государственной границы, торговле людьми, контрабанде товаров, подделке документов.

При этом М. И. Баранник сформулировала определение понятия незаконной миграции следующим образом: «Незаконная миграция – это въезд в определенную страну, пребывание на ее территории и выезд с ее территории иностранных граждан и лиц без гражданства с нарушением законодательства, регулирующего порядок въезда, пребывания, транзитного проезда и выезда иностранных граждан; произвольное изменение ими своего правового положения в период нахождения на ее территории, а также выезд с территории страны ее граждан с нарушением законодательства, регулирующего порядок их выезда»<sup>4</sup>. Исходя из приведенного, можно сделать вывод, что незаконную выдачу паспорта гражданина Российской Федерации, а равно внесение заведомо ложных сведений в документы, повлекшее незаконное приобретение гражданства Российской Федерации следует относить к информационным преступлениям, направленным на содействие незаконной миграции.

Международное сообщество и зарубежные страны по-разному реагируют на незаконный информационный оборот. Как отмечает И. П. Блищенко, все меры международного сотрудничества в рамках международных организаций можно разделить на следующие: содействие заключению международных договоров и соглашений по борьбе с международной преступностью; выработка общих международных стандартов предупреждения преступности, преследования и наказания за совершение преступлений международного характера; выработка рекомендаций по борьбе с общеуголовными преступлениями и консультативная помощь государствам с учетом того, что каждое государство осуществляет эту борьбу в пределах своей территории в соответствии с собственными социальными и экономическими условиями<sup>5</sup>.

Анализируя международно-правовые запреты, в том числе уголовно-правовые, необходимо помнить один из важнейших международных документов – Всеобщую Декларацию прав человека, принятую Генеральной Ассамблеей ООН 10 декабря 1948 г. Статья 13 Декларации устанавливает право каждого свобод-

но передвигаться и выбирать место жительства как в пределах собственного государства, так и за рубежом<sup>6</sup>.

К настоящему времени международное сообщество имеет целую систему международных договоров, подготовленных и заключенных в рамках различных международных организаций, в том числе ООН.

В Конвенции ООН против коррупции от 31 октября 2003 г., подписанной от имени Российской Федерации в городе Мерида (Мексика) 9 декабря 2003 г., ратифицированной Россией 08.03.2006 г., указано, что государства-участники, в частности, осуществляют обмен с другими государствами-участниками информацией о конкретных средствах и методах, применяемых для совершения преступлений, включая использование поддельных удостоверений личности, фальшивых, измененных или поддельных документов и других средств для сокрытия деятельности (ст. 48).

Поэтому государства должны принять такие меры, какие могут потребоваться в соответствии с его внутренним законодательством и правилами для запрещения следующих действий: а) создание неофициальной отчетности; б) проведение неучтенных или неправильно зарегистрированных операций; в) ведение учета несуществующих расходов; г) отражение обязательств, объект которых неправильно идентифицирован; д) использование поддельных документов; и е) намеренное уничтожение бухгалтерской документации ранее сроков, предусмотренных законодательством<sup>7</sup>.

Позитивным шагом следует признать присоединение России в 1992 г. к Женевской Конвенции ООН о статусе беженцев 1951 г. и Протоколу к ней от 1967 г.<sup>8</sup>, на основании которого Россия взяла на себя международные обязательства по оказанию помощи лицам, ищущим убежище, и обеспечению их защиты.

Запрет незаконного оборота паспортов является одним из действенных механизмов противодействия незаконной миграции.

Международное противодействие подлогам Россия осуществляет путем сотрудничества с Интерполом, подписания международных договоров и соглашений со странами ближнего и дальнего зарубежья. Например, постановлением Правительства РФ от 29 сентября 1998 г. «О подписании Соглашения между правительствами государств-участников Черноморского экономического сотрудничества о взаимодействии в борьбе с преступностью» предписано, что стороны будут сотрудничать, прежде всего в области борьбы со следующим видом преступлений: подделка всех видов официальных документов, удостоверяющих личность<sup>9</sup>.

В итоговом документе совещания министров «восьмерки» по борьбе с терроризмом (Париж, 30 июля

<sup>4</sup> Баранник М. И. Криминологические и правовые проблемы борьбы с незаконной миграцией. Владивосток: Изд-во Дальневост. ун-та, 2002. С. 12.

<sup>5</sup> См.: Блищенко И. П., Каламкарян Р. А., Карпец И. И. и др. Международное уголовное право. М.: Наука, 1995. С. 141.

<sup>6</sup> См.: Российская газета. 1995. 5 апр.

<sup>7</sup> См.: О ратификации Конвенции Организации Объединенных Наций против коррупции: Федеральный закон от 08.03.2006 г. № 40-ФЗ // Российская газета. 2006. 21 март.

<sup>8</sup> См.: Официальный сайт ООН. URL: [http://www.un.org/ru/documents/decl\\_conv/conventions/refugees.shtml](http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/refugees.shtml) (дата обращения: 12.09.2011).

<sup>9</sup> См.: СЗ РФ. 1998. № 40. Ст. 4978.

1996 г.) указано, что все государства должны предпринять действенные меры для предотвращения передвижения отдельных террористов и террористических групп путем усиления пограничного контроля и контроля за выдачей удостоверений личности и проездных документов, а также путем недопущения подделки, подлога или использования фальшивых документов<sup>10</sup>.

Существует также ряд документов, принятых в рамках Международной организации труда (МОТ), касающихся миграции и прав мигрантов. Так, в Конвенции № 97 о трудящихся-мигрантах (1949 г.) указано: «Всякое лицо, способствующее тайной или незаконной иммиграции, подлежит соответствующему наказанию»<sup>11</sup>.

В Конвенции № 143 «О злоупотреблениях в области миграции и об обеспечении трудящимся мигрантам равенства возможностей и обращения» (1975 г.) предусмотрена необходимость установления уголовной ответственности, включая тюремное заключение, для организаторов нелегальной миграции лиц, пытающихся найти в других странах работу, и предпринимателей, незаконно использующих их труд. В рамках своей юрисдикции государства обязуются пресекать эти преступления и привлекать к ответственности преступников независимо от страны их совершения<sup>12</sup>.

К сожалению, Россия не является участником данной Конвенции, однако она подписала и ратифицировала Протокол против незаконного ввоза мигрантов по суше, морю и воздуху, дополняющий Конвенцию ООН против транснациональной организованной преступности, принятый резолюцией 55/25 Генеральной Ассамблеи от 15.11.2000 г. До принятия данного Протокола не было универсального документа, регулировавшего все аспекты незаконного ввоза мигрантов. В нем сказано, что государства-участники Протокола обеспокоены значительным расширением деятельности организованных преступных групп применительно к незаконному ввозу мигрантов и другой связанной с этим преступной деятельности, которая причиняет огромный ущерб государствам.

Значительная часть Протокола посвящена указанию на необходимость внимания на оборот документов. Статья 12 так и называется «Надежность документов и контроль за ними», она предусматривает, что каждое государство-участник принимает в пределах имеющихся возможностей такие меры, какие могут потребоваться для обеспечения определенного качества выдаваемых им документов на въезд/выезд или удостоверений личности, которое в максимальной степени затрудняло бы их неправомерное использование и подделку или противозаконное изменение, воспроизведение или вы-

дачу; и обеспечения защищенности и надежности документов на въезд/выезд или удостоверений личности, выданных этим государством-участником или от его имени, а также для предупреждения их незаконного изготовления, выдачи и использования.

Государство проводит по просьбе другого государства-участника, в соответствии со своим внутренним законодательством, – и в течение разумного срока проверку законности и действительности выданных или якобы выданных от его имени документов на въезд/выезд или удостоверений личности (ст. 13). При этом государства сотрудничают друг с другом и с компетентными международными организациями, неправительственными организациями, другими соответствующими организациями и другими элементами гражданского общества, в надлежащих случаях, в обеспечении на своей территории должной подготовки кадров в целях предупреждения, пресечения и искоренения деяний, указанных в статье 6 настоящего Протокола, а также защиты прав мигрантов, которые стали объектом таких деяний. Указанная подготовка включает повышение надежности и качества документов на въезд/выезд, а также обнаружение и выявление поддельных документов на въезд/выезд или удостоверений личности (ст. 14)<sup>13</sup>.

В Протоколе регламентировано понятие «поддельный документ на въезд/выезд или удостоверение личности». Под ним понимаются следующие документы на въезд/выезд или удостоверение личности, которые: были подделаны или изменены каким-либо материальным образом любым лицом или учреждением, кроме тех, которые в законном порядке уполномочены изготавливать или выдавать документ на въезд/выезд или удостоверение личности от имени государства; или были ненадлежащим образом выданы или получены с помощью представления неверных данных, коррупции или принуждения или каким-либо иным незаконным образом; или используются лицом, иным, чем законный владелец<sup>14</sup>.

В статье 6 Протокола «Криминализация» сказано, что государство-участник должно принять такие законодательные и другие меры, какие могут потребоваться, с тем чтобы признать в качестве уголовно наказуемых, в частности, следующие деяния, когда они совершаются умышленно и с целью получить, прямо или косвенно, финансовую или иную материальную выгоду: изготовление поддельного документа на въезд/выезд или удостоверения личности; приобретение или предоставление такого документа или владение им.

Рассмотрим наличие указанных деяний в отечественных нормативных актах.

<sup>10</sup> См.: Сборник правовых актов. 1998. Вып. 10. Ст. 12512.

<sup>11</sup> См.: Официальный сайт ООН. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.un.org/ru/documents/decl\\_conv/conventions/migrant.shtml](http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/migrant.shtml) (дата обращения: 12.09.2011).

<sup>12</sup> См.: Панов В. П. Международное уголовное право: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 1997. С. 109.

<sup>13</sup> Конвенция ООН против транснациональной организованной преступности: Резолюция 55/25 Генеральной Ассамблеи от 15.11.2000 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.un.org/russian/document/convents/prrotocol2.html> (дата обращения: 14.09.2011).

<sup>14</sup> См.: Там же.



В статье 292.1 УК РФ предусмотрены следующие виды незаконных деяний. Во-первых, незаконная выдача должностным лицом или государственным служащим паспорта гражданина Российской Федерации иностранному гражданину или лицу без гражданства. Во-вторых, внесение должностным лицом, а также государственным служащим или служащим органа местного самоуправления, не являющимся должностным лицом, заведомо ложных сведений в документы, повлекшее незаконное приобретение гражданства Российской Федерации. В-третьих, неисполнение или ненадлежащее исполнение должностным лицом или государственным служащим своих обязанностей вследствие недобросовестного или небрежного отношения к службе, если это повлекло незаконную выдачу паспорта гражданина Российской Федерации иностранному гражданину или лицу без гражданства либо незаконное приобретение гражданства Российской Федерации.

В УК РФ также установлена ответственность за приобретение или сбыт официальных документов (ст. 324), а также за подделку, изготовление, сбыт, использование подложных документов (ст. 327).

Проведенный анализ ответственности за незаконный оборот паспортов и иных документов на въезд и выезд из стран в международном праве позволил сделать вывод, что существует ряд значимых документов, где уделено внимание указанной проблеме.

Рассмотрим пример, свидетельствующий том, что подделка паспортов является международной проблемой. Международная группа предлагала свои услуги на российском «черном рынке». Любой желающий мог приобрести себе не только гражданство и паспорт одной из стран Евросоюза, но и автомобильные права новой родины. Стоила такая услуга, в зависимости от государства, от 35 до 55 тыс. евро.

Липовые документы изготавливались за рубежом и затем доставлялись в Россию к своему новому вла-

дельцу. Вскрыть эту цепочку позволила операция, проведенная Департаментом экономической безопасности МВД России (далее – ДЭБ). Один из сотрудников ДЭБа выступил в качестве покупателя внутреннего и зарубежного паспортов и водительских прав Болгарии. Один из членов ОПГ, гражданин Грузии, проживающий в Австрии, потребовал предоплату в пять тыс. евро. Готовые документы посредник привез в один из столичных ресторанов, где при передаче 50 тыс. евро и был задержан<sup>15</sup>. Заметим, что в отношении виновного было возбуждено уголовное дело по ст. 159 УК РФ («Мошенничество»), так как уголовная ответственность за незаконный оборот иностранных документов в УК РФ не установлена.

Статья 327 УК РФ предусматривает ответственность за подделку удостоверения или иного официального документа, предоставляющего права или освобождающего от обязанностей, в целях использования, либо сбыта такого документа (ч. 1) а также за использование заведомо подложного документа (ч. 3). По ст. 325 УК РФ наказуемо незаконное приобретение или сбыт официальных документов, предоставляющих права или освобождающих от обязанностей. Анализ практики применения указанных статей позволил сделать вывод, что ни в одном случае предметом преступления не был иностранный официальный документ. В этой связи считаем необходимым расширить понятие официального документа – предмета преступлений, предусмотренных статьями уголовного закона РФ, который бы включал в себя в том числе официальные документы иностранных государств и международных организаций.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Баранник М. И. Криминологические и правовые проблемы борьбы с незаконной миграцией. – Владивосток : Изд-во Дальневост. ун-та, 2002. – 69 с.
2. Блищенко И. П. Международное уголовное право / И. П. Блищенко, Р. А. Каламкрян, И. И. Карпец и др. – М. : Наука, 1995. – 172 с.
3. Игорев А. Паспортами Евросоюза торговали за 55 тысяч евро. Перекрыт канал поставки липовых европейских документов в Россию // Комсомольская правда. – 2010. – 9 авг.
4. Овчинский В. С. XXI век против мафии // Криминальная глобализация и Конвенция ООН против транснациональной организованной преступности. М. : ИНФРА-М, 2001. – С. 19.
5. Панов В. П. Международное уголовное право : учебное пособие. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 320 с.

<sup>15</sup> Игорев А. Паспортами Евросоюза торговали за 55 тысяч евро. Перекрыт канал поставки липовых европейских документов в Россию // Комсомольская правда. 2010. 09 авг.

УДК 343.352:37 (045)

**БУКАЛЕРОВА Л. А.**

доктор юридических наук, доцент

**СТРЕБКОВ Ю. П.**

старший преподаватель кафедры уголовно-правовых дисциплин Некоммерческого образовательного учреждения «Институт экономики и предпринимательства» (НОУ ИНЭП)

**К ВОПРОСУ О ВЗЯТОЧНИЧЕСТВЕ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ**

Коррупция опасна снижением качества выполнения государственных функций и девальвацией различных государственных и общественно значимых сфер, в частности – сферы образования.

В России коррупционная тройка «лидеров» со стороны государственных ведомств уже два года остается прежней: в первую очередь взятки берут сотрудники ГИБДД (24,2 млрд руб. за 2010 г.), представители высших образовательных заведений (общий объем взяток составил 20,1 млрд руб.), а также работники здравоохранения (объем взяток – 35,3 млрд руб. за минувший год)<sup>1</sup>.

По данным МВД России в 2009 г. было выявлено 1143 факта дачи и получения взятки в сфере образования, что на 91 % больше, чем в 2008 г. Средний размер взятки составил около 20 тыс. руб., а сумма материального ущерба – 155,8 млн руб., общая сумма взяток – 22,6 млн руб. Подозревались в коррупции 928 человек, из них больше половины (495 человек) являлись сотрудниками учреждений среднего образования, 265 – учреждений высшего образования и 33 – учреждений, осуществляющих подготовку юридических кадров.

Осознавая серьезность проблемы, связанной с коррупцией в сфере образования, Департамент экономической безопасности МВД России (ДЭБ) ежегодно проводит операцию «Образование». По словам

А. Шишко, в ходе операции ДЭБа «Образование–2009» возбуждено более тысячи дел о взятках в сфере образования<sup>2</sup>. В ходе брифинга на тему «Противодействие коррупции в сфере образования. Итоги оперативно-профилактической операции «Образование–2009» было сказано, что к вопросу ЕГЭ милиционеры отнеслись с особым вниманием. Так, в Саратовской области возбуждено уголовное дело в отношении главного специалиста районного отдела образования, который получил взятку в размере 20 тыс. руб. за оказание помощи учащемуся средней школы при сдаче ЕГЭ по биологии<sup>3</sup>.

По сведениям начальника 3-го отдела оперативно-розыскного бюро департамента А. Бланкова, по итогам операции «Образование–2010» в начале 2010 г. в Архангельской области за взятку 540 тыс. руб. был задержан ректор Северного государственного медицинского университета<sup>4</sup>.

Только в г. Москве по данным ГУВД за 9 месяцев 2010 г. выявлено 581 преступление по ст. 290 УК РФ – «Получение взятки», раскрыто 467 дел, к уголовной ответственности привлечено 138 лиц, 15 из которых являются должностными лицами органов образования<sup>5</sup>.

За первое полугодие 2011 г. к уголовной ответственности привлекались преподаватели высших

<sup>1</sup> См.: *Климова М.* Расти, взятка, большая и маленькая [Электронный ресурс]. URL: <http://polit.ru/article/2011/07/22/vzyatki> (дата обращения: 15.11.2011).

<sup>2</sup> См.: *Евстифеев Д.* Средняя взятка за помощь в ЕГЭ – 20 тысяч рублей [Электронный ресурс]. URL: <http://www.izvestia.ru/education1/article3134295/> (дата обращения: 15.11.2011).

<sup>3</sup> После введения ЕГЭ коррупция в образовании выросла в 2 раза. См.: официальный сайт Финам.ру. URL: <http://finam.info> (дата обращения: 17.11.2011).

<sup>4</sup> Коррупция в образовании России: как общество легализует собственное незнание. См.: официальный сайт Общества защиты прав потребителей образовательных услуг (дата обращения: 17.11.2011).

<sup>5</sup> См.: *Васильев В.* Казино переехали в элитные квартиры и коттеджи в Подмоскowie // Комсомольская правда. 2010. 15 окт. С. 15.

учебных заведений, в частности преподаватель Московского государственного университета технологии и управления, заведующий кафедрой Московской государственной академии ветеринарной медицины и биотехнологии им. Скрябина, преподаватель Московского государственного технологического университета «Станкин» и ряд других. В январе текущего года Лефортовский районный суд приговорил к условному сроку лишения свободы заместителя декана одного из факультетов Института государственного управления, права и инновационных технологий В. Ширяева, который получил 1900 евро от трех студентов за сдачу государственного экзамена по экономической теории<sup>6</sup>.

В 2011 году в Москве состоялась пресс-конференция с участием представителей системы МВД и членов Общества защиты прав потребителей образовательных услуг, где была озвучена такая информация, что за 2010 г. преподаватели нелегально заработали на учениках более \$5 млрд. А. Бланков привел данные, согласно которым с введением ЕГЭ количество взяток и их размер значительно увеличились. Говорилось также и о самых крупных взятках в российских вузах, к примеру, в Московском университете культуры и искусств просили 310 тыс. руб., в Архангельском Северном медицинском университете – 500 тыс. руб. Коррупционеры, по словам экспертов, отыскивают все новые способы получения незаконного вознаграждения, в том числе ЕГЭ сделал для взяточников привлекательными не только вузы, но и школы. По неофициальным данным, цена сертификата ЕГЭ составляет от 10 тыс. руб. и выше. При этом количество коррупционных преступлений в образовательной сфере стремительно растет<sup>7</sup>.

Начальник Главного управления экономической безопасности и противодействия коррупции (ГУЭ-БиПК) МВД России Д. Сугробов привел пример: подозрение в получении взятки в размере 110 тыс. руб. проректором по учебной работе столичного вуза – Государственной классической академии им. Маймонида. По данным правоохранительных органов, он вымогал у студентки пятого курса факультета «Философии и юриспруденции» 50 тыс. руб. за закрытие сессии и 60 тыс. руб. за прием госэкзаменов<sup>8</sup>.

Опросы студентов шокируют: 27 % из них признались, что за время своего обучения давали взятки в среднем 1–2 раза – 15 %, 3–5 раз – 8 %, более 5 раз –

4 %. Согласно интернет-опросу учащихся российских вузов, проведенному порталом для молодых специалистов Saeeer.ru, в 68 % вузов студенты дают взятки. В каждом четвертом вузе взяточничество процветает (25 % студентов сказали, что это обычное дело), в 43 % взяточничество есть, но это нечастое явление, только в 32 % вузов взяточничества нет<sup>9</sup>.

Мониторинг российской системы образования, который регулярно проводят эксперты Государственного университета – Высшей школы экономики (ГУ ВШЭ), неоднократно показывал, что в среднем по России взятки регулярно берут 10 % преподавателей, при этом дать взятку готовы более 20 % родителей<sup>10</sup>.

Проблема в том, что достоверных данных об объемах «черного нала» в образовании нет, по сведениям Департамента по борьбе с экономическими преступлениями МВД России, причина отсутствия таких цифр ясна, так как выявление этого вида преступления крайне затрудняет его латентность: информацию о взятках скрывают не только принимающие, но и сдающие экзамены – «из боязни, что их не зачислят или отчислят из вуза». При этом оперативники не сомневаются, что «более половины преступлений, совершенных в системе образования, связаны именно со взятками, причем не только полученными при вступительных или выпускных экзаменах, но также и на промежуточных аттестациях учащихся либо на защитах диссертаций».

Важно, что на форуме сайта [www.postupim.ru](http://www.postupim.ru) завели отдельную рубрику. «Сижу на ЕГЭ. Помогите». Конечно, небезвозмездно. Чтобы получить доступ на подобные сайты, необходимо отправить SMS, стоимость которой не ниже 100 руб.<sup>11</sup>

Не совсем понятно, почему при обнаружении нарушений со стороны должностных лиц при проведении ЕГЭ виновных не привлекают к уголовной ответственности, а просто увольняют. Так, заместитель мэра г. Москвы по вопросам образования и здравоохранения О. Голодец сообщила: «Самое серьезное нарушение при сдаче ЕГЭ, по которому идет расследование, связано с ребятами, обучающимися по форме «экстернат» в школе № 958. На сегодня уволены шесть человек из системы образования. Нарушения были крайне серьезными»<sup>12</sup>.

Следует отметить, что немаловажную роль в противодействии коррупции играет общественность. Так,

<sup>6</sup> Десять столичных преподавателей привлечены к ответственности за коррупцию в этом году. См.: официальный сайт Эхо Москвы. URL: [http://www.newsmsk.com/article/25Jul2011/school\\_corruption.html](http://www.newsmsk.com/article/25Jul2011/school_corruption.html) (дата обращения: 10.11.2011).

<sup>7</sup> Такая арифметика. На российских школьниках и студентах коррупционеры зарабатывают миллиарды долларов в год. См.: сайт [Corruptia.net](http://Corruptia.net) (дата обращения: 17.11.2011).

<sup>8</sup> Средний размер взятки в России вырос в пять раз и превысил \$10 тысяч. См.: официальный сайт РБК daily. URL: <http://www.zrpress.ru/web/2011/150/45389/?print=Y.25/07/2011> (дата обращения: 10.11.2011).

<sup>9</sup> См.: Там же.

<sup>10</sup> Коррупция в российских вузах ежегодно увеличивается на 7–10% (Все о взятках) См.: официальный сайт Финам.ру. URL: <http://finam.info> (дата обращения: 10.11.2011).

<sup>11</sup> *Токарева Д.* Чиновники от образования сдают ЕГЭ за школьников. Пока одни ребята сами честно сдают экзамены, за других работы пишут учителя [Электронный ресурс]. URL: <http://kp.ru/daily/25700/902371> (дата обращения: 12.11.2011).

<sup>12</sup> См.: *Киреев Д.* Шесть сотрудников департамента образования столицы уволены из-за скандала с ЕГЭ [Электронный ресурс]. URL: <http://kp.ru/online/news/923341> (дата обращения: 15.11.2011).

Общественной палатой была организована «горячая линия» по ЕГЭ. Позвонившие могли пожаловаться на нарушения, которые происходили во время проведения школьных экзаменов, на взяточников и прочее; только за первый день работы «линии» в 2010 г. было принято более 2 тысяч звонков.

Причем основная часть позвонивших школьников и их родителей рассказали о том, что у них вымогают взятки. Многие называли расценки за успешную сдачу ЕГЭ. Как оказалось, самые «ходовые» предметы – это русский язык и математика. Например, в среднем по России стоимость ЕГЭ по математике составляет около 150 тыс. руб., причем сдача русского языка дешевле – около 100 тыс. руб. По заявлению позвонивших, это еще приемлемая цена, бывает и дороже<sup>13</sup>.

Интересно, что часть позвонивших по телефону «горячей линии» интересовались, почему можно купить ЕГЭ по тем или иным предметам, и недоумевали, что эти услуги незаконны.

Необходимо учитывать, что взяточничество является высоколатентным преступлением, основной сложностью выявления, которого является, на наш взгляд, его выгодность как для дающего, так и для получающего взятки. Особо опасно взяточничество в сфере

образования, так как в него вовлечено и постоянно вовлекается значительное количество граждан, которые сталкиваются со взятками практически с момента рождения ребенка, потом в школе, в вузе и на защите диссертации. Во-вторых, именно в сфере образования взяточничество воспроизводимо, оно воспитывает в учащихся, студентах, аспирантах нигилизм по отношению к праву, желание повторить самим легкий способ получения денежных средств, иных материальных благ. Поэтому, сталкиваясь с недобросовестным педагогом, руководителем образовательного учреждения, берущим взятку, они не считают такие деяния вредными, общественно опасными, а наоборот полезными для себя, а что самое опасное – не прочь его повторить самим в будущем, при занятии каких-либо должностей. В. Панин считает, что только через образование можно остановить разрастание коррупции в обществе, но многие российские чиновники этого не понимают, и именно образование оказывается одним из самых коррупциогенных<sup>14</sup>.

В статье мы выделили существенную проблему, которую государству, обществу необходимо срочно решать уголовно-правовыми, криминологическими, воспитательными и иными мерами.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Васильев В.* Казино переехали в элитные квартиры и коттеджи в Подмоскowie // Комсомольская правда. – 2010. – 15 окт.
2. *Евстифеев Д.* Средняя взятка за помощь в ЕГЭ – 20 тысяч рублей [Электронный ресурс]. URL: <http://www.izvestia.ru/education1/article3134295/> (дата обращения: 15.11.2011).
3. *Киреев Д.* Шесть сотрудников департамента образования столицы уволены из-за скандала с ЕГЭ [Электронный ресурс]. URL: <http://kp.ru/online/news/923341> (дата обращения: 15.11.2011).
4. *Климова М.* Расти, взятка, большая и маленькая. 22 июля 2011 г. // URL: <http://polit.ru/article/2011/07/22/vzyatki> (дата обращения: 15.11.2011).
5. *Токарева Д.* Чиновники от образования сдают ЕГЭ за школьников. Пока одни ребята сами честно сдают экзамены, за других работы пишут учителя [Электронный ресурс]. URL: <http://kp.ru/daily/25700/902371> (дата обращения: 15.11.2011).

<sup>13</sup> Большие бабки. ЕГЭ по математике на 50 тысяч рублей дороже, чем по русскому языку. См.: официальный сайт Corruptia.net. (11.11.2011).

<sup>14</sup> Коррупция в образовании России: как общество легализует собственное незнание. См.: официальный сайт Общества защиты прав потребителей образовательных услуг (17.11.2011).

УДК 34. 347. 457. 34. 09.

**ЛИТЯГИН Н. Н.**

кандидат экономических наук, профессор Государственного университета  
Министерства финансов Российской Федерации

## ПРАВОВЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Стимулирование инвестиционной активности является одним из ключевых элементов системы модернизации экономики России, ее инновационного развития. Решение этой актуальной задачи зависит от многих обстоятельств, предполагает необходимость осуществления различных по содержанию мер. На формирование инвестиционных мотиваций и принятие инвестиционных решений, осуществление инвестиций влияет множество объективных и субъективных факторов, проблема инвестирования является комплексной, ее решение зависит от различных экономических, социальных, правовых и иных условий, формирующих инвестиционные мотивы, создающих инвестиционную среду. Из их многообразия можно выделить два основных, универсальных – ожидаемый уровень доходности инвестиций и безопасность инвестирования, т. е. осуществление инвестиций возможно при наличии соответствующих экономических и правовых предпосылок. Каждое из этих условий имеет самостоятельное значение, реализует свою специфическую функцию.

Главной целью правового регулирования инвестиций является создание благоприятного правового режима инвестиционной деятельности, добротной правовой основы для ее осуществления; оно должно формировать позитивные инвестиционные мотивации посредством оптимизации инвестиционной среды, способствовать увеличению объемов инвестируемого капитала, производительному его использованию.

Развитие рыночных отношений, либерализация экономики России открыли широкий простор для проявления инициативы в этой сфере, но вместе с тем в

инвестиционной деятельности проявились и негативные свойства, распространенным явлением стали противоправные сделки, ориентированные на незаконное завладение чужими финансовыми средствами, имуществом. Инвестирование, как вид экономической деятельности, связанный с обособлением материальных и финансовых ресурсов инвестора и передачей их другим лицам, создает для этого определенные предпосылки. Эти свойственные осуществлению инвестиций риски могут быть минимизированы правовыми средствами, надлежащей правовой регламентацией инвестиционных отношений, учитывающей особенности инвестиций как объекта правового регулирования, что предполагает необходимость их системного и комплексного исследования.

В экономической и правовой литературе данное понятие трактуется неоднозначно, что затрудняет идентификацию инвестиций, их правовое регулирование. Доктринальные и легальные определения инвестиций нуждаются в конкретизации, которая должна основываться на существенных их свойствах. Особенностью инвестиций как экономико-правового явления, их глубинным, базовым свойством, квалифицирующим признаком является то, что в результате их осуществления создается новый, приносящий доход или удовлетворяющий иную, не имеющую антисоциальной направленности потребность, актив, либо модернизируется созданный ранее. На основе этих наиболее значимых их свойств, раскрывающих их сущность, инвестиции могут быть идентифицированы как объект правового регулирования, отграничены от смежных экономико-правовых явлений.

Разработка и законодательное закрепление научно обоснованного понятия инвестиций имеет не только теоретическое, но и большое практическое значение, позволяет установить границы действия регулирующих их правовых норм, определить круг лиц, на которых они распространяются, и принимать обоснованные решения о предоставлении инвесторам предусмотренных законодательством гарантий, налоговых льгот и иных преференций, не допускать произвольного толкования данного понятия и предоставления статуса инвестора лицам, которые таковыми не являются.

Из понятия «инвестиции» следует исключить кредиты и банковские вклады – они могут быть источниками инвестиционных ресурсов, но инвестициями по своей правовой природе не являются. Из данного понятия должны быть также исключены носящие спекулятивный характер краткосрочные вложения в обращающиеся на фондовом рынке ценные бумаги. Эти активы необходимо дифференцировать, разграничить на инвестиционные и спекулятивные, установить для них различный правовой режим, исключить спекулятивные вложения из числа инвестиций. Осуществление этих мер позволит выделить позитивные, созидательные свойства инвестиций, акцентировать на них внимание и целенаправленно стимулировать инвестиционную деятельность.

В определение понятия «инвестиции» необходимо включить пожелание о признании инвестициями вложений, осуществляемых экономическими субъектами в свою производственную и социальную инфраструктуру, обладающих признаками обособленности и другими присущими инвестициям свойствами. Придание этим активам статуса инвестиций станет основанием для предоставления указанным субъектам, в установленных законом случаях, налоговых льгот и иных преференций.

С учетом вышеназванных обстоятельств под инвестициями следует понимать обособленные от иного имущества вложения: материальных и финансовых средств, имущественных прав, интеллектуальных ценностей и других активов, в отношении которых государством установлен особый правовой режим, – осуществляемые субъектами предпринимательской деятельности и не обладающими данным статусом физическими и юридическими лицами, а также публичными образованиями, – в свою инфраструктуру и внешние по отношению к ним факторы производства и другие объекты, в целях получения дохода или достижения иного экономического либо социального эффекта.

Как отмечено выше, на осуществление инвестиций влияет множество объективных и субъективных факторов; детерминирующие инвестиционное поведение обстоятельства зависят от сферы инвестирования, видов инвесторов. Инвестиционное поведение частных инвесторов, особенно физических лиц, существенно отличается от публичных, у них большая свобода действий и их подход к инвестированию более

избирателен; в расчет ими принимается значительно большее количество факторов, причем не только экономических. Основным фактором, определяющим их инвестиционные мотивации, является сохранность инвестиций, безопасность инвестирования. Что же касается публичных инвесторов (государства, муниципальных образований), то их инвестиционное поведение детерминировано иначе, более жестко; инвестирование осуществляется ими преимущественно в социальной сфере, инфраструктурном секторе экономики и не направлено, по общему правилу, на извлечение прибыли: оно имеет место при любом инвестиционном климате, решающими его условиями являются наличие потребности в инвестициях, ее острота и значимость, наличие инвестиционных ресурсов. Указанные обстоятельства оказывают влияние на правовую регламентацию инвестиций. Как объект правового регулирования, инвестиции имеют общие, присущие всем им качества, черты и свойства, и вместе с тем между ними имеются различия, обусловленные специфическими условиями инвестирования, субъектным составом инвесторов. С учетом данных факторов законодательством установлены специальные правовые режимы инвестиционной деятельности в реальном и финансовом секторах экономики, социальной сфере.

Экономический рост и социальная стабильность непосредственно связаны с активизацией инвестирования в реальной экономике. В настоящее время в ней имеется, как известно, множество проблем, для решения которых необходимо адекватное правовое регулирование, развитие эффективных форм взаимодействия между хозяйствующими субъектами, их горизонтальная и вертикальная интеграция, установление глубоких и системных взаимосвязей между смежными производствами.

По уровню развития производительных сил Россия значительно отстает от промышленно развитых стран: предельно изношены основные фонды, не развита транспортная инфраструктура и т. д. Существенное значение имеет в этой связи оптимизация инвестиционного взаимодействия реального и финансового секторов экономики, сбалансированного их развития, обеспечивающего увеличение объемов функционирующего в реальной экономике капитала, совершенствование деятельности коммерческих банков и других кредитных организаций, участвующих в инвестиционном процессе. Нуждается в развитии и используемый для этих целей правовой инструментарий, он также должен быть ориентирован на создание правовыми средствами оптимальных условий для инвестирования.

В целях инвестиционного кредитования представляется возможным использование такого правового инструмента, как залог прав по договору банковского вклада, под который могли бы выдаваться кредиты. Такой вид залога мог бы стать одним из активов и способствовать увеличению объемов вовлекаемых в экономический оборот инвестиционных ресурсов.

Одной из проблемных областей инвестирования является социальная сфера. В отличие от реальной экономики собственных инвестиционных ресурсов многие её сектора не имеют. Осуществляемые в настоящее время преобразования, изменение правового статуса государственных и муниципальных учреждений создают определенные предпосылки для роста их финансового потенциала, в частности, широкое вовлечение в экономический оборот объектов интеллектуальной собственности становится действенным средством интеграции образования, науки и бизнеса, установления договорных отношений в данной сфере и осуществления на их основе прикладных исследований, необходимых бизнесу для производства востребованных рынком новых видов товаров и услуг. Но уязвимой в этом отношении является фундаментальная наука. Со стороны государства и бизнеса необходимы меры, обеспечивающие объективно существующую взаимосвязь и преемственность между прикладными и фундаментальными научными исследованиями, должен быть создан эффективный механизм заказа на комплексные (прикладные и фундаментальные) научные исследования.

Специфической областью экономической деятельности и социальной сферы является жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ). Оно находится в непосредственной взаимосвязи с жизнедеятельностью населения, в значительно большей мере чем другие отрасли хозяйства сочетает в себе экономический и социальный аспекты. Эта объективная предпосылка является важным фактором привлечения средств домашних хозяйств в качестве источника инвестиционных ресурсов для модернизации ЖКХ и развития самоуправления по месту жительства граждан.

Имеются особенности и в правовой регламентации публичных инвестиций. Их специфика обусловлена публично-правовой природой государства, его особенностями как экономического субъекта, трансформацией его социально-экономических функций в рыночной экономике, которые проявляются и в инвестиционной сфере, оказывают влияние на правовой статус государства как инвестора, придают его инвестиционной деятельности ярко выраженную целевую направленность. Инвестирование осуществляется государством прежде всего в социальной сфере.

Участие государства в экономических отношениях, составной частью которых являются инвестиционные отношения, многообразно по своему содержанию, государство выступает непосредственным их участником и регулятором. Являясь органами публичной власти, государственные органы осуществляют правотворческие и правоприменительные функции, пресекают антисоциальную деятельность в этой сфере. Существенной является и деятельность государства как экономического субъекта, в частности как инвестора.

Свое воздействие на экономику и социальную сферу, на решение приоритетных социально-экономических задач государство оказывает прежде всего

через бюджетную систему, концентрирующую публичные финансовые ресурсы, являющуюся важным инструментом макроэкономического регулирования, осуществления назревших в экономике структурных реформ, что обуславливает необходимость модернизации управления государственными финансами, более эффективного их использования в качестве инвестиционных ресурсов, потребность в которых, в условиях выхода из экономического кризиса, существенно увеличилась. Это обстоятельство, а также дефицит федерального, региональных и местных бюджетов вновь актуализировали проблему приватизации государственной собственности. Однако используя этот источник доходов, следует учитывать негативный опыт приватизации 90-х годов, исключить возможность имевшихся ранее злоупотреблений, обеспечить правовыми средствами трансформацию доходов, полученных от приватизации объектов государственной собственности в инвестиционные ресурсы.

Приватизация государственной собственности существенно затрагивает публичные интересы. В данной связи представляется необходимым усиление влияния институтов гражданского общества на принятие решений о ее проведении и использовании полученных от приватизации средств, разработке и закреплении в законе регламентных процедур принятия инвестиционных решений.

Качественным своеобразием отличается инвестирование в особых экономических зонах (ОЭЗ): присущая им территориально-экономическая обособленность, особый правовой режим хозяйствования проявляются и в инвестиционной сфере. Территориальный признак является определяющим основанием осуществления инвестиций в ОЭЗ, их классификации. Другие классифицирующие признаки вторичны, производны от территориального критерия, их использование возможно для инвестиционной характеристики особых экономических зон, их сфер инвестирования и видов инвесторов, осуществляющих в них инвестиционную деятельность.

Создание ОЭЗ имеет целью стимулирование социально-экономического развития «застойных» территорий, решение отдельных общегосударственных задач, однако их образование имеет и негативные аспекты, связанные с локальными изменениями условий хозяйствования, ограничением действия конституционного принципа единого экономического и правового пространства. Предоставление налоговых и иных преференций резидентам ОЭЗ влечет за собой переток капиталов, затрагивает интересы других территорий, создает проблемы для общего экономического развития. Поэтому образование ОЭЗ возможно в качестве временной меры, — они должны создаваться для достижения четко определенных целей и на ограниченный срок, по общему правилу, стимулироваться должны прогрессивные виды социально-экономической деятельности, а не территории, на которых она осуществляется.

Специфика ОЭЗ проявляется и в том, что наряду с отечественным в них функционирует иностранный капитал, так как особые экономические зоны ориентированы на его привлечение, и это существенно повышает их значимость. Объемы иностранных инвестиций в России все еще незначительны, не соответствуют имеющимся в ней потенциальным возможностям. Сдерживающие иностранные инвестиции факторы разнообразны, обусловлены как внутренними, так и внешними, в том числе внешнеполитическими, обстоятельствами. Негативное влияние на приток иностранного капитала в Россию оказывает и несовершенное правовое регулирование иностранных инвестиций, нерешенность некоторых теоретических вопросов. В конкретизации нуждается само понятие иностранных инвестиций. В юридической литературе под ними понимается такое предоставление средств иностранными инвесторами, при котором обязательной является экономическая активность иностранного элемента, направленная на согласованное целевое использование этих средств, при условии что эта деятельность (с участием или без участия местного капитала) приведет к созданию обусловленного производственного объекта, способствующего развитию экономики<sup>1</sup>. В данном определении в качестве квалифицирующего признака иностранных инвестиций указывается на экономическую активность инвестора, что нельзя признать обоснованным. Осуществивший вложение средств инвестор в процессе их использования далеко не всегда проявляет активность, дальнейшее его поведение может быть и пассивным, оно предопределено видом инвестиций, сферой инвестирования. В случае признания экономической активности инвестора необходимым условием инвестирования, обязательным элементом инвестиций возникает также вопрос о соотношении понятий «инвестиции» и «инвестиционная деятельность», происходит их смешение, отождествление.

Уяснение понятия «иностранные инвестиции» имеет важное значение как для внутригосударственного их регулирования, так и для участия России в различных международных конвенциях по иностранным инвестициям. Обоснованно признавая то или иное лицо иностранным инвестором, государство тем самым признает его право на льготы и гарантии, установленные законом для данных экономических субъектов, и обеспечивает приток капиталов. Вместе с тем нельзя допускать неоправданно широкого толкования этой правовой категории, в частности представляется необходимым отграничить иностранные инвестиции от так называемого «беглого» капитала, т. е. вывезенного из страны, а затем посредством использования противоправных схем возвращенного в нее в целях получения установленных для иностранных инвесторов льгот и преимуществ.

Совершенствование правового регулирования иностранных инвестиций, повышение качественного уровня законодательства, регулирующего отношения в этой сфере, являются одной из актуальных задач, непосредственно связанных с привлечением иностранного капитала в Россию. Как обоснованно отмечает М. И. Дзлийев, иностранный инвестор осуществляет инвестирование в необычной для него экономической и правовой среде, в установленном другим государством порядке; это делает его весьма уязвимым и предполагает необходимость специального правового регулирования иностранных инвестиций в рассматриваемом аспекте, т. е. в плане их гарантий с точки зрения защиты прав инвесторов. Для России, с ее высоким уровнем коррупции и другой экономической преступности, эта задача особенно актуальна, так как в условиях нашей страны даже далекий от цивилизованных норм отечественный бизнес способен существовать лишь постольку, поскольку он овладел методами защиты от негативных факторов<sup>2</sup>.

При этом прежде всего необходимы эффективные правовые средства защиты прямых иностранных инвестиций, которые являются наиболее уязвимыми и вместе с тем имеют множество достоинств: создают дополнительные производственные мощности и увеличивают спрос на внутреннем рынке, способствуют стабилизации финансово-экономического положения страны-реципиента. В отличие от широко использовавшихся российскими предпринимателями до мирового финансового кризиса зарубежных кредитов, прямые иностранные инвестиции не увеличивают внешний долг, не оказывают негативного воздействия на платежный баланс государства в форме «бегства капиталов». В целях их стимулирования, следует предусмотреть поощрительные налоговые и таможенные льготы, а также другие преференции для коммерческих организаций с иностранными инвестициями, осуществляющих крупные инвестиционные проекты в реальном секторе экономики.

Акцентируя на этом внимание, признавая необходимость создания для иностранных инвесторов благоприятной правовой и экономической инвестиционной среды, следует учитывать и другое: негативные стороны и свойства иностранных инвестиций, заключающиеся в потенциальной возможности, а нередко и фактически имеющей место практике оказания экономического, а вслед за ним и политического давления на принимающие инвестиции иностранные государства. В нынешних условиях функционирования мировой экономической системы, угроза экономической безопасности государств-реципиентов существует, экономическая мощь транснациональных компаний делает ее реальной. Эти факторы также имеют существенное значение и должны приниматься во внимание.

<sup>1</sup> См.: Вознесенская Н. Н. Иностранные инвестиции и смешанные предприятия в странах Африки. М., 1975. С. 32.

<sup>2</sup> Дзлийев М. И. Цена экономической вилегальности // Материалы научно-практической конференции «Правовое обеспечение предпринимательской деятельности в России и СНГ». М., 2000. С. 42.



Определяя правовой режим иностранных инвестиций, повышая уровень их гарантий, необходимо учитывать особенности инвестиционных мотиваций иностранных инвесторов, которые не всегда отвечают интересам страны-реципиента, а также принимать в расчет обстоятельства, связанные с обеспечением экономической безопасности государства. Объективно существующая потенциальная возможность таких негативных явлений предполагает необходимость надлежащего правового регулирования иностранных инвестиций и в этом аспекте, то есть правовое регулирование иностранных инвестиций является многообразным по своему содержанию, охватывает два принципиально важных, основополагающих направления: создание необходимых гарантий иностранным инвесторам и защита национальных интересов, предотвращение возможности использования иностранного капитала как средства подрыва национальной экономики, оказания политического давления на Россию. Достижение этих целей возможно посредством адекватного правового регулирования, учитывающего взаимные интересы участников инвестиционных правоотношений, связанных с инвестированием иностранного капитала, и установления приемлемых условий допуска иностранного капитала на российский рынок.

В соответствии с международной практикой в ключевых отраслях экономики деятельность иностранных инвесторов должна лицензироваться. Осуществление некоторых видов деятельности может быть государственной монополией. Важным фактором правовой регламентации иностранных инвестиций является ее унификация, установление однообразного правового режима для внутренних и иностранных инвестиций. На это ориентирует мировая инвестиционная практика. Унифицированные нормы и принципы активно внедряются в национальное инвестиционное законодательство в процессе либерализации инвестиционных режимов, охватившем практически все страны<sup>3</sup>.

Дифференциация льгот и преференций должна осуществляться по видам деятельности инвесторов с учетом сферы инвестирования. В частности, льготный режим инвестиций необходим в реальной экономике и социальной сфере, и он должен в равной мере распространяться как на отечественных, так и на иностранных инвесторов. Правовое регулирование иностранных инвестиций должно обеспечивать также учет взаимных интересов инвесторов и национальных интересов России, способствовать устранению имеющих место ярко выраженных структурных диспропорций в инвестировании иностранного капитала в России, его сырьевой ориентации. Сферами приложения иностранного капитала должны стать отрасли, осуществляющие переработку сырьевых ресурсов и экспорт готовой продукции, машиностроение. Адекватными должны

быть и условия выхода российских инвесторов на зарубежные рынки, создавая благоприятные условия для функционирования иностранного капитала в России. Российская Федерация вправе рассчитывать на аналогичные действия стран-экспортеров капитала. В этом отношении учета взаимных интересов не наблюдается, в частности имеет место противодействие выходу российских компаний на рынки Европейского Союза (ЕС). Попытки российских предприятий стать акционерами зарубежных компаний часто терпели неудачу.

Для обеспечения притока иностранных инвестиций в Россию необходимы институциональные преобразования в этой сфере, совершенствование организационно-правовых форм инвестирования зарубежного капитала, правового статуса коммерческих организаций, созданных с участием иностранных партнеров, установление количественных критериев, характеризующих вклад субъектов иностранного права в уставной капитал создаваемых в России юридических лиц, позволяющих идентифицировать их как иностранных инвесторов.

Не менее значима и проблема информационного обеспечения деятельности иностранных инвесторов. Представляется необходимым осуществление этой функции специально созданным государственным органом, персонифицирующим государство (Российскую Федерацию) во взаимоотношениях с ними.

Институциональная специфика иностранных инвестиций обусловлена их правовой природой, тем, что они осуществляются на территории другого государства. Их реализация часто связана с изменением традиционной правовой конструкции юридических лиц, что осложняет правовое регулирование в этой сфере, предполагает необходимость создания новых организационно-правовых форм юридических лиц, в том числе обладающих статусом субъекта международного права, который могут иметь не только международные организации, созданные для защиты прав иностранных инвесторов, но и сами инвесторы, осуществляющие инвестирование в различных государствах, деятельность которых становится вследствие этого объектом правового воздействия многих национальных правовых систем и международного права. Объективная потребность в такого рода новациях наглядно проявляется в международной экономической практике. Процессы глобализации, развитие мирохозяйственных связей обусловили появление различных групп юридических лиц и других образований, которые, представляя единое целое с экономической точки зрения, являются самостоятельными в юридическом отношении<sup>4</sup>.

Переход России к рыночной системе хозяйствования сопровождается формированием новой модели инвестиционного процесса. Существенно изменилась

<sup>3</sup> См.: *Ершов Ю., Цветков Н.* Хотели как лучше, а получилось как всегда // *Инвестиции в России.* 2000. № 2. С. 4.

<sup>4</sup> *Асосков А. В.* Методы частнопубличного регулирования статуса коммерческих организаций, действующих на территории иностранных государств: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03. М., 2001. С. 4.

роль государства в этой сфере: его влияние на инвестиционную деятельность перестало быть всеобъемлющим, носит стратегический характер. Разрабатывая и осуществляя инвестиционную политику, государство обеспечивает присущими ему средствами целенаправленные изменения в экономической и социальной сферах, создает условия для перетока капиталов, активизации инвестиционных вложений в приоритетные сферы для ускоренного их развития, оптимизирует структуру общественного производства; принимает другие меры, носящие стратегический характер, для осуществления которых требуются видение экономической системы в целом и которые не могут быть реализованы рыночными механизмами. Для надлежащего осуществления государством этой деятельности необходимо усиление нормативно-правового воздействия на принимаемые государством инвестиционные решения, вовлечение институтов гражданского общества в этот процесс, т. е. государственная инвестиционная политика должна быть облечена в адекватные правовые формы. Приоритетные цели инвестиционной политики должны определяться правовыми средствами, создавать благоприятную правовую среду для действия экономических регуляторов.

Многогранный созидательный потенциал инвестиций может быть использован в полной мере при наличии качественного законодательства. В настоящее время оно таковым не является, нормативные правовые акты детально не продумываются, фрагментарно регулируют общественные отношения, не обеспечивают системности и комплексности правовой регламентации. Следствием этого являются многочисленные изменения, вносимые в федеральные законы и другие нормативные правовые акты после их принятия. Осложняет ситуацию и несвоевременное принятие решений о приведении законодательных актов в соответствие с позднее принятыми актами.

Правотворческую деятельность в инвестиционной сфере необходимо скорректировать. Она должна соответствовать принципам объективности и своевременности принятия нормативных актов, их непротиворечивости и системности. Межотраслевой характер инвестиционных отношений предполагает необходимость инкорпорации нормативных правовых актов, регулирующих отношения в данной сфере, и последующей более глубокой их систематизации посредством интеграции правовых норм, регулирующих однородные отношения, принятия более совершенных, консолидированных нормативных правовых актов по одному и тому же предмету правового регулирования.

На состояние и развитие законодательства оказывает существенное влияние отраслевое строение права. Система законодательства органически связана с системой права, производна от нее, поэтому и для совершенствования инвестиционного законодательства необходимо развитие отечественного права в этом аспекте, в плане его структурной организации. На основе научно обоснованного отраслевого строения ин-

вестиционного права должна быть создана комплексная отрасль законодательства, регулирующего отношения в инвестиционной сфере.

Осуществление инвестиций связано с разнообразными рисками. Кроме объективно присущего инвестированию естественного риска, инвесторы испытывают и иные негативные влияния, поэтому одной из приоритетных задач в области правового регулирования инвестиций является правовая защищенность инвестора, обеспечение безопасности инвестирования. В настоящее время эта проблема в полной мере не решена, сложившийся правопорядок затрудняет процессы инвестирования, сдерживает инвестиционную активность не только иностранных, но и российских инвесторов. Значимость этой проблемы возрастает с увеличением объемов инвестирования; с ростом стоимости осуществляемых вложений должна повышаться степень их правовой защищенности. Система гарантий инвестиций должна учитывать особенности данного вида экономической деятельности, долгосрочный характер инвестиционных отношений, обеспечивать их надлежащую страховую защиту. В более обстоятельной регламентации нуждается правовой режим незавершенных инвестиционных объектов; необходимы правовые гарантии от необоснованного приостановления и прекращения осуществления инвестиционных проектов помимо воли и желания инвестора.

Права инвесторов порой нарушаются противоправными действиями органов государственной власти при исполнении нормативных актов, регулирующих отношения в данной сфере. Актуальной является в связи с этим задача совершенствования правоприменительной практики, реализация принципа законности в деятельности органов публичной власти. Ее решению должно способствовать установление обоснованного соотношения ответственности государства за противоправные действия его органов и должностных лиц и персонализированной юридической ответственности самих государственных служащих, совершивших противоправные действия, разграничение их служебной и частной деятельности с использованием служебного положения, но вопреки интересам службы, вопреки публичным интересам. Представляется, что действия указанных лиц утрачивают в этих случаях публично-правовой характер, становятся частноправовыми, и задача правовой защищенности инвесторов, рассматриваемая в таком аспекте, является составной частью более широкой проблемы – обеспечения законности и правопорядка в обществе, построения правового государства.

Наряду с общими, имеющими целью защиту прав и законных интересов всех инвесторов, необходимы меры, обеспечивающие правовую защищенность отдельных их видов.

Криминогенная ситуация в инвестиционной сфере обуславливает необходимость повышенного уровня правовой защиты инвесторов – физических лиц, осуществляющих инвестирование в потребительских

целях, в частности для удовлетворения потребности в жилье и участвующих в его долевом строительстве. В юридической литературе существует точка зрения о том, что распространение на участвующих в долевом строительстве жилых домов граждан «потребительского» правового режима является ошибкой законодателя<sup>5</sup>. С данным мнением нельзя согласиться, оно является обоснованным лишь в случаях, когда инвестирование осуществляется физическим лицом в коммерческих целях. Что же касается потребительских инвестиций, и прежде всего жилищных, то они нуждаются в дополнительных гарантиях. Эта область правового регулирования является весьма специфической, требует сочетания ясности, доступности инвестиционных схем и достаточно высокого уровня их формализации, правовой регуляции, детального императивного регулирования потребительских инвестиций. При таком субъектном составе императивное регулирование должно быть весьма значительным. Данные инвестиционные отношения следует предель-

но регламентировать, поставить их участников в процессуальные рамки, императивно устанавливать правовые основы деятельности привлекающих средства граждан инвестиционных институтов. Для уменьшения инвестиционных рисков должны использоваться в той мере, в какой это возможно, стандартизация, сертификация и другие средства публично-правовой унификации.

Необходима также надлежащая регламентация рекламной деятельности, должны быть устранены информационное насилие, агрессивная и недостоверная реклама. Предоставляемая инвесторам информация должна обеспечивать понимание сущности инвестиционного проекта, степень связанного с его реализацией риска, создавать условия для принятия взвешенных решений. Для потребительских инвестиций следует предусмотреть типовые инвестиционные договоры. Осуществляемое гражданами инвестирование в строительство жилья должно гарантироваться государством.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Асосков А. В.* Методы частнопрового регулирования статуса коммерческих организаций, действующих на территории иностранных государств : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03. – М., 2001. – 23 с.
2. *Вознесенская Н. Н.* Иностранные инвестиции и смешанные предприятия в странах Африки. – М., 1975. – 185 с.
3. *Дзюев М. И.* Цена экономической внезаконности // Материалы научно-практической конференции «Правовое обеспечение предпринимательской деятельности в России и СНГ». – М., 2000. – 237 с.
4. *Ершов Ю., Цветков Н.* Хотели как лучше, а получилось как всегда // Инвестиции в России. – 2000. – № 2. – С. 3–11.
5. *Майфат А. В.* Гражданско-правовые конструкции инвестирования : монография. – М. : Волтерс Клувер, 2006. – 328 с.

<sup>5</sup> См., напр.: *Майфат А. В.* Гражданско-правовые конструкции инвестирования: Монография. М.: Волтерс Клувер, 2006. С. 103.

УДК 303.42 (045)

**РАСТОРГУЕВ С. В.**

кандидат исторических наук, доцент,  
руководитель центра маркетинга и PR Института делового  
администрирования и бизнеса при Правительстве РФ

**ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА КОНТЕНТ-АНАЛИЗА К ЭКОНОМИЧЕСКИМ,  
СОЦИОЛОГИЧЕСКИМ И ПОЛИТОЛОГИЧЕСКИМ ИССЛЕДОВАНИЯМ**

Объектом исследования настоящей статьи являются три кандидатские диссертации, посвященные взаимоотношениям власти и бизнеса, экономической политике в Российской Федерации во второй половине 90-х – начале 2000-х годов. Это: диссертация Моглоевой Т. В. по экономике «Влияние структурных характеристик региона на децентрализацию межбюджетных отношений»<sup>1</sup>, диссертация Фремке Д. В. по социологии «Место и роль бизнес-элиты в региональной политике»<sup>2</sup> и диссертация Бойко С. С. по политологии «Политический капитал российской корпорации и его влияние на региональный политический процесс»<sup>3</sup>.

В качестве предмета исследования выбраны авторские методики обработки и репрезентации материала и имплицитное смыслообразование авторского текста. Представленные работы проанализированы с помощью метода контент-анализа. Изучаемые работы анализировались в двух аспектах: частота использования способов исследования и репрезентации текстового материала и их сравнительные соотношения; смысловые коннотации ключевых тем в рамках контекста и их сравнительные соотношения.

На основе анализа содержания исследуемых работ были выделены четыре типа методик обработки и репрезентации текста (четыре научных дискурса): аналитико-синтезирующий; индуктивно-дедуктивный; нарративный; классификационный. Анали-

тико-синтезирующий дискурс заключается прежде всего в использовании методов анализа и синтеза применительно к выбранной автором информации фактического характера. Индуктивно-дедуктивный дискурс оформлен и структурирован в виде установления взаимосвязи между единичными явлениями и законами, а также выведением из законов различных следствий на уровне предельных обобщений. Нарративный дискурс носит отсылочный характер и проявляется в виде цитат, изложения документа, исторической справки. Классификационный дискурс выделен в качестве самостоятельного, хотя он включает в себя элементы аналитико-синтезирующего и нарративного дискурса. Его характерная особенность – разложение объекта/явления на составные части, которые в сумме исчерпывают слагаемое, рассмотренное с точки зрения определенного критерия дифференциации. Составные элементы перечисляются в иерархическом порядке.

В качестве единицы дискурса выбран абзац, как носитель самодостаточного фрагмента смысла. В случае если в одном абзаце явно прослеживаются два дискурса, например, нарративный и классификации, то они подсчитывались отдельно.

Приведенные ниже таблицы показывают распределение дискурсов в каждой главе исследования. Процентное соотношение для каждого дискурса рассчитано

<sup>1</sup> Моглоева Т. В. Влияние структурных характеристик региона на децентрализацию межбюджетных отношений: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01. СПб: 2003. 204 с.

<sup>2</sup> Фремке Д. В. Место и роль бизнес-элиты в региональной политике: Дис. ... канд. соц. наук: 23.00.02. Саратов, 2009. 169 с.

<sup>3</sup> Бойко С. С. Политический капитал российской корпорации и его влияние на региональный политический процесс. На примере Прикамья: Дис. ... канд. полит. наук: 23.00.02. М., 2005. 247 с.

Таблица 1.

Распределение дискурсов по главам  
в диссертации Моглоевой Т. В. (в процентах)

№ главы	1.1	1.2	1.3	2.1	2.2	2.3
А-с	26	26	57	71	69	53
Н	24	3	9	5	0	0
И-д	40	63	19	11	22	26
К	10	8	15	13	9	21

Примечание: А-с – аналитико-синтезирующий; н – нарративный; и-д – индуктивно-дедуктивный; к – классификационный.

как отношение определенного типа дискурса к количеству дискурсов в главе в процентах.

Всего в исследовании Т. В. Моглоевой выделено 275 абзацев и 306 случаев применения одного из четырех дискурсов. Дискурсы распределены следующим образом: аналитико-синтезирующий – 161 (53 %), индуктивно-дедуктивный – 83 (27 %), классификационный – 39 (13 %), нарративный – 23 (7 %). Можно констатировать некую закономерность – при увеличении в следующей главе одного из двух основных дискурсов (аналитико-синтезирующего или индуктивно-дедуктивного) второй уменьшался, и наоборот. Прямая зависимость прослеживается между нарративным и классификационным дискурсами: они увеличиваются и уменьшаются от главы к главе синхронно. В работе сделано 107 ссылок на литературу и источники; плотность ссылок составляет 0,4 ссылки на абзац.

В работе Д. В. Фремке дискурсы распределены следующим образом. Всего в работе идентифицировано 355 дискурсов в 314 абзацах: аналитико-синтезирующих – 210 (59 %), нарративных – 71 (20 %), классификационных – 42 (12 %), индуктивно-дедуктивных – 32 (9 %). Четкой корреляции между увеличением и уменьшением количества дискурсов по главам не прослеживается. В работе сделано 136 ссылок; плотность ссылок составляет 0,4 ссылки на абзац.

Таблица 2.

Распределение дискурсов по главам  
в диссертации Фремке Д. В. (в процентах)

№ главы	1.1	1.2	2.1	2.2	2.3
А-с	63	59	66	56	55
Н	18	15	20	30	21
И-д	5	13	6	7	10
К	14	13	8	7	14

В таблице 3 представлено распределение дискурсов в диссертации Бойко С. С., в которой насчитывается 453 абзаца и 509 дискурсов. На аналитико-синтезирующие приходится 269 (53%), нарративные 140 (27%), индуктивно-дедуктивные 54 (11%), классификационные 46 (9%). Наблюдается абсолютная

Таблица 3.

Распределение дискурсов по главам  
в диссертации Бойко С.С. (в процентах)

№ главы	1.1	1.2	1.3	2.1	2.2	2.3
А-с	27	41	44	61	75	63
Н	40	30	29	28	17	21
И-д	14	19	16	7	3	11
К	19	10	11	4	5	5

обратная корреляция двух основных дискурсов, аналитико-синтезирующего и нарративного: при увеличении первого второй уменьшается, и наоборот. Также прослеживается (на 80 %) обратная корреляция аналитико-синтезирующего и индуктивно-дедуктивного дискурсов. В работе сделано 546 ссылок; плотность ссылок на абзац – 1,2. Высокая плотность ссылок также обнаруживается через наивысшую в трех работах долю нарративного дискурса, который составил 27 %.

Сравнение используемых авторами научных дискурсов позволяет сделать ряд выводов:

1) во всех исследованиях основным дискурсом был аналитико-синтезирующий (53 %, 59 %, 53 %), так как данный дискурс включает с себя наиболее востребованные методы исследования – анализ, синтез, статистический анализ, институциональный анализ;

2) экономическое исследование дало наибольший удельный вес индуктивно-дедуктивного дискурса – 27 %; это объясняется более частым обращением к методам индукции, дедукции, абстрактно-объяснительной интерпретации, логико-математического моделирования;

3) политологическое исследование демонстрирует наибольший удельный вес нарративного дискурса – 27 %; который включает методы дескриптивно-конкретного описания, сравнения, аналогии, историко-сравнительный;

4) классификационный дискурс почти равномерно присутствует во всех работах (13 %, 12 %, 9 %);

5) наиболее популярными по дискурсам оказываются работы по экономике и политологии. При полном равенстве использования аналитико-синтезирующего дискурса (по 53 %), они максимально различаются по второму ведущему дискурсу: на долю каждого также приходится равное число – 27 %;

6) социологическое исследование с позиции частоты использованных дискурсов представляется срединным, несколько смещенным в сторону политологии.

В завершение анализа дискурсов приводится табл. 4, в которой заявленные авторами методы исследования классифицированы в соответствии с четырьмя дискурсами.

Ключевые темы были выделены на основе выдвинутых авторами в диссертациях гипотез исследования. В работе Моглоевой Т. В. ключевая тема – материаль-

Соответствие методов и дискурсов исследования

	<i>Аналитико-синтезирующий</i>	<i>Индуктивно-дедуктивный</i>	<i>Нарративный</i>	<i>Классификационный</i>
<b>Моглоева Т. В.</b>	Экономико-статистический	Научная абстракция; индукция, дедукция		Классификация
<b>Фремке Д. В.</b>	Сравнительный анализ, институциональный анализ		Историзм	
<b>Бойко С. С.</b>	Анализ, синтез, статистический анализ, финансовый анализ институциональной структуры, сравнение	Индукция, дедукция, абстрактно-объяснительная интерпретация, логико-математическое моделирование	Дескриптивно-конкретное описание, историко-сравнительный	Классификация

ная структура региона и межбюджетные отношения; в работе Фремке Д. В. – власть и бизнес на региональном уровне, бизнес-элиты; в работе С. С. Бойко – влияние политического капитала корпораций на региональный политический процесс.

В каждом абзаце велся поиск эксплицитных и имплицитных оценочных суждений, связанных с данными темами. При обнаружении оценок они классифицировались либо как позитивные, либо как негативные. Например, суждение «государственная экономическая политика не защищала национальные интересы РФ» можно рассматривать как эксплицитно негативное по отношению к субъектам действия, так как национальные интересы являются положительной ценностной категорией. Суждение «у муниципалитетов нет достаточных источников доходов для покрытия обязательств» рассматривается как имплицитно негативное, поскольку из него можно логически вывести ухудшение экономической ситуации в регионе. А это также противоречит позитивной ценности – росту жизненного уровня граждан.

Примером эксплицитного позитивного суждения является фраза «Стабилизация регионального производства обусловила расширение налоговой базы и рост бюджетных доходов». Суждение «Сокращение взаиморасчетов центра и регионов явилось следствием совершенствования бюджетного и налогового законодательства» является примером имплицитного позитивного суждения.

Для политологического и социологического исследований предложенная выше методика скорректирована, так как не всегда возможно приписать положительную или негативную оценку высказываниям о взаимодействии власти и бизнеса. Поэтому за точку отсчета выбрана политическая власть в регионе; все высказывания об усилении политического влияния на

экономическую сферу расцениваются как позитивные, а высказывания об ослаблении политического влияния на экономических агентов (предпринимателей, корпорации) – как негативные.

Для чистоты анализа в категорию коннотированных ключевых тем не включены оценочные суждения из нарративного дискурса, который отсылает к оценкам других авторов, хотя сама по себе подборка цитат также является показателем смыслообразования автора. В случае возникновения сомнения, является ли суждение имплицитно позитивным или негативным, оно не учитывалось для подсчета коннотаций. Также в качестве оценочных не учитывались суждения, характеризующие желательную/идеальную модель, выраженные следующими грамматическими конструкциями: «стоит», «следует», «должно быть». Смысловая конструкция «долженствования» описывает не реальную, а желаемую ситуацию, поэтому подобные выборки состояли бы только из эксплицитных и имплицитных позитивных коннотаций.

В ходе контент-анализа диссертации Моглоевой Т. В. было выявлено 63 эксплицитных и имплицитных оценочных суждения. Из них 10 (16 %) характеризуются как позитивные и 53 (84 %) – как негативные. Ниже приведен ряд суждений, сгруппированных по темам.

*Эксплицитные позитивные суждения:*

«Стабилизация регионального производства обусловила расширение налоговой базы и рост бюджетных доходов»; «В 1998–1999 гг. наметились позитивные сдвиги в деле учета региональной специфики в методике расчета доли трансфертов»; «Валовой региональный продукт в 2000 г. увеличился»<sup>4</sup>.

*Имплицитные позитивные суждения:*

«Увеличилась численность экономически активного населения»; «Устойчивость структуры формируемых

<sup>4</sup> Моглоева Т. В. Указ. соч. С. 80, 121.

финансовых ресурсов, располагаемых органами государственной власти»<sup>5</sup>.

*Эксплицитные негативные суждения:*

«Высокая степень зависимости хозяйствующих субъектов от внешних рынков других регионов привела к обострению кризиса экономики»; «Подрыв основ развития сельской социально-культурной инфраструктуры»; «Обвальное падение производительности труда»; «Экономическая реформа привела к спаду производительности труда, безработице, технологической деградации отраслей»<sup>6</sup>.

*Имплицитные негативные суждения:*

«Изношенность основных фондов», «Межбюджетные отношения не обеспечивают сбалансированность всех звеньев бюджетной системы»; «Отрасли, производящие прибавочный продукт, но имеющие убыток, либо проедают его, либо теряют его в пользу других отраслей»; «Высокий удельный вес социальных расходов не позволяет реализовать инвестиционную функцию бюджета»<sup>7</sup>.

В результате контент-анализа текста Моглоевой Т. В. можно сделать два вывода, которые в целом соответствуют окончательным выводам автора:

1. Социально-экономическое положение исследуемого региона (Бурятия) расценивается как крайне негативное. Автор делает 40 негативных оценочных суждений и только 3 позитивных.

2. В поле исследования «материальная структура региона – межбюджетные отношения» насчитывается 13 негативных и 7 позитивных оценочных суждений. Это позволяет квалифицировать авторскую оценку межбюджетных трансфертов как несовершенную и неэффективную, но жизненно необходимую и перспективную при грамотном реформировании.

В результате контент-анализа диссертации Фремке Д. В. было выявлено 58 оценочных суждений по ключевым темам. Из них 13 (22 %) можно охарактеризовать как эксплицитно и имплицитно позитивные для власти, 12 (21 %) – как нейтральные и 33 (57 %) – как эксплицитно и имплицитно негативные.

*Эксплицитные позитивные суждения:*

«Новая модель взаимоотношений с бизнес-сообществом основана на доминировании исполнительной власти, формально стоящей вне экономики. При этом органы власти вмешиваются во все хозяйственные процессы»; «Авторитарная жесткость федеральных властей в случае наличия у крупного бизнеса политически несогласованных претензий на власть»; «Сокращается политическая свобода региональных элит»<sup>8</sup>.

*Имплицитные позитивные суждения:*

«Бизнес-структуры под напором федерального центра постепенно утрачивают свою политическую самостоятельность»; «Бизнес-элиты теперь ищут поддержку прежде всего у центральной власти, а не в регионе»; «Для бизнесменов, которые желают участвовать в политике, есть одна одобряемая властью возможность – финансирование «Единой России»<sup>9</sup>.

*Нейтральные суждения:*

«Сильные экономические субъекты, объединившись с сильной властью, стали решать свои прагматические задачи еще более последовательно, отказавшись от полного захвата власти одной из сторон»; «Взаимная выгода губернаторов и бизнес-элит»; «По одним отраслям влияние региональных бизнес-элит выросло, по другим упало»<sup>10</sup>.

*Эксплицитные негативные суждения:*

«Бизнес-элитам принадлежит важная роль в принятии политических решений»; «Самостоятельное и планомерное выдвижение представителей бизнес-общества на высшие административно-политические должности»; «Все региональные отделения четырех крупнейших российских партий в разной степени «приватизированы» представителями местных бизнес-элит»<sup>11</sup>.

*Имплицитные негативные суждения:*

«В 2000-е гг. бизнес начал активно реализовывать на региональном уровне помимо чисто экономических еще и политические функции»; «Тенденция делегирования представителей корпораций в состав партийных списков и впоследствии фракций в законодательных органах»; «Успеха на губернаторских выборах также добивались местные бизнесмены и промышленники»<sup>12</sup>.

Из проведенного контент-анализа ключевых тем работы Фремке Д. В. можно сделать следующий вывод. Автор показал эволюцию влияния региональных бизнес-элит от «захвата государства» в 90-е годы до перехода в зависимое от федерального центра положение при президентстве В. В. Путина. Вместе с тем автор гораздо чаще обращался к сюжетам доминирования бизнес-элит, в том числе в последней главе. Тем самым можно констатировать наличие некоторого дисбаланса в концепции: теоретические выводы находятся в окружении сюжетных полей, содержащих оценочную информацию, не только подтверждающую выводы, но и в некоторой степени противоречащую им.

В диссертации Бойко С. С. выделены 62 оценочных суждения, касающихся взаимоотношений власти и бизнеса. Из них 20 (32 %) являются позитивными

<sup>5</sup> Там же. С. 136.

<sup>6</sup> Там же. С. 90, 94, 99, 138.

<sup>7</sup> Моглоева Т. В. Указ. соч. С. 82, 102, 126.

<sup>8</sup> Фремке Д. В. Указ. соч. С. 71, 103, 142.

<sup>9</sup> Фремке Д. В. Указ. соч. С. 75, 141.

<sup>10</sup> Там же. С. 73, 77.

<sup>11</sup> Там же. С. 75, 110, 144.

<sup>12</sup> Там же. С. 116, 128.

для власти, 17 (28 %) – нейтральными и 25 (40 %) – позитивными для бизнеса.

*Эксплицитные позитивные суждения:*

«Региональная администрация является главным получателем политической ренты»; «В 1992–1994 гг. администрация Пермской области стала ведущим брокером по изъятию и распределению политической ренты»; «В 1996–2000 гг. губернатор Игумнов проводил политику по консолидации властных ресурсов в своих руках и устанавливал контроль над экономическими субъектами»<sup>13</sup>.

*Имплицитные позитивные суждения:*

«Организационная реструктуризация АО «Пермнефть» связана с решением администрации области, поддерживающей деятельность ОАО «ЛУКОЙЛ»; «Становление новых предпринимателей зависело от доступа к распределению политической ренты»; «Рыболовлев ввел дочь губернатора в совет директоров ОАО «Уралкалий», так как необходимо быть рядом с властью»<sup>14</sup>.

*Нейтральные суждения:*

«В регионе нет захвата государства. В приватизации активную роль играли чиновники»; «ОАО «ЛУКОЙЛ» – стратегический партнер, который поддерживает политические, социальные, экономические проекты губернатора в обмен на обеспечение благоприятных условий деятельности в регионе»; «При выборах Путина В. В. корпорации выступили в качестве электоральных машин, мобилизовали население в поддержку кандидата от власти»<sup>15</sup>.

*Эксплицитные негативные суждения:*

«Политический капитал корпораций в 2000 г. стал одним из определяющих факторов регионального политического процесса»; «Начался захват государства бизнесом»; «Ведущую роль в Законодательном Собрании III созыва стали играть представители крупных корпораций»<sup>16</sup>.

*Имплицитные негативные суждения:*

«В 1995–1996 гг. снизилось значение политической ренты в пользу прибыли. Возможности региональных властей существенно сократились»; «Смена экономического курса собственника ОАО «Уралкалий» в 1999–2000 гг. определила политическую ситуацию в Пермской области во время выборов губернатора 2000 г.»<sup>17</sup>.

Таким образом, контент-анализ в целом подтверждает вывод автора: – «экономические акторы выступают как политические, и это сохраняет «полиархию» политических акторов – никто из них не доминирует»<sup>18</sup>.

Количественный анализ оценочных суждений по ключевым темам дает возможность «проникновения» в осознанные и неосознанные авторские установки, поскольку подбор и группировка оценочных суждений осуществляется в соответствии с индивидуальной картиной мира. Концепция исследования является продуктом логики, поэтому выводы представляются наиболее «осознанной» частью работы. Если выводы и статистика оценочных суждений находятся в положительной корреляции, то можно констатировать большую последовательность авторских суждений, достаточный объем доказательного материала. В случае определенного расхождения между выводами и количеством оценочных суждений по ключевым темам можно предположить наличие «неосознанного» диссонанса.

В результате проведенного исследования можно сделать вывод: метод контент-анализа применительно к экономическим, социологическим, политологическим научным текстам может использоваться с не меньшей эффективностью, чем при анализе первоисточников. Он позволяет с помощью количественных данных проанализировать авторские дискурсы, смысловые коннотации ключевых тем и сравнить их с заявленными целями и авторскими выводами. Вариацией контент-анализа может выступить количественное сравнение ключевых слов, используемых методов исследования, объемов авторского текста и цитат, заимствованных и преобразованных статистических данных. Продуктивным представляется статистический анализ, сравнивающий количество «идеальных/желательных» высказываний автора и суждений по фактическому материалу.

Данные трудоемкие процедуры исследования будут способствовать развитию методологии анализа и формы репрезентации научных текстов. Они позволят самому автору перепроверить свою работу, сравнить ее с классическими образцами на предмет соответствия основным дискурсам и структурам изложения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Моглоева Т. В. Влияние структурных характеристик региона на децентрализацию межбюджетных отношений : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01. – СПб., 2003. – 204 с.
2. Фремке Д. В. Место и роль бизнес-элиты в региональной политике : дис. ... канд. соц. наук : 23.00.02. – Саратов, 2009. – 169 с.
3. Бойко С. С. Политический капитал российской корпорации и его влияние на региональный политический процесс. На примере Прикамья : дис. ... канд. полит. наук : 23.00.02. – М., 2005. – 247 с.

<sup>13</sup> Бойко С. С. Указ. соч. С. 149, 172.

<sup>14</sup> Там же. С. 150, 154, 173.

<sup>15</sup> Бойко С. С. Указ. соч. С. 152, 180, 185.

<sup>16</sup> Там же. С. 187, 188, 193.

<sup>17</sup> Там же. С. 163, 183.

<sup>18</sup> Там же. С. 208.



УДК 338.2

**СКОБЕЛИН О. И.**аспирант Российской академии народного хозяйства  
и государственной службы при Президенте РФ

## ПРОБЛЕМА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ

Первые попытки разработки методики оценки системы обязательного медицинского страхования (ОМС) внутри Федерального фонда ОМС можно отнести к осени 2009 г. На тот момент они представляли собой набор специализированных результирующих показателей, подтверждающих, насколько хорошо выполняется та или иная функция на территории субъекта ОМС. Однако перед началом отбора подобных результирующих показателей была проделана большая работа по формулированию основных концептуальных понятий, подразумевающих результаты работы системы ОМС, ее основных принципов.

На основе видения конечных результатов работы системы ОМС были выработаны цели и задачи, которые должна будет решить методика оценки эффективности, составлен прообраз других управленческих инструментов, которые планируется использовать в комплексе с ней.

Анализ результатов системы ОМС также позволил разработать и отобрать наиболее существенные показатели, которые отражали зафиксированное понятие о целях системы ОМС. Было произведено разграничение показателей, характеризующих непосредственные результаты работы, фиксированные во внешней среде, и выпуск – итог выполнения вспомогательных функций внутри системы ОМС. Осуществлена классификация показателей в соответствии с составляющими понятия «эффективность»: экономией, производительностью и результативностью. Данное мероприятие должно было придать методике возможность осуществления промежуточного контроля выполнения различных программ, находить неиспользованные резервы для

повышения эффективности и определять наилучшие практики использования ресурсов системы ОМС. Также были проведены масштабные работы по изучению, пересмотру и адаптации форм статистической отчетности внутри системы ОМС, необходимые для обеспечения процесса расчета эффективности субъектов ОМС релевантной и актуальной информацией.

Далее набор показателей был структурирован в соответствии с такими целевыми функциями системы ОМС на территории субъекта Российской Федерации, как:

- качество управления;
- обеспечение финансовой устойчивости;
- защита прав застрахованных;
- организация оплаты медицинской помощи;
- эффективность использования средств, направленных на улучшение показателей здоровья населения.

При этом особое внимание уделялось тому, чтобы в методике оценки эффективности содержались разнообразные показатели, характеризующие результативность системы ОМС с различных ключевых направлений деятельности и придающие ей комплексность охвата и внутреннюю сбалансированность.

Проблеме выбора корректного набора показателей для использования в методике оценки эффективности уделяется значительное внимание среди профессионалов. При этом, как правило, выделяется две группы индикаторов: детализированные – отражающие узкоспециализированные направления деятельности системы, – и интегрированные – предполагающие комплексную, системную оценку результатов.

Преимущества и недостатки данных категорий показателей применительно к сфере обязательного медицинского страхования систематизированы в *табл. 1*.

Учитывая цели и условия, в рамках которых проектировалась методика оценки системы ОМС, упор был сделан на интегрированные показатели оценки. Это позволило сгладить неравенство стартовой ситуации в развитии субъектов Российской Федерации и через полосу региональных моделей ОМС, учесть конечные результаты работы и сохранить возможность использования результатов оценки для выявления передового опыта. Кроме того, предполагалось, что применение интегрированных показателей должно было привести в методику оценки сбалансированность и комплексность охвата. Тем не менее следует отметить, что перспектива внедрения стандартов оказания медицинской помощи вкпе с отечественным вариантом DRG<sup>1</sup> потребует внесения существенных дополнений в методику оценки.

Набор показателей оценки эффективности неоднократно согласовывался с руководством основных управлений Федерального фонда ОМС, для того чтобы устранить сырые, плохо проработанные идеи и установить практическую возможность и корректность проведения аттестации субъектов ОМС по данным показателям, а также убедиться, что предложенные показатели не создают негативных стимулов для исполнителей.

Далее было принято решение о вовлечении исполнителей в процесс разработки методики оценки

эффективности. Представители территориальных фондов ОМС поделились своим видением насущной проблемы оценки эффективности системы ОМС, направили свои предложения и замечания, которые были отражены в методике.

При этом к показателям оценки эффективности выдвигался ряд следующих критериев:

*Универсальность* – возможность оценки деятельности субъектов по единому набору показателей.

*Компаративность* – возможность сопоставления результатов работы субъектов на основе взятых показателей.

*Измеримость* – показатели должны исчисляться в натуральных или денежных единицах.

*Релятивность* – учитывая различные масштабы и условия деятельности медицинских организаций, желательно использовать относительные показатели, пропорциональные единой базе.

*Реалистичность* – возможность получения достоверных исходных данных, необходимых для расчета показателей.

Однако основные новации методики содержались не в отобранных показателях, а в непосредственном алгоритме расчета итогового индекса эффективности. Как уже было замечено, результирующие показатели были сгруппированы согласно целевым функциям системы ОМС. Далее, согласно методике происходит калькуляция расчетных значений показателей эффективности по обозначенным формулам в разрезе субъектов системы ОМС. Среди показателей,

Таблица 1.

**Свойства показателей оценки эффективности**

	<i>Интегрированные показатели</i>	<i>Детализированные показатели</i>
<b>Преимущества</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Отражают стратегические цели, миссию организации, конечные результаты функционирования.</li> <li>2. Нивелируют разнообразие региональных моделей ОМС, различные стартовые условия и уровень финансовой обеспеченности регионов.</li> <li>3. Могут рассматриваться как обобщающий итог деятельности различных направлений, позволяющий использовать их в качестве инструмента для перекрестного сравнения регионов, анализа и выявления наилучших практик.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сложность измерений из-за отсутствия DRG, что не позволяет сопоставить прямые затраты ресурсов с полученными результатами.</li> <li>2. Не всегда находятся в сфере компетенции организации; результаты могут зависеть от неподконтрольных ей факторов.</li> <li>3. Возможен существенный лаг во времени между завершением работ и получением эффекта от них.</li> </ol>
<b>Недостатки</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Находятся в сфере контроля компетенции организации.</li> <li>2. Хорошо измеримы в существующей структуре статистической отчетности.</li> <li>3. Позволяют отразить прогресс в наиболее проблемных областях, когда нужно быстро продемонстрировать результаты.</li> <li>4. Возможность в некоторых пределах выделить и сопоставить прямые затраты с результатами.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Отражают непосредственные результаты, «выпуск», а не конечные результаты.</li> <li>2. Не учитывают стартовые условия регионов, которые могут исказить результаты оценки.</li> <li>3. Создают стимулы концентрации усилий над достижением задач в узких рамках, что может пойти в ущерб работе по другим направлениям деятельности и взаимодействию с другими структурами.</li> </ol>

<sup>1</sup> Diagnosis-related group – система классификации больничных нозологий по группам, позволяющая использовать единый подход при определении ресурсов медицинских организаций, необходимых для лечения того или иного заболевания. Данная система была разработана профессором Йельского университета Робертом Феттером в 1970-х годах как управленческий инструмент, способствующий улучшению контроля над расходами в больничных учреждениях (Espen Erlandsen. Improving the efficiency of health care spending: selected evidence of hospital performance. Economics department working paper № 555. Organisation for Economic Co-operation and Development. 11 Jun–2007. P. 9).

рост значений по которым свидетельствует об увеличении эффективности системы ОМС, выбирается максимальное получившееся расчетное значение – субъект-лидер. Предполагается, что так как данный субъект добился наилучшего значения показателя, то он представляет максимально возможные результаты функционирования системы ОМС при определенном количестве ресурсов и обладает наилучшей организацией деятельности системы ОМС по данному направлению. Система организации его деятельности может быть проанализирована, на основе чего должны будут выявлены ключевые факторы и наилучшие практики, позволившие добиться максимального показателя, которые впоследствии могут быть тиражированы на другие субъекты ОМС.

Возможность выявления наилучших образцов организации деятельности представляется особенно перспективной задачей, которая может решаться на основе использования методики оценки эффективности. Как показывают результаты исследования, «Сравнение между нормативными затратами<sup>2</sup> по различным видам медицинских вмешательств позволяет предположить, что потенциально возможным является снижение затрат от 5 % до 48 %, если бы по каждому виду вмешательства нормативные издержки были бы снижены до уровня наиболее эффективного исполнителя»<sup>3</sup>.

Расчетное значение субъекта-лидера принимается за 100 %, а расчетные значения других субъектов системы ОМС выражаются в процентах от него.

Среди показателей, рост значений по которым свидетельствует о снижении эффективности системы ОМС, производится аналогичная процедура, но полученные субъектом баллы вычитаются из 100 %.

В контексте экономической науки территориальный фонд рассматривается как фирма в неоклассической теории – то есть модель «черного ящика». В фонд поступают ресурсы, перерабатываются неким образом, в зависимости от региональной модели устройства системы ОМС, и на выходе получают результаты функционирования этой системы. При этом максимальное расчетное значение субъекта-лидера рассматривается нами как парето-оптимальное использование ресурсов и представляет собой точку на границе кривой производственных возможностей. Эффективность других субъектов рассчитывается как расстояние от точки на кривой.

С этой точки зрения, задачей методики оценки является отбор территориальных фондов, добившихся наилучших результатов по определенным направлениям, чтобы на следующем этапе можно было залезть внутрь «черного ящика» и выявить причины высоких результатов и попытаться распространить подобные способы организации на другие территории по возможности.

Далее набранные субъектом баллы суммируются между собой, и полученное значение делится на количество показателей. Получившаяся величина является итоговым параметром эффективности и используется для ранжирования субъектов системы обязательного медицинского страхования между собой.

Следующим этапом процедуры оценки эффективности может выступать расчет динамического индекса, необходимого из-за различных стартовых условий в разных субъектах. В некоторых регионах уже изначально достигнут высокий уровень того или иного показателя, и, чтобы стимулировать их на работу по данному направлению, требуется использовать приростные значения.

Применение приростного индекса также необходимо из следующих соображений: «для обоснованного сопоставления альтернатив необходимо сравнивать не простое отношение затрат к результатам, а изменение затрат по отношению к изменению результатов, то есть провести инкрементный (приростной) подход к анализу. За изменение затрат принимается изменение расходов средств бюджета и фонда обязательного медицинского страхования в рублях ... в оцениваемом году по сравнению с предыдущим. За изменение результата принимается изменение рейтинга деятельности здравоохранения муниципального образования в оцениваемом году по сравнению с предыдущим»<sup>4</sup>.

Для расчета индекса динамики за основу берется коэффициент роста значения итогового параметра эффективности по отношению к предыдущему году по следующей формуле:

$$K_n = (\mathcal{E}_n / \mathcal{E}_{n-1} - 1) * 100 \%, \text{ где:}$$

$K_n$  – коэффициент прироста значения итогового показателя эффективности по отношению к предыдущему периоду;

$\mathcal{E}_n$  – значение итогового параметра эффективности в отчетном периоде  $n$ ;

$\mathcal{E}_{n-1}$  – значение итогового параметра эффективности в предшествующем периоде  $n-1$ .

Изменение или прирост итогового параметра эффективности сравнивается с изменением объема финансирования здравоохранения в данном субъекте РФ (расходы консолидированного бюджета субъекта РФ на здравоохранение), также выраженным в процентном значении.

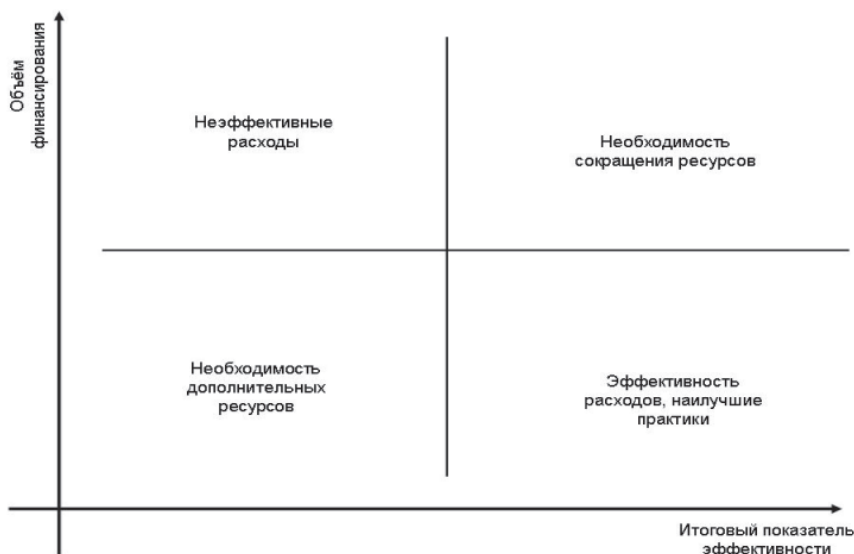
Далее, нам представляется возможным следующий алгоритм анализа сложившихся данных (рис. 1). Регионы распределяются в двухмерной системе координат, в которой одной осью является значение итогового параметра эффективности, а другой осью – объем финансирования здравоохранения. Тогда возможна следующая интерпретация результатов: субъекты,

<sup>2</sup> Под нормативными издержками понимаются затраты на единицу производимой продукции.

<sup>3</sup> Espen Erlandsen. P. 6.

<sup>4</sup> Бутиевская В. Б., Тургель И. Д. Методика анализа эффективности затрат в рамках программы социально-экономического развития здравоохранения региона // ЧиновникЪ. № 305 (37) [Электронный ресурс]. URL: <http://chinovnik.uara.ru/modern/article.php?id=586> (дата обращения: 10.08.2011).

Рисунок 1. Анализ результатов методики оценки эффективности



оказавшиеся в нижнем правом поле, рассматриваются как субъекты-лидеры, имеющие наилучшую организацию системы ОМС, чьи практики могут распространяться на другие регионы. Субъекты в верхнем левом секторе, характеризующиеся высоким уровнем расходов и низким значением итогового параметра эффективности, представляют собой регионы с неэффективной организацией финансирования. Здесь имеется наибольший задел для повышения общей эффективности системы ОМС при устранении сложившихся проблем. Территории, попавшие в нижнее левое поле, скорее всего испытывают недостаток финансирования и нуждаются в дополнительных ресурсах для технического оснащения медицинских учреждений, создания современной инфраструктуры здравоохранения. Что касается верхнего правого сектора, то нам представляется, что здесь возможно имеется избыточное финансирование, объем которого можно снизить без ущерба для результатов системы при параллельном совершенствовании качества управления.

На наш взгляд, методика оценки эффективности Федерального фонда ОМС является достаточно прогрессивной разработкой как среди отечественных подходов к оценке эффективности, так и среди мировых практик. На основе исследования Всемирного банка эффективности государственных расходов в социальных секторах был проведен сравнительный анализ существующих способов оценки эффективности.

Наиболее заметным трудом по оценке эффективности в России является работа Министерства регионального развития Российской Федерации по оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации<sup>5</sup>. Согласно

подходу, применяемому указанным Министерством, эффективность измеряется с помощью системы норм, в основе которых лежат национальные ориентиры, рассчитанные как среднероссийское значение показателя, например, среднее количество врачей на 10 000 человек населения. Далее вносятся корректирующие коэффициенты, необходимые для того, чтобы сгладить различия среди регионов.

При этом регионы с расходами, не превышающими норм, то есть со средними показателями по Российской Федерации, считаются эффективными, в то время как другие признаются неэффективными. Неэффективность рассчитывается как сумма расходов, превышающих средний показатель.

На наш взгляд, попытка оценивать эффективность через сравнение со среднеотраслевым значением показателя вызывает серьезное недоумение. Во-первых, это ничего не дает с управленческой точки зрения: в случае сравнения с субъектом-лидером мы предполагаем, что там имеется наилучшая организация по оцениваемому направлению, которая служит объектом изучения и дальнейшего распространения, в то время как использование среднего показателя не представляется возможным. Кроме того, по нашему мнению, эффективность представляет собой взаимосвязь между использованными ресурсами и полученными результатами, что достаточно сложно выявить на основе ориентации на средний показатель.

Также вызывает опасение возможность установления недостаточно высоких значений норм, для того чтобы гарантировать их достижение исполнителем. Обоснованность норм также может быть предметом разбирательств. Действительно, почему например 80 врачей на 10 000 населения должно считаться

<sup>5</sup> См.: постановление Правительства РФ от 15.04.2009 г. № 322 «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 28 июня 2007 г. № 825 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» // СЗ РФ. 2009. № 17. Ст. 2083.

неэффективным, если среднероссийский показатель составляет 60? А вдруг эти 80 обладают более высокой квалификацией, и в результате их работы гораздо ниже показатели заболеваемости населения? Или же из-за цен на факторы производства в этом субъекте выбрана трудоемкая технология производства, в то время как в других – более капиталоемкая? А может и не из-за цен на факторы, а из-за лоббизма заинтересованных групп населения? Одним словом, подход, основанный на нормах, порождает больше вопросов, чем ответов.

В частности, непрозрачность процедуры установления норм для всех субъектов Российской Федерации уже вызвала широкий общественный резонанс, когда Министерство здравоохранения и социального развития подверглось критике со стороны Леонида Рошаля за необоснованное сокращение числа медицинских работников. Как пишет «Коммерсантъ»: «Одним из тезисов критики господином Рошалем Минздрава стало сокращение числа медперсонала и фельдшерских пунктов. Впрочем, Минздрав, управляющий системой здравоохранения, к этому сокращению отношения не имеет, так же как Минобрнауки формально не определяет необходимость закрытия некомплектных муниципальных школ. Решение о сокращении числа врачей и младшего медперсонала принимают управленцы местной и региональной власти, с 2007 г. они подотчетны вышестоящей власти в рамках института определения эффективности региональной и муниципальной власти: за неисполнение критериев можно получить взыскание. Одним из таких дополнительных критериев является «объем неэффективных расходов на управление кадровыми ресурсами» в отношении врачей и младшего медперсонала. Изменениями 2008–2009 гг. в качестве критерия неэффективных расходов на врачей введены формулы, ставящие «эффективное» число врачей в расчете на 10 тыс. человек в регионе или муниципалитете в сложную зависимость от общей численности персонала учреждений здравоохранения и их зарплат, а численность медсестер и фельдшеров – в зависимость от численности врачей и их зарплат.

При этом каждый регион с 2010 г. самостоятельно устанавливал целевое значение общего числа сотрудников отрасли здравоохранения на своей территории. Отметим, постановления 2008–2009 гг. требовали «проводить оптимизацию численности» врачей и медперсонала в случае если врачей и медсестер окажется более чем на 15 % свыше нормы. Формально регион и муниципалитет имели полное право отказаться от сокращения, однако боязнь быть признанным «вертикалью власти» неэффективным и возможность получения административных взысканий делали почти неизбежными сокращения «по формуле» в некрупных

городах и на селе, несмотря на то что «социальные нормативы и нормы» обеспечения населения медперсоналом нарушались»<sup>6</sup>.

Результаты анализа нормативного подхода, проведенного специалистами Всемирного банка, также подтверждают спорность этого подхода, выделяя при этом такие преимущества, как минимизация сбора статистических данных и отсутствие погрешности измерений. Но в то же время указывается и на ряд существенных недостатков<sup>7</sup>:

- необходимость использования дискреционных корректирующих коэффициентов;
- отсутствие оценки влияния внешних факторов, качества персонала и изменения эффективности по времени;
- отсутствие связи между входными ресурсами и выходными результатами (строго говоря, эффективность как таковая не измеряется);
- некоторые нормы установлены произвольно (например, количество учащихся по отношению к количеству учителей).

Что же касается предложений специалистов Всемирного банка по методологическим подходам к оценке эффективности, то они в достаточной степени совпадают с видением процедуры оценки эффективности, заложенным в методику Федерального фонда ОМС. Оцениваемая система также представляется как «черный ящик», внутрь которого поступают ресурсы (учителя, врачи, количество школ и больничных коек) и на выходе получаются результаты работы (итоги экзаменов, заболеваемость населения). Основным принципом также является расчет границы производственных возможностей и измерение эффективности как расстояния до этой границы.

При этом выделяются два основных способа для расчета границы производственных возможностей:

«1. Анализ среды функционирования: граница является конвексным линейным «конвертом» данных в пространстве, определяемым выходными продуктами, входными ресурсами и, возможно, внешними факторами.

2. Эконометрические методы, использующие линейные регрессии: граница является линейной комбинацией входных ресурсов (и, возможно, внешних факторов), которые минимизируют определенный статистический критерий»<sup>8</sup>.

Строго говоря, под внушительной формулировкой метода анализа среды функционирования скрывается некое допущение, что данное значение располагается на кривой производственных возможностей. В случае с методикой Федерального фонда ОМС таким допущением является признание достижением парето-оптимального состояния субъектом-лидером.

<sup>6</sup> Бутрин Д. Врачей успокоят старыми коэффициентами // Коммерсантъ. 2011. № 69 (4610). 20 апр.

<sup>7</sup> См.: Эмили Синнот. Методологические подходы к измерению эффективности государственных расходов на образование и здравоохранение // Материалы конференции Всемирного банка «Мониторинг эффективности социальных расходов: образование, здравоохранение и социальная защита» (Москва, 17 декабря 2010 г.). М., 2010. С. 7.

<sup>8</sup> Эмили Синнот. Указ соч. С 13.

Следует отметить, что существенное значение для объективности проведения процедуры оценки эффективности имеет расчет динамического рейтинга, заложенного в методике, который показывает результаты функционирования системы ОМС на территории субъекта в течение длительного периода времени, а не моментальный срез картины. Это связано с двумя особенностями, присущими оценке эффективности в социальных секторах. Прежде всего в роли подобной специфической черты выступает наличие порой существенного временного лага между периодом выполнения каких-либо работ или преобразования, а следовательно, несения затрат и моментом получения результатов от произведенных работ. Кроме того, конечные результаты деятельности в сфере государственного управления не всегда напрямую являются итогом функционирования какого-то исключительно одного ведомства, находятся только в его зоне контроля, но также в значительной степени зависят от усилий других структур.

Поэтому для того, чтобы получить более объективный рейтинг эффективности, представляется необходимым учитывать конечный балл на основе динамического индекса, отражающего прогресс в работе оцениваемого субъекта, а также интегральный индекс, предполагающий учет результатов субъекта на протяжении последних лет.

Предлагаемую в настоящей работе методику оценки эффективности нежелательно использовать как моментальный снимок текущей ситуации, она, скорее, предназначена для подведения итогов за более долгий временной горизонт.

Данные наблюдения подтверждаются на практике. При составлении рейтинга территорий по итоговому

параметру эффективности у некоторых субъектов наблюдалась значительная волатильность относительно их места в рейтинге по итогам 2009 и 2010 гг. Скорее всего, попадание из первой десятки в середину таблицы или, наоборот, выход прошлогоднего аутсайдера в «хорошисты» обуславливается не радикальным изменением организации системы обязательного медицинского страхования, а причинами, лежащими вне модели, например ошибками в предоставлении данных или их некорректностью. Разработка и внедрение методик оценки эффективности в государственном секторе представляются актуальной и сложной задачей. Актуальность данной работы заключается в осознанной необходимости выявления отдачи или эффекта от использования государственных ресурсов. Между тем, в социальных секторах не существует таких общепризнанных индикаторов эффективности, как рентабельность или норма прибыли в коммерческой сфере, поэтому оценка результатов в общественных отраслях требует особого, специфического подхода.

Методика оценки эффективности является тонким управленческим инструментом, который в увязке с другими механизмами управления (например, система бюджетирования или вознаграждения) может способствовать достижению поставленных перед организацией целей. Однако для этого необходима тщательная проработка методики на этапе проектирования, основанная на сформированном представлении о роли и месте методики оценки в системе управления организацией. Подобная проработка также должна способствовать устранению угрозы создания негативных стимулов для оцениваемых субъектов и возможностей для различного рода злоупотреблений.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Бутиевская В. Б., Тургель И. Д.* Методика анализа эффективности затрат в рамках программы социально-экономического развития здравоохранения региона // ЧиновникЪ. № 305 (37) [Электронный ресурс]. URL: <http://chinovnik.uara.ru/modern/article.php?id=586> (дата обращения: 10.08.2011).
2. *Бутрин Д.* Врачей успокоят старыми коэффициентами // Коммерсантъ. – 2011. – № 69 (4610). – 20 апр.
3. *Espen Erlandsen.* Improving the efficiency of health care spending: selected evidence of hospital performance. Economics department working paper № 555. Organisation for Economic Co-operation and Development. 11 Jun – 2007.
4. *Эмили Синнот.* Методологические подходы к измерению эффективности государственных расходов на образование и здравоохранение // Материалы конференции Всемирного банка «Мониторинг эффективности социальных расходов: образование, здравоохранение и социальная защита» (Москва, 17 декабря 2010 г.). – М., 2010. – С. 7–14.

УДК 31:622 (045)

**САЛИЕНКО Е. К.**

аспирант кафедры «Теория статистики и прогнозирования»  
Московского государственного университета экономики, статистики  
и информатики (МЭСИ)

## **ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТАТИСТИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ И УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СУБЪЕКТОВ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

Роль угольной отрасли в тяжелой и добывающей промышленности сложно определить исходя только из предпосылок ресурсоемкости и энергетических характеристик ископаемого угля. Так, производство стали напрямую зависит от угля – примерно 68 % от мирового производства этой отрасли непосредственно производится с помощью энергии, выделенной из угля. Для производства одной тонны стали при использовании современных сталелитейных технологий требуется 770 кг угля. Поэтому себестоимость продуктов тяжелой промышленности во многом зависит от используемого вида энергоресурса и его стоимости. Другим весомым фактором особого значения угольной промышленности является доля использования угля в структуре производства электроэнергии. Здесь, в отличие от металлургии, проявляются новые, актуальные проблемы, такие как экология и автономность управления энергетическими установками.

Оценка состояния угольной отрасли – одна из наиболее важных проблем управления мировой инфраструктурой отрасли. Для решения этой задачи необходимы данные, характеризующие каждый сегмент деятельности угольной промышленности. При этом методика построения показателей в России и в других странах достаточно сильно различается. Необходимо также учитывать и способ объединения отдельных показателей во взаимосвязанные системы, которые используются для получения структурно синтезированных данных, характеризующих сложные экономические явления и процессы.

Под системой статистических показателей понимается совокупность взаимосвязанных показателей, имеющая одноуровневую или многоуровневую структуру и нацеленная на решение конкретной статистической задачи<sup>1</sup>. Во второй части данного определения заключено основное предназначение таких систем. Целью создания системы показателей в основном является необходимость формализации и систематизации некоей статистической информации, относящейся к определенной предметной области. Такой предметной областью в данном случае является инфраструктура угольной промышленности, как на уровне нашей страны, так и на мировом рынке.

Сгруппированные в системы статистические показатели сегодня применяются для решения различных задач. При этом в основе каждой группы показателей лежит системный подход к исследованию сущности и структуры, направлений и методов статистического анализа угольной промышленности. Так, например, по мнению авторов статьи «Экономические аспекты в развитии предприятий угольной промышленности в современных рыночных условиях» А. В. Корчака и К. А. Янкевича статистические показатели широко используются в целях управления имущественным комплексом угольной промышленности, определяющим перспективу развития добычи угля<sup>2</sup>.

В то же время мировой подход к исследованию угольной промышленности, как правило, направлен на изучение всех бизнес-процессов, возникающих на рынке производителей и потребителей этого энерго-

<sup>1</sup> См.: Статистика: Учебник / В. Г. Минашкин и др. М.: Изд-во Проспект, 2005. 272 с.

<sup>2</sup> См.: Ежемесячный научно-технический и производственно-экономический журнал «Уголь». 2011. № 9. С. 14.

ресурса. Данный подход обусловлен необходимостью создания системы, позволяющей регулировать отдельные процессы для достижения выгоды определенными участниками рынка. Такой прагматичный подход, несомненно, дает высокий результат. Однако использование подобной методики пока не применимо в условиях Российской Федерации, так как едва ли можно сказать, что стандарты работы угольной промышленности в России приближаются к мировому уровню. Рыночные причины возникновения необходимости исследования показателей угольной промышленности обусловили и форму таких организаций; зачастую они являются коммерческими компаниями, основной задачей которых также является извлечение прибыли, хотя главная цель их создания – регулирование рынка. Одной из таких организаций является Всемирная ассоциация угольной промышленности (World Coal Association, WCA).

WCA ежегодно формирует и публикует следующие статистические показатели:

- валовое мировое производство продукции (каменный уголь, лигнит, млн т);
- валовое мировое производство продукции (бурый уголь, лигнит, млн т.);
- объемы добычи угля в разрезе десяти стран – мировых лидеров по добыче каменного угля;
- объемы добычи угля в разрезе десяти стран – мировых лидеров по добыче бурого угля;
- объемы потребления угля в разрезе десяти стран – мировых лидеров по потреблению продукции угольной промышленности;
- уровень мировых запасов угля;
- доля угля в производстве электроэнергии;
- доля угля, используемого в металлургической промышленности;
- объем реализованного угля (млн т);
- объем экспорта угля (по странам, млн т);

- объем импорта угля (по странам, млн т).

Наиболее значимым и информативным показателем угольной промышленности является объем добычи угля по данным отчета WCA за 2010 г. (Coal facts 2010). На *рис. 1* показан состав стран-лидеров по добыче угля.

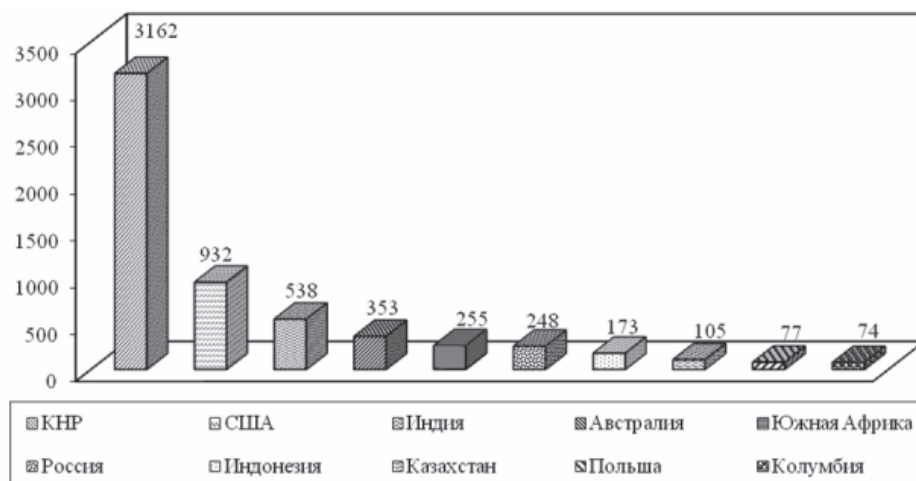
Основной целью, которую ставит мировое сообщество при формировании системы статистических показателей, наиболее широко характеризующих состояние угольной промышленности, является управление мировой инфраструктурой данной отрасли, а также перераспределение имеющихся ресурсов среди добывающих и перерабатывающих субъектов. Общая структура статистических показателей Всемирной ассоциации угольной промышленности представлена на *рис. 2*.

Другой наиболее известной мировой организацией, осуществляющей статистическое наблюдение за мировой угольной отраслью, является Европейская Ассоциация Угля и Лигнита – EURACOAL. EURACOAL была создана в процессе реорганизации Европейского союза производителей угольной и металлургической отрасли в 2002 г.

В состав EURACOAL входят 35 членов из 20 стран, среди которых национальные производители и импортеры, компании и исследовательские институты Бельгии, Боснии и Герцеговины, Болгарии, Чехии, Финляндии, Франции, Германии, Греции, Венгрии, Италии, Польши, Румынии, Сербии, Словакии, Словении, Испании, Швеции, Турции, Украины и Великобритании.

Наиболее значимые исследования EURACOAL публикуются в издании «EURACOAL Market Report». Система показателей, формируемая EURACOAL, во многом повторяет структуру данных, раскрываемых другими известными мировыми источниками, однако особое внимание в ней уделено динамике цен в различных системах контрактования.

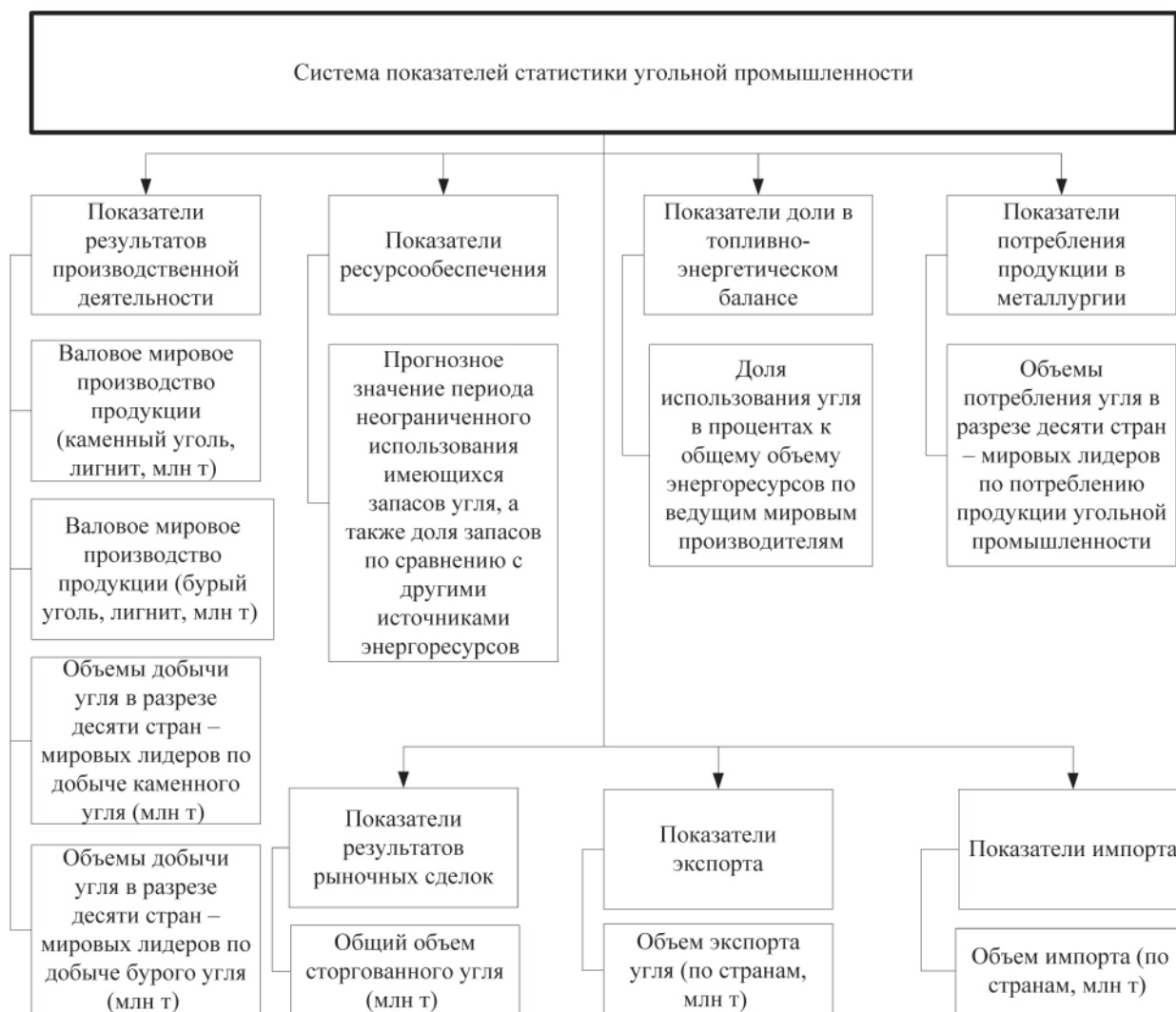
Рисунок 1. Состав стран-лидеров по добыче угля, млн т<sup>3</sup>



<sup>3</sup> См.: Официальный сайт Всемирной ассоциации угольной промышленности World Coal Association, WCA. URL: <http://www.worldcoal.org> (дата обращения: 01.11.2011).



**Рисунок 2. Система показателей статистики угольной промышленности по данным Всемирной ассоциации угольной промышленности**



Источником статистической информации для целей исследования EURACOAL являются данные гамбургского Объединения импорта угля (VDKI). Среди показателей, представленных в отчете VDKI за 2010 г., особое значение для изучения формирования соотношения спроса и предложения имеют следующие:

- основные энергоресурсы, используемые для производства электроэнергии; по видам ресурсов (рис. 3).

- карта основных торговых путей (млн т.);
- основные производители угля по странам;
- динамика цен на уголь по годам.

Оценка деятельности угольной отрасли в России дана в отчете VDKI в отдельном разделе, содержащем следующие данные:

1. Основные производители угля в России (табл. 1).
2. Объемы отгрузки угля по портам России.

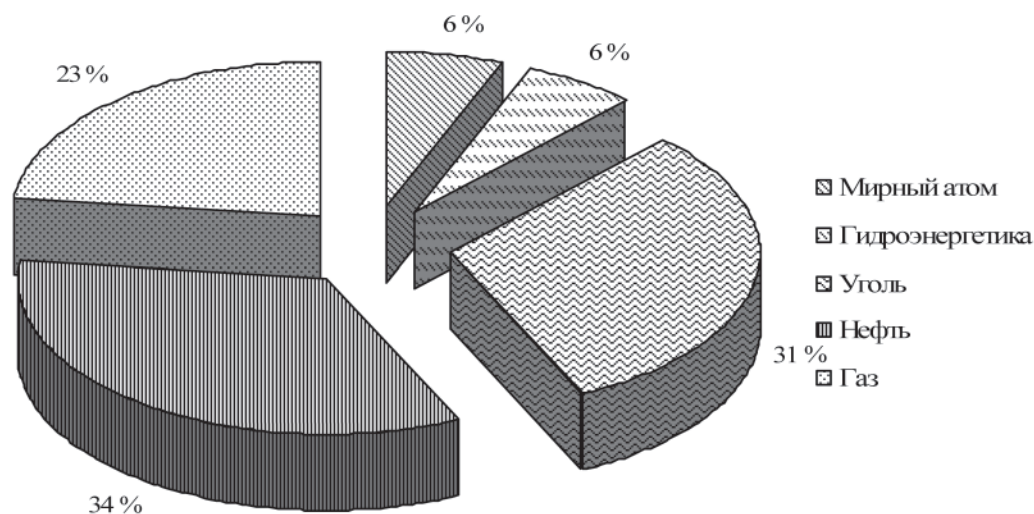
Проводя анализ существующих подходов и критериев статистической оценки состояния угольной

промышленности в России и в мире, можно прийти к выводу о том, что системы показателей, создаваемые для целей установления классификации субъектов, подобной рейтингу, в полной мере не удовлетворяют потребностям государственного статистического наблюдения и управления субъектами отрасли.

Наблюдение за деятельностью предприятий угольной промышленности в России проводится аналогично всем другим отраслям промышленности, ежегодно по разработанным и утвержденным формам государственного статистического наблюдения. Источниками информации при проведении статистического наблюдения являются данные, полученные в результате консолидации данных форм статистической отчетности.

В первую очередь необходимо отметить, что все формы статистической отчетности объединены по разделам и представлены в таблице форм федерального статистического наблюдения. Особенностью такой классификации форм является то, что они разделены вне отраслевой направленности. Так, для конкретного

Рисунок 3. Основные энергоресурсы, используемые для производства электроэнергии<sup>4</sup>



предприятия угольной промышленности применимы соответствующие формы раздела общеэкономических показателей деятельности организаций, а также отраслевые формы, находящиеся в разделе, характеризующем добычу полезных ископаемых, распределение электроэнергии, газа и воды. Предприятия угольной промышленности также отчитываются по формам отчетности, находящимся в других разделах перечня, применимых к большому сегменту юридических лиц.

Следует также учитывать, что специфика методологической базы системы статистических показателей, используемых для оценки деятельности отрасли Федеральной службой государственной статистики, не предполагает использование результатов статистических исследований в целях оценки и координации финансовых потоков и формирования прибыли. В основном данная система используется для анализа развития отрасли и государственного регулирования процессов ее жизнедеятельности.

Особый срез системы статистических показателей представлен в «Долгосрочной программе развития угольной промышленности России на период до 2030 года». В этом документе представлены различные сценарные расчеты показателей развития отрасли в динамике, включая прогнозные значения до 2030 г. Специфика отбора отдельных показателей заключается в определении наиболее важных элементов, являющихся индикатором состояния отрасли. Так, в рамках программы отобрано 12 индикаторов, характеризующих в динамике наиболее важные ориентиры развития угольной промышленности. Необходимо отметить, что хотя такой отбор показателей не свойственен методологии Росстата, тем не менее, он, в свою очередь, указывает на наличие сложных взаимосвязей между всеми элементами этой совокупности.

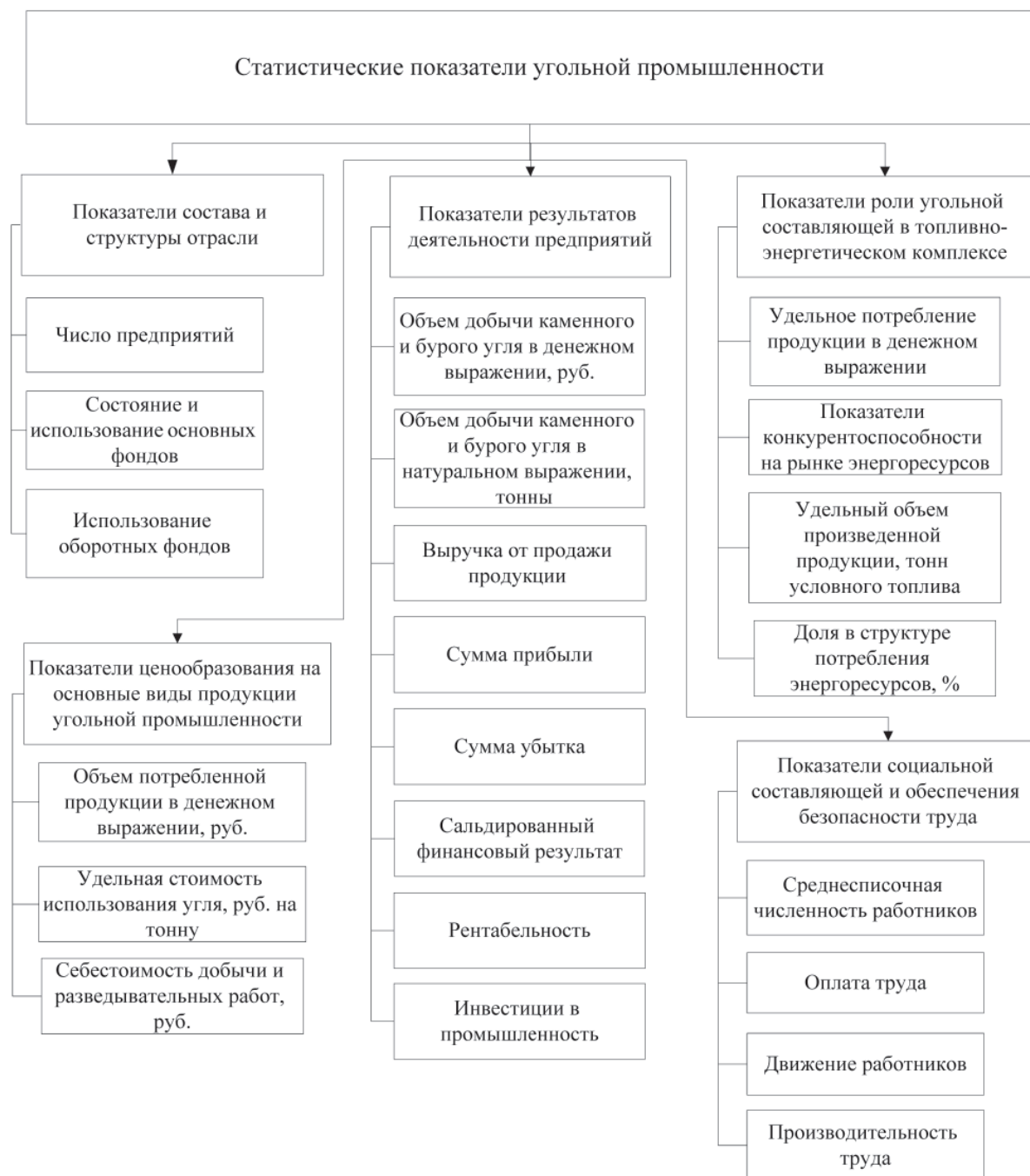
По моему мнению, на основе анализа и обобщения различных подходов к построению системы статистических показателей угольной промышленности,

Таблица 1.

Основные производители угля в России по показателю объема добычи (млн т)

Производитель	2008	2009	Динамика добычи
Суэц	92,70	87,80	-4,90
Кузбассразрезуголь	49,30	46,10	-3,20
СБУ Уголь	12,90	14,70	1,80
Южкузбассуголь	13,00	14,00	1,00
Востсибуголь	5,30	2,10	-3,20
Распадская	9,40	10,60	1,20
Южный Кузбасс	14,90	9,60	-5,30
Якутуголь	10,90	5,20	-5,70
<b>Всего:</b>	<b>2 216,40</b>	<b>2 199,10</b>	<b>-18,30</b>

<sup>4</sup> См.: Официальный сайт Европейской Ассоциации Угля и Лигнита. URL: <http://www.euracoal.be> (дата обращения: 01.11.2011).

Рисунок 4. Основные энергоресурсы, используемые для производства электроэнергии<sup>4</sup>

можно сформировать такой ее вариант, который будет удовлетворять потребностям управления отраслью в России в условиях рыночной экономики. Предложенная система показателей угольной промышленности представлена на рис. 4. Все показатели условно разделены на 5 основных блоков, включающих категории оценки состояния отрасли.

В результате проведенного анализа различных по своей природе и структуре систем статистических показателей, использующихся для оценки состояния и функционирования как отдельных субъектов отрасли, так и общих показателей ее производственной и финансовой деятельности, выявлена особая специфическая характеристика системы показателей, построенных на основе существующей методологии статистическо-

го наблюдения Росстата, а также практики статистического наблюдения за отраслями промышленности. Выявленная специфика существующей методологии имеет отличия от мировой практики, однако при этом она отвечает основным требованиям по полноте и достоверности статистической информации.

Таким образом, на основе выводов, полученных при проведении анализа факторов, оказывающих влияние на формирование статистических критериев комплексной оценки состояния угольной промышленности, была разработана и предложена система статистических показателей, комплексно отвечающая как требованиям институтов государственного регулирования, так и информационным потребностям бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Социально-экономическая статистика : учебник для вузов / под ред. Б. И. Башкатова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 703 с.
2. Статистика : учебник / В. Г. Минашкин и др. – М. : Изд-во Проспект, 2005. – 272 с.
3. Теория статистики : учебник / Р. А. Шмойлова, В. Г. Минашкин, Н. А. Садовникова, Е. Б. Шувалова; под ред. Р. А. Шмойловой. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика. – 2004. – 656 с.

**Белова Мария Александровна**

кандидат юридических наук, старший преподаватель кафедры уголовно-правовых дисциплин  
Некоммерческого образовательного учреждения «Институт экономики и предпринимательства» (НОУ ИНЭП)  
тел.: 8-917-563-04-60; e-mail: denmar.79@mail.ru

**Букалерева Людмила Александровна**

доктор юридических наук, доцент  
тел.: 8-903-540-66-78; e-mail: l\_a\_buka@mail.ru

**Воронина Лариса Ивановна**

магистр экономики, доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» Московского государственного  
лингвистического университета  
e-mail: voroninalarisa@rambler.ru

**Гаврилова Наталья Михайловна**

кандидат экономических наук, доцент (докторант очной докторантуры Российской академии  
народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ)  
тел.: 8-916-604-53-43; e-mail: gavrilova-n@mail.ru

**Добролежа Елена Валерьевна**

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Банковское дело» Ростовского государственного  
экономического университета (РИНХ)  
e-mail: dobroleja.elena@yandex.ru

**Жиров Вячеслав Федорович**

кандидат технических наук, доцент, доцент кафедры «Менеджмент» Финансового университета  
тел.: 8-917-567-41-03; e-mail: vyacheslav.zhiron@mail.ru

**Квашнина Наталья Александровна**

доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой «Менеджмент, экономический анализ и учет»  
ГОУ ВПО «Ивановский государственный архитектурно-строительный университет»  
тел.: 8(4932)415871; e-mail: k\_maiu@igasu.ru

**Лактионова Ольга Ефимовна**

кандидат экономических наук, доцент (докторант Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ)  
e-mail: laktionova53olga@mail.ru

**Литягин Николай Николаевич**

кандидат экономических наук, профессор Государственного университета Министерства финансов РФ  
тел.: 8-905-724-50-53; e-mail: lit-nn@rambler.ru.

**Матросов Сергей Викторович**

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Международные валютно-кредитные и финансовые отношения»  
Финансового университета  
тел.: 762-64-87; e-mail: smatroso@list.ru

**Орешкова Мария Егеньевна**

аспирантка кафедры «Менеджмент, экономический анализ и учет»  
ГОУ ВПО «Ивановский государственный архитектурно-строительный университет»  
тел.: 8-920-674-74-89

**Расторгуев Сергей Викторович**

кандидат исторических наук, доцент, руководитель центра маркетинга и PR Института  
делового администрирования и бизнеса при Правительстве РФ  
e-mail: fomalgaut71@mail.ru

**Салиенко Егор Константинович**

аспирант кафедры «Теория статистики и прогнозирования» Московского государственного  
университета экономики, статистики и информатики (МЭСИ)  
e-mail: EKSalienko@ahml.ru

**Скобелин Олег Игоревич**

аспирант Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ  
тел.: 8-916-018-70-03; e-mail: skobelinoleg@rambler.ru

**Стребков Юрий Петрович**

старший преподаватель кафедры уголовно-правовых дисциплин Некоммерческого образовательного учреждения  
«Институт экономики и предпринимательства» (НОУ ИНЭП)  
тел.: 8-906-746-14-42

**Чемоданова Ольга Николаевна**

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент» Финансового университета  
e-mail: olganikol-ch@yandex.ru

**Kvashnina N. A.**

Doctor of Science (Economics), professor, head of chair «Management, the economic analysis and the account», The Ivanovo state university of Civil Engineering and Architecture.

Tel.: 8(4932)415871; E-mail: k\_maiu@igasu.ru

**Oreshkova M. E.**

Post-graduate student of chair «Management, the economic analysis and the account», The Ivanovo state university of Civil Engineering and Architecture.

Tel.: 89206747489; E-mail: oreshkova-m@mail.ru

**Gavrilova N. M.**

docent (full-time doctoral student at Russian Academy of national economy and the public service under the President of the Russian Federation)

**Chemodanova O. N.**

Ph. D, Associate Professor, Department «Management» Federal State-Funded Educational Institution of Higher Professional Education «Financial University under the Government of the Russian Federation» (Financial University)

**Voronina L. I.**

master of economics, associate professor of the department of accounting, analysis and audit at Moscow State Linguistic University

**Dobroleja E. V.**

associate professor of chair «Banking», Rostov State Economic University

e-mail: dobroleja.elena@yandex.ru

**Zhirov V. F.**

PhD, the senior lecturer, Associate professor of chair «Management» The Financial University under the Government of the Russian Federation +7(917)5674103; e-mail: vyacheslav.zhirov@mail.ru

**Laktionova O. E.**

candidate of economic sciences, associate professor, taking a course for Doctorate of Academy of national economy and government service at President of Russian Federation

**Matrosov S. V.**

PhD in Economics, Associate Professor of International Finance Department, Financial University under the Government of Russian Federation

**Belova M. A.a**

Senior Lecturer, Criminal Law private educational institution Institute of Economics and Law, PhD in Law, Moscow

8-917-563-04-60, denmar.79@mail.ru

**Bukalerova L. A.**

the doctor of jurisprudence, the senior lecturer, Moscow

8-903-540-66-78, l\_a\_buka@mail.ru

**Strebkov Y. P.**

the senior teacher of chair of criminally-legal disciplines of Noncommercial educational institution Economy and business institute, Moscow

8-906-746-14-42

**Litjagin N. N.**

Candidate of Economic Sciences, the professor of the State university of the Ministry of Finance of the Russian Federation

**Rastorguev S. V.**

Candidate of Historical Sciences, Associate Professor, Head of Marketing and PR Center the Institute of Business Administration and Business Financial University under the Government of the Russian Federation

E-mail: fomalgaut71@mail.ru

**Skobelin O. I.**

Ph. D. candidate of Russian academy of national economy and public service under the President of the Russian Federation in the special field of 08.00.05. «Economics and national economy management». UDC number 338.2. «Economic policy. Management and planning in economy».

Scientific supervisor: Doctor of Science, professor Busygin Anatoliy Vyacheslavovich.

**Salienko E. K.**

Postgraduate student of Moscow State University of Economy, Statistics and Information Technologies, Department «Theory of Statistics and Prognostication»

**Квашнина Наталья Александровна, Орешкова Мария Евгениевна***Систематизация подходов к пониманию государственно-частного партнерства в России и за рубежом*

В статье рассмотрены различные трактовки термина «государственно-частное партнерство» в России и зарубежных странах, систематизированы основные подходы к пониманию данного экономического явления и сформулировано авторское определение государственно-частного партнерства.

**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство; частно-государственное партнерство; государство; частный сектор; инфраструктура; государственные услуги.

**Гаврилова Наталья Михайловна***Современный опыт инновационного развития Германии и возможности его использования в России*

В статье представлен анализ основных механизмов государственного регулирования инновационного развития Германии, как одной из самых успешных представителей европейской модели инновационной системы и рассмотрены возможности использования немецкого опыта в российской практике. Анализ наиболее передового, доказавшего свою эффективность зарубежного опыта, позволит сформулировать актуальные, с точки зрения государственной политики, выводы в отношении формирования благоприятных условий инновационного развития и конкурентоспособности Российской Федерации.

**Ключевые слова:** инновационные технологии; налоговые льготы; государственная научная политика: поддержка предприятий малого и среднего бизнеса; венчурное финансирование; стартап; защита прав интеллектуальной собственности; патентная информация; политика протекционизма.

**Чемоданова Ольга Николаевна***Совершенствование управления коммуникационными процессами в современных организациях с использованием инновационных технологий*

Развитие информационных технологий способствует радикальному изменению коммуникаций и обмену информацией, которые обусловлены появлением новых инновационных технологий и средств передачи информации. Статья посвящена раскрытию сущности коммуникационного менеджмента как компонента общественной жизни. Особое внимание уделено исследованию организационных коммуникаций (внутренних и внешних), корпоративных, экономических, политических и др. коммуникаций; подробно рассмотрены связи с государственными органами и правительством (Government Relations). Формирование взаимовыгодных отношений между организациями и другими социально-экономическими институтами с органами власти является важнейшей задачей коммуникационного менеджмента, одним из составляющих направлений которого является эффективное управление процессами взаимодействия организации и органов государственной власти с учетом интересов обеих сторон.

**Ключевые слова:** коммуникационный менеджмент; организационные коммуникационные процессы; PR (Public Relations – связи с общественностью); GR (Government Relations – связи с государственными органами и правительством); CRM (Customers Relationship Management – управление взаимоотношениями с существующими и потенциальными клиентами и потребителями); инновационные коммуникационные технологии; новые средства передачи информации; видеоконференция; электронный обмен данными; интрасети.

**Воронина Лариса Ивановна***Учет внешнеторговых импортных сделок: теоретические и прикладные аспекты*

Учет внешнеторговой деятельности отличается сложностью и высокой степенью как российского, так и международного регулирования. Это вызывает определенные особенности учета импортных операций, в частности при первичном документировании и учете накладных расходов по импорту. В статье даются рекомендации по использованию базисных условий поставок при заключении импортных контрактов и дальнейшему учету осуществленных сделок.

**Ключевые слова:** внешнеэкономическая деятельность; импорт; контракт; базисные условия поставок; накладные расходы; курсовые разницы.

**Добролежа Елена Валерьевна***Финансовые ресурсы как элемент базиса самообеспечения региона*

В статье на основе прицельного исследования ресурсного обеспечения региональной экономики рассматривается влияние финансовых ресурсов на дифференциацию экономического развития и специализацию регионов. Сделан вывод, что ресурсное обеспечение составляют в первую очередь немобильные ресурсы, детерминирующие первичную специализацию (или более точно – специализацию) региона, затем менее мобильные ресурсы как фактор вторичной специализации. То есть более развитая экономика «притягивает» мобильные ресурсы и продуцирует их, определяя тем самым региональную дифференциацию. Менее же развитая экономическая система региона, как правило, порождает отток мобильных ресурсов.

**Ключевые слова:** региональная экономика; первичные и вторичные ресурсы региона; ресурсное обеспечение; закрытая система; ликвидность и мобильность ресурсов; специализация региона.

**Жиров Вячеслав Федорович***Дистанционный (виртуальный) менеджмент: современное состояние и перспективы развития*

В статье анализируются проблемы дистанционного менеджмента и рассматриваются возможные варианты их решения. Рассматривая общность методик дистанционного обучения и дистанционного управления персоналом, автор предлагает ввести единую концепцию для дистанционного управления персоналом, дистанционного управления филиалами и дистанционного обучения.

**Ключевые слова:** дистанционный менеджмент; дистанционное обучение; виртуальные организации; дистанционное управление персоналом; дистанционное управление филиалами.

**Лактионова Ольга Ефимовна***Аутсорсинг управления финансами предприятий: преимущества, недостатки*

В статье исследованы определения такой экономической категории, как «аутсорсинг функций управления финансами» предприятий, и предложено авторское определение этого понятия. Сделан анализ преимуществ и недостатков «финансового аутсорсинга». С целью расширения применения в практике предприятий «финансового аутсорсинга» и повышения их инновационной активности, предложено провести дальнейшие исследования теоретико-методологических основ «аутсорсинга функций управления финансами» предприятий.

**Ключевые слова:** аутсорсинг; аутсорсинг функций управления финансами предприятий; инновационно активные предприятия.

**Матросов Сергей Викторович***Возможности применения инструментов мирового рынка деривативов на современном этапе его эволюции*

В статье раскрываются особенности современного этапа развития мирового рынка деривативов и возможности применения производных финансовых инструментов в свете последних тенденций эволюции мирового финансового рынка. Статья содержит статистические данные по мировому рынку деривативов в динамике, его концептуальные основы и примеры использования деривативов в практике банков и предприятий, в том числе, в условиях кризиса мирового финансового рынка. Представленный материал может быть использован в дальнейших научных исследованиях по данной тематике, а также в учебно-методических целях для студентов, магистрантов и аспирантов по соответствующим специальностям, профилям и учебным дисциплинам, таким как «Мировая экономика», «Мировой финансовый рынок», «Рынок ценных бумаг», «Зарубежные фондовые рынки», «Страхование финансовых рисков» и «Производные финансовые инструменты».

**Ключевые слова:** производные финансовые инструменты; деривативы; мировой финансовый рынок; хеджирование; мировой финансовый кризис; финансовые риски; опционы; фьючерсы; форварды; свопы; дельта-хеджирование; кредитные деривативы; срочный рынок; срочные инструменты.

**Белова Мария Александровна***Международно-правовые нормы о противодействии незаконному обороту документов, в том числе паспортов, в сфере миграции*

Статья посвящена анализу мер противодействия незаконному обороту документов, в том числе паспортов в международно-правовых документах. Подлоги способствуют неконтролируемой миграции, которая является проблемой всего международного сообщества. В статье автор исследует международные акты и формулирует свои научные предложения по повышению эффективности борьбы с противоправным обращением документов.

**Ключевые слова:** паспорт; миграция; подлог; уголовное право; коррупция.

**Букалерева Людмила Александровна, Стребков Юрий Петрович***К вопросу о взяточничестве в сфере образования*

В статье авторы аккумулировали материал о малоизученной проблеме коррупционных преступлений, в частности взяточничестве в сфере образования. Приводятся статистические данные, сведения об опросах населения, делается вывод о необходимости обратить внимание государства и общества на взяточничество в образовании.

**Литягин Николай Николаевич***Правовые предпосылки инвестирования*

Статья посвящена актуальным проблемам инвестирования: идентификации инвестиций как объекта правового регулирования; анализу факторов, влияющих на инвестиционные мотивации; особенностям осуществления инвестиций, обусловленным качественными различиями сфер инвестирования и видов инвесторов. Акцентируется внимание на том, что государственная инвестиционная политика должна быть облечена в адекватные правовые формы.

**Ключевые слова:** инвестирование; идентификация инвестиций; виды инвесторов; инвестиционные мотивации; правовое регулирование инвестиционных отношений; инвестиционная политика.

**Расторгуев Сергей Викторович***Применение метода контент-анализа к экономическим, социологическим и политологическим исследованиям*

В статье с помощью метода контент-анализа проанализированы три кандидатские диссертации, посвященные взаимоотношениям власти и бизнеса, экономической политике в Российской Федерации во второй половине 90-х – начале 2000-х годов. Выявлены общие и особые методы исследования, приемы репрезентации текста экономистами, социологами и политологами. Установлены количественные параметры позитивных и негативных коннотаций ключевых тем исследования.

**Ключевые слова:** контент-анализ; дискурс; методы исследования; ключевые темы; позитивные коннотации; негативные коннотации.

**Скобелин Олег Игоревич***Проблема оценки эффективности системы обязательного медицинского страхования*

В статье на примере сферы обязательного медицинского страхования (ОМС) рассматривается процедура проектирования методики оценки эффективности в сфере государственного управления. Также проводится описание проблемы разработки и структурирования показателей эффективности, исследуются методологические аспекты проведения оценки, дается представление о возможном методе интерпретации и анализа результатов оценки, проводится сравнение с альтернативными вариантами проведения оценки эффективности в сфере государственного управления.

**Ключевые слова:** методика оценки эффективности системы обязательного медицинского страхования; разработка показателей оценки результатов; финансирование здравоохранения; государственное управление.

**Салиенко Егор Константинович***Формирование системы статистических показателей для оценки и управления деятельностью субъектов угольной промышленности*

Статья посвящена анализу существующих систем статистических показателей в рамках исследования угольной промышленности в России и в мире, оценке каждого типа систем с учетом их назначения и условий создания. На основе результатов синтеза существующих систем были отобраны и сгруппированы в блоки показатели, наиболее полно характеризующие современное состояние угольной промышленности в России. Предложенная в работе система статистических показателей удовлетворяет в полной мере как потребности управления угольной промышленностью в масштабе государства, так и потребности оценки ее субъектов на мировом рынке угля.

**Ключевые слова:** статистический показатель; система статистических показателей; угольная промышленность; анализ динамики показателей; формы статистической отчетности; Федеральная служба государственной статистики; методология статистического наблюдения.



**Kvashnina N. A., Oreshkova M. E.***Ordering of Approaches to Understanding of Public-Private Partnership in Russia and Foreign Countries*

In article various definitions of the term «public-private partnership» in Russia and foreign countries are considered, the basic approaches to understanding of the given economic event are systematized and author's definition of public-private partnership is formulated.

**Key words:** public-private partnership; private-public partnership; state; private sector; infrastructure, public services.

**Gavrilova N. M.***Modern experience of innovation development of Germany and the prospects of its use for Russia*

Article presents an analysis of the basic mechanisms of State regulation of innovation development of Germany, as one of the most successful representatives of the European model of innovation system and discussed the possibility of using the German experience in Russian practice. Analysis of the most advanced, which proved its efficiency foreign experience, will formulate relevant, in terms of public policy, the conclusions regarding the creation of favourable conditions for innovation development and competitiveness of the Russian Federation.

**Key words:** innovative technologies; tax discount; public science policy; support for small and medium enterprises; venture financing; startup; protection of intellectual property; patent information; protectionism.

**Chemodanova O. N.***Improving the management of communication processes in modern organizations using innovative technologies*

The development in IT leads to a radical change in communication and information exchange which are caused by new innovative technologies and information exchange. In the article we examine the essence of communications management as a component of public life. Particular attention was paid to the organizational communications one direction of research is organisational communications (internal and external), corporate, economic, political and other communications. In detail we can examine relations with state structures and the government (Government relations). The formation of mutually advantageous relationships between organisations and other social and economic institutes with authorities is one of the key tasks of communications management, one of the components of the direction of which is effective operation of processes of interaction between organisations and state structures taking into account interest of both sides.

**Key words:** communications management; Organisational communications management processes; PR (Public Relations); GR (Government Relations); CRM (Customers Relationship Management); Innovative Communication Technologies; New means of transferring information; Videoconference; Online exchange of information and Intranet.

**Voronina L. I.***Accounting of foreign trade import operations: theoretical and applied aspects*

Accounting of foreign economic activity shows complexity and high level of both Russian and international regulation. This causes certain aspects of the accounting of import operations, especially at the stage of primary documentation and accounting of import overhead costs. The article gives recommendations on using of basic terms of supply by concluding import contracts and further accounting of these operations.

**Key words:** foreign economy activity; import; contract; basic terms of supply; overhead costs; difference in rates.

**Dobroleja E. V.***Financial resources as the element of the basis of self provision of a region*

Based on the target research of regional economy resource provision the article examines the influence of financial resources on differentiation of economic development and regional specialization. It is concluded that resource provision is in the first place made up by nonmobile resources determining primary specialization (or, to be more precise, specializations) of the region; they are followed by less mobile resources representing the factor of secondary specialization. Thus, a more developed economy attracts mobile resources and produces them, setting conditions for regional differentiation. Consequently, a less developed economic system of a region usually leads to outflow of mobile resources.

**Keywords:** regional economy; primary and secondary resources of region; resource provision; closed system; liquidity and mobility of resources; specialization of regions.

**Zhirov V. F.***The distance (virtual) management: current status and development prospects*

In article the single concept of distance control staff, virtual offices and e-learning is introducing. The common methods of e-learning and distance control staff are considered. The problems of distance management are analyzed and possible solutions are discussed.

**Key words:** Distance management; e-learning; distance learning; virtual organization; remote control staff; remote branch offices.

**Laktionova O. E.***Outsourcing of management of enterprises finances: advantages and drawbacks*

Determinations of such economic category are investigational as «outsourcing functions of financial of enterprises management» and author determination is offered. The analysis of advantages and lacks of «financial outsourcing is done». With the purpose of expansion of application in practice of enterprises of «financial outsourcing» and increase of their innovative activity it is suggested to conduct further researches of theory – methodological bases of «outsourcing functions of financial of enterprises management».

**Keywords:** outsourcing; outsourcing functions of financial of enterprises management; innovative active enterprises.

**Matrosov S. V.***Application of derivatives at the current stage of global derivatives market evolution*

The article deals with modern peculiarities of global derivatives market development and possibilities of derivatives application in view of recent trends in financial markets evolution. The actual paper contains dynamical data on global derivatives market, its basic concepts and examples of derivatives application to practical activity of banks and other entities, focusing on crisis period of global financial market. The paper may be used for further scientific research on the given topic and for educational purposes of students and postgraduates in appropriate specialties and subjects, such as «International Finance», «International Capital Markets», «Securities Markets», «Foreign Securities Markets», «Financial Risks Insurance», «Derivatives» etc.

**Keywords:** derivatives; global financial market; international capital market; hedging; global financial crisis; financial risks; options; futures; forwards; swaps; delta-hedging; credit derivatives.

**Belova M. A.***International law on combating illicit trafficking of documents, including passports, in the field of migration*

The article analyzes measures to counter trafficking in documents, including passports, in international legal instruments. Contribute to uncontrolled migration of forgery, which is the concern of the international community. The author examines international instruments and formulate their research proposals to enhance the fight against illegal circulation of documents.

**Keywords:** passport; migration; forgery; criminal law; corruption.

**Bukalerova L. A., Strebkov Y. P.***About bribery in the field of education*

In this article, the authors emphasize the little-known problem of corruption, including bribery in education. Provides statistics, information on population surveys, it is concluded on the need to draw the attention of state and society on corruption in education.

**Litjagin N. N.***Legal assumptions of investment*

Article is devoted to topical issues of investment: identify the investments as the object of legal regulation, the analysis of factors influencing investment incentives, investment characteristics, due to qualitative differences of the spheres of investment and investors. Attention is drawn to the fact that the state investment policy should be clothed in appropriate legal form.

**Key words:** investment; identification of investment; types of investors; investment incentives; legal regulation of investment relations; the investment policy.

**Rastorguev S. V.***Application of the method of content analysis to economic, sociological and political studies*

The 3 Ph.D. dissertations on the business and government relationship, economic policy in Russian Federation in the second half of the 90s – early 2000s were analysed. The common and specific research methods, techniques of representation of the text by economists, sociologists and political scientists were identified. Quantitative parameters of positive and negative connotations of the key research topics were developed.

**Key words:** content analysis; discourse; research methods; key themes; positive connotation; negative connotation.

**Skobelin O. I.***Problem of performance measurement of compulsory health insurance system*

In terms of growing significance of compulsory health insurance (CHI) system as part of health care financing system and in view of general shift towards performance budgeting in the field of public finance there can be observed a demand for increase of efficiency of CHI system. Hereby article on the example of CHI sphere considers procedure of performance measurement model design in the field of public management. Besides there is given a description of performance indicators designing and structuring problem, investigation of results evaluation methodological issues, idea about possible interpretation and analysis techniques of outcomes evaluation and comparison with alternative approaches to performance measurement in the field of public management.

**Key words:** performance measurement model of compulsory health insurance system; design of performance indicators; health care financing; public management.

**Salienko E. K.***Systems of statistical factors used to assess and manage the activity of coal industry entities in Russia and in the world*

Through synthesis of the current systems the factors which could characterize in full the present situation in coal industry in Russia have been selected and grouped. The system of statistical factors put forward in the paper could meet not only the requirements of coal industry management within the country but also the needs of assessing its entities on the global coal market.

**Key words:** statistical factors; system of statistical factors; coal industry; analysis of factors' dynamics; forms of statistical accounting; the Federal Service for State Statistics; Methodology and Statistical Supervision.