

№ 3 (69) 2012 год

ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Международный
теоретический и научно-практический журнал

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

The edition is reregistered
in the Federal Service
for communication, informational
technologies and media control:
ПИ № ФС77–42557
of November, 1, 2010.

Периодичность издания — 6 номеров в год

Publication frequency — 6 issues per year

**Учредитель:
Финансовый университет**

**Founder:
Financial University**

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

The journal is oriented towards scientific
discussion of present-day topics in the sphere
of **Economy, Finance and Law**

Журнал входит в Перечень периодических научных
изданий, рекомендуемых ВАК для публикации
основных результатов диссертаций на соискание
ученой степени кандидата и доктора наук

The journal is included into the list of periodicals
recommended for publishing doctoral research results
by the Higher Attestation Commission

Журнал включен в систему
Российского индекса
научного цитирования (РИНЦ)

The journal is included into the system
of Russian Scientific
Quotation Index

Журнал распространяется
только по подписке.
Подписной индекс 821 40
в объединенном каталоге
«Пресса России»

The journal is distributed only
by subscription
Subscription index 821 40
in the consolidated catalogue
«The Press of Russia»

№ 3 (69) 2012

BULLETIN of FINANCIAL UNIVERSITY

International
theoretical and applied sciences journal

№ 3 (69) 2012 год

ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Международный
теоретический и научно-практический журнал

Рукописи представляются
в редакцию в электронном виде
(диск или по электронной почте:
fin.vestnik@yandex.ru)

Manuscripts are to be submitted
to the editorial office in electronic form
(on CD or via E-mail:
fin.vestnik@yandex.ru)

Минимальный объем статьи:
10 тыс. знаков, включая пробелы
и сноски; оптимальный — 40 тыс. знаков.

Minimal size of the manuscript:
10 ths characters, including spaces
and footnotes; optimal — 40 ths characters.

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

The editorial makes a mandatory
expertise (review, scientific and
stylistic editing) of all the materials
to be published in the journal.

Более подробно об условиях публикации
см: **<http://www.fa.ru>**

More information on publishing terms
is at: **<http://www.fa.ru>**

Мнение редакции и членов редколлегии
может не совпадать с точкой зрения
авторов публикаций.

Opinions of editorial staff and editorial board
may not coincide with those of the
authors of publications.

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

It is obligatory to get a written approval
of the editorial on reprint, and to make
references to the journal «Bulletin of
Financial University» if quoting.

BULLETIN of FINANCIAL UNIVERSITY

International
theoretical and applied sciences journal

№ 3 (69) 2012 год

ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Международный
теоретический и научно-практический журнал

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ: INTERNATIONAL EDITORIAL ADVISORY BOARD:

В. АДАМОВ, ректор Хозяйственной академии им.
Д. А. Ценова;
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
Блумбсбергского университета;
ЧАН ВЭЙ, президент Ляонинского университета.

V. ADAMOV, rector, D. A. Tsenov Academy of
Economics;
W. GILLES, professor, 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, Faculty of Economics, Vienna
University;
V. ZAPATERO, rector, University of Alcalá;
T. HEIMER, managing dean, Frankfurt School of Finance
and Management / University;
S. KHAN, head, Department of Economics, Bloomsburg
University;
CHENG WEI, president, Liaoning University.

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)

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)

BULLETIN of FINANCIAL
UNIVERSITY

International
theoretical and applied sciences journal

ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Международный
теоретический и научно-практический журнал

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

М. А. ЭСКИНДАРОВ — председатель совета, ректор Финансового университета;
Р. Е. АРТЮХИН, руководитель Федерального казначейства (Казначейства России), заведующий кафедрой «Финансовое право» Финансового университета;
Т. Д. ВАЛОВАЯ, член Коллегии (Министр) по основным направлениям интеграции и макроэкономике Евразийской экономической комиссии;
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;
А. Ю. ЖДАНОВ, член Правления, заместитель Председателя Правления ОАО «Россельхозбанк»;
Г. Б. КЛЕЙНЕР, член-корреспондент Российской академии наук, заместитель директора ЦЭМИ РАН;
Н. Г. КУЗНЕЦОВ, ректор Ростовского государственного экономического университета (РИНХ);
А. А. ЛИБЕТ, заместитель генерального директора по развитию ОАО «Энергокомплекс»;
Д. Е. СОРОКИН, член-корреспондент Российской академии наук, первый заместитель директора Института экономики РАН;
М. В. ФЕДОРОВ, ректор Уральского государственного экономического университета (УрГЭУ-СИНХ);
А. Г. ХЛОПОНИН, вице-премьер, заместитель Председателя Правительства Российской Федерации

EDITORIAL ADVISORY BOARD:

M. A. ESKINDAROV — chairman of the Board, rector, Financial University;
R. E. ARTUKHIN, head of the Russian Federal Treasury, head of the chair «Financial Law», Financial University;
T. D. VALOVAYA, member of Ministry Board (Minister) for principle directions of integration and macroeconomics, Eurasian Economic Committee;
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;
A. YU. ZHDANOV, member of the Board, deputy of Chairman of the Board, OJSC «Rosselkhozbank»;
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);
A. A. LIBET, deputy General Director for Development, ОАО «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, deputy of Chairman of the Government of the Russian Federation

BULLETIN of FINANCIAL
UNIVERSITY

International
theoretical and applied sciences journal

ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Международный
теоретический и научно-практический журнал

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

М. А. ФЕДОТОВА — главный редактор,
заслуженный экономист Российской Федерации,
доктор экономических наук, профессор;

В. И. АВДИЙСКИЙ — заместитель главного редактора,
доктор юридических наук, профессор;

М. А. АБРАМОВА, кандидат экономических наук, доцент;
В. А. БАРАНОВ, кандидат юридических наук, доцент;
В. И. БАРИЛЕНКО, доктор экономических наук, профессор;
В. Г. ГЕТЬМАН, доктор экономических наук, профессор;
Л. И. ГОНЧАРЕНКО, доктор экономических наук, профессор;
С. А. ИВАНОВА, доктор юридических наук, профессор;
Н. Г. КОНДРАХИНА, кандидат филологических наук,
доцент;
Л. Н. КРАСАВИНА, доктор экономических наук, профессор;
О. И. ЛАВРУШИН, доктор экономических наук, профессор;
Е. В. МАРКИНА, кандидат экономических наук, профессор;
М. В. МЕЛЬНИК, доктор экономических наук, профессор;
Н. П. МЕЛЬНИКОВА, кандидат экономических наук,
профессор;
Л. А. ОРЛАНЮК-МАЛИЦКАЯ, доктор экономических
наук, профессор;
Л. П. ПАВЛОВА, доктор экономических наук, профессор;
М. А. ПИВОВАРОВА, доктор экономических наук, профессор;
Б. Б. РУБЦОВ, доктор экономических наук, профессор;
А. Н. РЯХОВСКАЯ, доктор экономических наук, профессор;
В. Н. САЛИН, кандидат экономических наук, профессор;
Т. В. СЕДОВА, кандидат педагогических наук, доцент;
Е. Д. СОРОКИН, доктор экономических наук, профессор;
А. А. ФАТЬЯНОВ, доктор юридических наук, профессор;
Ю. М. ЦЫГАЛОВ, доктор экономических наук, доцент;
Д. В. ЧИСТОВ, доктор экономических наук, профессор;
И. З. ЯРЫГИНА, доктор экономических наук, профессор.

EDITORIAL BOARD:

M. A. FEDOTOVA — editor-in-chief,
Honored Economist of the Russian Federation,
PhD in Economics, professor;

V. I. AVDIYSKY — deputy editor-in-chief,
PhD in Law, professor;

M. A. ABRAMOVA, candidate of science in Economics, docent;
V. A. BARANOV, candidate of science in Law, docent;
V. I. BARILENKO, PhD in Economics, professor;
V. G. GETIMAN, PhD in Economics, professor;
L. I. GONCHRENKO, PhD in Economics, professor;
S. A. IVANOVA, PhD in Law, professor;
N. G. KONDRAKHINA, candidate of science in Philology,
docent;
L. N. KRASAVINA, PhD in Economics, professor;
O. I. LAVROUSHIN, PhD in Economics, professor ;
E. V. MARKINA, candidate of science in Economics, professor;
M. V. MELNIK, PhD in Economics, professor;
N. P. MELNIKOVA, candidate of science in Economics,
professor;
L. A. ORLANYUK-MALITSKAYA, PhD in Economics,
professor;
L. P. PAVLOVA, PhD in Economics, professor;
M. A. PIVOVAROVA, PhD in Economics, professor;
B. B. RUBTSOV, PhD in Economics, professor;
A. N. RYAKHOVSKAYA, PhD in Economics, professor;
V. N. SALIN, candidate of science in Economics, professor;
T. V. SEDOVA, candidate of science in Pedagogics, docent;
E. D. SOROKIN, PhD in Economics, professor;
A. A. FATIANOV, PhD in Law, professor;
YU. M. TSYGALOV, PhD in Economics, docent;
D. V. CHISTOV, PhD in Economics, professor;
I. Z. YARIGINA, PhD in Economics, professor.

BULLETIN of FINANCIAL
UNIVERSITY

International
theoretical and applied sciences journal

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

Шишкин А. В.

Основные направления инновационного развития региона.....8

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Ярыгина И. З.

Банки в условиях формирования единого экономического пространства14

Ильяс А. А.

Взаимодействие рынков капитала Казахстана с международными финансовыми рынками.....18

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

Баранов А. О., Музыка Е. И.

Применение метода реальных опционов при венчурном финансировании
инновационных проектов.....27

Попова Н. В.

Влияние частоты купонных платежей на цену облигации.....40

ПРАВОВОЙ КУРЬЕР

Фатьянов А. А.

Налоговая тайна: современный уровень правового регулирования и перспективы45

Вердиян Г. В.

Реализация принципа добросовестности в современном гражданском праве50

Рахматулина Р. Ш.

Средства индивидуализации и другие обозначения в праве
интеллектуальной собственности.57

ПРОБЛЕМЫ, СУЖДЕНИЯ

Орланюк-Малицкая Л. А.

Проблемы формирования гарантий защиты потребителей страховых услуг64

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЕ МЕРОПРИЯТИЯ

Кириллова Н. В.

Коньшинские чтения: традиции и современность.....73

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Кашаев О. С.

Институциональные барьеры современного инновационного развития России.....77

Поливач А. П.

Единая европейская валюта и внешняя торговля стран еврозоны.....87

Журов А. В.

Материальная инфраструктура как инструмент поддержки инновационных предприятий
на посевной стадии в России98

Игонин В. В.

Субъективный фактор при определении физического износа машин и оборудования105

CONTENTS

TOPIC OF THE DAY

Shishkin A. V.

Main directions of innovative development of the region 8

WORLD ECONOMY

Yarygina I. Z.

Banks in the process of common economic space formation 14

Akylbek Ilyas

Interaction of capital markets in Kazakhstan with international financial markets 18

MATHEMATICAL AND INSTRUMENTAL METHODS IN ECONOMICS

Baranov A. O., Muzyko E. I.

Application of real options method to venture-backed innovative projects 27

Popova N. V.

The impact of coupon payments frequency on the bond price..... 40

LEGAL MESSENGER

Fatyanov A. A.

Tax secret: current level of legal regulation and its prospects 45

Verdijn G. V.

Realization of the principle of conscientiousness in modern civil law 50

Rakhmatulina R. Sh.

Means of individualization and other indicators under
the intellectual property rights 57

ISSUES AND OPINIONS

Orlaniouk-Malitskaya L. A.

Creation issues of guarantee system for protection of insurance consumers' interests 64

SCIENTIFIC AND PRACTICAL EVENTS

Kirillova N. V.

Konshin's readings: traditions and modernity..... 73

PUBLICATIONS OF YOUNG SCIENTISTS

Kashayev O. S.

Institutional barriers modern innovation development in Russia..... 77

Polivach A. P.

Single European currency and external trade of the Eurozone countries 87

Zhurov A. V.

Physical innovation infrastructure as a source of support for Russian
new technology-based firms 98

Igonin V. V.

Subjective factor at determination of machine and equipment physical depreciation 105



УДК 330.341.1

А. В. ШИШКИН
A. V. SHISHKIN

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

MAIN DIRECTIONS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE REGION

Аннотация: в рамках статьи рассматривается модель инновационного развития субъектов регионального бизнеса. Выявлено пять основных направлений инновационного развития региона в современных условиях (с разбивкой по целям, задачам и ожидаемым результатам реализации предложенных направлений).

Ключевые слова: инновационная деятельность; инновация; инновационная продукция; субъекты инновационной деятельности; субъекты, поддерживающие инновационную деятельность; объекты инновационной деятельности; инновационная инфраструктура; предприятие инновационного развития.

Abstract: the article considers the model of innovative development of subjects of regional business. Five main directions of innovative development of the region in modern conditions with breakdown on the purposes, tasks and expected results of realization of the offered directions are revealed.

Keywords: innovative activity; innovation; innovative production; subjects of innovative activity; subjects supporting innovative activity; innovative activity objects; innovative infrastructure; enterprise of innovative development.

Одним из приоритетных стратегических направлений повышения конкурентоспособности любого региона является переход от рентной экономики, базирующейся на эксплуатации природных богатств, к экономике развития, основанной на использовании человеческого капитала, интеллектуальных ресурсов и высоких технологий. Задачу увеличения валового регионального продукта (ВРП) невозможно решить без поддержки региональных стратегий инновационного развития. И этот процесс уже становится важным фактором в ускорении социально-экономических трансформаций отдельно взятых территорий.

Стратегическая цель любого региона — стать полноценной территорией инновационного развития. Осуществить её можно, лишь опираясь на «три кита»: образование, фундаментальную науку и инновации. Только при сум-

мировании интересов высшей школы, науки и бизнеса можно говорить об идеальной модели региональной инновационной системы. Но это общая модель. При увязке с конкретным регионом данная модель может иметь вид: образование – научные исследования – инновационный продукт – рынок.

Можно выделить пять основных направлений инновационного развития любого региона в современных условиях¹ (см. рис. 1).

Направление 1. Стимулирование существующих компаний к использованию инноваций

Цель направления — содействовать предприятиям в активном использовании инноваций: технологических, в области менеджмента, маркетинга, финансов и др., что позволит уже существующим в регионе предприятиям ускорить свой рост, освоить новые рынки, создать дополнительные рабочие места и в конечном

¹ Аналитический обзор наиболее привлекательных направлений инновационного развития, выступающих фактором роста деловой активности малых и средних предприятий Челябинской области в современных условиях / Отчет о научно-исследовательской работе по заказу ООО «Флора РС». М.: РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2010. С. 54.



Рисунок 1. Основные направления реализации инновационного развития региона

итоге приведет к повышению качества жизни. Данное направление позволяет получить результаты в сравнительно короткие сроки, поскольку использует ресурс действующих компаний и не требует затрат на создание нового бизнеса.

Подготовительная работа по реализации направления 1:

1. Формирование кластеров наиболее перспективных компаний, работающих в ключевых технологических секторах, обладающих высоким потенциалом для развития и являющихся экспортно ориентированными. Такие компании будут оказывать наибольшее влияние при реализации концепции инновационного развития.

2. Анализ потребностей, проблем и основных причин, препятствующих развитию компаний.

3. Разработка моделей и механизмов, которые позволят стимулировать сотрудничество между компаниями и научными организациями.

Основные задачи направления 1:

1. Содействие в обеспечении информационной поддержки субъектов инновационной деятельности среднего и малого предпринимательства (сведения о наличии квалифицированных кадров, о бизнес-партнёрах, о возможностях продвижения продукции и т. д.)

2. Участие в формировании специализированных структур, осуществляющих связь с бизнесом (офисы коммерциализации технологий).

3. Поддержка перспективных инновационных проектов, реализуемых в интересах региона.

4. Подготовка предложений о проведении технологической экспертизы крупных инвестиционных проектов, об оценке уровня их новизны и конкурентоспособности с учётом смены поколений техники (технологии).

5. Поддержка компаний, привлекающих студентов, аспирантов и молодых специалистов для создания инновационных товаров и услуг.

6. Обеспечение постоянного независимого мониторинга результатов.

Основные ожидаемые результаты реализации направления 1:

1. Повышение эффективности и целенаправленности поддержки инновационной деятельности компаний.

2. Приобретение и повышение навыков и опыта инновационного менеджмента и маркетинга в компаниях.

3. Создание новых связей между вузами, научно-исследовательскими организациями и компаниями.

4. Опережающие темпы роста компаний, вовлечённых в процесс реализации концепции инновационного развития.

5. Повышение конкурентоспособности и прибыли инновационных компаний.

Направление 2. Стимулирование создания, роста и развития субъектов инновационной деятельности (подготовка площадок, удобных для открытия новых производств)

Цель направления — подготовка условий для роста и развития субъектов инновационной деятельности. Развитие новых технологически ориентированных предприятий, использующих имеющийся научно-технологический потенциал, — это реальная возможность для коммерциализации разработок научных организаций, а новые малые предприятия — это база для будущего экономического потенциала региона. Рост технологически ориентированных предприятий создаст конкретному региону новый имидж. Кроме того, новые предприятия — это увеличение вклада в экономическое развитие области: рост налоговой базы, создание дополнительных рабочих мест.

Подготовительная работа по реализации направления 2:

1. Анализ проблем, возникающих при создании и развитии технологически ориентированных предприятий, на основе опыта действующих компаний.

2. Достижение согласия с руководителями научных организаций и предприятий по вопросу создания на их базе центров коммерциализации инновационных разработок.

3. Подготовка условий для создания и развития новых предприятий в ключевых технологических секторах.

Основные задачи направления 2:

1. Рекомендация высшим учебным заведениям и учебным заведениям среднего профессионального образования вести работу по подготовке специалистов в области инновационного менеджмента и маркетинга с привлечением руководителей успешных субъектов инновационной деятельности области.

2. Предложение перечня мероприятий по формированию системы подготовки и реализации инновационных проектов: по проведению научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ на площадях, по оборудованию предприятий (организаций) с привлечением высококвалифицированных специалистов (учёных, инженеров, менеджеров).

3. Помощь высшим учебным и специальным заведениям в создании и развитии студенческих бизнес-инкубаторов (бизнес-инкубаторов университетского типа) и предприятиям (организациям) Челябинской области в создании и развитии технологических парков, технологических и валеологических полисов (курортполисов), инновационных отраслевых бизнес-инкубаторов, центра трансфера технологий.

4. Создание реестра электронных информационных ресурсов, имеющихся в регионе; современной системы научно-технической информации, которая не только обеспечила бы широкий доступ населения к знаниям в области новых достижений науки и технологий, к патентной информации, но и предоставила бы возможность пользователям задействовать современные информационные технологии в интересах развития и оптимизации деятельности своих предприятий.

5. Активизация работы по созданию и поддержке деятельности системы учебно-консультационных инновационных центров, организующих демонстрацию возможностей новых технологий, консультации и обучение работников, а также контакты потребителей с разработчиками.

6. Предложение перечня мероприятий по формированию системы, способствующей внедрению инновационных разработок в производство и эффективной реализации инновационной продукции и услуг. Элементами системы должны стать центры коммерциализации инновационных разработок, обеспечивающие размещение заказов предприятий (организаций) на выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

Основные ожидаемые результаты реализации направления 2:

1. Создание новых инновационно ориентированных предприятий (за 1 год).

2. Формирование позитивного имиджа региона как одного из ведущих российских центров по созданию и производству инновационной продукции и услуг.

3. Вовлечение в процесс экономического развития государственного сектора, выработка позитивного отношения к процессу коммерциализации научных результатов и использования научного потенциала для развития бизнеса.

4. Комплектация позитивных примеров компаний, основанных на базе научных учреждений и сотрудничающих с ними.

5. Повышение объёмов инновационной продукции и услуг, поставляемых на экспорт.

6. Рост числа компаний, перешедших на новые форматы ведения бизнеса — стандарты международной организации.

Направление 3. Привлечение внешних инвестиций в высокотехнологичную сферу

Цель направления — привлечение внешних инвестиций за счёт использования конкурентных преимуществ региона и ориентации на нужды и ожидания мировых высокотехнологичных рынков.

Подготовительная работа по реализации направления 3:

1. Анализ международной деятельности организаций научно-образовательного комплекса региона и выбор научных секторов, в которых получены результаты мирового уровня и установлены активные международные контакты как с научными организациями, так и с промышленными компаниями.

2. Формирование пакета условий, предусматривающих максимально благоприятную атмосферу для потенциальных инвесторов:

- заключение инвестиционных соглашений;
- выделение средств из регионального бюджета на инфраструктуру;
- создание инвестиционных площадок, оснащенных инфраструктурой;
- налоговые новации;
- возмещение части процентов по инвестиционным кредитам;
- выделение земли в аренду или собственность.

Основные задачи направления 3:

1. Организационная поддержка в продвижении инвестиционной привлекательности региона в технологических секторах, связанных с научными секторами созданных международных научных центров.

2. Помощь в создании совместных предприятий и открытие филиалов российских и зарубежных компаний, прежде всего работающих в производственной сфере.

3. Содействие субъектам инновационной деятельности в сертификации персонала по стандартам системы менеджмента качества и внедрению

на предприятиях области международных стандартов качества выпускаемой продукции.

Основные ожидаемые результаты реализации направления 3:

1. Рост количества различных форм коммерческих соглашений в технологических секторах, связанных с деятельностью международных научных центров.

2. Привлечение передовых инновационных компаний в регион.

3. Популяризация региона на мировых научном и технологическом рынках.

Направление 4. Создание эффективной инфраструктуры для поддержки инноваций

Цель направления — создание эффективно работающей инфраструктуры, способствующей быстрому развитию инновационной деятельности в регионе; формирование основ комплексной инфраструктуры и обеспечение условий для её саморазвития. По типу предоставляемых инфраструктурных услуг можно выделить следующие взаимосвязанные системы:

- информационного обеспечения;
- экспертизы программ и проектов;
- финансово-экономического обеспечения;
- производственно-технологической поддержки;
- сертификации;
- продвижения на рынок наукоёмкой продукции;
- координации и регулирования развития инновационной деятельности.

Системообразующими элементами областной инновационной инфраструктуры должны стать: государственные научные центры, отраслевые институты, вузы, ведущие научно-производственные предприятия, технопарки, бизнес-инкубаторы, венчурные и гарантийные фонды, центры коммерциализации и трансфера технологий. Элементами системы, отвечающими непосредственно за производство научно-технического продукта и его продвижение на рынок, должны стать инжиниринговые фирмы. Реализация нового подхода к инфраструктурному обеспечению научно-технической и инновационной деятельности позволит организациям, занятым исследованиями и разработками, компенсировать отсутствие многих компонентов, необходимых для успешной работы, и даст возможность коммерциализации собственных разработок.

Подготовительная работа по реализации направления 4:

1. Анализ рыночных сегментов (перспективных секторов) для применения новых технологий.
2. Анализ услуг и реальных возможностей каждого субъекта инновационной деятельности. Подготовка «карты компетенции» этих организаций.
3. Формирование потребностей и спроса на услуги субъектов инновационной деятельности. Сопоставление спроса и предложения услуг.
4. Определение недостающих элементов инновационной инфраструктуры.
5. Формирование сети организаций инновационной инфраструктуры.
6. Информатизация научно-технической сферы с целью смещения центра тяжести инновационной активности от умения программировать к научному знанию сферы применения информационных технологий.

Основные задачи направления 4:

1. Проведение мероприятий, способствующих развитию инфраструктурной сети (семинаров, конференций, выставок и т. д.).
2. Содействие развитию внешних связей организаций инновационной инфраструктуры.
3. Предложение перечня критериев ежегодной оценки эффективности развития инновационной инфраструктуры региона.

Основные ожидаемые результаты реализации направления 4:

1. Наличие профессионалов, способных предоставить поддержку, соответствующую потребностям разных целевых групп субъектов инновационной деятельности.
2. Реальный пакет услуг, обеспечивающих развитие разных целевых групп субъектов инновационной деятельности.
3. Максимальное снижение трансакционных издержек за счёт расположения всех участников на одной компактной площадке с высокой концентрацией кадров разного профиля.

Направление 5. Повышение уровня инновационной культуры

Крупные технологические новшества, как правило, возникают раньше, чем общество готово их адекватно оценить и эффективно использовать. Эту очевидную истину чаще всего

выражают краткой фразой: «технологии опережают институты». Государства и компании, вкладывая огромные средства в создание новых технологий, механизмов, машин и приборов, часто недооценивают социальную значимость этой работы.

Великий мыслитель В. И. Вернадский писал: «В современной общественной и социальной конструкции человечество в большей степени управляется идеями, которые уже более не соответствуют реальности и выражают состояние ума и научные знания поколений, исчезнувших в прошлом. Глубокое изменение социальных и политических идей, происшедшее вследствие новых достижений, колоссально, и это уже начинают видеть»². За последнее время это противоречие еще более обострилось. В науке оно получило название «культурное запаздывание», что позволяет рассматривать процесс развития инновационной деятельности как часть общекультурного процесса, характеризующую степень восприимчивости личности, группы, общества к различным новшествам в диапазоне от толерантного отношения до готовности и способности к превращению их в инновации.

Необходима целостная концепция формирования в обществе устойчивой традиции воспринимать новое, способности и готовности комплексно использовать это новое в интересах общего прогресса. Налицо острая общественная потребность в принципиально ином уровне инновационной культуры, в расширении и углублении ее функций, в охвате ею широких слоёв населения. Инновационная культура отражает ценностную ориентацию человека на нововведение, закреплённую в мотивах, знаниях, умениях и навыках, а также в образцах и нормах поведения. Она показывает как уровень инновационности деятельности соответствующих социальных институтов, так и степень удовлетворения людей участием в них и его результатами. Через инновационную культуру можно добиться существенного влияния на всю культуру общества и, прежде всего, на культуру профессиональной деятельности и производственных отношений людей. Необходимо вооружить практику методами оценки и пресечения использования новшеств, способных причинить вред человеку,

² Вернадский В. И. Научная мысль как планетное явление. М.: Наука, 1991. С. 271.

обществу, природе. Одним из условий развития инновационной культуры и реализации её задач является организованность этого процесса.

Таким образом, становится актуальной и необходимой институционализация инновационной культуры, то есть превращение её активных проявлений в организованное учреждение, в формализованный упорядоченный процесс с определённой структурой отношений, дисциплиной, правилами поведения, инфраструктурой и т. д. Отсюда вытекает необходимость в поддержке этих институтов со стороны органов государственной власти, в том числе региональных.

Таким образом, цель направления 5 — повышение уровня инновационной культуры общества, способного генерировать новые идеи, объективно принимать решения по их воплощению, профессионально решать поставленные задачи, что является определяющим фактором успеха практической реализации направлений инновационного развития региона.

Подготовительная работа по реализации направления 5:

1. Анализ потребностей в обучении различных целевых групп.
2. Выбор и подготовка преподавателей.
3. Подготовка схем и программ обучения.

Основные задачи направления 5:

1. Предложение учебным заведениям высшего и среднего профессионального образования Челябинской области организовать целевую подготовку кадров для растущих инновационных производств, проводить обучение высокопрофессиональных консультантов для организаций инновационной инфраструктуры со стажировкой на производственных предприятиях.

2. Содействие формированию научных и конструкторских школ.

3. Организация повышения квалификации работников аппарата министерств и других органов исполнительной власти региона с це-

лью усвоения ими основ инновационного менеджмента и маркетинга, формирования современных представлений об инновационных процессах в экономике; механизмы реализации государственной и региональной научно-технологической политики.

4. Кардинальное усовершенствование системы анализа и распространения научно-технической информации с целью обеспечения её доступности для широких слоёв населения.

5. Создание действенных стимулов и реальных возможностей для включения каждого работника сферы управления в систему непрерывного обучения и повышения квалификации, в частности с использованием дистанционного обучения.

6. Формирование системы оценки деятельности управленцев по конечным результатам, достижение которых возможно при условии применения инновационных технологий.

7. Тестирование управленцев разных сфер деятельности на знание передовых инновационных технологий по соответствующей специальности.

Основные ожидаемые результаты реализации направления 5:

1. Повышение эффективности взаимодействия между различными целевыми группами, вовлечёнными в реализацию наиболее привлекательных направлений инновационного развития региона.

2. Развитие кадрового потенциала в инновационной сфере.

3. Повышение квалификации кадров в компаниях до уровня международных стандартов.

Вывод: практическое использование рассмотренных выше направлений инновационного развития региона создаст условия для эффективной инновационной деятельности как субъектов малого и среднего бизнеса любой территории, так и самого региона в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вернадский В. И. Научная мысль как планетное явление. – М.: Наука, 1991. – 271 с.
2. Аналитический обзор наиболее привлекательных направлений инновационного развития, выступающих фактором роста деловой активности малых и средних предприятий Челябинской области в современных условиях / Отчет о научно-исследовательской работе по заказу ООО «Флора РС». – М.: РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2010. – 64 с.
3. Шишкин А. В. Теория и методология регионального маркетинга. – М.: РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2011. – 112 с.



УДК 336.71:339.924

И. З. ЯРЫГИНА
I. Z. YARYGINAБАНКИ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

BANKS IN THE PROCESS OF COMMON ECONOMIC SPACE FORMATION

Аннотация: в статье рассматриваются особенности современного этапа развития международных экономических отношений и определяется ключевая роль банков — посредников в обеспечении потребностей субъектов хозяйствования. Особое внимание уделяется вопросам формирования эффективного экономического сотрудничества, которое зависит от степени участия надёжных кредитных институтов в финансовом обеспечении потребностей участников экономических связей и от качества организации национального банковского дела. В рамках статьи предлагаются меры, направленные на оптимизацию формирования единого экономического пространства с участием банков.

Ключевые слова: международные экономические отношения; банки; рынок; экономическое пространство.

Abstract: the article displays the peculiarities of the modern international economic relations and considers the key role of banks — intermediaries in meeting the requirements of market participants. Attention is paid to the problems and challenges of the effective economic cooperation, that depends on the involvement of the reliable financial institutions in serving the needs of the international relations participants and the quality of national banking and finance. Effective measures for the improvement of the common economic space formation are also suggested.

Key words: international economic relations; banks; market; common economic space.

В современных условиях развития экономики важное стратегическое значение для стран ЕврАзЭС и БРИКС имеет формирование единого экономического пространства. Существенную роль в обеспечении финансовой поддержки программ развития играют банки. Мировая практика показала, что эффективная стратегия банковской деятельности во многом зависит от правильной оценки особенностей развития экономики и потребностей субъектов хозяйствования. В условиях разрыва традиционных интеграционных связей имеет место процесс спада производства, резкого дерегулирования экономики, что приводит к росту спекулятивных операций банков. В погоне за «быстрыми доходами» частные банки сокращают традиционные банковские операции (кредитование, торговое и проектное финансирование и пр.).

Значительный объём составляет вывоз капитала в оффшорные зоны.

По данным Всемирного банка, в условиях отсутствия государственной и банковской поддержки экономики в странах бывшего СССР отмечено сокращение объёмов производства до 65%. В то время как в странах с жёстким государственным регулированием экономики в условиях преодоления кризиса хозяйственные связи восстанавливались быстрее (Беларусь, Казахстан, Узбекистан). Использование механизма разумного государственного регулирования экономики является важным условием преодоления системного кризиса и обеспечения устойчивого развития.

От содействия государства становлению международных финансовых отношений зависит также эффективное взаимодействие

субъектов хозяйствования стран — участников Единого экономического пространства (ЕЭП).

В условиях развития мирохозяйственных связей банки испытывают давление клиентов, нуждающихся в качественных продуктах и услугах, и конкурентов, способных предложить потребителям лучшую продукцию по качеству и цене. Разумное межгосударственное регулирование рыночных отношений, финансовой сферы, определяющее основные принципы хозяйствования, может способствовать сотрудничеству стран и экономическому развитию. Унифицированная нормативная база, эффективная банковская поддержка субъектов хозяйствования стран ЕврАзЭС и БРИКС на базе использования мирового опыта способны создать прочную основу сотрудничества в рамках Единого экономического пространства.

Формирование базовых условий взаимодействия требует времени. Как считает вице-премьер и министр финансов Республики Польша проф. Г. Колодко, развивающимся странам в целом свойственны излишний энтузиазм, недооценка сроков достижения уровня промышленно развитых стран и отсутствие «политической воли».

Экспертный анализ особенностей развития Евразийского экономического пространства показал, что в настоящее время в странах идёт процесс, направленный на повышение уровня жизни населения, что требует реализации совместных программ развития, направленных на обеспечение взаимных экономических интересов.

В современных условиях преодоления последствий мирового финансово-экономического кризиса в странах ЕврАзЭС и БРИКС имеют место также процессы институциональных преобразований, консолидации экономического капитала кредитных институтов, слияний, поглощений, выхода государства из корпоративных структур и пр.

Успешному преодолению кризиса и формированию инфраструктуры сотрудничества стран — членов ЕврАзЭС и БРИКС может способствовать надёжная банковская поддержка участников экономических связей. В этих условиях важную роль призваны играть центральные банки, которые разрабатывают регламентацию, поощряют конкуренцию (равную для всех), формируют систему распределения ресурсов. В целях создания основы для эффек-

тивной банковской поддержки участников экономических связей центральные банки идут по пути сопоставимости и унификации нормативной базы, укрепления пруденциального надзора, формирования основных принципов взаимодействия в новых условиях.

Так, например, центральные банки ряда стран ЕврАзЭС установили минимальный размер капитала, необходимый для учреждения кредитного института. Национальный банк Туркменистана разработал программу управления кредитным риском, обеспечивающую безопасность банковских операций, соответствующую мировым стандартам. Банк России ведёт эффективную работу по совершенствованию пруденциального надзора, получившую высокую оценку у международных экспертов.

Мировой опыт показал, что государственная поддержка наименее защищённых участников рынка: малых предприятий, индивидуальных предпринимателей, «мотора» и «буфера» любой системы экономических отношений, — создаёт благоприятные условия для «креативной» деятельности банков, способных решать важные экономические задачи формирования и развития Единого экономического пространства, обеспечения занятости населения стран ЕврАзЭС и БРИКС на базе финансирования проектов.

Эффективное сотрудничество в рамках Единого экономического пространства связано с необходимостью совершенствования совместной международной стратегии банковской поддержки субъектов хозяйствования — участников ЕЭП. Необходимо увязать программы финансирования проектов, представляющих взаимный интерес, с реализацией стратегии развития.

В свою очередь, реализация такой стратегии возможна только на базе комплексного анализа экономических потребностей субъектов хозяйствования стран-членов и их перспектив. Практика показала, что отсутствие комплексной оценки ведёт к негативным последствиям. Так, политика «налоговых каникул» для иностранных инвесторов в Бразилии явилась причиной перепроизводства автомобилей и стагнации ряда отраслей экономики. Немаловажно также обеспечение инвесторов надёжной правовой защитой собственности — ключевой составляющей инвестиционной привлекательности бизнеса. Совершенствование

институциональных основ конкурентной среды и финансирования программ развития на базе прозрачных инициатив и заинтересованного участия сторон способно оптимизировать их взаимодействие в ЕврАзЭС и БРИКС.

В условиях развития ЕЭП банки стран — членов региональных объединений формируют финансовые основы хозяйственных связей. Роль банков-посредников в условиях преодоления последствий мирового финансово-экономического кризиса и развития международного сотрудничества повышается. Выполняя поручения клиентов, кредитные институты управляют рисками финансовых операций, обеспечивают потребителей продуктами, услугами, ликвидными средствами и пр.

Практика показала, что эффективное экономическое развитие стран и международное сотрудничество зависят от степени участия надёжных кредитных институтов в финансовом обеспечении потребностей участников экономических связей и от качества организации национального банковского дела.

Как показал анализ банковской деятельности, центральные банки стран ЕврАзЭС и БРИКС идут по пути унификации регламентаций банковской деятельности, консолидации капитала, приватизации кредитных институтов и обеспечения прозрачности операций. Оценка потребностей предпринимателей ЕЭП свидетельствует о том, что в настоящее время востребованными являются долгосрочное кредитование, проектное финансирование, в том числе на синдицированной основе, и симметричный информационный обмен по всем отраслям экономики.

Рациональные отношения субъектов хозяйствования строятся на базе общих экономических интересов и разумной государственной поддержки. Опыт стран Центральной и Восточной Европы, например, показал, что участие государства в реформировании банковской системы и поступательность действий способствуют преодолению кризиса и восстановлению хозяйственных связей.

Вот почему важно укреплять сотрудничество национальных банков ЕврАзЭС и БРИКС, направленное на унификацию регламентаций, долгосрочное стратегическое партнёрство, межгосударственную поддержку участников экономических связей, что, в свою очередь, способ-

ствует развитию ЕЭП. Рациональное управление финансами с учётом взаимных интересов, модернизация банковских технологий будут также способствовать развитию единого рынка.

В условиях формирования Единого экономического пространства в поддержке государственных институтов нуждаются многочисленные частные предприниматели, которые при гибком тарифном стимулировании способны внести существенный вклад в международное сотрудничество. Практика преодоления кризисов стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) показала, что институт предпринимательства обладает значительным потенциалом, способным даже в условиях системного кризиса поддерживать национальную экономику, выпускать продукцию, оказывать услуги, обеспечивать занятость населения.

При межгосударственной поддержке малого и среднего бизнеса, обеспечивающих льготное финансирование проектов и предоставление государственных гарантий, процесс экономического развития получит новый стимул развития.

Кроме того, деятельность банков, осуществляющих поддержку экономических связей, должна быть прозрачной и доступной для клиентов, независимо от места их аккредитации, если хозяйственная деятельность реализуется в совместном экономическом пространстве.

Межгосударственные кредитные институты, членами которых являются страны ЕврАзЭС и БРИКС, также способны оказать существенную поддержку программам экономического сотрудничества.

Восстановлению единой платёжной системы и валютной интеграции стран может способствовать система многостороннего клиринга на базе единой системы безналичных расчётов с использованием безналичной замкнутой валюты — конвертируемого рубля. Страны ЦВЕ и СНГ располагают всесторонним опытом использования «переводного» рубля с 1963 г. в рамках операции МБЭС — Межгосударственного регионального кредитного института системы ООН, а в настоящее время — в рамках Межгосударственного банка, членами которого являются страны СНГ.

Восстановление инфраструктуры многостороннего клиринга обеспечит конвертируемость денежной единицы России в безналичной фор-

ме и ускорит её использование в системе мирового хозяйства, прежде всего в рамках ЕЭП.

Опыт стран ЦВЕ показал, что для страны имеет значение не перспектива реформ, а то, как они воплощаются в жизнь. В этой связи необходима адекватность поступательных действий имеющимся финансовым ресурсам.

Важным компонентом формирования Единого экономического пространства стран являются специальные межгосударственные программы страхования сделок при поддержке государственных агентств экспортного страхования и гарантирования. Специализированные агентства стран ЕврАзЭС и БРИКС готовы к заинтересованному сотрудничеству.

Оценка интересов субъектов хозяйствования показала, что в настоящее время торговля сельскохозяйственной, топливной, энергетической и химической продукцией является приоритетным направлением экономического сотрудничества. Совместное финансирование межгосударственных сырьевых, сельскохозяйственных и прочих программ, представляющих взаимный интерес, могло бы способствовать развитию многостороннего сотрудничества в рамках ЕЭП. Банки, при поддержке правительств стран обеспечивая помощь предприятиям промышленного комплекса, способны, в свою очередь, предоставлять льготное кредитование оборотных средств, пред- и постэкспортное финансирование сделок.

Одной из форм участия государства в поддержке субъектов хозяйствования может быть, например, государственное финансирование экспортной или импортной продукции и передача её на реализацию частным структурам.

Наиболее востребованными в условиях дефицита финансовых ресурсов являются среднесрочное кредитование клиентов под залог приобретаемых товаров и оборудования, фор-

фейтинг, факторинг, краткосрочное торговое финансирование.

Содействие банков стран ЕврАзЭС и БРИКС формированию совместных лизинговых компаний при участии или поддержке государства будет также способствовать развитию технологического обеспечения их сотрудничества и расширению ЕЭП.

Гибкая межгосударственная и межбанковская поддержка наименее защищённых участников хозяйственных связей (малого и среднего бизнеса), разумное межгосударственное регулирование рыночных отношений, специальные совместные программы с участием банков-агентов создадут условия для формирования устойчивого и эффективного механизма сотрудничества в ЕЭП.

Важным направлением международных связей является льготное (при поддержке государства) кредитование инновационных и наукоёмких проектов и социально-экономических программ: защита окружающей среды, развитие инфраструктуры, медицинское обслуживание и пр. Как показала практика, большую роль в этом играет государственная поддержка модернизации производства, машиностроения, энергетики, что располагает потенциалом развития в ЕЭП при поддержке банков различных форм собственности и совместного использования межгосударственных синдицированных кредитных линий.

Основой крепкого и всестороннего сотрудничества стран являются их экономические интересы, реализация которых в рамках ЕЭП зависит от «политической воли» и эффективного банковского обеспечения. Правительства стран ЕврАзЭС и БРИКС в настоящее время имеют реальную возможность для повышения жизненного уровня населения на базе совместной поддержки экономических субъектов и всестороннего использования мирового опыта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Курочкина О. Н. Особенности перехода к Единому экономическому пространству / О. Н. Курочкина. – М.: Панорама, 2011. – 48 с.
2. Примаков Е. М. Большая страна: перспективы интеграционных процессов на постсоветском пространстве в рамках Евразийского союза / Е. М. Примаков. – М.: СФ, 2011. – С. 21.
3. Yaryshev S. N. International administration common economic space / S. N. Yaryshev. – М.: International Law, 2009. – С. 172–179.
4. Imenson M. Proce of Compliance / The Banker – L., 2010. – P. 34.
5. Jenkins A. Getting in Early / TBC – UK, 2011. – P. 27.

УДК 339.72

А. А. ИЛЬЯС
AKYLBEK ILYAS**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РЫНКОВ КАПИТАЛА КАЗАХСТАНА С МЕЖДУНАРОДНЫМИ
ФИНАНСОВЫМИ РЫНКАМИ****INTERACTION OF CAPITAL MARKETS IN KAZAKHSTAN
WITH INTERNATIONAL FINANCIAL MARKETS**

Аннотация: в статье рассмотрены вопросы взаимодействия рынков капитала Казахстана и международных финансовых рынков. Рассмотрены виды международных финансовых рынков. Дана характеристика инвестиционной привлекательности Казахстана для институциональных инвесторов.

Ключевые слова: капитал; инвестиции; финансовый рынок; институциональные инвесторы; финансовая либерализация; финансовая глобализация.

Abstract: this article deals with the ways of integration capital markets in Kazakhstan and international financial markets. It examines the types of international financial markets. The article characterizes Kazakhstan's investment attractiveness for the international investors.

Key words: capital; investments; financial market; institutional investors; financial liberalization; financial globalization.

Рынки капитала — это сфера, в которой формируются источники экономического роста, концентрируются инвестиционные ресурсы. За годы экономических реформ в Казахстане осуществлены многие необходимые меры по формированию рынков капитала, в том числе фондового рынка, и их финансового обеспечения. Развитие рынков капитала важно для решения таких социально-экономических задач, как преодоление спада производства и инвестиционного кризиса; обеспечение достойного уровня жизни населения; создание эффективного механизма перераспределения доходов с целью активизации инвестиционного процесса; достижение устойчивых темпов экономического роста.

Деятельность международных финансовых рынков предполагает присутствие на них представителей разных стран. На современные финансовые рынки развитых стран мира существенное влияние оказывает процесс их глобализации. Глобализация финансовых рынков означает интеграцию внутренних финансовых рынков различных стран и регионов в единый

мировой финансовый рынок. Причины глобализации определяются несколькими факторами.

1. Расширение и развитие внутренних финансовых рынков неизбежно приводит к накоплению таких масс капитала, которые не всегда находят эффективное применение на внутренних рынках. Инвесторы начинают искать более эффективные формы приложения своего капитала на внешних рынках.

2. Разные страны оказываются заинтересованными в привлечении капитала из других стран и осуществляют относительную либерализацию различных аспектов функционирования своих финансовых рынков, что существенно облегчает доступ на них иностранного капитала.

3. Развитие современных технических средств телекоммуникации не только приводит к существенному упрощению процессов перевода капитала из финансовых рынков одних стран на финансовые рынки других, но и способствует широкому и беспрепятственному распространению информации о финансовых рынках, транзакциях на них, а также выполнению заказов и проведению анализа.

4. В современных условиях на финансовых рынках всё большую роль начинают играть институциональные инвесторы, которые управляют привлечённым капиталом своих клиентов или вкладчиков. К их числу относятся пенсионные фонды, страховые компании, а также коммерческие банки и сберегательные учреждения. Институциональные инвесторы накапливают весьма большие массы капитала. Так, в США существуют пенсионные фонды с капиталом до 5 трлн долл., для которых крайне важно, с учётом объемов их обязательств, найти наиболее эффективные формы вложения капитала, и они охотно улучшают характеристики доходности и риска своих портфелей за счёт инвестиций за рубежом.

Указанные причины взаимно обуславливают друг друга и приводят к ускоренному развитию процессов глобализации мировых финансовых рынков. Этот процесс захватывает не только рынки развитых стран мира, но и финансовые рынки развивающихся стран Азии и Латинской Америки. Процесс глобализации представляет собой достаточно сложное и противоречивое явление, поскольку, с одной стороны, он позволяет инвесторам разных стран использовать преимущества тех или иных финансовых рынков, способствует распространению существующих в развитых странах форм хеджирования риска, а с другой — проблемы и кризисы, возникающие в отдельных странах, хотя и имеют локальный характер, но могут оказывать своё негативное влияние на финансовые рынки других стран и регионов.

Ряд особенностей в способах интеграции имеют нефтедобывающие страны. Для них характерны значительные колебания величины счёта текущих операций вслед за изменением мировых цен на углеводороды. Другая отличительная черта этих стран состоит в том, что основная доля нефтяных доходов, как правило, находится под управлением государства. Всё более распространённой становится практика создания нефтяных фондов, в которых сберегается значительная часть доходов (по крайней мере в периоды благоприятной конъюнктуры). Стандартный подход состоит в инвестировании средств нефтяных фондов в иностранные активы. Это означает, что профицит/дефицит

счёта текущих операций частично компенсируется оттоком/притоком капитала по каналам государства благодаря изменению официальных валютных резервов, а направление потоков капитала может циклически меняться. На начальной стадии освоения месторождений для нефтедобывающих стран характерен массивированный приток прямых иностранных инвестиций¹.

Согласно стандартному подходу, финансовая открытость несёт с собой множество выгод. С точки зрения инвесторов, выход на внешние финансовые рынки позволяет увеличить доходность капитала и диверсифицировать риски. С позиции реципиентов капитала, привлечение внешних инвестиций расширяет возможности финансирования инвестиционных проектов, в результате чего увеличивается норма накопления, повышается фондовооружённость и ускоряется развитие экономики. Кроме того, наличие внешних рынков капитала способствует макроэкономической стабильности, позволяя сглаживать объём потребления за счёт заимствований в неблагоприятные периоды (спада производства или ухудшения внешней конъюнктуры) и погашения долга — в благоприятные.

Другой аспект финансовой интеграции — появление на внутренних рынках иностранных банков и инвестиционных компаний — также может иметь серьёзные положительные последствия. В результате усиления конкуренции повышается эффективность посреднической деятельности: снижается её стоимость и оптимизируется распределение ресурсов. Международный опыт показывает, что приход иностранных банков на внутренний рынок облегчает предприятиям доступ к кредитам.

В рамках этих представлений основной выигрыш от глобализации должны получать развивающиеся страны: у них, как считается, относительно низкий уровень сбережений и вследствие притока капитала снижаются процентные ставки. Для развивающихся стран характерна значительная волатильность макроэкономических показателей, соответственно они больше, чем развитые страны, нуждаются в стабилизирующих инструментах. Но финансовая интеграция несёт с собой немало рисков. Прежде всего, существенный приток капитала

¹ Сейткасимов Г. С. Макроэкономические проблемы современной экономики Казахстана. Астана: изд-во КазУ-ЭФимТ, 2010. С. 282.

может привести к серьёзным макроэкономическим проблемам, включая избыточную денежную экспансию (в силу трудностей стерилизации), перегрев экономики, инфляционное давление, реальное укрепление национальной валюты и ухудшение счёта текущих операций. Поддержание в таких условиях фиксированного обменного курса может в итоге подорвать стабильность и привести к валютному кризису. Одно из важнейших последствий либерализации движения капитала связано с принципом трилеммы: невозможностью в условиях открытости одновременно контролировать обменный курс и процентные ставки. Это означает, что власти либо должны перейти к более гибкому формированию обменного курса, либо они столкнутся с ограничениями при проведении независимой монетарной политики.

Как показали Дж. Айзенман, М. Чинн и Х. Ито, разные группы стран по-разному решали эту проблему. Наиболее развитые страны с начала 1990-х гг. на фоне существенной либерализации ослабили монетарную независимость, значительно повысив стабильность обменного курса (в основном благодаря образованию зоны евро). Страны с формирующимся рынком придерживались принципа стабильности обменного курса до конца 1980-х годов, после чего стали проводить компромиссную политику управляемой гибкости, основанную на промежуточном состоянии всех элементов трилеммы: открытости счёта операций с капиталом, контроля обменного курса и монетарной независимости. Необходимым элементом такой политики выступает накопление значительных валютных резервов.

Анализ, проведённый Всемирным банком, показал, что потоки краткосрочного капитала носят проциклический характер: его приток увеличивается в периоды ускорения экономического роста и снижается в периоды замедления². Такая цикличность может быть опасна, если она связана не с изменением внутреннего спроса, а с внешними факторами, например (применительно к нефтедобывающей стране) с падением цен на нефть. Интеграция может усилить подверженность страны воздействию внешних условий. В частности, резкая смена

притока капитала на его отток (как в ходе нынешнего кризиса) может вызвать в стране — реципиенте инвестиций кризис ликвидности. При этом проблемы могут возникнуть даже у страны с хорошими макроэкономическими показателями, поскольку разворот капитала в подобной ситуации обусловлен ситуацией в странах-донорах. Риск неожиданного прекращения притока или начала оттока капитала из развивающихся стран в последнее время вызывает особые опасения, так как многие из этих стран в значительной степени полагаются на заимствования в зарубежных банках или на портфельные инвестиции иностранных инвесторов.

Ещё один источник рисков связан с тем, что финансовая интеграция повышает требования к качеству общественных институтов. Особенно важны в такой ситуации ответственная макроэкономическая политика и здоровая финансовая система. Отметим, что доступ на мировые рынки капитала, не подкреплённый жёсткой бюджетной дисциплиной, нередко приводит к избыточным заимствованиям и наращиванию бюджетного дефицита и дефицита счёта текущих операций при низкой эффективности государственных расходов. Из-за большого объёма краткосрочного долга, номинированного в иностранной валюте, страна становится уязвимой к внешним шокам или изменению настроений инвесторов. Опыт многих стран с высокой степенью финансовой интеграции, пострадавших от такого накопления внешнего долга, указывает на усиление рисков низкой бюджетной дисциплины в условиях открытого счёта движения капитала. Его поспешное открытие также ставит страну перед серьёзными рисками, если её надзорные и регулятивные органы недостаточно эффективны. В условиях слабо регулируемой банковской системы и наличия других нарушений на внутренних финансовых рынках приток иностранного капитала может усилить существующую в такой экономике неэффективность. Например: если внутренние финансовые институты направляют значительную часть инвестиций в фирмы с плохими фундаментальными показателями и избыточными рисками, то финансовая интеграция приведёт к росту этих потоков.

² The Benefits and Risks of Short-term Borrowing / The World Bank // Global Development Finance. 2000. Vol. 1. Ch. 4.

Так как экономическая теория чётко не определяет баланс выгод и издержек финансовой открытости, целесообразно обратиться к эмпирическим исследованиям. При этом необходимо рассмотреть не только наличие связи между либерализацией и экономическим развитием, но и основные механизмы такой связи (если она существует). Наиболее детальный обзор эмпирических работ по данной теме представлен в исследовании экспертов МВФ³. Дж. Айзенман показал, что расчётная доля финансирования инвестиций (с учётом сбережений в одни годы и заимствований — в другие) за счёт собственных средств для развивающихся стран и стран с формирующимся рынком на протяжении 1990-х гг. оставалась стабильной (на уровне 90%), несмотря на активные процессы либерализации⁴. Более того, авторы установили, что страны с более высоким уровнем «самофинансирования» росли быстрее других. Аналогичные результаты получили индийские исследователи, показав, что в развивающихся странах и в странах с формирующимся рынком между величиной счёта текущих операций и темпами роста существует положительная корреляция. Это означает, что наблюдаемый чистый отток капитала из стран данной группы не вредит их развитию. Можно сделать вывод, что анализ фактических показателей развития стран, активно проводивших политику финансовой либерализации, не даёт свидетельств её положительного эффекта (ни в отношении ускорения роста, ни в отношении снижения волатильности). Не находят подтверждения и стандартные гипотезы о механизмах такого эффекта (в частности о дефиците собственных финансовых ресурсов в развивающихся странах). Отсутствие ожидаемых положительных результатов можно частично объяснить тем, что отмеченные выше потенциальные отрицательные последствия либерализации могут перевешивать положительные эффекты, а также тем, что их потенциальные механизмы действуют лишь при определённых условиях.

Поскольку стандартные представления об эффекте финансовой либерализации не под-

тверждаются, необходимо существенно модифицировать подход к её оценке. Если проанализировать последствия притока капитала различного вида с точки зрения финансирования инвестиционных проектов, то можно увидеть, что различные формы инвестиций дают аналогичный эффект. Однако, если исходить из «побочных» эффектов движения капитала, различия могут оказаться весьма существенными. В этом случае надо изучить факторы, определяющие состав капитальных потоков.

В ряде исследований были сформулированы и иные эффекты либерализации. Так, А. Коуз⁵ выявил несколько косвенных выгод открытости финансовой системы, которые могут положительно воздействовать на совокупную факторную производительность, улучшая распределение ресурсов. К таким выгодам относятся: развитие внутреннего финансового сектора; улучшение институциональной среды; совершенствование государственного регулирования; оптимизация макроэкономической политики и др. Конкретным примером подобного «экстернального эффекта» открытости может быть повышение финансовой прозрачности и стандартов корпоративного управления в компаниях, заинтересованных в привлечении инвестиций на внешних рынках. Стимулом для них выступает снижение стоимости капитала, а эффект проявляется как до, так и после привлечения инвестиций. Для выхода на международные рынки капитала необходимо привести стандарты финансовой отчётности и корпоративного управления в соответствие с международными требованиями. После получения инвестиций компания или банк подвергаются мониторингу внешнего кредитора, либо они должны допустить внешнего собственника к корпоративному контролю. Косвенные выгоды могут быть связаны и с действиями властей: если, например, для привлечения внешних инвестиций они приводят в соответствие с лучшими международными образцами законодательство, касающееся функционирования финансовых рынков, условий инвестиционной деятельности, налогообложения и т. д. В ряде

³ Global Financial Stability Report.

⁴ Aizenman J., Chinn M., Ito H. Assessing the Emerging Global Financial Architecture: Measuring the Trilemma's Configuration over Time // NBER Working Paper No 14553, 2008.

⁵ Kose A., Prasad E., Terrones M. Financial Integration and Macroeconomic Volatility // IMF Staff Paper No 03/50. 2003.

эмпирических исследований подобный подход получил подтверждение. Так, листинг компании на бирже страны, имеющей высокое качество судебной системы и административного аппарата, а также более строгие требования по раскрытию информации, ведёт к улучшению корпоративного управления в этой компании. Стимулом служит повышение капитализации: факт котировки акций компании на американской фондовой бирже повышает их стоимость. Можно предположить, что исходные условия, определяющие эффект финансовой либерализации, обусловлены качеством институциональной среды. М. Клейн обнаружил значимое положительное влияние либерализации на экономический рост в странах с относительно высоким качеством институтов⁶. Учитывая тесную связь между институциональной средой и уровнем душевых доходов, можно предположить, что от либерализации могут выиграть страны с доходами выше среднего уровня.

Следующий шаг в понимании эффекта финансовой интеграции — выявление его порогового характера. Влияние либерализации на экономический рост может быть положительным или отрицательным в зависимости от исходного качества институциональной среды. Выигрывают от интеграции страны с развитой финансовой системой, с эффективной системой банковского надзора, с защищенными правами собственности, проводящие ответственную макроэкономическую политику. В этих условиях положительный эффект перевешивает риски глобализации, в противном случае общие последствия могут оказаться как положительными, так и отрицательными. Подтверждением этого вывода может служить более высокая степень либерализации в самых развитых странах.

Возникновение связи между институциональной средой и результатами либерализации может быть отчасти вызвано факторами, обуславливающими направление движения капитала. Л. Альфаро показал, что в 1970–2000 гг. распределение капитала между странами в значительной мере определялось качеством их институциональной среды: защищённостью соб-

ственности, степенью коррумпированности, квалификацией административного аппарата, соблюдением законности. Выявленная зависимость была достаточно сильной: по мере повышения качества институтов от уровня Перу до уровня Австралии при прочих равных условиях инвестиции выросли в четыре раза. С учётом сказанного, «парадокс Лукаса»⁷ получает институциональное объяснение: относительно небольшой по сравнению с предсказаниями стандартных теоретических моделей приток инвестиций в развивающиеся страны обусловлен низким качеством их институтов. Согласно выводам Л. Альфаро и соавторов, в рассмотренный ими период институциональные факторы служили основной причиной преобладания потоков капитала в развитые страны. Связанные с институциональной слабостью риски и дополнительные трансакции фактически снижали эффективную доходность инвестиций в развивающиеся страны. Таким образом, с учётом этих поправок предельная доходность инвестирования в развитые и развивающиеся страны оказывается примерно одинаковой.

Особенно чувствительны к качеству институциональной среды прямые иностранные инвестиции (ПИИ). Они составляют наиболее желательную форму притока капитала. Во-первых, ПИИ сопровождаются передачей технологий и управленческого опыта. Во-вторых, такие инвестиции менее мобильны, следовательно, в этом случае уменьшается риск внезапной остановки притока капитала, нередко провоцирующей серьёзный кризис. В ряде работ показано, что приток ПИИ практически полностью трансформируется в накопление основного капитала, тогда как для других видов капитала такая связь значительно слабее.

Следует учитывать, что важно не только, в какой форме инвестиции приходят в страну, но и в какие секторы они поступают. Так, инвестиции в обрабатывающую промышленность оказывают более сильное воздействие на экономику, поскольку они генерируют больший спрос на продукцию других отраслей, а также «подтягивают» институциональную среду на более

⁶ Klein M. Capital Account Liberalization, Institutional Quality and Economic Growth: Theory and Evidence // NBER Working Paper No 11112. 2005.

⁷ Lucas R. Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries? // American Economic Review. 1990. Vol. 80. No 2.

высокий уровень. В целом положительно оценивается и приток портфельных инвестиций, хотя их более высокая (по сравнению с ПИИ) волатильность повышает риск внезапной остановки потоков капитала.

Для предотвращения серьёзных кризисов необходимо пересмотреть стандартные представления об эффекте финансовой либерализации. Её последствия связаны главным образом с совершенствованием институциональной среды и проявляются не столько в увеличении накопления благодаря дополнительным инвестиционным ресурсам, сколько в повышении совокупной факторной производительности. При этом финансовая либерализация требует тщательной предварительной подготовки: развития финансовой системы и улучшения качества институциональной среды. Одним из элементов такой подготовки может быть повышение торговой открытости экономики, поскольку в этом случае адаптация к внешним шокам в большей мере происходит за счёт текущих операций. И наоборот, результаты могут оказаться скорее негативными: не стимулируя рост, финансовая либерализация усилит подверженность экономики внешним шокам и увеличит вероятность кризиса. Но если экономика достаточно хорошо подготовлена к финансовой либерализации, проведение соответствующей политики может способствовать институциональному развитию страны, укреплению финансовой системы и росту производства.

Решение вопросов по дальнейшему сотрудничеству Казахстана с международными инвесторами — крупными компаниями, финансовыми институтами и непосредственно с Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР) — позволяет республике рассчитывать на более тесное сотрудничество с западными инвесторами и, следовательно, в будущем значительно расширить объёмы иностранных инвестиций в свою экономику. Одной из главных задач на современном этапе является проведение последовательной и взвешенной экономической политики, направленной прежде всего на улучшение инвестиционного климата в стране. Приняты меры по улучшению законодательной базы, упорядочению взаимоотношений между инвесторами и госу-

дарством, уменьшена налоговая нагрузка на предприятия.

Ярким свидетельством проводимых в последние годы реформ является положительная динамика макроэкономических показателей, в том числе рост ВВП, промышленного производства, прогнозируемость инфляции и курса национальной валюты, объёмов инвестиций в основной капитал и иностранных инвестиций. В целях обеспечения дальнейшего роста иностранных инвестиций в Казахстан правительство республики ставит перед собой амбициозную задачу по ускоренной диверсификации экономики и переходу на форсированный индустриально-инновационный путь развития, который будет основываться на инновациях, новой технологической базе, продукции и технологиях. Этот стратегический выбор призван обновить не только экономику, но и весь облик Казахстана. Открывается большой потенциал для расширения и углубления сотрудничества с иностранными компаниями, имеющими намерение инвестировать в приоритетные отрасли республики. Поэтому необходимо проводить совместную реализацию планов по индустриализации страны и переход на новый этап сотрудничества по инвестированию приоритетных отраслей и созданию новых производств⁸.

В Казахстане уже заложена необходимая база для дальнейшего продвижения и есть что предложить. Так, в республике созданы все необходимые условия для компаний, владеющих современными технологиями: либерально-рыночная экономика, законодательство, обеспечивающее защиту иностранных инвестиций. Кроме того, Казахстан отличают благоприятный налогово-инвестиционный климат, устойчивая банковская финансовая система. На наиболее важных направлениях государство создаёт исключительные преференции прежде всего для отраслей обрабатывающей промышленности. Кроме того, неплохие возможности открывает для иностранных и отечественных инвесторов Таможенный союз, который создан Россией, Казахстаном и Беларусью, с численностью населения около 170 млн человек. Европейские предприниматели смогли бы подключиться к освоению этого масштабного

⁸ Н. А. Назарбаев и становление новой модели мировой экономики. Астана, 2011. С. 44.

рынка. Успех Казахстана в значительной степени обусловлен последовательной политикой открытости, благодаря которой республика привлекает более значительные инвестиции, чем все страны Центральной Азии, вместе взятые. Если политика страны будет привлекательной и в последующие годы, Казахстан сможет войти в пятерку крупнейших производителей в ближайшие 10 лет. Однако на начало 2011 г. реализована лишь малая часть огромнейшего потенциала республики. Примером продуктивного сотрудничества может служить, например, Карачаганакское месторождение (одним из его сооператоров является BG Group), добыча на котором увеличилась с 1999 г. в три раза. Традиционную основу сотрудничества Казахстана и Европы создают проекты в нефтегазовой отрасли. Доля Европы в экспорте нефти из Казахстана составляет 80 %, а доля нефтегазовой отрасли в европейских инвестициях в экономику республики превышает 90 %.

Результаты этого партнёрства весьма впечатляющие. Компании из Европы сыграли важную роль в том, что энергетический сектор стал одним из главных источников экономического роста Казахстана. За годы независимости энергетический комплекс более чем удвоил свою долю в формировании ВВП; в той же пропорции увеличилось присутствие страны на мировом нефтяной рынке, доведён вклад отрасли в экспортных доходах республики до 60 %, сформирован Национальный фонд Казахстана. Ресурсы этого Фонда позволили республике в годы глобального кризиса избежать экономического спада, и рост ВВП продолжился. Высокая роль нефтяной отрасли как источника роста производства непременно сохраняется, равно как и возможности активного инвестирования в неё.

В то же время приоритеты развития и отрасли, и энергетического сектора Казахстана в целом сейчас активно трансформируются. После выхода из кризиса в стране осуществляются сразу несколько программ индустриально-инновационной модернизации экономики, которые открывают перед иностранными инвесторами новые возможности. Общая цель нынешнего этапа развития республики состоит в том, чтобы увеличить в национальном ВВП долю обрабатывающего сектора. В нефтяной

отрасли должны появиться новые объекты инфраструктуры различного назначения, созданы дополнительные перерабатывающие мощности, близкие по своему технологическому уровню к индустрии стран Евросоюза. Однако многолетний опыт успешного партнёрства в традиционной нефтяной сфере должен стать стимулом для использования открывшихся возможностей и в других областях энергетического сектора.

Основным драйвером развития республики в нынешнем десятилетии станет Фонд национального благосостояния Казахстана «Самрук-Казына». Только в ближайшие несколько лет компании, входящие в состав Фонда, инвестируют в проекты индустриально-инновационного развития более 18 млрд долл. Сосредоточить внимание следует именно на тех точках роста, которые предусматривают не наращивание добычи сырья, а технологический подъём. В том числе и потому, что именно эта тенденция теперь определяет корпоративную стратегию энергетических компаний страны, обуславливает их инвестиционный спрос на долгосрочную перспективу.

Европейский банк уже участвует в процессе раскрытия нового инвестиционного потенциала энергетической отрасли Казахстана. ЕБРР, КазТрансГаз и южнокорейская компания Kolon Group планируют подписать меморандум по проекту перевода общественного транспорта Алматы на компримированный газ. Этот проект обладает синергическим эффектом, снижая расходы на топливо, улучшая экологию и структуру энергетического баланса. Ожидается, что Европейский банк предоставит для него 200 млн долл. США кредита и изучит возможности своего участия в распространении этой практики на другие области Казахстана. Так, компания Самрук-Энерго совместно с германской фирмой Lamayer International разрабатывает проект модернизации 3-го блока Экибастузской электростанции. Он основан на применении прогрессивного оборудования, которое повысит энергетическую мощность и коэффициент полезного действия, а также снизит расходы топлива и выбросы парниковых газов и золы. В результате будут достигнуты европейские нормы экологической безопасности⁹. Европейские институты разви-

⁹ Кучукова Н. К. Макроэкономические аспекты реформирования финансово-кредитной системы за годы независимости Казахстана. Астана: изд-во КазУЭФиМТ, 2011. С. 284.

тия, представители корпоративного сектора ЕС имеют большую практику генерации и применения высоких технологий в энергетическом комплексе. В свою очередь, Казахстан обладает успешным опытом превращения своих природных и хозяйственных ресурсов в реальные бизнес-проекты. Интеграция возможностей экономики страны обеспечит создание нового рынка капиталов, товаров и услуг в системе глобальной экономики. В этой связи кажется вполне естественным, что большое внимание должно уделяться не только и не столько нефтегазовому сектору страны, сколько несырьевым отраслям.

Республика Казахстан является молодым государством, а это значит, что перед ним стоят большие вызовы. Примерами таких вызовов являются инфраструктура и транспортный сектор. В системе дорог и электроснабжения необходима не только модернизация, но и изменение структуры. К примеру, линии электропередач севера страны, где есть избыток, и юга, где ранее ощущался дефицит, необходимо было строить с нуля. То же самое касается транспортного сектора, который в советское время был ориентирован в основном на север, а направление восток-запад оставалось недостаточно развитым. Новая транспортная сеть является крайне важным элементом, для того чтобы страна в лучшей мере могла воспользоваться своим потенциалом. Исследования показывают, что именно качество инфраструктуры является ключевым фактором для привлечения инвестиций.

Страна имеет не только такой чёткий план развития, как, например, транзитный проект Западная Европа — Западный Китай, ей так-

же необходимо развивать сельскохозяйственный бизнес. Роль республики видится в качестве одной из продовольственных кладовых для всего мира. Сельскохозяйственный сектор Казахстана особенно важен в настоящее время, характеризующееся растущими ценами на продовольствие, которым к концу этого века, по прогнозам, придётся обеспечивать свыше 9 млрд человек. Наряду с Россией и Украиной Казахстан является страной с самым высоким незадействованным потенциалом в мире.

ЕБРР — крупнейший инвестор в республике за пределами нефтегазового сектора. Этот банк кредитовал около 130 проектов в различных отраслях экономики страны на сумму в 4 млрд долл. и привлёк ещё 8 млрд долл. дополнительных инвестиций. Инвестиционная привлекательность Казахстана для институциональных инвесторов и развитие рынка капиталов позволяют привлекать долговой капитал казахстанскими компаниями для финансирования дальнейшего роста, расширять перспективы и возможности казахстанских финансовых рынков в последующие десять лет, содействовать оздоровлению банковского сектора. Казахстан намерен добиться увеличения ежегодного привлечения прямых инвестиций. 2009 – 2010 гг. стали достаточно удачными для республики в привлечении прямых инвестиций: в страну вложено 18–19 млрд долл. Несмотря на продолжающееся влияние финансового кризиса, в республике наблюдается тенденция укрепления прямых инвестиций в обрабатывающей отрасли. Так, если в 2009 г. в эту отрасль инвестировалось чуть менее 1,8 млрд долл., то в 2010 г. — 2,1 млрд долл. Это небольшой рост, но он очень важен, и необходимо закреплять эту тенденцию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кучукова Н. К. Макроэкономические аспекты реформирования финансово-кредитной системы за годы независимости Казахстана: предпосылки, тенденции и перспективы развития: Монография. – Астана: КазУЭФиМТ, 2011. – 310 с.
2. Миркин Я. М. Финансовое будущее России: экстремумы. Бумы, системные риски. – М.: GELEOS Publishing Hous; Кэпитал Трэйд Компани, 2011. – 480 с.
3. Назарбаев Н. А. и становление новой модели мировой экономики. – Астана, 2011. – 240 с.
4. Сейткасимов Г. С. Макроэкономические проблемы современной экономики Казахстана: Монография. – Астана: КазУЭФиМТ, 2010. – 350 с.
5. Aizenman J., Chinn M., Ito H. Assessing the Emerging Global Financial Architecture: Measuring the Trilemma's Configuration over Time // NBER Working Paper No 14553, 2008.

6. *Alfaro L., Kalemli-Ozcan S., Volosovych V.* Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries? // NBER Working Paper No 11901. 2005.
7. *Chinn M., Ito H.* A New Measure of Financial Openness, *Journal of Comparative Policy Analysis: Research and Practice*. 2008. Vol. 10, No 3.
8. Global Financial Stability Report.
9. The Benefits and Risks of Short-term Borrowing / The World Bank // *Global Development Finance*. 2000. Vol. 1. Ch. 4.
10. *Klein M.* Capital Account Liberalization, Institutional Quality and Economic growth: Theory and Evidence // NBER Working Paper No 11112. 2005.
11. *Kose A., Prasad E., Rogoff K., Wei S.* Financial Globalization: A Reappraisal // IMF Working Paper No WP/06/189. 2006.
12. *Kose A., Prasad E., Terrones M.* Financial Integration and Macroeconomic Volatility // IMF Staff Paper No 03/50. 2003.
13. *Lucas R.* Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries? // *American Economic Review*. 1990. Vol. 80. No 2.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

УДК 336.76

А. О. БАРАНОВ
Е. И. МУЗЫКОA. O. BARANOV
E. I. MUZYKO

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ ПРИ ВЕНЧУРНОМ ФИНАНСИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

APPLICATION OF REAL OPTIONS METHOD TO VENTURE-BACKED INNOVATIVE PROJECTS

Аннотация: в статье предлагается методический подход к оценке инновационных проектов с венчурным финансированием с позиции венчурного фонда на основе метода реальных опционов. Предлагаемый подход апробируется на реальном инновационном проекте в области фармацевтической промышленности.

Ключевые слова: реальный опцион; инновационный проект; венчурное финансирование; неопределённость.

Abstract: the article is devoted to the methodological approach to the evaluation of the effectiveness of venture-backed innovative projects from the venture fund's position using real option's method. Suggested approach is tested on the real venture-backed innovative project in the pharmaceutical industry.

Key words: real option; innovative project; venture financing; uncertainty.

Рассматриваемая в данной статье проблема может быть сформулирована следующим образом: как венчурный фонд может оценить новую, быстрорастущую компанию на рынке, находящемся в стадии интенсивного развития, имеющем высокую степень неопределённости? Такая проблема весьма актуальна для России, где в последние годы проходит достаточно активный процесс создания новых высокотехнологичных компаний, которым необходимо финансирование для развития, и рынок отличается высокой степенью неопределённости.

Традиционный метод дисконтированных денежных потоков ориентирован в основном на компании, функционирующие в стабильных сферах бизнеса, и часто не может дать адекват-

ную оценку эффективности инновационных проектов. Поэтому возникает необходимость совершенствования методического обеспечения оценки инновационных проектов с внедрением новейших методов, используемых в мировой практике, но пока не нашедших в России широкого применения. К таким методам относится метод реальных опционов.

Реальный опцион представляет собой инструмент уменьшения неопределённости инновационного проекта посредством создания опционов, базовым активом по которым выступают доходы, генерируемые данным инновационным проектом, менеджмент которого обладает управленческой гибкостью при принятии решений о дальнейшей его реализации¹.

¹ Музыко Е. И. Анализ развития подходов к трактовке экономической сущности категории «реальный опцион» // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 36 (243). С. 12–17.

Процесс венчурного инвестирования обычно разделяется на несколько этапов в зависимости от стадии реализации проекта: достартовый (seed investments), стартовый (start up), этап начального расширения (early development), этап быстрого расширения (profitable but cash poor), подготовительный этап (bridge investments) и этап выхода (exit).

Поскольку инвестируемая компания имеет различные цели и задачи на разных этапах венчурного финансирования, характеристики риска на них различны. Так, задача компании на более ранней стадии — это R&D. Таким образом, главная неопределённость на начальных стадиях — технологическая.

Модель оценки стоимости реального опциона для случая инвестиций в сфере венчурного бизнеса должна отражать не только высокий риск, высокую доходность и поэтапную природу инвестирования, но и тот факт, что венчурные инвестиции имеют различные характеристики соотношения «риск-доходность» на разных стадиях.

Таким образом, при выборе модели оценки реального опциона для случая венчурного инвестирования необходимо подобрать такую модель, которая будет учитывать тот факт, что волатильность цены базового актива изменяется с течением времени².

Формула, полученная Блэком и Шоулзом (1973) для оценки стоимости европейского колл-опциона³, а также формула Геске (1979), полученная для оценки двухстадийного составного европейского колл-опциона⁴, применимы только в случае постоянной волатильности стоимости базового актива. Постоянство волатильности стоимости базового актива является одной из предпосылок и квадратичной модели Вэйли, полученной на основе формулы Блэка – Шоулза для оценки стоимости опционов колл и пут американского типа⁵.

В России исследования, содержащие применение метода реальных опционов в вен-

чурном финансировании инновационных проектов, до настоящего времени широкого развития не получили.

Кратко остановимся на зарубежных исследованиях, касающихся оценки стоимости реальных опционов, возникающих при венчурном финансировании инновационных проектов. Подобные работы в мировой литературе, к сожалению, немногочисленны.

П. Боттерон и Ж. Казанова в своей статье развивают модель опционного ценообразования, позволяющую оценить гибкость, которую получает венчурный капиталист, когда он разбивает процесс инвестирования на стадии. Авторы статьи представляют стоимость компании-стартапа в виде суммы стоимости двух опционов: европейского колл-опциона и бинарного европейского колл-опциона⁶.

Ю. Хсу в своей работе анализирует процесс принятия венчурным капиталистом решения о поэтапном инвестировании, которое рассматривается как составной европейский колл-опцион с зависящей от времени волатильностью. Для оценки стоимости этого опциона в статье получена модификация формулы Геске⁷.

Согласно подходу П. Боттерон и Ж. Казанова базовым активом является весь венчурный проект (стартап). Данная интерпретация недостаточно корректна, поскольку венчурному фонду принадлежит не весь проект, а лишь доля в уставном капитале проинвестированной компании. По нашему мнению, базовым активом в случае рассмотрения вложений венчурного инвестора через опцион колл являются акции проинвестированной компании, принадлежащие венчурному фонду.

В подходе П. Боттерона и Ж. Казанова авторы следуют всем предпосылкам формулы Блэка – Шоулза, в том числе и предпосылке о постоянстве волатильности стоимости базового актива. На наш взгляд, в случае венчурного финансирования волатильность изменяется с

² Баранов А. О., Музыко Е. И. Реальные опционы в венчурном инвестировании: оценка с позиции венчурного фонда // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия «Социально-экономические науки». 2011. Т. 11. Вып. 2. С. 62–70.

³ Black F., Scholes M. The Pricing of Options and Corporate Liabilities. *Journal of Political Economy*. 1973. № 81 (3). P. 637–659.

⁴ Geske R. The valuation of compound options. *Journal of Financial Economics*. 1979. № 7 (1). P. 63–81.

⁵ Barone-Adesi G., Whaley R. E. Efficient Analytic Approximation of American Option Values. *Journal of Finance*. № 42. June 1987. P. 301–320.

⁶ Botteron P., Casanova J.-F. Start-ups Defined as Portfolios of Embedded Options. FAME — International Center for Financial Asset Management and Engineering. 2003. Research Paper № 85. (May). P. 1–14.

⁷ Hsu Y.-W. Staging of Venture Capital Investment: A Real Options Analysis. University of Cambridge, JIMS. 2002. May. P. 1–47.

течением времени, поскольку инвестируемая компания имеет различные характеристики риска на разных стадиях своего развития.

В приведённых выше двух подходах к оценке стоимости реальных опционов, возникающих при венчурном финансировании инновационных проектов, венчурное финансирование рассматривается с позиции опционов европейского типа (исполнение на определённую дату).

Ни в одном из этих подходов не проводится апробация предлагаемых моделей оценки стоимости опционов на реальных данных по инновационным проектам с венчурным финансированием, а содержательная интерпретация предлагаемых авторами

математических построений представляется недостаточно ясной и обоснованной: над экономическим смыслом превалирует технико-математический подход.

Во всех рассмотренных статьях анализ проводится с позиции инвестиционного проекта в целом. По нашему мнению, необходимо разделять финансовые потоки собственно проекта и финансовые потоки венчурного фонда. Венчурный фонд имеет свои финансовые потоки, отличные от общих денежных потоков всего анализируемого проекта.

Рассмотрим финансовые потоки собственно проекта (см. табл. 1) и финансовые потоки венчурного фонда (см. табл. 2).

Таблица 1. Финансовые потоки собственно проекта

Приток денежных средств	Отток денежных средств
1. Чистая прибыль (NPAT)	1. Прирост материального оборотного капитала
2. Амортизация	2. Инвестиции в основной капитал и нематериальные активы
3. Поступления от продажи акций	3. Погашение долгосрочного кредита
4. Долгосрочный кредит	4. Погашение кредита акционеров
5. Кредит акционеров	5. Выплата дивидендов
-	6. Выплата налогов

Источник: составлено авторами.

Таблица 2. Финансовые потоки венчурного фонда

Приток денежных средств	Отток денежных средств
1. Дивиденды, которые выплачивает проинвестированная компания венчурному фонду (выплачиваются из чистой прибыли проинвестированной компании)	1. Прямые инвестиции, предоставляемые венчурным фондом проинвестированной компании в период t
2. Проценты, которые выплачивает венчурному фонду проинвестированная компания в году t по предоставленному им кредиту	2. Выплата кредита, который венчурный фонд предоставляет проинвестированной компании в году t
3. Возврат кредита, предоставленного венчурным фондом	-
4. Ликвидационная стоимость, определяемая как оценка дохода, который венчурный фонд получит в последнем году T своего пребывания в бизнесе проинвестированной компании от продажи принадлежащих ему акций	-

Источник: составлено авторами.

Существуют показатели оценки эффективности проекта в целом ($NPV_{\text{проекта}}$, $IRR_{\text{проекта}}$). Однако для целей оценки эффективности вложений венчурного инвестора необходимо анализировать показатели эффективности проекта с точки зрения венчурного фонда (NPV^v , IRR^v).

Рассмотрим основные показатели эффективности проекта с точки зрения венчурного фонда:

$$NPV^v = \sum_{t=0}^T \frac{[DIV^v(t) + PER^v(t) + LR^v(t) - I^v(t) - L^v(t)] + \frac{TER^v(T)}{(1+r)^T}}{(1+r)^t}, \quad (1)$$

где $DIV^v(t) = NPAT^{(t-1)} \cdot div(t) \cdot SHK^v$ — дивиденды, выплачиваемые проинвестированной компанией венчурному фонду в году t ;

SHK^v — доля венчурного фонда в уставном капитале проинвестированной компании;

$div(t)$ — доля чистой прибыли проинвестированной компании за предыдущий год $t-1$, направляемая в году t на выплату дивидендов;

$PER^v(t)$ — проценты, которые выплачивает венчурному фонду проинвестированная компания в году t по предоставленному им кредиту;

$R^v(t)$ — возврат кредита, предоставленного венчурным фондом проинвестированной компанией, в году t ;

$L^v(t)$ — выплата кредита, предоставленного венчурным фондом проинвестированной компанией, в году t ;

$I^v(t)$ — прямые инвестиции, предоставляемые венчурным фондом проинвестированной компании, в году t ;

$TER^v(T)$ — ликвидационная стоимость, определяемая как оценка дохода, который венчурный фонд получит в последнем году T своего пребывания в бизнесе проинвестированной компании от продажи принадлежащих ему акций;

r — приемлемая для фонда ставка дисконтирования (на практике обычно — не ниже 20% годовых);

$$TER^v(T) = NPAT^{(T-1)} \cdot SHK^v \cdot (P/E) \quad (2)$$

где $TER^v(T)$ — ликвидационная стоимость проекта для венчурного фонда в году «выхода» фонда из бизнеса проинвестированной компании;

$NPAT^{(T-1)}$ — чистая прибыль проинвестированной компании в году, предшествующем «выходу» венчурного фонда из бизнеса;

SHK^v — доля венчурного фонда в уставном капитале проинвестированной компании;

P/E — ожидаемая величина отношения цены акции к получаемому по ней доходу.

Расчёт внутренней нормы доходности для инвестиций фонда определяется путем решения следующего уравнения относительно нормы процента r :

$$\sum_{t=0}^T \frac{[DIV^v(t) + PER^v(t) + LR^v(t) - I^v(t) - L^v(t)] + \frac{TER^v(T)}{(1+r)^T}}{(1+r)^t} = 0, \quad (3)$$

В расчётах варьируется доля венчурного фонда в уставном капитале инвестируемой компании $SHK^v(T)$ с целью определения такой её величины, которая обеспечивает приемлемую для фонда внутреннюю норму доходности на вложенный капитал.

При выборе модели оценки реального опциона для случая венчурного инвестирования необходимо принимать во внимание тот факт, что волатильность цены базового актива изменяется с течением времени. По нашему мнению, именно модифицированная формула Геске в полной мере учитывает особенности венчурного инвестирования и может быть использована для оценки стоимости реальных опционов, возникающих при венчурном финансировании инновационных проектов.

Однако нам представляется необходимым модифицировать исходные данные для этой модели следующим образом: анализировать венчурные вложения не с позиции проекта в целом, а с позиции венчурного фонда. Иными словами, нам представляется необходимым изменить интерпретацию параметров, входящих в модифицированную модель Геске.

Опишем предлагаемую нами содержательную интерпретацию параметров модифицированной модели Геске.

Рассмотрим три фиксированных момента времени $T_0 = 0$, T_1 и T_2 , где $0 < T_1 < T_2$. Стоимость акций проинвестированной компании, принадлежащих венчурному фонду, V^v в момент времени t обозначим V_t^v .

Поэтапное финансирование проектов является обычной практикой венчурных фондов. Предположим, что венчурный фонд принимает решение разбить процесс инвестирования на два этапа. Тогда инвестируемая компания предоставляет венчурному фонду **составной колл-опцион**. **Составной опцион** — это опцион, базовым активом которого является *внутренний колл-опцион*.

Предлагаем следующую содержательную интерпретацию составного опциона колл. Затраты на приобретение в момент времени T_0 составного опциона колл равны I_0^V . Инвестиции I_0^V представляют собой первоначальные вложения, позволяющие начать реализацию проекта (например, затраты на проектно-исследовательские работы). Рассматриваемый составной опцион колл предоставляет инвестору — венчурному фонду право, но не обязательство, купить через определенное время T_1 по цене I_1^V часть акций инвестируемой компании. Приобретение венчурным фондом части акций в момент времени T_1 по цене I_1^V может быть истолковано как покупка внутреннего опциона колл на приобретение актива со сроком исполнения T_2 с ценой исполнения I_2^V .

Активы, право на покупку которых инвестор приобретает в момент времени T_1 , есть не что иное, как прибыль венчурного фонда, которую он может получить в момент времени T_2 после продажи своих акций, приобретённых в момент T_1 . Цена исполнения внутреннего опциона колл (I_2^V) в нашей интерпретации представляет собой величину неявных издержек венчурного фонда — потерю приходящейся на фонд части чистой прибыли последнего года пребывания фонда в бизнесе проинвестированной компании.

Предположим, что переменная V^V (стоимость пакета акций проинвестированной компании, который, возможно, приобретёт венчурный фонд) подчиняется геометрическому броуновскому движению:

$$dV^V = \alpha V^V dt + \sigma_1 V^V dW \quad (4)$$

в течение промежутка времени $(0, T_1)$ и

$$dV^V = \alpha V^V dt + \sigma_2 V^V dW \quad (5)$$

в течение промежутка времени (T_1, T_2) ,

где σ_1 — уровень рискованности операций проинвестированной компании в течение промежутка времени $(0, T_1)$;

σ_2 — уровень рискованности операций проинвестированной компании в течение промежутка времени (T_1, T_2) ;

dW — винеровский случайный процесс.

Тогда стоимость составного опциона колл

может быть найдена с использованием *модифицированной формулы Геске*:

$$C^V = V^V N_2(h + \sqrt{\sigma_1^2 \tau_1}, l + \sqrt{\sigma_1^2 \tau_1 + \sigma_2^2 \tau_2}; \rho) - I_2^V e^{-r\tau} N_2(h, l; \rho) - I_1^V e^{-r\tau_1} N_1(h), \quad (6)$$

где C^V — стоимость составного опциона колл, которым владеет венчурный фонд, в текущий момент времени t ;

V^V — текущая стоимость акций проинвестированной компании, принадлежащих венчурному фонду;

σ_1 — уровень рискованности операций проинвестированной компании в течение промежутка времени $(0, T_1)$;

σ_2 — уровень рискованности операций проинвестированной компании в течение промежутка времени (T_1, T_2) , которые характеризуются волатильностью цены базового актива опциона;

$$h = \frac{\ln \frac{V^V}{I_1^V} + r\tau_1 - \frac{1}{2}\sigma_1^2 \tau_1}{\sqrt{\sigma_1^2 \tau_1}} \quad (7);$$

$$l = \frac{\ln \frac{V^V}{I_2^V} + r\tau - \frac{1}{2}(\sigma_1^2 \tau_1 + \sigma_2^2 \tau_2)}{\sqrt{\sigma_1^2 \tau_1 + \sigma_2^2 \tau_2}} \quad (8);$$

$$\rho = \sqrt{\frac{\sigma_1^2 \tau_1}{\sigma_1^2 \tau_1 + \sigma_2^2 \tau_2}} \quad (9);$$

I_1^V — цена исполнения составного (внешнего) колл-опциона;

I_2^V — цена исполнения внутреннего колл-опциона;

r — безрисковая ставка процента;

$\tau_1 = T_1 - t$, $\tau_2 = T_2 - T_1$, $\tau = T_2 - t = \tau_1 + \tau_2$;

$N_2(h, l; \rho)$ — функция двумерного стандартного нормального распределения;

$N_1(h)$ — функция одномерного стандартного нормального распределения;

\bar{V} — такое значение стоимости акций инвестируемой компании в момент времени T_1 ($V_{T_1}^V$), для которого выполняется следующее равенство:

$$V_{T_1}^V N_1(l^* + \sqrt{\sigma_2^2 \tau_2}) - I_2^V e^{-r\tau_2} N_1(l^*) = I_1^V, \quad (10)$$

где l^* — величина l в момент времени T_1 ;

$$l^* = \frac{\ln \frac{V_{T_1}^V}{I_2^V} + r\tau_2 - \frac{1}{2}\sigma_2^2 \tau_2}{\sqrt{\sigma_2^2 \tau_2}}. \quad (11)$$

Опишем особенность исполнения внутреннего колл-опциона в нашей интерпретации. Перед венчурным фондом не стоит вопрос, продавать или не продавать принадлежащую ему часть акций проинвестированной компании.

Из практической деятельности известно, что вне зависимости от того, насколько успешно развивалась проинвестированная компания, венчурный фонд всё равно будет стремиться продать принадлежащие ему акции, чтобы в случае неуспешного развития компании вернуть хотя бы часть вложенных средств и отчитаться перед инвесторами, вложившими свои деньги в венчурный фонд.

Определим правило исполнения внутреннего колл-опциона на получение прибыли от продажи акций проинвестированной компании в момент времени T_2 .

Подчеркнём, что получение дополнительного актива в виде прибыли от продажи венчурным фондом принадлежащих ему акций трактуется нами как исполнение внутреннего колл-опциона с ценой исполнения I_2^v . При этом необходимо дать содержательную интерпретацию цены исполнения I_2^v .

Правило исполнения внутреннего опциона будет следующим: внутренний опцион будет считаться исполненным в том смысле, что венчурный фонд получит прибыль, если продисконтированная стоимость акций компании, принадлежащих венчурному фонду, в момент времени T_2 (V_2^v) будет больше, чем продисконтированная величина суммы совокупных вложений венчурного фонда в покупку этих акций ($I_0^v + I_1^v$) и величины неявных издержек I_2^v .

Величина неявных издержек — это часть величины чистой прибыли текущего периода T_2 . Если бы венчурный фонд не продал в момент времени T_2 принадлежащие ему акции, то он получил бы часть прибыли текущего периода T_2 , пропорциональную его доле в уставном капитале компании. Эта часть прибыли текущего периода T_2 уже не будет принадлежать венчурному фонду — она будет принадлежать тому экономическому субъекту, которому венчурный фонд продал акции.

Таким образом, при продаже акций в момент времени T_2 венчурный фонд теряет прибыль текущего периода, пропорциональную своей доле в уставном капитале проинвестированной

компании. Эта величина трактуется нами как его неявные издержки и цена исполнения внутреннего опциона колл в момент времени T_2 .

Отметим, что при продаже своих акций в момент времени T_2 венчурный фонд теряет не только соответствующую часть текущей прибыли, но и последующую прибыль. Однако далее в нашем анализе в качестве величины неявных издержек венчурного фонда ограничимся рассмотрением только текущей прибыли момента времени T_2 .

Итак, внутренний опцион будет считаться исполненным, т. е. венчурный фонд получит прибыль, если продисконтированная выручка от продажи акций будет больше, чем продисконтированная величина затрат ($I_0^v + I_1^v + I_2^v$), где ($I_0^v + I_1^v$) — это совокупные вложения венчурного фонда в приобретение этих акций; I_2^v — величина неявных издержек венчурного фонда (часть прибыли текущего периода T_2 , когда венчурный фонд осуществляет продажу своих акций).

Если продисконтированная выручка от продажи акций будет меньше, чем продисконтированная величина затрат ($I_0^v + I_1^v + I_2^v$), то венчурный фонд прибыль не получит. Этот случай трактуется нами в том смысле, что опцион колл будет считаться неисполненным.

Опишем правило исполнения внешнего опциона. Для того чтобы принять решение об исполнении внешнего опциона, т.е. принять решение о приобретении части акций инвестируемой компании (в нашей интерпретации это трактуется как приобретение внутреннего опциона на получение прибыли от продажи акций), венчурному фонду необходимо знать так называемую пороговую величину стоимости акций рискованной компании в момент времени T_1 — \bar{V} . Для того чтобы определить \bar{V} , необходимо найти решение уравнения (10) относительно переменной V_T .

Правило исполнения составного колл-опциона (внешнего опциона) будет следующим: венчурный фонд исполнит составной колл-опцион, т. е. в момент времени T_1 осуществит инвестиции I_1^v в покупку части акций инвестируемой компании и тем самым приобретёт базовый актив составного колл-опциона — внутренний опцион на получение прибыли от продажи акций в момент времени T_2 , если для

заданного σ_2 стоимость базового актива составного колл-опциона (т. е. стоимость внутренне-го колл-опциона) будет больше, чем цена исполнения составного колл-опциона I_1^v .

Иными словами, венчурный фонд исполнит составной колл-опцион и будет инвестировать I_1^v только в том случае, если значение стоимости акций инвестируемой компании в момент времени $t = T_1$, V_{T_1} превысит пороговое значение \bar{V} (соотношение (10)).

Предлагаемый нами методический подход был применён для оценки реального российского инновационного проекта с венчурным финансированием в фармацевтической промышленности. Основная идея проекта состоит в повышении устойчивости и расширении бизнеса по производству и продажам зубной пасты премиум-сегмента.

Основное направление инноваций при производстве данной зубной пасты состоит в следующем:

- применение современных методов подготовки сырьевых компонентов (с предпочтением природных источников);
- создание новых продуктов на основе современных знаний о физиологии человека и механизмах развития патологического процесса;
- разработка технологии приготовления готового продукта, позволяющей добиться сохранения биологической активности активных добавок;
- разработка методов контроля эффективности готовых продуктов.

Нами была проведена оценка эффективности инновационного проекта с позиции венчурного фонда традиционным методом NPV (стандартный расчёт) и с применением метода реальных опционов.

Венчурный фонд будет осуществлять поэтапное инвестирование проекта в два раунда: в 2009 г. будут предоставляться средства в размере 35 000 тыс руб., в 2010 г. — остальная часть средств в сумме 197 000 тыс руб.

Проведём оценку эффективности инновационного проекта с позиции венчурного фонда традиционным методом NPV (стандартный расчёт).

Расчет финансовых потоков, NPV^v и IRR^v венчурного фонда для разных годов «выхода» венчурного фонда из бизнеса показал, что вен-

чурный фонд должен «выходить» из бизнеса проинвестированной компании в 2018 г., поскольку именно в этом году наблюдается наибольшее значение внутренней нормы доходности венчурного фонда.

Рассчитаем финансовые потоки венчурного фонда и показатели эффективности вложений фонда IRR^v и NPV^v для 2018-го года «выхода» для разных вариантов доли венчурного фонда в уставном капитале инвестируемой компании (начиная с доли 25 % с шагом 4 %: для долей 29, 33, 41, 45 и 49 %) и разных значений ожидаемой величины отношения цены акции к получаемому по ней доходу (P/E = 2, 3, 4, 5, 6, 7). Для расчёта чистого приведённого дохода фонда NPV^v продисконтируем его денежные потоки по ставкам 20, 30 и 35 %, которые широко используются при оценке проектов в России венчурными капиталистами.

Проанализируем полученные результаты. Из практической деятельности известно, что приемлемая для фонда внутренняя норма доходности начинается с 20 %. Согласно нашим расчётам IRR^v , приемлемая для фонда, наблюдается при доле 25 % при значении P/E = 7: $IRR^v = 20$ %. Однако доходность в 14,3 % является низкой.

Для случая доли венчурного фонда 24 % при всех рассматриваемых значениях показателя P/E внутренняя норма доходности для венчурного фонда меньше 20 %.

Для доли венчурного фонда в уставном капитале инвестируемой компании 29 % IRR^v , равная 20 % и более, наблюдается только при P/E = 6 ($IRR^v = 20$ %) и при P/E = 7 ($IRR^v = 22$ %). Однако полученные внутренние нормы доходности являются хотя и приемлемыми для венчурного фонда, но весьма низкими (находятся на «нижней границе»). Приемлемые для венчурного фонда внутренние нормы доходности при значениях показателя P/E = 5 и P/E = 6 получаются при долях 45 и 49 %: для доли 45 % при P/E = 5 $IRR^v = 25$ %, при P/E = 6 $IRR^v = 27$ %; для доли 49 % при P/E = 5 $IRR^v = 26$ %, при P/E = 6 $IRR^v = 29$ %. При доле фонда 41 % при P/E = 6 $IRR^v = 26$ %.

Таким образом, чем выше доля венчурного фонда в уставном капитале инвестируемой компании и чем выше показатель P/E, тем выше внутренняя норма доходности венчурного фонда (см. рис. 1).

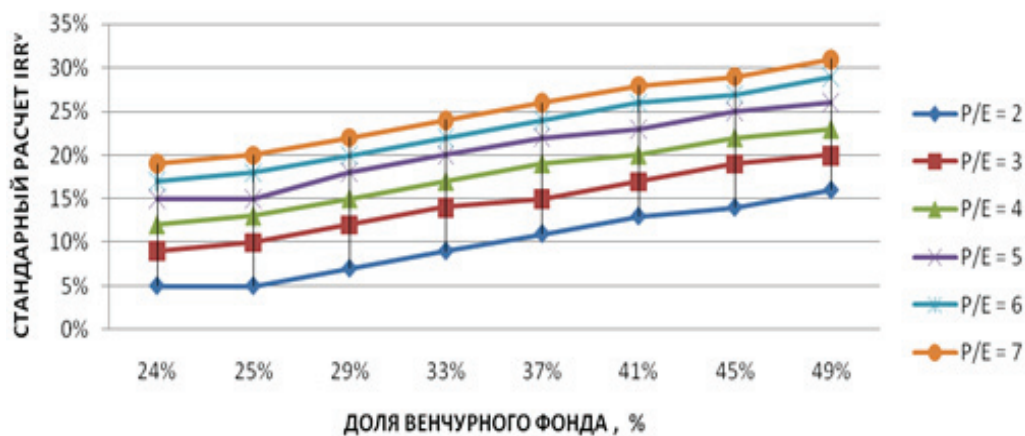


Рисунок 1. Зависимость внутренней нормы доходности венчурного фонда IRR^v от доли фонда

Для расчёта NPV^v фонда продисконтируем денежные потоки фонда по так называемым «венчурным» ставкам дисконтирования 20, 30 и 35%. При внутренних нормах доходности венчурного фонда IRR^v меньше ставки дисконтирования NPV^v венчурного фонда отрицателен.

Положительное NPV^v венчурного фонда наблюдается, начиная с доли фонда 29%: при $P/E = 6$ NPV^v составляет 370 тыс руб.; при $P/E = 7$ NPV^v составляет 27 652 тыс руб.

При доле фонда 33% NPV^v фонда положительно также только при $P/E = 6$ ($NPV^v = 27 892$ тыс руб.) и $P/E = 7$ ($NPV^v = 58 937$ тыс руб.).

Однако значение показателя $P/E = 7$, доходность 14,3% годовых, является весьма низкой. Более того, положительное значение NPV^v венчурного фонда для долей 29, 33, 37, 41, 45 и 49% наблюдается только для ставки дисконтирования, равной 20%, что является нижней границей «венчурной» ставки дисконтирования.

Для ставок дисконтирования 30 и 35% NPV^v является отрицательным. NPV^v положителен при ставке дисконтирования, равной 30%, только при доле фонда 49% и значении показателя $P/E = 7$ ($NPV^v = 8 825$ тыс руб.).

Таким образом, при действительно «венчурных» условиях, приемлемых для фонда, NPV^v фонда отрицателен — проект неэффективен для венчурного фонда и должен быть отвергнут инвестиционным комитетом.

Осуществим оценку инновационного проекта с точки зрения венчурного фонда на основе метода реальных опционов.

Нулевым моментом времени является 2009-й год: $I_0^v = 35 000$ тыс руб. (согласно прогнозу денежных потоков в 2009 г. для реализации проекта требуемый объём средств, финансируемых из внешних источников, составляет 35 000 тыс руб.).

Сумма 35 000 тыс руб. требуется для оплаты следующих расходов: административные расходы и согласования (сопровождение проекта, инвестиционное соглашение, аренда земли); проектные работы (предпроектное предложение (буклет), рабочий проект, включая инженерию и проектные работы по газоснабжению); строительство здания (предоплата, фундаменты и полы первого этажа).

Срок исполнения составного (внешнего) опциона колл T_1 составит 1 год. Срок исполнения внутреннего опциона T_2 — 9 лет.

Поскольку мы осуществляем расчёт стоимости составного опциона колл для венчурного фонда в момент оценки вложений (в момент принятия решения об осуществлении инвестирования в проект), то t представляет собой исходный нулевой момент времени: $t=0$.

$$\tau_1 = T_1 - t = 1 \text{ год}, \quad \tau_2 = T_2 - T_1 = 9 - 1 = 8 \text{ лет}, \quad \tau = T_2 - t = \tau_1 + \tau_2 = 9 \text{ лет}.$$

Таким образом, $\tau_2 = T_2 - T_1$ — это промежуток времени пребывания венчурного фонда в бизнесе проинвестированной компании; τ_1 — определённый момент времени до осуществления основных инвестиций венчурным фондом в приобретение доли акций.

В случае исполнения составного (внешнего) опциона колл венчурным фондом в момент времени T_1 будут осуществляться инвестиции I_1^v в размере 197 000 тыс руб.

Приведённая к нулевому моменту времени величина $I_{1 \text{ дисконтпр.}}^v$ составит 184 112 тыс руб.

При продаже акций в момент времени T_2 венчурный фонд теряет прибыль текущего периода, пропорциональную своей доле в уставном капитале проинвестированной компании. Эта величина трактуется нами как его неявные издержки и цена исполнения внутреннего опциона колл:

$$I_2^v = NPAT_{\text{total Exit}} \cdot S, \quad (12)$$

где I_2^v — цена исполнения внутреннего опциона колл (неявные издержки венчурного фонда);

$NPAT_{\text{total Exit}}$ — чистая прибыль (общая) в году «выхода» венчурного фонда из бизнеса проинвестированной компании;

S — доля венчурного фонда в уставном капитале проинвестированной компании.

К примеру, для доли фонда 49% при значении ожидаемой величины отношения цены акции к получаемому по ней доходу $P/E = 6$ инвестиции венчурного фонда в момент времени T_2 составят: $I_2^v = NPAT_{\text{total в 2018 году}} \times \text{долю фонда} = 591\,235 \text{ тыс руб.} \times 0,49 = 289\,705 \text{ тыс руб.}$ Приведённая к нулевому моменту времени величина $I_{2 \text{ дисконтпр.}}^v$ составит 157 580 тыс руб.

Текущая стоимость базового актива в нашей интерпретации представляет собой текущую стоимость акций проинвестированной компании, принадлежащих венчурному фонду (V^v). V^v — это стоимость базового актива внутреннего опциона колл в момент его исполнения, т. е. в 2018 году, приведённая к моменту оценки.

Активы, право на покупку которых фонд приобретает в момент времени T_1 , есть не что иное как доход венчурного фонда, который он может получить в момент времени T_2 после продажи своих акций, приобретённых в момент T_1 . Считаем целесообразным в качестве значения величины V^v брать именно доход венчурного инвестора от продажи принадлежащих ему акций, а не прибыль, поскольку затраты на инвестиции уже фигурируют в формуле расчёта стоимости составного колл-опциона (см. формулу (6)). В случае если мы возьмём в качестве значения V^v прибыль, мы дважды «снимем» инвестиции.

Таким образом, величина V^v представляет собой ликвидационную стоимость проекта для венчурного фонда TER^v в году «выхода» фонда

из бизнеса проинвестированной компании (в 2018 году). Это оценка дохода, который венчурный фонд получит в последнем году своего пребывания в бизнесе проинвестированной компании от продажи принадлежащих ему акций (вычисляется по формуле (2)).

К примеру, для доли фонда 49% при значении ожидаемой величины отношения цены акции к получаемому по ней доходу $P/E = 6$ величина V^v составит:

$V^v = 485\,412 \text{ тыс руб.} \times 0,49 \times 6 + 47\,570 \text{ тыс руб.} = 1\,474\,682 \text{ тыс руб.}$ Приведённая к нулевому моменту времени величина V^v будет составлять 802 129 тыс руб.

Решение об инвестировании оставшейся суммы средств 197 000 тыс руб. будет принято в случае соблюдения правила исполнения составного колл-опциона (внешнего опциона). Венчурный фонд исполнит составной колл-опцион, т. е. в момент времени T_1 осуществит инвестиции I_1^v в покупку части акций инвестируемой компании и тем самым приобретёт базовый актив составного колл-опциона — внутренний опцион на получение прибыли от продажи акций в момент времени T_2 , если для заданного σ_2 стоимость базового актива составного колл-опциона (стоимость внутреннего колл-опциона) будет больше, чем цена исполнения составного колл-опциона I_1^v .

Иными словами, венчурный фонд исполнит составной колл-опцион и будет инвестировать I_1^v только в том случае, если значение стоимости акций инвестируемой компании в момент времени $t = T_1$, V_{T_1} , превысит пороговое значение \bar{V} (соотношение (10)).

Следует отметить, что поскольку венчурный фонд обычно располагает портфелем проектов, то приостановка инвестиций в момент времени T_1 в данный проект позволит венчурному фонду оптимально распределить свои ограниченные ресурсы среди других проектов.

В нашей интерпретации величина V_{T_1} представляет собой оценку бизнеса в 2010 году:

$$V_{T_1} = NPAT_{2010} \cdot P/E. \quad (13)$$

Для того чтобы найти величину стоимости части акций инвестируемой компании в момент времени $t = T_1$, $V_{T_1}^v$, необходимо величину V_{T_1} умножить на долю фонда.

Безрисковая ставка процента r в наших расчетах составит 7%. Её значение взято на уровне средней ставки вложений в альтернативные активы, под которыми подразумеваются депозиты с наибольшим сроком в наиболее крупных и надежных банках России по состоянию на 19.09.2011 (ОАО «Россельхозбанк», ОАО «Сбербанк России», ОАО «Газпромбанк», Группа ВТБ).

В качестве уровня рискованности операций компании в течение промежутка времени $(0, T_1)$, σ_1 , было взято значение коэффициента вариации индекса NASDAQ Biotechnology Index (NBI) за период 7 лет (с 14 октября 2004 г. по 14 октября 2011 г.)⁸. Был выбран именно индекс NASDAQ, поскольку на бирже NASDAQ котируются акции инновационных компаний, а рассматриваемая нами компания относится к компаниям инновационного типа. Из всего многообразия индексов NASDAQ был выбран индекс NASDAQ Biotechnology Index (NBI), т. к. анализируемая компания занимается выпуском изделий фармацевтической промышленности.

Было принято решение взять индекс NBI за период 7 лет, а не за последний год, поскольку временной промежуток в 7 лет включает в себя

период мирового финансового кризиса (2007, 2008 и 2009 годы).

Среднее квадратическое отклонение индекса NASDAQ Biotechnology Index составляет 15,44%. Коэффициент вариации индекса NASDAQ Biotechnology Index будет равен 12,78%. Таким образом, $\sigma_1 = 12,78\%$.

Анализируемый нами инновационный проект находится на стадии уверенного развития. Есть все основания предполагать, что волатильность стоимости базового актива с течением времени будет снижаться, т. е. уровень рискованности операций проинвестированной компании в течение промежутка времени (T_1, T_2) , σ_2 , будет меньше, чем σ_1 .

Результаты расчетов стоимости составного опциона колл для различных долей фонда в уставном капитале инвестируемой компании при разных значениях показателя P/E представлены на рис. 2.

Рассчитаем внутреннюю норму доходности венчурного фонда и чистый приведённый доход венчурного фонда NPV^v , учитывая стоимость составного опциона колл в качестве дополнительного денежного потока венчурного фонда, который появляется в момент времени T_2 (в 2018 году), т. е. в момент «выхода» венчурного фонда из бизнеса.

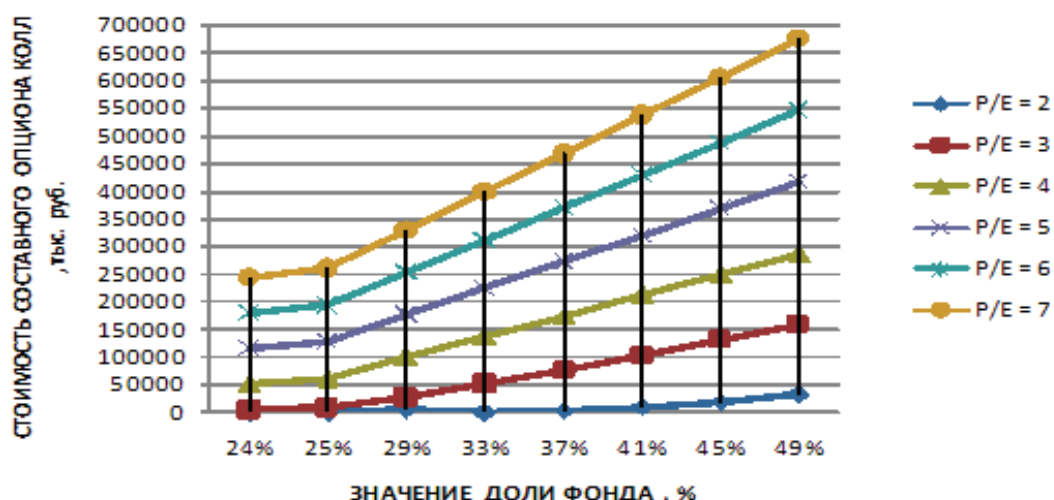


Рисунок 2. Стоимость составного опциона колл для различных долей венчурного фонда в уставном капитале при разных значениях P/E, тыс руб.

⁸ NASDAQ Biotechnology Index. URL: http://www.nasdaq.com/dynamic/nasdaqbiotech_activity.stm (дата обращения: 14.10.2011).

Сравним результаты расчётов NPV^v и IRR^v традиционным методом NPV и с учётом стоимости составного опциона колл. На рис. 3 представлена зависимость внутренней нормы доходности венчурного фонда IRR^v от доли фонда для стандартного расчёта. На рис. 4 изображена зависимость внутренней нормы доходности венчурного фонда IRR^v от доли фонда для расчёта с учётом стоимости составного опциона колл.

Данные рисунки демонстрируют, что показатели эффективности венчурного фонда IRR^v и NPV^v при расчёте с учётом стоимости составного опциона колл улучшаются: значение внутренней нормы доходности венчур-

ного фонда и чистого приведённого дохода венчурного фонда повышаются. При расчёте с учётом стоимости составного опциона колл IRR^v становится равной или начинает превышать нижнюю границу приемлемой для фонда внутренней нормы доходности 20% при более низких долях фонда в уставном капитале компании.

В качестве примера для доли фонда 49% при ставке дисконтирования 30% представим на одном графике NPV^v венчурного фонда, полученное на основе стандартного расчёта и в результате расчёта с учётом стоимости составного опциона колл (см. рис. 5).

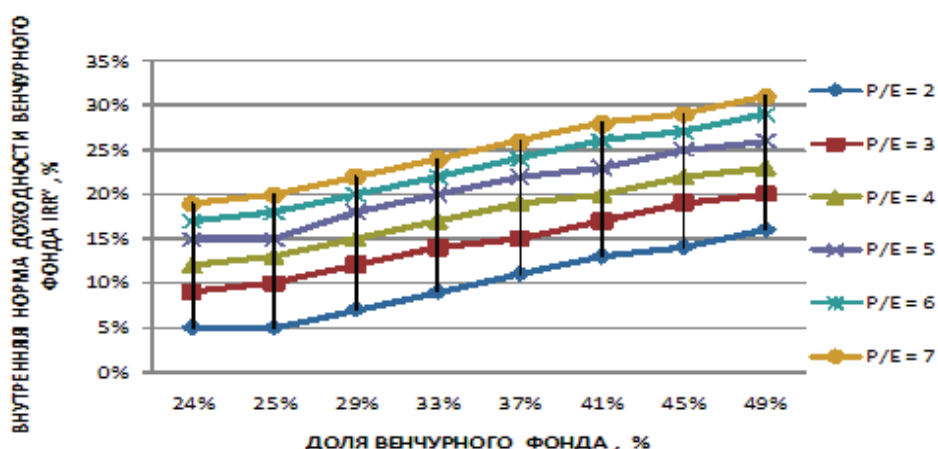


Рисунок 3. Зависимость внутренней нормы доходности венчурного фонда IRR^v от доли фонда (стандартный расчёт)

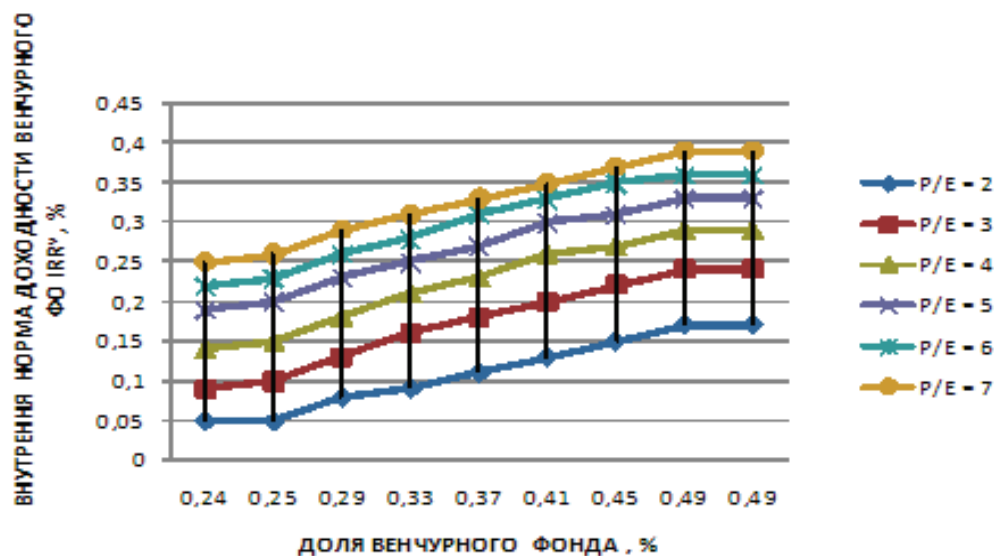


Рисунок 4. Зависимость внутренней нормы доходности венчурного фонда IRR^v от доли фонда (расчёт с учётом стоимости составного опциона колл)

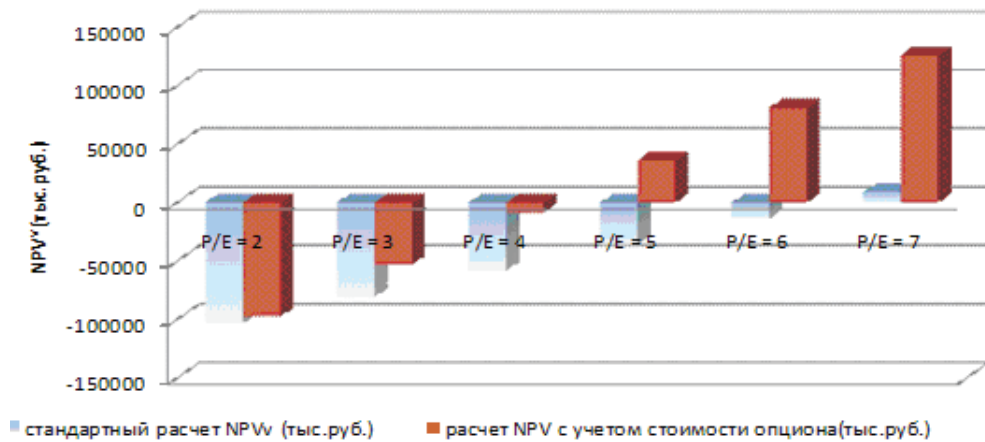


Рисунок 5. NPV^v венчурного фонда для доли в уставном капитале 49 % при разных значениях P/E и ставке дисконтирования 30 %

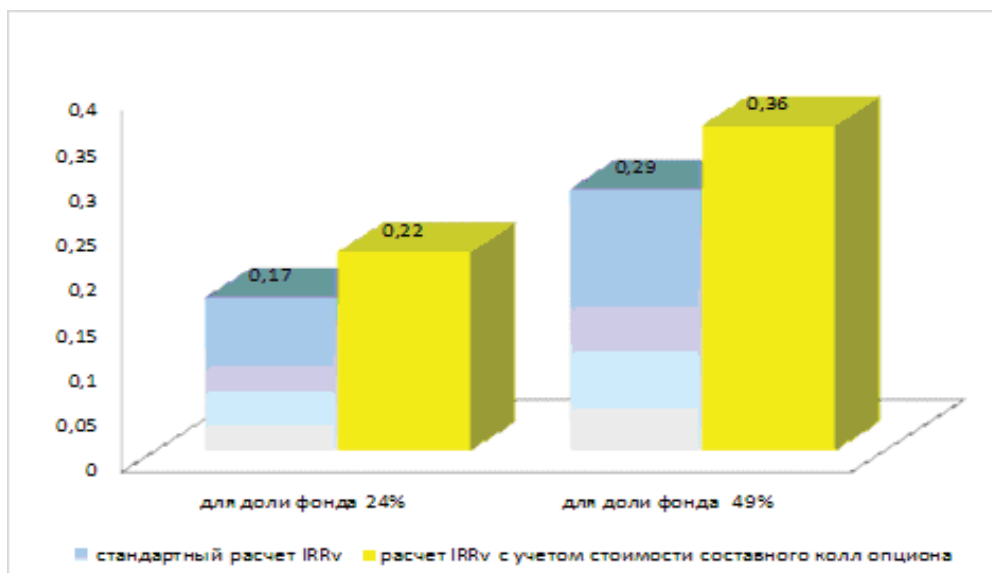


Рисунок 6. Стандартный расчёт IRR^v и расчёт IRR^v с учётом опциона при P/E=6 для долей фонда 24 и 49 %

Представим на графике IRR^v , посчитанное стандартным методом, и IRR^v , полученное в результате расчёта с учётом стоимости составного опциона колл, для «крайних» значений долей фонда в уставном капитале (24 и 49%) для одного значения показателя P/E (например, при P/E = 6) (см. рис. 6).

Таким образом, в большинстве случаев, согласно стандартному расчёту, IRR^v венчурного фонда меньше ставки дисконтирования, чистый приведённый доход венчурного фонда NPV^v отрицателен. В соответствии со стандартным методом NPV проект не является эффективным для венчурного фонда и должен быть отвергнут. Если в стоимости проекта для венчурного фонда будет учтена стоимость со-

ставного опциона колл, проект во многих случаях будет иметь положительную стоимость и получит финансирование.

Выводы:

1. Показатели эффективности проекта для венчурного фонда IRR^v и NPV^v при расчёте с учётом стоимости составного опциона колл улучшаются.

2. В большинстве случаев (т. е. при разных значениях доли фонда в уставном капитале и разных P/E), согласно стандартному расчёту, IRR^v венчурного фонда меньше так называемых «венчурных» ставок дисконтирования (20, 30, 35 %), чистый приведённый доход венчурного фонда NPV^v отрицателен. В этих случаях в соответствии со стандартным методом дис-

континированных денежных потоков проект не является эффективным для венчурного фонда и должен быть отвергнут.

3. Если в стоимости проекта для венчурного фонда будет учтена стоимость составного опциона колл, проект во многих вариантах расчётов будет иметь положительный чистый приведён-

ный доход венчурного фонда NPV^v и получит финансирование. Стоимость составного опциона колл увеличивает ценность проекта за счёт учёта фактора его поэтапной реализации и возможности прекратить финансирование в момент времени T_1 , т. е. за счёт учёта возможности большей гибкости при принятии управленческих решений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Баранов А. О., Музыка Е. И. Реальные опционы в венчурном инвестировании: оценка с позиции венчурного фонда // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия «Социально-экономические науки». – 2011. – Т. 11. – Вып. 2. – С. 62–70.
2. Музыка Е. И. Анализ развития подходов к трактовке экономической сущности категории «реальный опцион» // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – № 36 (243). – С. 12–17.
3. Black F., Scholes M. The Pricing of Options and Corporate Liabilities. Journal of Political Economy. 1973. № 81 (3). P. 637–659.
4. Botteron P., Casanova J.-F. Start-ups Defined as Portfolios of Embedded Options. FAME — International Center for Financial Asset Management and Engineering. 2003. Research Paper. № 85. (May). P. 1–14.
5. Geske R. The valuation of compound options. Journal of Financial Economics. 1979. № 7 (1). P. 63–81.
6. Hsu Y.-W. Staging of Venture Capital Investment: A Real Options Analysis. University of Cambridge, JIMS. 2002. May. P. 1–47.
7. NASDAQ Biotechnology Index. URL: http://www.nasdaq.com/dynamic/nasdaqbiotech_activity.stm (дата обращения: 14.10.2011).

УДК 336.767.3:51

Н. В. ПОПОВА
N. V. POPOVA

ВЛИЯНИЕ ЧАСТОТЫ КУПОННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ НА ЦЕНУ ОБЛИГАЦИИ

THE IMPACT OF COUPON PAYMENTS FREQUENCY ON THE BOND PRICE

Аннотация: в данной статье приводятся математические доказательства ранее не изученной зависимости цены, величины изменения цены и процентного изменения цены купонной облигации от числа купонных платежей в году. Установлен характер этих зависимостей при фиксированных значениях основных параметров облигации.

Ключевые слова: купонная облигация; математические методы; частота купонных выплат; цена облигации.

Abstract: mathematical proofs of the previously unexplored impact of the number of coupon payments per year on the price, the value of the price change and the percentage change of the coupon bond price are presented. The character of this dependence is estimated for fixed values of the key bond features.

Keywords: coupon bond; mathematical methods; coupon payments frequency; bond price.

Купонная облигация — наиболее распространённый инструмент для инвестиций с фиксированным доходом. В связи с этим существует потребность в увеличении информации об инвестиционных свойствах данного финансового инструмента. Основными факторами, влияющими на цену облигации, являются: срок до погашения, купонная ставка и доходность к погашению облигации¹. О частоте купонных выплат авторы² пишут: «Как правило, проценты по облигации выплачиваются каждые шесть месяцев. В некоторых случаях интервал выплаты процентов сокращается до одного месяца, и совсем редко выплата осуществляется один раз в год». Авторы³ отмечают: «Увеличение частоты купонных выплат повышает инвестиционную привлекательность выпуска». При этом о влиянии частоты купонных выплат на цену облигации ничего не говорится⁴. В связи с этим теория

инвестирования в финансовые инструменты с фиксированным доходом представляется неполной.

Известно, что применение математических методов способствует углублению и расширению информации об объекте инвестирования. В работах⁵ приводятся математические доказательства некоторых важных свойств купонной облигации. Однако зависимость цены купонной облигации от числа купонных платежей в году как математическая задача до сих пор не рассматривалась. Знание такой зависимости, как уже отмечено, может представлять интерес для инвестора.

Пусть дана облигация номиналом A , купонные выплаты по которой производятся m раз в году по годовой купонной ставке f . Предположим, в момент $t = 0$ облигация продаётся через время τ после купонной выплаты, когда до по-

¹ Лоренс Дж. Гитман, Майкл Д. Джонк. Основы инвестирования. М.: ДЕЛО, 1999. С. 471–472; Фрэнк Дж. Фабоцци. Управление инвестициями. М.: ИНФРА-М, 2000. С. 480–482.

² Лоренс Дж. Гитман, Майкл Д. Джонк. Указ. соч. С. 425.

³ Размещение рублевых облигационных займов [Электронный ресурс]. URL: <http://www.besteconomics.ru> (дата обращения 17.03.2012).

⁴ Лоренс Дж. Гитман, Майкл Д. Джонк. Указ. соч. С. 475. Отмечена зависимость цены облигации от частоты купонных выплат при изменении рыночной процентной ставки.

⁵ Барбаумов В. Е., Гладких И. М., Чуйко А. С. Финансовые инвестиции. Ч. 1. Инвестиции с фиксированными доходами: Учебное пособие. М.: Рос. экон. акад., 2000. Мельников А. В., Попова Н. В., Скорнякова В. С. Математические методы финансового анализа. М.: АНК ИЛ, 2006.

гашения облигации остаётся T лет и n купонных платежей. Облигация не имеет кредитного риска и не может быть отозвана эмитентом до установленной даты погашения.

Цена облигации в любой момент времени имеет две составляющие: котируемую цену P и накопленный купонный доход. Так как при торговле на бирже информация о ценах на купонные облигации даётся в виде котируемой цены, зависимость от числа купонных платежей в году m будем рассматривать только для котируемой цены купонной облигации. Это значит, что далее будем считать $\tau = 0$. Тогда число купонных платежей n , оставшихся до погашения облигации, равно Tm . Котируемую цену облигации P будем рассматривать как функцию от m , т. е. $P = P(m)$, где $m = 1, 2, \dots$. Все остальные параметры облигации, в том числе доходность к погашению r , считаем фиксированными.

Установим характер зависимости функции $P(m)$ от m . Выражение для котируемой цены облигации в момент купли-продажи $t = 0$ имеет вид⁶:

$$P(m) = \frac{A}{\left(1 + \frac{r}{m}\right)^{Tm}} \left(1 - \frac{f}{r}\right) + \frac{Af}{r}, \quad (1)$$

где $m = 1, 2, \dots$. При $m = 0$ облигация является бескупонной. Цена такой облигации при сроке до погашения T лет равна $P = \frac{A}{(1+r)^T}$.

Заметим, что котируемая цена облигации, продающейся по номиналу ($f = r$), при фиксированной доходности r остается неизменной независимо от числа купонных платежей в году. Далее будем рассматривать $f \neq r$.

Найдём предельные значения функции $P(m)$. Из (1) следует, что

$$P(1) = \frac{A}{(1+r)^T} \left(1 - \frac{f}{r}\right) + \frac{Af}{r};$$

$$\lim_{m \rightarrow \infty} P(m) = A \left(1 - \frac{f}{r}\right) e^{-\lim_{m \rightarrow \infty} Tm \ln \left(1 + \frac{r}{m}\right)} + \frac{Af}{r} =$$

$$= A \left(1 - \frac{f}{r}\right) e^{-Tr} + \frac{Af}{r}.$$

При $f > r$ (облигация продаётся с премией) предельные значения больше номинала облигации A . Действительно:

$$A \left(1 - \frac{f}{r}\right) e^{-Tr} + \frac{Af}{r} - A = A \left(\frac{f}{r} - 1\right) (1 - e^{-Tr}) > 0;$$

$$\frac{A}{(1+r)^T} \left(1 - \frac{f}{r}\right) + \frac{Af}{r} - A = A \left(\frac{f}{r} - 1\right) \left(1 - \frac{1}{(1+r)^T}\right) > 0.$$

При $f < r$ (облигация продаётся с дисконтом) неравенства противоположны.

Для дальнейшего изучения зависимости функции $P(m)$ от m необходима вспомогательная функция:

$$\varphi(x) = \frac{A}{\left(1 + \frac{r}{x}\right)^{Tx}} \left(1 - \frac{f}{r}\right) + \frac{Af}{r}, \quad x \geq 1. \quad (2)$$

Функция $\varphi(x)$ непрерывна и бесконечно дифференцируема на множестве $x \geq 1$. Функция $\varphi(x)$ и котируемая цена облигации $P(m)$ связаны соотношением:

$$\varphi(m) = P(m), \quad \text{где } m = 1, 2, \dots \quad (3)$$

Кроме того, $\varphi(1) = P(1)$ и $\lim_{x \rightarrow \infty} \varphi(x) = \lim_{m \rightarrow \infty} P(m)$ — предельные значения функций $\varphi(x)$ и $P(m)$ совпадают. Докажем лемму.

Лемма. Справедливы следующие утверждения:

1) функция $\varphi(x)$ является возрастающей и вогнутой на множестве $x \geq 1$ тогда и только тогда, когда $f > r$;

2) функция $\varphi(x)$ является убывающей и выпуклой на множестве $x \geq 1$ тогда и только тогда, когда $f < r$.

Доказательство. Используем свойства функции $\alpha(x) = \left(1 + \frac{r}{x}\right)^{Tx}$, $x \geq 1$.

С помощью разложений функций в степенные ряды доказывается, что функция $\alpha(x) = \left(1 + \frac{r}{x}\right)^{Tx}$

является возрастающей и вогнутой на множестве $x \geq 1$, т. е. $\alpha'(x) > 0$, $\alpha''(x) < 0$ при $x \geq 1$. Так как

$$\varphi(x) = \frac{A}{\alpha(x)} \left(1 - \frac{f}{r}\right) + \frac{Af}{r},$$

то

$$\varphi'(x) = A \left(\frac{f}{r} - 1\right) \left(\frac{\alpha'(x)}{\alpha^2(x)}\right) = \begin{cases} > 0, & \Leftrightarrow f > r \\ < 0, & \Leftrightarrow f < r \end{cases}, \quad x \geq 1;$$

$$\varphi''(x) = A \left(\frac{f}{r} - 1\right) \left(\frac{\alpha''(x)\alpha^2(x) - 2\alpha(x)\alpha'(x)^2}{\alpha^4(x)}\right) = \begin{cases} < 0, & \Leftrightarrow f > r \\ > 0, & \Leftrightarrow f < r \end{cases}, \quad x \geq 1.$$

Лемма доказана.

⁶ Мельников А. В., Попова Н. В., Скорнякова В. С. Математические методы финансового анализа. М.: АНК ИЛ, 2006. С. 125.

Характер зависимости котируемой цены облигации $P(m)$ от частоты купонных платежей m устанавливается следующей теоремой.

Теорема 1. При фиксированных значениях T, f и r , где $f \neq r$, справедливы следующие утверждения:

1) котируемая цена облигации, продающейся с премией, увеличивается с увеличением числа купонных платежей в году;

2) котируемая цена облигации, продающейся с дисконтом, уменьшается с увеличением числа купонных платежей в году.

Доказательство. Пусть $1 \leq m_1 < m_2$, где m_1 и m_2 — число купонных платежей в году.

1) Облигация продаётся с премией, если $f > r$. Тогда по лемме $\varphi(x)$ — возрастающая вогнутая функция на множестве $x \geq 1$. Значит, если $m_1 < m_2$, то $\varphi(m_1) < \varphi(m_2)$. Используя равенство (3), для котируемых цен облигации получим:

$$P(m_1) < P(m_2), \text{ где } m_1 < m_2.$$

График зависимости котируемой цены $P(m)$ от m для случая $f > r$ показан на *рисунке 1*. Из леммы и равенства (3) следует, что при $f > r$ график функции $P(m)$ в условиях теоремы 1 — это изолированные точки, принадлежащие графику возрастающей вогнутой функции $\varphi(x)$. Первое утверждение теоремы доказано.

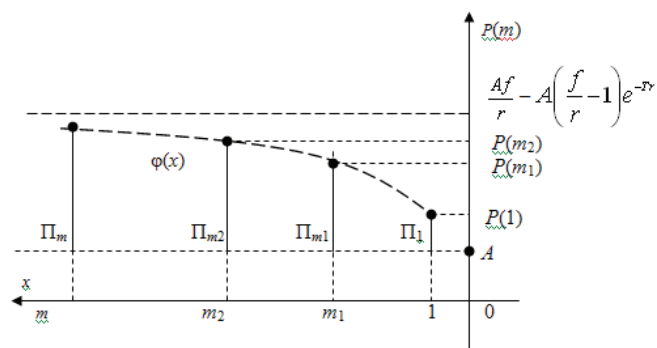


Рисунок 1

2) Облигация продаётся с дисконтом, если $f < r$. Тогда по лемме $\varphi(x)$ — убывающая выпуклая функция на множестве $x \geq 1$. Значит, если $m_1 < m_2$, то $\varphi(m_1) > \varphi(m_2)$. Используя равенство (3), для котируемых цен облигации получим:

$$P(m_1) > P(m_2), \text{ где } m_1 < m_2.$$

График зависимости $P(m)$ от m для случая $f < r$ показан на *рисунке 2*. Из леммы и равенства (3) следует, что при $f < r$ график функции $P(m)$ в

условиях теоремы 1 — это изолированные точки, принадлежащие графику убывающей выпуклой функции $\varphi(x)$. Второе утверждение теоремы доказано.

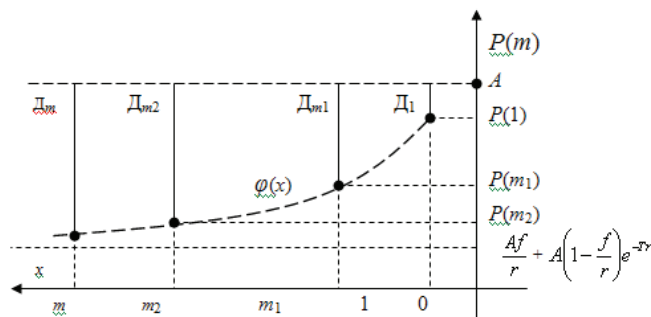


Рисунок 2

Следствие. При неизменных значениях T, f и r размер премии Π_m или дисконта Δ_m уменьшается при уменьшении числа купонных платежей в году.

Итак, установлено поведение цены облигации, продающейся с премией или с дисконтом, в зависимости от числа купонных выплат в году (в условиях теоремы 1). Если предположить, что в данный момент времени на рынке имеются облигации, все параметры которых совпадают, кроме числа купонных платежей в году, то следует ожидать, что их цены $P(m)$ (а также размеры премий и дисконтов) распределятся в соответствии с утверждениями доказанной теоремы (см. *табл. 1 и 2*).

Следующий вопрос, который необходимо изучить, это величина изменения цены облигации при изменении числа купонных платежей в году. Предположим, число купонных платежей в году увеличилось с m до $(m + 1)$ при фиксированных значениях остальных параметров облигации. Согласно доказанной теореме, котируемая цена облигации, продающейся с премией, поднимется на величину $\Delta P(m) = P(m + 1) - P(m)$, а цена облигации, продающейся с дисконтом, снизится на величину $\Delta P(m) = P(m) - P(m + 1)$. Таким образом, величина изменения цены облигации при изменении числа купонных платежей в году положительна по определению. Докажем следующую теорему.

Теорема 2. При фиксированных значениях T , f и r , где $f \neq r$, величина изменения котируемой цены облигации при изменении числа купонных платежей в году тем больше, чем меньше число купонных платежей в году:

$$\Delta P(m_1) > \Delta P(m_2), \text{ где } m_1 < m_2.$$

Доказательство. Пусть $f > r$. Величина изменения цены облигации при увеличении числа купонных платежей в году с m до $(m + 1)$ равна

$$\Delta P(m) = P(m + 1) - P(m) = \varphi(m + 1) - \varphi(m) = \varphi'(x) ((m + 1) - m) = \varphi'(x),$$

поскольку функция $\varphi(x)$ непрерывна на отрезке $[m, m + 1]$, дифференцируема на интервале $]m, m + 1[$ и по теореме Лагранжа точка $x \in]m, m + 1[$.

Пусть $m_1 < m_2$, где m_1 и m_2 — число купонных платежей в году. Предположим, в обоих случаях число купонных платежей в году увеличилось на 1. Будем считать, что пересечение интервалов $]m_1, m_1 + 1[\cap]m_2, m_2 + 1[= \emptyset$. Сравним величину изменения котируемых цен облигации в обоих случаях. Рассмотрим разность

$$\Delta P(m_1) - \Delta P(m_2) = \varphi'(x_1) - \varphi'(x_2),$$

$$\text{где } x_1 \in]m_1, m_1 + 1[, x_2 \in]m_2, m_2 + 1[.$$

Согласно лемме $\varphi''(x) < 0$ при $f > r$. Значит, производная $\varphi'(x)$ является убывающей функцией на множестве $x \geq 1$. Так как $m_1 < m_2$ и пересечение $]m_1, m_1 + 1[\cap]m_2, m_2 + 1[= \emptyset$, то $x_1 < x_2$. Тогда $\varphi'(x_1) > \varphi'(x_2)$. Отсюда следует неравенство $\Delta P(m_1) > \Delta P(m_2)$, где $m_1 < m_2$. Утверждение теоремы для случая $f > r$ доказано.

Пусть теперь $f < r$. В этом случае величина изменения цены облигации при увеличении числа купонных платежей в году с m до $(m + 1)$ равна

$$\Delta P(m) = P(m) - P(m + 1) = \varphi(m) - \varphi(m + 1) = \varphi'(x) (m - (m + 1)) = -\varphi'(x),$$

где $x \in]m, m + 1[$. Далее, рассуждая аналогичным образом и учитывая, что $\varphi''(x) > 0$ при $f < r$, получим $\Delta P(m_1) > \Delta P(m_2)$, где $m_1 < m_2$. Теорема доказана.

Процентное изменение цены облигации представляет для инвестора наибольший интерес. Докажем следующую теорему.

Теорема 3. При фиксированных значениях T , f и r , где $f \neq r$, относительное изменение котируемой цены облигации при изменении числа купонных платежей в году тем больше, чем меньше число купонных платежей в году:

$$\frac{\Delta P(m_1)}{P(m_1)} > \frac{\Delta P(m_2)}{P(m_2)}, \text{ где } m_1 < m_2.$$

Доказательство. Пусть $f > r$ и $m_1 < m_2$.
Неравенство

$$\frac{\Delta P(m_1)}{P(m_1)} - \frac{\Delta P(m_2)}{P(m_2)} > 0$$

очевидно, поскольку в этом случае по доказанным теоремам имеем

$$P(m_2) > P(m_1) \text{ и } \Delta P(m_1) > \Delta P(m_2).$$

Пусть $f < r$. Используем функцию

$$\alpha(x) = \left(1 + \frac{r}{x}\right)^{rx}, \text{ где } x \geq 1 \text{ (см. лемму).}$$

Обозначим через $\Delta \alpha(m) = \alpha(m + 1) - \alpha(m)$. Можно показать, что $\Delta \alpha(m_1) > \Delta \alpha(m_2)$, где $m_1 < m_2$ (аналогично доказательству теоремы 2). Выражение (1) для котируемой цены облигации запишем в виде

$$P(m) = \frac{A}{\alpha(m)} \left(1 - \frac{f}{r}\right) + \frac{Af}{r}.$$

Тогда

$$\Delta P(m) = P(m) - P(m + 1) = A \left(1 - \frac{f}{r}\right) \left(\frac{\Delta \alpha(m)}{\alpha(m)\alpha(m + 1)}\right);$$

$$\frac{\Delta P(m)}{P(m)} = \frac{\left(1 - \frac{f}{r}\right) \Delta \alpha(m)}{\alpha(m + 1) \left(1 - \frac{f}{r} + \alpha(m) \frac{f}{r}\right)}$$

и отношение

$$\frac{\Delta P(m_1) / P(m_1)}{\Delta P(m_2) / P(m_2)} = \frac{\alpha(m_2 + 1) \left(1 - \frac{f}{r} + \alpha(m_2) \frac{f}{r}\right) \Delta \alpha(m_1)}{\alpha(m_1 + 1) \left(1 - \frac{f}{r} + \alpha(m_1) \frac{f}{r}\right) \Delta \alpha(m_2)} > 1,$$

поскольку $\Delta \alpha(m_1) > \Delta \alpha(m_2)$, $\alpha(m_2) > \alpha(m_1)$, $\alpha(m_2 + 1) > \alpha(m_1 + 1)$ при $m_1 < m_2$. Теорема доказана.

В таблицах 1 и 2 приводятся результаты расчётов котируемых цен облигаций $P(m)$, величин $\Delta P(m)$ и отношений $\frac{\Delta P(m)}{P(m)}$ в зависимости от m для облигаций с параметрами: $A = 100$, $T = 5$ лет, $r = 0,08$, $f = 0,1$ или $f = 0,07$ (годовых). Вычисления подтверждают доказанные утверждения. С увеличением m цены приближаются к своим предельным значениям: 108,242 (табл. 1) и 95,879 (табл. 2), вычисленным по формуле для $\lim_{m \rightarrow \infty} P(m)$, полученной в начале статьи.

Следует подчеркнуть, что утверждения теорем и результаты вычислений получены при фиксированных значениях основных параметров облигации. В реальности это условие может не выполняться. Задача решалась в рамках теории финансовых инвестиций с фиксирован-

ным доходом в условиях определённости. Известно, что, несмотря на серьёзные ограничения этой теории, например фиксированное значение доходности, её результаты необходимы как часть общей теории инвестирования. Изученная в данной статье зависимость цены купонной обли-

гации от частоты купонных выплат может быть полезна при принятии инвестиционных решений (с поправкой на условия, при которых получены результаты), особенно в тех случаях когда эмитент облигации может изменить число купонных платежей в году в течение срока инвестирования.

Таблица 1

$A = 100$
 $T = 5$
 $f = 10\%$
 $r = 8\%$

Таблица 2

$A = 100$
 $T = 5$
 $f = 7\%$
 $r = 8\%$

m	$P(m)$	$\Delta P(m)$	$\Delta P/P$
1	107,985	0,12548	0,001162
2	108,111	0,04305	0,000398
3	108,154	0,02177	0,000201
4	108,176	0,01314	0,000121
5	108,189	0,00879	0,000081
6	108,198	0,00630	0,000058
7	108,204	0,00473	0,000044
8	108,209	0,00368	0,000034
9	108,212	0,00295	0,000027
10	108,215	0,00242	0,000022
11	108,218	0,00202	0,000019
12	108,220	0,00171	0,000016
13	108,221	0,00146	0,000014
14	108,223	0,00127	0,000012
15	108,224	0,00111	0,000010
16	108,225	0,00098	0,000009
17	108,226	0,00087	0,000008
18	108,227	0,00078	0,000007
19	108,228	0,00070	0,000006
20	108,229	0,00064	0,000006
21	108,229	0,00058	0,000005
22	108,230		

m	$P(m)$	$\Delta P(m)$	$\Delta P/P$
1	96,007	0,06274	0,000653
2	95,945	0,02153	0,000224
3	95,923	0,01088	0,000113
4	95,912	0,00657	0,000068
5	95,906	0,00440	0,000046
6	95,901	0,00315	0,000033
7	95,898	0,00237	0,000025
8	95,896	0,00184	0,000019
9	95,894	0,00148	0,000015
10	95,892	0,00121	0,000013
11	95,891	0,00101	0,000011
12	95,890	0,00085	0,000009
13	95,889	0,00073	0,000008
14	95,889	0,00063	0,000007
15	95,888	0,00056	0,000006
16	95,887	0,00049	0,000005
17	95,887	0,00044	0,000005
18	95,886	0,00039	0,000004
19	95,886	0,00035	0,000004
20	95,886	0,00032	0,000003
21	95,885	0,00029	0,000003
22	95,885		

ЛИТЕРАТУРА

1. Лоренс Дж. Гитман, Майкл Д. Джонк. Основы инвестирования. – М.: ДЕЛЮ, 1999. – 991 с.
2. Фрэнк Дж. Фабоцци. Управление инвестициями / Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 932 с.
3. Барбаумов В. Е., Гладких И. М., Чуйко А. С. Финансовые инвестиции. Ч. 1. Инвестиции с фиксированными доходами: Учебное пособие. – М.: Рос. экон. акад., 2000. – 160 с.
4. Мельников А. В., Попова Н. В., Скорнякова В. С. Математические методы финансового анализа. – М.: АНК ИЛ, 2006. – 440 с.



УДК 336.225.69:34.096

А. А. ФАТЬЯНОВ
A. A. FATYANOV**НАЛОГОВАЯ ТАЙНА:
СОВРЕМЕННЫЙ УРОВЕНЬ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ЕГО ПЕРСПЕКТИВЫ****TAX SECRET:
CURRENT LEVEL OF LEGAL REGULATION AND ITS PROSPECTS**

Аннотация: данная статья посвящена анализу правового института налоговой тайны как доктринальной категории и ее отражению в действующей нормативной правовой базе Российской Федерации.

Ключевые слова: информация; сведения; тайна; налог; налоговая тайна; ограничение доступа к информации; защита информации.

Abstract: this article is devoted to the analysis of legal institute of tax secret as to doctrinal category and its reflection in the existing legal base of the Russian Federation.

Key words: information; data; secret; a tax; tax secret; restriction in access to information; protection of information.

В соответствии с классификацией, предложенной автором более десяти лет назад, налоговая тайна относится к числу вторичных правовых систем ограничения доступа к информации (к первичным относятся только такие системы, когда обладатель информации самостоятельно принимает решение об ограничении доступа к конкретным сведениям, например, государственная и коммерческая тайна), а также к категории профессиональных тайн (обязанность субъекта не распространять сведения возникает в силу его профессиональных или должностных обязанностей, а первичным обладателем информации является другое лицо)¹.

В отличие от целого ряда иных правовых систем ограничения доступа к информации, перечень относимых к налоговой тайне сведений

изначально не определяется, а признаки относимости устанавливаются на основании метода исключения: к ней относятся любые полученные уполномоченным субъектом сведения, за рядом изъятий.

В таком подходе к регулированию рассматриваемых отношений имеются как положительные, так и отрицательные моменты. К числу положительных можно отнести то, что законодатель изначально, с момента формирования в законодательстве данного института (обязанность налоговых органов и их сотрудников сохранять в тайне полученную от налогоплательщиков информацию впервые была определена нормами ст. 16 Закона Российской Федерации от 27.12.1991 № 2118-1 «Об основах налоговой системы в Российской Федерации»²), стремился

¹ См. подробнее: Фатьянов А. А. Правовое обеспечение безопасности информации в Российской Федерации. М., 2001. С. 46–59.

² Закон Российской Федерации от 27.12.1991 № 2118-1 «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» // Ведомости СНД и ВС РФ. 1992. № 11. Ст. 527.

максимально расширить категории информации, не подлежащей распространению налоговыми органами. К числу отрицательных моментов относится все тот же максимализм законодателя: отсутствие чётко определенного перечня защищаемых сведений порождает неизбежную правоприменительную дискрецию. А усмотрение, умноженное на многочисленные исключения, — верный путь к тому, что эта информация не будет надежно защищена.

Для того чтобы дать оценку современному уровню правового регулирования данных отношений, целесообразно сначала задаться элементарным вопросом: зачем, в принципе, законодатель установил необходимость ограничения доступа к информации о налогоплательщике?

Цель государства в фискальной сфере предельно проста: ему нужны средства для решения своих публичных задач, а самый мощный источник таких средств — налоги. Современное государство изобрело довольно изощренную систему налогообложения граждан и организаций, направив на удовлетворение своих притязаний значительные силы экономической и юридической науки. Одним из таких изобретений стали категории «налоговая база» и «объект налогообложения», которые для каждого налога определяются по своим критериям и могут охватывать многие стороны деятельности налогоплательщика.

Так, в частности, объектом налога на доходы физических лиц (а именно образующиеся в процессе его исчисления сведения, наряду с налогом на добавленную стоимость для юридических лиц, являются наиболее «чувствительными» к противоправному распространению) признаётся доход физического лица, а при определении налоговой базы учитываются все доходы, полученные в денежной, натуральной форме, и доходы в виде материальной выгоды. Получается, что налоговый орган довольно глубоко проникает в жизнь конкретного индивида, так как экономическая деятельность является основой жизнедеятельности граждан активного возраста.

Поэтому отношения между налогоплательщиком и государством в лице налогового органа по своей природе приватны, сугубо двусторонни, и эта доверительность во многом

определяет их успешность, так как задача налогового органа здесь так же проста: получить причитающееся государству в максимальном объеме, оставаясь безразличным к тому, какую социальную окраску может приобрести источник получения дохода, его способы и основания, если они законны. Исключив такую приватность, государство рискует недополучить причитающуюся ему сумму налога, поскольку в ряде случаев желание скрыть источник дохода или его размер может превысить осознание обязанности его уплатить.

В деятельности юридических лиц определение объекта налогообложения и налоговой базы прежде всего по налогу на добавленную стоимость может затрагивать сведения, составляющие коммерческую тайну. Тогда возникает ситуация, близкая по своей сущности с описанной выше. Именно поэтому ст. 313 НК РФ относит содержание данных налогового учёта (в том числе данных первичных документов) к налоговой тайне.

Обратимся теперь к перечню исключений из общего правила о том, что любые полученные налоговым органом сведения о налогоплательщике являются тайной. Первая категория — это общедоступные сведения, в том числе ставшие «такowymi с согласия их обладателя — налогоплательщика». В данной норме законодатель довольно ясно дает понять, что не налоговые органы являются первичным обладателем информации, а налогоплательщик и что он вправе распорядиться этими сведениями по своему усмотрению, если они вообще не являются общедоступными, например обнародование того факта, что Газпром — крупнейший налогоплательщик страны.

Идентификационный номер налогоплательщика также не может быть налоговой тайной, так как это результат первичного и основного учёта налогоплательщиков — как действительных, так и потенциальных. Ограничения доступа к этой информации нецелесообразны и могут создать непреодолимые трудности в деятельности налоговой системы, хотя формально идентификационный номер физического лица является его персональными данными.

Факты нарушений законодательства о налогах и сборах и меры ответственности за эти нарушения (фактически — назначенные санк-

ции) не могут охватываться налоговой тайной по двум причинам. Во-первых, это противоречит самой природе отношений между налоговым органом и налогоплательщиком: о правонарушениях необходимо заявлять публично, а не скрывать их, даже в целях профилактики. Во-вторых, защита информации о правонарушениях запрещена в режиме государственной тайны, коммерческой тайны и других систем ограничения доступа к информации и нет оснований защищать ее в режиме налоговой тайны.

Деятельность многих налогоплательщиков ныне является трансграничной, поэтому необходим постоянный обмен информацией между налоговыми органами Российской Федерации и других государств. Требовать безусловной сохранности сведений в других государствах не имеет смысла, так как данное условие невозможно проконтролировать. Поэтому налоговая информация, передаваемая другим государствам, обоснованно признаётся открытой (но не общедоступной — для всеобщего сведения она не публикуется).

Наконец, не подлежат защите в режиме налоговой тайны сведения, образующиеся в результате проверок налоговым органом информации об источниках доходов кандидатов на публичные должности и их супругов, а также сведения об имуществе, принадлежащем данным лицам на праве собственности. Позиция законодателя относительно открытости данной информации вполне обоснована: лицо, претендующее на публичную должность (то есть должность, занять которую можно только на основании выбора населением), должно быть открыто перед своими избирателями более, чем обычный гражданин. Неплохо было бы публиковать такие сведения и в отношении лиц, претендующих на занятие государственных должностей, а не ограничиваться только заполнением односторонних деклараций о доходах после вступления в должность.

Таким образом, исключения из общего правила о нераспространении сведений о налогоплательщике являются вполне легальными. Но на этом позитивная часть данной системы

правового регулирования заканчивается и возникают по меньшей мере два вопроса.

Первый — о перечне субъектов, являющихся получателями информации, составляющей налоговую тайну. В первичной своей редакции ст. 102 НК РФ устанавливала, что единственным адресатом данной информации являлся налоговый орган, который в дальнейшем по законодательно определённым основаниям предоставлял её различным государственным органам и лицам. При таком подходе можно было проконтролировать, когда, кому и в каком объёме предоставлялись сведения, потому что они исходили из одного источника.

В следующей редакции³ законодатель вполне обоснованно дополнил данный перечень такими субъектами, как «орган внебюджетного фонда» и «таможенный орган». Это было обусловлено тем, что данные субъекты постоянно и тесно связаны между собой в сфере налоговых отношений. Однако уже в следующем году в этот перечень были включены органы налоговой полиции⁴. Оснований к тому автор не усматривает, так как получается, что каждый налогоплательщик автоматически подпадает под подозрение и его взаимоотношения с налоговым органом становятся предметом для изучения правоохранительными органами.

В настоящее время адресными получателями сведений о налогоплательщике с равными правами являются органы внутренних дел (после расформирования налоговой полиции) и следственные органы (категория весьма неопределённая, так как, помимо Следственного комитета Российской Федерации, следственные органы существуют в органах ФСБ России, в органах внутренних дел и в органах по контролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ).

Получается довольно внушительный перечень органов и лиц, имеющих право не только знакомиться со сведениями, относимыми к налоговой тайне, но и обрабатывать, предоставлять и передавать их иным лицам. При таком подходе обеспечение их сохранности становится делом затруднительным.

³ В редакции Федерального закона от 09.07.1999 № 154-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации» // СЗ РФ. 1999. № 28. Ст. 3487.

⁴ См.: Федеральный закон от 02.01.2000 № 13-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации» // СЗ РФ. 2000. № 2. Ст. 134.

Однако только вышеуказанная проблема не исчерпывается. Часть 2 ст. 102 НК РФ устанавливает буквально следующее: «Налоговая тайна не подлежит разглашению налоговыми органами, органами внутренних дел, следственными органами, органами государственных внебюджетных фондов и таможенными органами, их должностными лицами и привлекаемыми специалистами, экспертами, за исключением случаев, предусмотренных федеральным законом».

Таких законов в настоящее время насчитывается порядка десяти. В ряде случаев, как, например, в случае, установленном п. 9 ст. 69 Федерального закона «Об исполнительном производстве»⁵, речь идёт об элементарном предоставлении информации по запросу судебного пристава-исполнителя. Но имеются основания, вовсе ставящие под сомнение само существование и смысл налоговой тайны. Так, в соответствии с п. 3 ст. 7.1 Федерального закона «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг»⁶ не являются разглашением налоговой тайны передача документов и сведений органам, предоставляющим государственные и муниципальные услуги, или организациям, участвующим в их предоставлении. Перечень таких органов и организаций огромен, и на них не возлагается обязанность обеспечивать сохранность данной информации от дальнейшего распространения. Следовательно, она переходит в категорию открытого доступа.

Второй вопрос — режим налоговой тайны (то есть организационно-правовой механизм, посредством которого упорядочивается и ограничивается оборот такой информации). Часть 3 ст. 102 НК РФ устанавливает следующее: «Поступившие в налоговые органы, органы внутренних дел, следственные органы, органы государственных внебюджетных фондов или таможенные органы сведения, составляющие налоговую тайну, имеют специальный режим хранения и доступа».

Это общее правило, требующее развития нормами подзаконных актов. Причём если речь идёт о единой категории сведений, то «специальный режим» должен быть единым для всех

получателей данной информации. Такое единство возможно обеспечить двумя путями: либо принятием нормативного правового акта уровня указа Президента Российской Федерации или постановления Правительства Российской Федерации, устанавливающих содержание данного режима, либо принятием межведомственного нормативного правового акта. Первый вариант, по мнению автора, предпочтителен.

Но, к сожалению, ни тот, ни другой акт до сих пор не принят. В открытом доступе имеются немногочисленные акты, определяющие либо перечень должностных лиц, пользующихся правом доступа к сведениям, составляющим налоговую тайну (например, приказ МВД России от 11.01.2012 № 17 «Об утверждении Перечня должностных лиц системы МВД России, пользующихся правом доступа к сведениям, составляющим налоговую тайну»), либо порядок обмена соответствующей информацией между федеральными органами исполнительной власти (например, приказ МЧС России № АП-3-09/335, ФСФО России № 118 от 22.10.1999 «О порядке обмена информацией между Министерством Российской Федерации по налогам и сборам и Федеральной службой России по финансовому оздоровлению и банкротству, а также их территориальными органами»).

Таким образом, реальный специальный режим налоговой тайны на подзаконном уровне не создан.

Впрочем, по мнению автора, в таком обособленном режиме нет необходимости. Плодить режимы для налоговой тайны, персональных данных и коммерческой тайны (в части предоставляемых в государственные органы сведений) в системе публичной власти является делом затратным и может внести только путаницу, так как каждый режим придётся описать в многочисленных взаимосвязанных нормативных правовых актах.

Выход из такой ситуации довольно прост и рационален. Необходим единый режим, который являлся бы упрощённым вариантом апробированного временем режима защиты

⁵ Федеральный закон от 02.10.2007 № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве» // СЗ РФ. 2007. № 41. Ст. 4849.

⁶ Федеральный закон от 27.07.2010 № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» // СЗ РФ. 2010. № 31. Ст. 4179.

государственной тайны и обеспечивал бы сохранность любых сведений конфиденциального характера в системе публичной власти (в государственных и муниципальных органах). Таким режимом должен стать *режим служебной тайны*. Но только не современный, убогий, режим оборота сведений «Для служебного пользования», а полноценно разработанный, установленный специализированным федеральным законом, обеспеченный системой административного надзора и адекватно жёсткими санкциями. Только тогда дело сдвинется с мёртвой точки.

Установление и безусловная реализация единого режима служебной тайны, помимо иных позитивных последствий, имеют глав-

ное достоинство: они позволят существенно укрепить пошатнувшееся ныне доверие между гражданами и организациями, с одной стороны, и органами публичной власти — с другой, в части обеспечения защиты частной конфиденциальной информации при её обороте в системе публичной власти.

В качестве заключения к проведённому анализу правоположений, касающихся налоговой тайны, необходимо констатировать, что в настоящее время данный правовой институт представляет собой скорее декларацию, чем реально действующий правовой механизм защиты информации. Существующее положение необходимо исправлять, и по возможности самым решительным образом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Фатьянов А. А. Правовое обеспечение безопасности информации в Российской Федерации. М., 2001. С. 46-59.

УДК 347.1

Г. В. ВЕРДИЯН
G. V. VERDIJN**РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИНЦИПА ДОБРОСОВЕСТНОСТИ
В СОВРЕМЕННОМ ГРАЖДАНСКОМ ПРАВЕ****REALIZATION OF THE PRINCIPLE OF CONSCIENTIOUSNESS
IN MODERN CIVIL LAW**

Аннотация: в современном гражданском праве понятие добросовестности исследуется, как правило, в связи с рассмотрением отдельных гражданских правоотношений. Существует ряд гражданских правоотношений, где значение добросовестности не исследовалось должным образом, например, в обязательствах вследствие неосновательного обогащения или в отношениях по признанию сделок недействительными.

Ключевые слова: добросовестность; принцип гражданского права; справедливость; разумность; гражданский кодекс; добросовестный приобретатель; владение; собственность.

Abstract: in modern civil law the concept of conscientiousness is investigated, as a rule, in connection with consideration of separate civil legal relationship. There is a number of civil legal relationship where value of conscientiousness wasn't investigated properly, for example, in obligations, owing to superficial enrichment, or in relations by a recognition of transactions void.

Key words: conscientiousness; civil law principle; justice; rationality; civil code; diligent purchaser; possession; property.

В современном гражданском праве понятие добросовестности исследуется, как правило, в связи с рассмотрением отдельных гражданских правоотношений. Так, добросовестность рассматривается как один из пределов осуществления гражданских прав; в связи с исследованием принципов гражданского права (при этом в литературе до сих пор нет единства мнений относительно существования самостоятельного принципа добросовестности); в части рассмотрения условий удовлетворения виндикационных требований и возможности приобретения права собственности добросовестным приобретателем; в давностном владении. Кроме того, существует ряд гражданских правоотношений, где значение добросовестности не исследовалось должным образом, например, в обязательствах вследствие неосновательного обогащения или в отношениях по признанию сделок недействительными. Такое многообразие проявления категории добросовестности требует систематизации знаний о ней, а также

определения практического значения данной категории в гражданских правоотношениях¹.

Помимо этого, исследуемая категория не рассматривалась комплексно, с учетом двойственности ее содержания в гражданском праве, т. е. как принцип добросовестности в объективном смысле и как незнание субъекта о противоправности своего поведения, что характеризует категорию «добросовестность» в субъективном смысле.

В российском гражданском законодательстве есть целый ряд норм, где законодатель специально указывает на ничтожность условий договора, противоречащих принципу добросовестности. Как правило, речь идет о тех сделках, где существует высокая вероятность ущемления интересов одной из стороны. Так, например, ничтожно условие договора постоянной ренты об отказе плательщика постоянной ренты от права на ее выкуп (п. 3 ст. 592 ГК РФ); ничтожен отказ участника товарищества от права знакомиться со всей документацией по ведению дел товарищества (п. 3 ст. 71 ГК РФ); ничтожно соглашение

¹ См.: Дроздова Т. Ю. Добросовестность в российском гражданском праве: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03. Иркутск, 2004. С. 31–32.

об устранении или ограничении ответственности за умышленное нарушение обязательства (п. 4 ст. 401 ГК РФ); ничтожно условие договора об отказе гражданина от права на получение вклада по первому требованию (п. 2 ст. 837 ГК РФ) и т. д.

Есть также нормы, которые позволяют изменить или расторгнуть договор, устанавливающий явное несоответствие положения сторон договора. Например, можно изменить или расторгнуть договор присоединения, если он не противоречит закону и иным правовым актам, но лишает присоединившуюся сторону прав, обычно предоставляемых по договорам такого вида, исключает или ограничивает ответственность другой стороны за нарушение обязательств либо содержит другие, явно обременительные для присоединившейся стороны условия, которые она, исходя из своих разумно понимаемых интересов, не приняла бы при наличии у нее возможности участвовать в определении условий договора (п. 2 ст. 428 ГК РФ). Кроме того, считаем, что ст. 333 ГК РФ об уменьшении неустойки, явно несоразмерной последствиям нарушения обязательства, также защищает должников от недобросовестных действий кредиторов.

Например, в постановлении Федерального арбитражного суда Московского округа от 03.06.2011 № Ф05-3847/11 по делу № А40-37677/2010² доводы кассационной жалобы о том, что суд неправомечно применил ст. 333 ГК РФ, что выразилось в необоснованном уменьшении неустойки, а также о том, что суд, снижая размер неустойки, не мотивировал свое решение, отклонены.

Правила ст. 333 ГК РФ предусматривают право суда уменьшить подлежащую уплате неустойку в случае ее явной несоразмерности последствиям нарушения обязательства. Учитывая компенсационный характер гражданско-правовой ответственности, под соразмерностью суммы неустойки последствиям нарушения обязательства ГК РФ предполагает выплату кредитору такой компенсации его потерь, которая будет адекватна и соразмерима с нарушенным интересом.

Судами сделан вывод о том, что заявленный истцом ко взысканию размер пени несоразмерен последствиям нарушения ответчиком его обязательства. Удовлетворяя заявленные требования о взыскании неустойки в размере 123 643,46 руб. за период с 16.06.2009 по 05.11.2009, судом соизмерен размер неустойки с размером долга, учтены краткосрочность неисполнения обязательств, погашение ответчиком задолженности перед истцом 5 ноября 2009 г.

В соответствии с правовой позицией Конституционного Суда РФ, изложенной в Определении от 21.12.2000 № 263-О, предоставленная суду возможность снижать размер неустойки в случае ее чрезмерности по сравнению с последствиями нарушения обязательств направлена против злоупотребления правом свободного определения размера неустойки, то есть по существу — на реализацию требования ст. 17 Конституции РФ, согласно которой осуществление прав и свобод человека и гражданина не должно нарушать права и свободы других лиц. Именно поэтому в ч. 1 ст. 333 ГК РФ речь идет не о праве суда, а о его обязанности установить баланс между применяемой к нарушителю мерой ответственности и оценкой действительного (а не возможного) размера ущерба, причиненного в результате конкретного правонарушения, что исключает для истца возможность неосновательного обогащения за счет ответчика путем взыскания неустойки в завышенном размере³.

Представляется целесообразным защищать не только слабую сторону в каждой конкретной сделке, но и установить общее правило о недействительности сделки (условия сделки), не отвечающей требованиям добросовестности, тем более что благодаря принципу свободы договора можно заключать договоры как предусмотренные, так и не предусмотренные законодательством. Соответственно, путем установления конкретных запретов невозможно защитить стороны от недобросовестности контрагентов, т. к. закон не содержит всего перечня договоров, в которых могут возникнуть недобросовестные условия. В случае же установления такого способа защиты права, как признание недействительной сделки,

² См.: [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «Гарант-Эксперт».

³ См.: Постановление Федерального арбитражного суда Московского округа от 03.06.2011 № Ф05-3847/11 по делу № А40-37677/2010 [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «Гарант-Эксперт».

противоречащей принципу добросовестности, стороны будут с большим вниманием и заботой формулировать условия договоров, стараться исключить такие условия, которые могут поставить одну из сторон в слишком невыгодное положение по сравнению со своим положением.

Например, может сложиться такая ситуация, когда одна из сторон не знает о каких-либо обстоятельствах, а другая сторона может недобросовестно воспользоваться этим незнанием. Таким образом, признание недействительными недобросовестных условий договора может защитить не знающую сторону от недобросовестного контрагента. Недобросовестность условия договора будет проще доказать, чем доказывать наличие умышленного введения в заблуждение контрагента (обмана), т. к. недобросовестные действия — это не только умысел, но и всякое виновное поведение.

В связи с этим полагаем, что принцип добросовестности выступает как один из способов ограничения действия принципа свободы договора. Думается, что можно выделить целую группу недействительных сделок в связи с их противоречием принципу добросовестности. В эту группу можно отнести все сделки, где присутствует недобросовестность одной из сторон по сделке:

- кабальные сделки;
- сделки, совершенные под влиянием обмана, насилия или угрозы;
- сделки, совершенные с выходом за пределы ограничения полномочий, когда другая сторона знает или должна была знать о выходе за пределы ограничений полномочий и т. д.

Данная группа недействительных сделок выделяется по субъективному критерию. В таких сделках одна из сторон или стороны знают, что в результате сделки могут быть нарушены права и интересы другой стороны либо интересы третьих лиц, и пользуются этим знанием. Так, например, недействительным будет договор страхования, если после его заключения будет установлено, что страхователь сообщил заведомо ложные сведения, имеющие значение для определения вероятности наступления страхового случая и размера возможных убытков от его наступления (п. 3 ст. 944 ГК РФ). В этом случае недобросовестное поведение страхователя, т. е. не

соответствующее принципу добросовестности, может вызвать убытки у страховщика, о возможности наступления которых он не был предупрежден при заключении договора страхования.

Как усматривается из решения первой судебной инстанции, в удовлетворении исковых требований о признании недействительными на основании ст. 174 ГК РФ кредитных договоров, заключенных между Соцкомбанком и обществом с ограниченной ответственностью «Юнгур», было отказано.

Апелляционная инстанция признала кредитные договоры недействительными. Кассационная инстанция решила оставить в силе решение первой инстанции. Президиум Высшего Арбитражного Суда РФ удовлетворил протест об отмене постановления суда кассационной инстанции и оставил в силе постановление апелляционной инстанции по следующим основаниям.

Кредитные договоры заключены от имени Соцкомбанка первым заместителем председателя правления Кисленко А. В. Все последующие изменения к кредитным договорам, касающиеся сроков возврата кредитов и процентов за пользование кредитами, подписаны председателем правления банка Кузнецовым А. В. Согласно уставу банка вопросы кредитования отнесены к компетенции правления банка. Правлением банка и советом банка решений о выдаче кредитов ООО «Юнгур» не принималось.

Однако на момент заключения договоров Пономарчук А. А. исполнял обязанности заместителя председателя правления банка и одновременно являлся единственным учредителем и директором ООО «Юнгур». При изложенных обстоятельствах лица, подписавшие кредитные договоры, вышли за пределы ограничений, установленных для них учредительными документами, другая сторона в сделках знала об этом, в связи с чем выводы апелляционной инстанции о недействительности кредитных договоров, применении последствий недействительности названных сделок являются правильными⁴.

Мнимая и притворная сделки также могут быть отнесены к этой группе сделок, хотя, как правило, такие сделки не нарушают прав сторон, однако, они могут нарушить права третьих

⁴ См.: Постановление Президиума ВАС РФ от 06.04.1999 г. № 329/99. [Электронный ресурс]. Доступ из «СПС «Гарант».

лиц. Например, дарение доли в общей долевой собственности, прикрывающее покупку указанной доли с целью нарушения права преимущественной покупки отчуждаемой доли других собственников. Но к таким сделкам не относятся сделки, совершенные с целью, противной основам правопорядка и нравственности, поскольку отличительной чертой сделок, противоречащих принципу добросовестности, является нарушение в первую очередь частных интересов конкретных лиц, а не интересов общества в целом.

Например, И. А. Покровский, называя такие договоры (сделки) «эксплуататорскими» или «ростовщическими», достаточно глубоко анализирует их юридическую структуру. В результате он выделяет два признака таких недействительных сделок: во-первых, должно быть намерение контрагента воспользоваться слабостью другой стороны (субъективный признак), а во-вторых, необходимо, чтобы несоответствие между взаимными обязанностями контрагентов было явным (объективный признак). В результате он не рекомендовал вводить норму о таких недействительных сделках в российское законодательство, т. к. считал, что на судью, таким образом, возлагают тяжелое бремя: контролировать гражданский оборот, разграничивая случаи нормальной конкуренции и случаи «недозволенной эксплуатации». В основном, рассматривая эти сделки как защищающие «экономически слабых», выступающие против ростовщичества, он обращал внимание на экономическую необходимость кредитования, а введение таких сделок поставит его под угрозу⁵.

Полагаем, что введение нормы о недобросовестных сделках не должно отрицательно повлиять на экономику, потому что признавать сделку недобросовестной будет сложно. Думается, что наличие субъективного признака (намерение воспользоваться слабостью другой стороны) должно быть доказано в каждой недобросовестной сделке, поскольку в данной ситуации будет действовать презумпция добросовестности, а не виновности, и только после

этого сделку необходимо будет признавать недобросовестной. В связи с этим представляется, что недобросовестная сделка будет относиться к оспоримым недействительным сделкам.

Примерно такие же признаки недобросовестных сделок обозначил И. Б. Новицкий, выделяя два условия для признания сделки недействительной:

- а) чрезмерная невыгодность договора для одного из контрагентов (объективный признак);
- б) намерение одной стороны воспользоваться нуждой или несчастьем другого человека (субъективный признак)⁶.

И. Б. Новицкий, наоборот, высказывался в пользу введения правила о недействительности недобросовестных сделок, не боясь при этом возложить на судью обязанность по оценке каждой отдельной ситуации, т. к. это является его обязанностью. Также он указывал на положительный опыт использования соответствующих правил в других странах⁷.

И. А. Покровский полагал, что использование категории добросовестности, являющейся оценочной, для признания сделки недействительной нежелательно, т. к. это даст простор судейскому произволу в ходе разбирательства споров. С другой стороны, считает С. А. Краснова, такое ограниченное использование категории добросовестности, т. е. только для толкования содержания сделок, может также привести к двум негативным последствиям: во-первых, в случае возникновения спора конкретное содержание добросовестности применительно к данной сделке будет также определяться судом, а во-вторых, явная недобросовестность одной из сторон при заключении сделки и «непринятие данного факта во внимание только из-за боязни судейского произвола может оказаться большим злом, чем неправильная или произвольная оценка судьей данного факта»⁸.

По мнению Т. Ю. Дроздовой, к наиболее важным функциям принципа добросовестности следует отнести выступление его в качестве оценочного критерия поведения участников гражданско-правовых сделок, а также в каче-

⁵ См.: Покровский И. А. Основные проблемы гражданского права. 3-е изд. М.: Статут, 2001. С. 263.

⁶ См.: Новицкий И. Б. Принцип доброй вести в проекте обязательственного права // Вестник гражданского права. 1916. № 6. С. 82.

⁷ См.: Покровский И. А. Указ. соч. С. 270.

⁸ Краснова С. А. Определение понятия «добросовестность» в российском гражданском праве // Журнал российского права. 2003. № 3. С. 64.

стве одного из источников права, необходимо для выяснения содержания отношений между субъектами гражданского права⁹.

В свою очередь следует заметить, что ряд ученых не выделяют понятие «добросовестность» в субъективном и объективном смысле. Например, А. В. Фомина считает, что в ст.ст. 302, 303 ГК РФ речь идет о принципе добросовестности, а не о добросовестности в субъективном смысле, т. е. как о незнании субъекта о каких-то обстоятельствах¹⁰.

Относительно определения добросовестности как объективной категории также нет однозначного вывода. По мнению Шнейдера, рассмотрение принципа доброй совести посредством привлечения общих этических соображений является ошибочным. Соотношение права и справедливости, считает он, не зависит от введения в норму права ссылки на добрую совесть. Этим, подчеркивает он, норме придается лишь большая гибкость, а не возможность разрешения дела в соответствии с этическими требованиями. Добрую совесть он рассматривает, прежде всего, как принцип верности и уважения договору, соблюдения данного слова¹¹.

Например, Л. В. Щенникова определяет добросовестность как уважение и верность принятому обязательству, собственную честность и доверие к чужой честности¹². Некоторые исследователи рассматривают добросовестность как некое объективное мерило, социальный идеал, позволяющий в каждом случае судье определить, что является правильным¹³.

С другой стороны, добросовестность часто рассматривается как извинительное заблуж-

дение, в такой ситуации речь, скорее, идет о добросовестности в субъективном смысле, поскольку заблуждение складывается в сознании субъекта и рассматривать здесь добросовестность как требование или принцип, т. е. в объективном смысле, неуместно.

В отношении определения добросовестности как субъективной категории, так же как и в случае определения добросовестности в объективном смысле, цивилисты не могут достичь согласия. Первые определяют добросовестность как субъективную сторону поведения (деятельности) участников гражданских правоотношений¹⁴. Именно по поведению субъекта, можно, по мнению Л. А. Зеленской, понять его отношение к своим действиям и их последствиям, по сути, ведется речь о понятии вины в гражданском праве, и конкретно об одной из характеристик, определяющих содержание интеллектуального момента¹⁵.

Мы разделяем позицию тех ученых, которые утверждают, что добросовестность характеризует субъект права в конкретных обстоятельствах, а не его поведение, хотя именно по анализу поведения субъекта мы сможем установить отношение субъекта к той или иной ситуации, его добросовестность или недобросовестность. Как отмечают Г. Н. Полянская и Р. Д. Сапир, «общий признак субъективного — то, что оно непосредственно зависит от субъекта — человека. Поэтому, субъективное включает в себя также активную реакцию субъекта на объективно реальные отношения, соответствующую его понятиям об этих отношениях, и деятельность, направленную на изменение и усовершенствование последних»¹⁶.

⁹См.: Дроздова Т. Ю. Указ. соч. С. 31–32.

¹⁰См.: Фомина А. В. Соотношение принципов презумпции добросовестности и презумпции виновности в гражданском праве РФ // Северо-Кавказский юридический вестник. 2001. № 2. С. 92.

¹¹Цит. по: Новицкий И. Б. Принцип доброй совести в проекте обязательственного права // Вестник гражданского права. Пг., 1916. № 6. С. 17.

¹²См.: Щенникова Л. В. Справедливость и добросовестность в гражданском праве России // Государство и право. 1997. № 6. С. 119.

¹³См., напр.: Новицкий И. Б. Принцип доброй совести в проекте обязательственного права // Вестник гражданского права. 1916. № 6. С. 60–63.

¹⁴См. об этом: Богданов Е. В. Категория «добросовестности» в гражданском праве // Российская юстиция. 1999. № 9. С. 14.; Краснова С. А. Определение понятия «добросовестность» в российском гражданском праве // Журнал российского права. 2003. № 3. С. 66.; Гараймович Д. А. Оценочные понятия в современном гражданском праве // Цивилистические записки: Межвузовский

сборник научных трудов. М.: Статут, 2001. С. 139; Шагова В. В. Титульное владение по российскому гражданскому праву: Дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03. М., 2002. С. 41.

¹⁵См.: Зеленская Л. А. Институт приобретательной давности в гражданском праве: Дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03. Краснодар, 2002. С. 80.

¹⁶Полянская Г. Н. Еще раз о соотношении объективного и субъективного в праве / Г. Н. Полянская, Р. Д. Сапир // Правоведение. 1972. № 4. С. 101.

Следовательно, ключевым является отношение субъекта к данному явлению, а его реакция и поведение являются лишь составляющими, выявляющими отношение субъекта к чему-либо. Относительно этого полагаем, что добросовестность рассматривается как незнание о каких-либо обстоятельствах, т. е. речь все же идет о внутренних, психологических процессах субъекта, и только сложившееся отношение субъекта к конкретной ситуации влияет на его поведение.

Таким образом, это та категория, которая характеризует именно субъект в конкретных правоотношениях, а не его действия, поведение. Тем более что закон сам говорит о добросовестности субъектов, а категорию «разумности» относит к действиям: «...разумность действий и добросовестность участников гражданских правоотношений предполагаются» (п. 3 ст. 10 ГК РФ); добросовестный приобретатель (ст. 302 ГК РФ). Если же нормы используют категорию добросовестности по отношению к действиям, например, добросовестное владение (ст. 234 ГК РФ), добросовестные действия стороны в условной сделке (ст. 157 ГК РФ), недобросовестные действия лица, осуществившего переработку (ст. 220 ГК РФ), то в этом случае речь идет об их деятельности, соответственно, о принципе добросовестности.

Добросовестность как внутреннее убеждение лица не может быть предметом доказывания в суде, и только на основании внешних факторов можно заключить о его добросовестности и недобросовестности¹⁷ (т. е. на основе оценки поведения субъекта). Это замечание Г. О. Дормидонтова показывает, что он говорит о добросовестности как о субъективной категории. Р. А. Каламкарян также считает, что добросовестность можно установить только в случае ее проявления в объективных фактах. Но это не значит, что речь идет об объективной категории. В этом случае объективные факты необходимы для выявления субъективного от-

ношения субъекта к своим действиям и наступившим после них последствиям¹⁸.

Кроме того, добросовестность в субъективном смысле определяют как с отрицательной, так и с положительной стороны. С отрицательной стороны ее рассматривают как *отсутствие сознания* неправоты, каковы бы ни были причины этого отсутствия. Так, например, К. Ф. Чиларж считает добросовестным спецификанта, если он не знает о том, что он перерабатывает чужой материал¹⁹. Однако это определение упускает то обстоятельство, что добросовестности не будет, если сознание неправоты сложилось не из-за извинительного заблуждения. Добросовестность с положительной стороны определяют как *уверенность лица в том, что он не совершает материальной неправды*, например, присваивая себе вещь (курсив мой — Г. В.). К примеру, Ч. Санфилиппо и Д. И. Азаревич также рассматривают добросовестность, как убеждение лица в том, что он не нарушает чужие права²⁰. Их поддерживает В. М. Хвостов, утверждая, что для наличия добросовестности требуется убеждение в отсутствии неправды.

Полагаем, что определения с положительной стороны являются не совсем удачными, поскольку для достижения такой убежденности на приобретателя возлагалась бы обязанность в каждом случае проверять отсутствие каких-либо препятствий для приобретения вещи, что значительно осложнило бы совершение сделок по приобретению или отчуждению имущества.

Сравнивая вышеуказанные определения, Ю. Барон определял добросовестность как основанное на извинительном заблуждении *незнание материальных обстоятельств, препятствующих приобретению права*²¹ (курсив мой — Г. В.). Также и Г. О. Дормидонтов определял добросовестность как незнание приобретателя о тех обстоятельствах, которые делают его незаконным владельцем²². Из этих определений

¹⁷ См.: Дормидонтов Г. О. Система римского права. Вещное право. М., 2002. С. 129.

¹⁸ См.: Каламкарян Р. А. Международное право: Учебник. М.: Эксмо, 2006. С. 45.

¹⁹ См.: Чиларж К. Ф. Учебник Институций римского права / Пер. О. К. Гавеман. М., 1901. С. 119.

²⁰ См.: Санфилиппо Чезаре. Курс римского частного права: Учебник / Под ред. Д. В. Дождева. С. 177; Азаревич Д. И. Патриции и плебеи в Риме: Историко-юридическое исследование: В 2 т. СПб.: Тип. т-ва «Общественная польза», 1875. С. 397.

²¹ Барон Ю. Система римского гражданского права: В 6 кн. Кн. 5. 3-е изд. М., 2000. С. 70.

²² Дормидонтов Г. О. Указ. соч. С. 129.

следует, что добросовестным будет тот, кто не знает о действительных препятствиях для приобретения права, однако может верить в существование мнимого препятствия для приобретения права. Например, приобретатель будет добросовестным, если он покупает вещь у недееспособного лица, не зная об этом обстоятельстве, но подозревая, что приобретаемая вещь краденая.

Л. В. Попович определяет добросовестность как уверенность, убеждение лица в законном и честном приобретении права собственности, хотя и ошибочно основанное на незнании обсто-

тельств, препятствующих приобретению права собственности²³. В данное определение он вводит и «убеждение в своей правоте», и «незнание о своей неправоте». Думается, что следует остановиться либо на первом, либо на втором, поскольку оба эти определения слишком похожи. Первое определение мы уже подвергли критике, во втором — отсутствует указание на извинительную ошибку, значит, второе необходимо дополнить, тем более что «незнание субъекта о своей неправоте» может быть недобросовестным, если оно основано на неизвинительной ошибке.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Азаревич Д. И.* Патриции и плебеи в Риме: Историко-юридическое исследование: в 2 т. – СПб.: Тип. т-ва «Общественная польза», 1875. – 416 с.
2. *Барон Ю.* Система римского гражданского права: в 6 кн. / Ю. Барон. – Кн. 5. – 3-е изд. – М., 2000. – 160 с.
3. *Богданов Е. В.* Категория «добросовестности» в гражданском праве / Е. В. Богданов // Российская юстиция. – 1999. – № 9. – С. 12–17.
4. *Гараймович Д. А.* Оценочные понятия в современном гражданском праве / Д. А. Гараймович // Цивилистические записки: Межвузовский сборник научных трудов. – М.: Статут, 2001. – С. 138–144.
5. *Дормидонтов Г. О.* Система римского права. Вещное право / Г. О. Дормидонтов. – М., 2002. – 168 с.
6. *Дроздова Т. Ю.* Добросовестность в российском гражданском праве: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Т. Ю. Дроздова. – Иркутск, 2004. – 202 с.
7. *Зеленская Л. А.* Институт приобретательной давности в гражданском праве: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Л. А. Зеленская. – Краснодар, 2002. – 198 с.
8. *Каламкарян Р. А.* Международное право: учебник / Р. А. Каламкарян. – М.: Эксмо, 2006. – 506 с.
9. *Краснова, С. А.* Определение понятия «добросовестность» в российском гражданском праве / С. А. Краснова // Журнал российского права. – 2003. – № 3. – С. 66–73.
10. *Новицкий И. Б.* Принцип доброй совести в проекте обязательственного права / И. Б. Новицкий // Вестник гражданского права. – 1916. – № 6. – С. 16–20.
11. *Покровский И. А.* Основные проблемы гражданского права / И. А. Покровский. – М., 2004. – 436 с.
12. *Полянская Г. Н.* Еще раз о соотношении объективного и субъективного в праве / Г. Н. Полянская, Р. Д. Сапир // Правоведение. – 1972. – № 4. – С. 100–106.
13. *Попович Л. В.* Оправдание давности и давность владения в древнеримском гражданском праве / Л. В. Попович. – М., 1999. – 126 с.
14. *Санфилиппо Чезаре.* Курс римского частного права : учебник / под ред. Д. В. Дождева. – СПб., 2006. 216 с.
15. *Фомина А. В.* Соотношение принципов презумпции добросовестности и презумпции виновности в гражданском праве РФ / А. В. Фомина // Северо-Кавказский юридический вестник. – 2001. – № 2. – С. 92–98.
16. *Чиладжь К. Ф.* Учебник Институций римского права / пер. О. К. Гавеман. – М., 1901. – 126 с.
17. *Шагова В. В.* Титульное владение по российскому гражданскому праву: Дис. канд. юрид. наук: 12.00.03 / В. В. Шагова. – М., 2002. – 192 с.
18. *Щенникова Л. В.* Справедливость и добросовестность в гражданском праве России / Л. В. Щенникова // Государство и право. – 1997. – № 6. – С. 119–122.

²³ См.: *Попович Л. В.* Оправдание давности и давность владения в древнеримском гражданском праве. М., 1999. С. 59.

УДК 658.82:347.233

Р. Ш. РАХМАТУЛИНА
R. SH. RAKHMATULINA**СРЕДСТВА ИНДИВИДУАЛИЗАЦИИ И ДРУГИЕ
ОБОЗНАЧЕНИЯ В ПРАВЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ****MEANS OF INDIVIDUALIZATION AND OTHER INDICATORS UNDER THE
INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS**

Аннотация: в статье рассматривается проблема изучения средств индивидуализации (фирменных наименований, коммерческих обозначений, товарных знаков и знаков обслуживания, наименований мест происхождения товаров). Проведён их анализ, исследовано соотношение этих обозначений и определены проблемы их практического применения. Автором рассмотрены другие обозначения (доменные имена, логотипы, бренды, торговые марки). Проанализировано их влияние на средства индивидуализации.

Ключевые слова: средства индивидуализации; фирменные наименования; коммерческие обозначения; товарные знаки; знаки обслуживания; наименование места происхождения товара; доменные имена; логотипы; бренды.

Abstract: the article covers the problem of the means of individualization study (trade names, business names, service marks, trade marks and places of origin of goods).

The author analyzed the means of individualization, researched their correlation and identified problems of their practical application. The author covered other indicators (domain names, logotypes, brands, trade marks). Their influence on the means of individualization was analyzed.

Key words: means of individualization; trade names; business names; service marks; trade marks; places of origin of goods; domain names; logotypes; brands.

Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ)¹ не даёт определения средств индивидуализации, в нём содержится лишь их перечисление. Право отдельных зарубежных стран и международное право также не дают такого определения. В науке права интеллектуальной собственности каждое обозначение анализируется в отдельности.

Средства индивидуализации — это условные обозначения, принятые для обособления субъектов предпринимательской деятельности среди других субъектов правоотношений или производимой ими продукции.

Перечень средств индивидуализации, установленный ст. 1225 ГК РФ, является закрытым. Однако и в литературе, и на практике часто оперируют различными обозначениями, близкими по содержанию к средствам индивидуализации,

но таковыми не являющимися: логотип, товарная, торговая, производственная, фабричная марка, бренд, указание происхождения.

В соответствии с ч. 1 ст. 1225 ГК РФ средства индивидуализации приравнены к охраняемым результатам интеллектуальной деятельности, к которым относятся фирменные наименования, товарные знаки и знаки обслуживания, наименования мест происхождения товаров, коммерческие обозначения.

Рассмотрим признаки и свойства каждого средства индивидуализации в отдельности, сравним их с другими обозначениями и определим проблемы их регулирования на практике.

Юридическое лицо, являющееся коммерческой организацией, должно иметь фирменное наименование. Под *фирменным наименованием* (фирмой) понимается наименование, закре-

¹ Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть четвёртая от 18.12.2006 № 230-ФЗ // СЗ РФ. 2006. № 52 (ч. 1). Ст. 5496.

пляемое за юридическим лицом (коммерческой организацией), под которым оно выступает в гражданском обороте и которое индивидуализирует это лицо среди других участников гражданского оборота. При регистрации коммерческой организации в качестве юридического лица его наименование становится фирменным наименованием в силу п. 4 ст. 54 ГК РФ². Право на фирменное наименование возникает с момента государственной регистрации юридического лица и с внесением сведений в Единый государственный реестр юридических лиц (ЕГРЮЛ), а прекращается с момента исключения из ЕГРЮЛ.

Само по себе указание на вид деятельности не может индивидуализировать юридическое лицо. Показателен следующий пример из практики. Истцом выступало ОАО «Компрессорный завод». Ответчиком — ООО «Компрессорный завод». Как видно, наименование состоит только из слов, обозначающих род деятельности (компрессорный завод, то есть предприятие по производству компрессорного оборудования или сжатых газов). Поэтому у истца отсутствовало фирменное наименование, имеющее защиту в силу закона. Фирменное наименование состоит из обязательной и произвольной частей. Первая — организационно-правовая форма. Вторая — собственно наименование. Последнее не может состоять только из слов, обозначающих род деятельности³. Фирменное наименование не должно иметь в своём составе только слова, обозначающие род деятельности.

Коммерческая организация наряду с полным фирменным наименованием может иметь его сокращенный вариант. Охраняется не только весь объект в целом, но и все части и элементы фирмы. Так, Палата по патентным спорам удовлетворила возражение ООО «ФОРТ Ъ» против действия регистрации товарного знака «Форт», принадлежащего ООО АНПП «Агрохим XXI».

В вынесенном решении Палаты обосновывалось, что зарегистрированное обозначение воспроизводит часть известного на территории Российской Федерации фирменного наименования ООО «ФОРТ Ъ»⁴.

Согласно п. 4 ст. 54 и п. 1 ст. 1473 ГК РФ право на фирменное наименование возникает только у юридического лица, являющегося коммерческой организацией.

Наименования некоммерческих организаций (ст. 4 Федерального закона от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях») не являются средством индивидуализации юридических лиц в смысле положений части четвёртой ГК РФ; на них не распространяется правовая охрана, установленная пар. 1 гл. 76 НК РФ⁵.

Получается, что некоммерческие организации имеют наименования, которые средством индивидуализации не являются. Защитить свои права в таком случае очень сложно, даже если коммерческая организация с похожим фирменным наименованием зарегистрировалась гораздо позже.

Тождественность и сходство до степени смешения фирменных наименований двух юридических лиц и при совпадении конкретных видов деятельности этих лиц запрещают организации использовать «младшее фирменное наименование», т. е. фирменное наименование, позднее зарегистрированное. Таким же образом будет решаться вопрос в случае тождества и сходства до степени смешения с другими средствами индивидуализации — коммерческим обозначением, товарным знаком и знаком обслуживания. В соответствии с п. 6 ст. 1252 ГК РФ приоритет возникает у того средства индивидуализации, право на которое возникло раньше.

После принятия четвёртой части ГК РФ стало действовать новое индивидуализирующее обозначение — *коммерческое обозначение*.

Коммерческое обозначение индивидуализи-

² Постановление Федерального арбитражного суда Северо-Западного округа от 10.08.2007 № А66-11715/2006 [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «Гарант: Судебная практика» (дата обращения: 13.03.2012).

³ Постановление Федерального арбитражного суда Северо-Кавказского округа от 07.07.2010 № А32-14680/2009 [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «Гарант: Судебная практика» (дата обращения: 13.03.2012).

⁴ Решение Палаты по патентным спорам от 24.03.2006 по заявке № 2001738149/50 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fips.ru> (дата обращения: 13.03.2012).

⁵ Постановление Пленума Верховного Суда РФ и Пленума Высшего Арбитражного Суда от 26.03.2009 № 5/29.П.58.2 «О некоторых вопросах, возникших в связи с введением в действие части четвёртой Гражданского кодекса Российской Федерации» [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «Гарант: Судебная практика».

зирует торговые, промышленные, зрелищные, развлекательные предприятия, сети ресторанов, химчисток и др., т. е. может использоваться для индивидуализации одного или нескольких предприятий, принадлежащих субъектам предпринимательских правоотношений.

Понятие коммерческого обозначения законодателем не определено; следует констатировать, что наличие признаков, установленных частью четвёртой ГК РФ, не даёт в достаточной степени законодательной регламентации отношений, возникающих по поводу этого обозначения.

Владелец коммерческого обозначения обладает исключительным правом на его использование, но не всегда возможно определить момент возникновения этого права по действующему законодательству. В соответствии с существующей практикой момент введения такого обозначения в оборот считается первый факт его использования. Проблемой является определение первого факта использования коммерческого обозначения: будет ли им считаться первое использование вывески на предприятии или заказ визиток, т. к. они могут не совпадать с началом, например, выпуска продукции предприятия? Не содержит ответа на этот вопрос и ч. 3 п. 64 Постановления Пленума Верховного Суда РФ и Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ, в соответствии с которым судам следует учитывать, что право на коммерческое обозначение не возникает ранее начала его фактического использования для индивидуализации предприятия⁶. Было бы целесообразно указать, какие именно моменты нужно считать фактическим использованием.

Следующая проблема — это соотношение фирменного наименования и товарного знака. В составе коммерческого обозначения могут использоваться фирменное наименование или отдельные его части. Так, например, коммерческая организация с фирменным наименованием ООО «Сеть ресторанов вегетарианского питания» может иметь в своей сети несколько ресторанов с другими ком-

мерческими обозначениями. Посетителей таких ресторанов может вводить в заблуждение существование двух обозначений, при этом многие из них будут ориентироваться на название одного из ресторанов.

В литературе предложено считать, что для возникновения исключительного права на коммерческое обозначение должно быть выполнено следующее условие: употребление правообладателем коммерческого обозначения для индивидуализации предприятия в пределах определённой территории. Автор полагает, что ст. 1539 ГК РФ указывает на известность употребления коммерческого обозначения в отношении предприятия, а не на известность самого обозначения⁷.

Эта точка зрения также не даёт ответа на вопрос, с какого момента конкретно возникает исключительное право на коммерческое обозначение, т. к. непонятно, как может стать известным обозначение, если право на него только что возникло, а предприятие уже наверняка выступает на рынке с определённым обозначением, например с фирменным наименованием, и для чего тогда этому предприятию коммерческое обозначение.

Следующее средство индивидуализации — товарный знак и знак обслуживания.

Товарный знак — обозначение, служащее для индивидуализации товаров юридических лиц или индивидуальных предпринимателей; *знак обслуживания* — обозначение, служащее для индивидуализации выполняемых юридическими лицами либо индивидуальными предпринимателями работ или оказываемых ими услуг.

Правила ГК РФ о товарных знаках применяются и к знакам обслуживания. Эти понятия объединены в одно, которое для удобства использования именуют общим термином «товарные знаки».

Товарный знак и знак обслуживания различаются только терминологически, на практике это деление не имеет никакого значения, защищаются они одним документом — свидетельством на товарный знак.

⁶ Постановление Пленума Верховного Суда РФ и Пленума Высшего Арбитражного Суда от 26.03.2009 № 5/29. П. 58.2 «О некоторых вопросах, возникших в связи с введением в действие части четвёртой Гражданского кодекса Российской Федерации» [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «Гарант: Судебная практика».

⁷ Калятин В. О. Комментарий главы 76 части четвёртой Гражданского кодекса РФ // Хозяйство и право. 2008. № 4. С. 7.

В соответствии с действующим законодательством некоммерческая организация может зарегистрировать товарный знак или знак обслуживания в отношении своих услуг независимо от предпринимательской выгоды.

В соответствии с ГК РФ в качестве товарных знаков могут быть зарегистрированы вербальные, изобразительные, объемные и другие обозначения или их комбинации. Самым распространёнными обозначениями являются вербальные, которые могут состоять из определённого сочетания букв, из существующих слов, сочетаний слов.

В состав товарного знака могут входить элементы фирменного наименования, коммерческого обозначения, логотипы и другие обозначения.

Товарный знак может быть любого цвета или цветового сочетания.

Отличие других средств индивидуализации от товарного знака состоит в том, что они могут иметь только словесную форму выражения, в то время как товарный знак может быть выражен и в других формах — изобразительной, объёмной.

Ещё одним отличием является, например, необходимость государственной регистрации для товарного знака и отсутствие таковой для коммерческого обозначения.

Такие объекты интеллектуальной собственности, как объекты авторского права, могут быть включены в товарный знак. Но при этом должны быть соблюдены права обладателя объекта авторского права — художника, дизайнера, архитектора — и других субъектов авторского права.

Одной из проблем в регулировании товарных знаков является использование старых обозначений, наименований, образов в современных товарных знаках. Такая ситуация, например, произошла с известным обозначением «Человек и закон». Ещё в советские времена на телевидении была создана передача «Человек и закон», параллельно с ней стал выходить журнал «Человек и закон». В 2004 году по трём одинаковым классам был зарегистрирован товарный знак «Человек и закон» на двух разных правообладателей, являющихся правопреемниками передачи и журнала: первым товарный знак зарегистрировало ЗАО «Телекомпания «Останкино», а через три месяца — ООО «Журнал «Человек и закон»».

В данном случае целесообразнее было бы поставить вопрос: кто раньше использовал это название ещё в советские времена — журнал или передача?

В итоге многолетнего спора ВАС РФ оставил без изменения постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 13.04.2010, которым ЗАО «Телекомпания «Останкино»» было отказано в удовлетворении иска к ООО «Журнал «Человек и Закон»» — ответчик получил право на издание и распространение одноименного журнала, а также на использование товарного знака «Человек и закон».

Показательно в этом плане французское законодательство, согласно которому правовая охрана предоставляется: вербальным наименованиям (слова, комбинации слов, имена, географические названия, псевдонимы, буквы, цифры, аббревиатуры); аудиообозначениям (звуки, музыкальные фразы); изобразительным обозначениям (рисунки, ярлыки, этикетки, печати, клейма, голограммы, девизы, собирательные образы, расположение, комбинация и оттенки цветов).

При разработке товарного знака важное значение имеют различные способы проверки обозначения: восприятие знака потребителем; качество продаваемого товара; проведение исследования на различные ассоциации, которые может вызвать знак (с персонажами мультсериалов, кинофильмов, с названиями передач на телевидении, с другими названиями и обозначениями).

В качестве примера можно привести дело, рассмотренное австралийскими судебными органами, соистцами которого выступили продюсер и автор сценария и персонажей известного многосерийного мультфильма «Семейство Симпсонов». Один из его героев постоянно употребляет пиво «Duff» (название, придуманное сценаристом). После нескольких лет показа мультфильма ответчики без разрешения истцов наладили выпуск пива с таким же названием и в похожей таре, которая отличалась только цветом.

Австралийская судебная практика выделяет следующие необходимые элементы состава деликта ведения дела под чужим именем: наличие у истца определённой репутации, связанной с производством конкретных товаров или оказа-

нием услуг; введение ответчиком в заблуждение потребителей относительно связи его товаров и услуг с товарами и услугами истца; наличие ущерба репутации или иным нематериальным ценностям (goodwill) истца или вероятность его причинения.

Судья установил, что полужаргонный спортивный термин «duff» не имеет никакого отношения к пиву вообще. Будучи употреблённым истцами в наименовании пива, которое пьёт мультипликационный персонаж, термин ассоциируется именно с ним и потому подлежит охране от несанкционированного использования ответчиками. Для определения наличия в действиях ответчиков второго элемента деликта суд использовал материалы маркетингового исследования, проведённого самими ответчиками. Результаты этого исследования оказались выгодны истцам, поскольку они убедили суд в том, что повышенный спрос на пиво связан именно с любовью зрителей к мультипликационному персонажу, постоянно употребляющему его⁸.

Наименование места происхождения товара — это средство индивидуализации, схожее с товарным знаком. Оно индивидуализирует товары, произведённые в определённой местности. Таким наименованием может быть официальное или неофициальное название географического объекта: вода Боржоми, Тульский пряник, Шампанское и т. д.

Не имеет значения, кем произведён товар, как и в случае с товарным знаком, который характеризует товар, изготовленный конкретным лицом, независимо от места его производства. Для товарного знака важен сам правообладатель, а для наименования места происхождения товара значимыми являются человеческий фактор и особые климатические и географические условия.

В соответствии с ч. 2 ст. 1516 ГК РФ не признаётся наименованием места происхождения товара обозначение, хотя и представляющее собой или содержащее наименование географического объекта, но вошедшее во всеобщее употребление как обозначение товара определённого вида, не связанное с местом его производства.

Рассмотрим доменное имя, являющееся согласно ГК РФ средством адресации, тесно связанное со всеми средствами индивидуализации, но в большей степени — с товарными знаками. В проекте части четвёртой ГК РФ доменные имена были указаны в ст. 1225 как результаты интеллектуальной деятельности, но потом были из неё исключены.

Владельцем доменного имени может быть как физическое, так и юридическое лицо. Доменное имя может быть зарегистрировано иностранными лицами. Помимо адресации определённой информации оно может выполнять функцию товарного знака. В отличие от других средств индивидуализации не существует препятствий при регистрации любых имён и названий, тем самым доменные имена могут составить конкуренцию многим обозначениям.

Так или иначе, доменное имя — это действующий объект, право на который возникает с момента регистрации договора у регистратора доменных имён, в роли которого выступает Российский научно-исследовательский институт развития общественных сетей (РосНИИРОС).

Существует проблема, которую необходимо решать на законодательном уровне, — соотношение доменных имён с товарными знаками; также владельцам доменных имён трудно бороться с регистрацией сходных доменов.

Чтобы как-то себя обезопасить, владелец доменного имени может зарегистрировать соответствующий его домену товарный знак, хотя обладание товарным знаком не всегда может предотвратить появление доменного имени в любой другой «зоне» мира.

Владельцы товарного знака не всегда оправдано обладают большим приоритетом, чем владельцы доменных имён.

В последнее время в судебной системе наметились сдвиги в пользу владельцев доменных имён, но всё равно товарные знаки, как «тяжеловесы»⁹ рыночных отношений имеют больший приоритет. Если эту проблему решить в пользу всех обладателей средств индивидуализации и отнести доменное имя к приравненным результатам интеллектуальной деятельности, то на практи-

⁸ Хинц Л. Становится ли пиво вкуснее, если его пьёт кумир? Спор по поводу пива «ДАФФ». Право интеллектуальной собственности. М. 2004. С. 191–193.

⁹ Гаврилов Э. П. О праве на фирменное наименование // Хозяйство и право. 2008. № 10. С. 36.

ке злоупотреблений правом будет меньше.

Особая ситуация складывается с обозначениями, не являющимися средствами индивидуализации.

Логотип — это оригинальное изображение наименования фирмы в полном или сокращенном виде. Он один из элементов имиджа фирмы, служит для идентификации компании, помогая выделить товар различных компаний среди себе подобных. Наличие логотипа, так же как и товарного знака, является гарантией качества товара.

Логотип — это творчески разработанный символ компании, по которому можно определить идею и основную направленность её деятельности.

Будучи результатом творчества, логотип охраняется в качестве объекта авторского права, согласно которому права на произведение искусства принадлежат тому, кто является его создателем. Существует тесная связь между тем, кто заказывал и кто разрабатывал логотип. Главная задача дизайнера и художника — разработать логотип, который бы легко запомнился, выделял компанию, был ей интересен и являлся её фирменным атрибутом. Естественно, возникает необходимость охраны такого атрибута. Главным доказательством принадлежности прав на логотип может быть договор с автором — разработчиком логотипа, в котором прописаны права заказчика и автора и закреплены права на логотип.

На практике к оформлению такого договора очень часто подходят непрофессионально, в результате чего у известной компании с раскрученным логотипом возникают проблемы с дизайнером или художником — разработчиками и изготовителями логотипа.

Следующее обозначение — **фабричная марка**, которую часто используют как синоним товарного знака и торговой марки.

Появление этих обозначений было связано с различием в переводе с французского Парижской конвенции 1883 года «Об охране промышленной собственности»¹⁰.

Слова «Une marque de fabrique ou de commerce» (оригинальный текст Конвенции) в русском тексте переведены как товарный знак. Вместе с тем буквально они могут быть переведены и как фабричная или торговая марка. То есть во французском языке нет термина товарный знак. В универсальном английском языке есть словосочетание «trade mark», которое англо-русские словари переводят и как фабричную марку¹¹, и как отличительный знак¹², и как товарный знак¹³. Даже знаменитая Британика¹⁴ определяет «trade mark» как «знак или символ, отличающий товары одного производителя или продавца от всех других»¹⁵.

В российской истории были закреплены понятия производственная марка и торговая марка, действовавшие наряду с товарными знаками.

Торговая марка (marque de commerce) — средство индивидуализации деятельности конкретного торгового предприятия.

Производственная марка — клеймо (штамп), проставляемое на изделиях, которые выпускают предприятия, или на их упаковке в целях индивидуализации изготовителя. Она должна содержать полное или сокращённое наименование изготовителя, его местонахождение, сведения о качестве товара, сорте, цене, стандарте, технических условиях и некоторые другие сведения¹⁶.

На современном этапе развития рыночных отношений понятие торговая марка используется маркетологами.

Производственная и торговая марки не могут быть зарегистрированы и не подлежат охране как товарные знаки.

Став успешными, торговая марка или товарный знак становятся **брендом**.

¹⁰ Внешнеэкономическая деятельность: международное частное право и российское законодательство. Сборник нормативных документов / Сост. и вступ. ст.: Ерпырева Н. Ю. М.: Манускрипт, 1997. С. 423–457.

¹¹ Новый большой англо-русский словарь в 3-х томах / Под ред. Ю. Д. Аперсяна, Э. М. Лярникова, А. В. Петровой. М.: Русский язык, 1998. С. 341.

¹² Там же. С. 341.

¹³ Англо-русский экономический словарь / Под ред. И. Ф. Ждановой, Э. Л. Вартуниан. М.: Русский язык, 2000. С. 362.

¹⁴ The New Encyclopaedia Britannica in 30 volumes. Volume 18. С. 487.

¹⁵ Решетникова А. А. Гражданско-правовой режим средств индивидуализации субъектов предпринимательской деятельности и производимой ими продукции (товаров, работ, услуг): Дисс. ... канд. юрид. наук. М., 2005. С. 100–105.

¹⁶ Большой юридический словарь / Под ред. А. Я. Сухарева, В. Д. Зорькина, В. Е. Крутских. М.: ИНФРА-М, 1999. С. 354.

Бренд — тоже скорее экономический, маркетинговый термин. Его понятие гораздо шире, узнаваемыми становятся производитель и продукция, выпускаемая под определённым брендом. Некоторые маркетологи и экономисты называют бренд раскрученной торговой маркой.

Но в соответствии с российским законодательством правовая охрана предоставляется не торговым и производственным маркам и не брендам, а товарным знакам и знакам обслуживания.

В настоящее время в делении товарного знака на торговую и производственную марки нет необходимости, т. к. все эти символы и обозначения стали синонимами товарного знака и знака

обслуживания, что подтверждается как российским, так и зарубежным законодательством.

Каждое средство индивидуализации обладает собственными специфическими свойствами, присущими тому или иному виду.

Отличительные особенности каждого вида индивидуализируют обозначение и в то же время выделяют общие признаки.

Таким образом, средства индивидуализации — это разновидность результатов интеллектуальной деятельности, приравненных к объектам промышленной собственности, которые идентифицируют юридических и физических лиц, производимые ими товары и оказываемые услуги в целях повышения их качества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Англо-русский экономический словарь / Под ред. И. Ф. Ждановой, Э. Л. Вартунян. – М.: Русский язык, 2000. – 880 с.
2. Большой юридический словарь / Под ред. А. Я. Сухарева, В. Д. Зорькина, В. Е. Крутских. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 790 с.
3. Внешнеэкономическая деятельность: международное частное право и российское законодательство. Сборник нормативных документов / Сост. и вступ. ст.: Ерпырева Н. Ю. М.: Манускрипт, 1997. – 888 с.
4. *Калятин В. О.* Комментарий главы 76 части четвёртой Гражданского кодекса РФ // *Хозяйство и право.* – 2008. – № 4.
5. Новый большой англо-русский словарь в 3-х томах / Под ред. Ю. Д. Аперсяна, Э. М. Лярникова., А. В. Петровой. – М.: Русский язык, 1998. – 832 с.
6. *Решетникова А. А.* Гражданско-правовой режим средств индивидуализации субъектов предпринимательской деятельности и производимой ими продукции (товаров, работ, услуг): Дисс. ... канд. юрид. наук. – М., 2005. – 201 с.
7. *Хинц Л.* Становится ли пиво вкуснее, если его пьёт кумир? Спор по поводу пива «ДАФФ». Право интеллектуальной собственности. Сборник научных трудов / Отв. ред. Афанасьева Е. Г. – М.: РАН ИНИОН. Центр социальных науч.-инфор. исслед. Отдел правоповедения, 2004. – 204 с.
8. The New Encyclopaedia Britannica in 30 volumes. Volume 18.



ПРОБЛЕМЫ И СУЖДЕНИЯ

УДК 366.5:368(045)

Л. А. ОРЛАНЮК-МАЛИЦКАЯ
L. A. ORLANIOUK-MALITSKAYA

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ГАРАНТИЙ ЗАЩИТЫ ИНТЕРЕСОВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ СТРАХОВЫХ УСЛУГ¹

CREATION ISSUES OF GUARANTEE SYSTEM FOR PROTECTION OF INSURANCE CONSUMERS' INTERESTS

Аннотация: статья посвящена анализу системы защиты интересов потребителей страховой услуги на трех уровнях: страховая компания, саморегулируемые организации страховщиков, национальный рынок. Автор рассматривает риски участников страхового рынка, обусловленные механизмом гарантирования, и формулирует научные и практические проблемы формирования системы защиты интересов потребителя страховой услуги.

Ключевые слова: система защиты интересов потребителей страховых услуг; механизм гарантирования; риски гарантийных фондов; саморегулируемые организации страховщиков.

Abstract: there are analysis of the system for protects custom's interests on insurance market in three levels: companies, insurance pools, national market. Author considers risks of insurance market's members, are connected with mechanisms guaranties. In article the scientific and practical problems in development the system of guarantees is given.

Key words: system for protects custom's interests on insurance market; mechanisms guaranties; risks of guarantee funds; self-regulating units of insurer.

Одной из важнейших проблем развития национального страхового рынка России является защита интересов потребителей страховых услуг. По оценке В. Ю. Балакиревой (департамент финансовой политики Минфина России), «все ключевые законодательные инициативы Правительства РФ в страховом секторе финансового рынка в 2012 г. так или иначе связаны с задачей усиления защиты интересов страхователей»². Отношения по защите экономических интересов потребителей страховой услуги — сложная система, которая имеет экономические и социальные аспекты, объединяет участников страхового рынка на всех уровнях (микро, мезо, макро), государственный аппарат, общественные организации.

Следует отметить, что современная система гарантий защиты интересов страхователей в России начала формироваться с 90-х годов XX в., с изменением парадигмы экономического развития. Становление системы происходило в значительной мере эмпирически, при этом заметное влияние на нее оказали такие факторы, как культурно-историческое наследие страны, психологические установки потребителей страховой услуги, опыт стран с развитым рынком. В настоящее время формирование системы гарантий защиты интересов потребителя не завершено.

Страховая защита традиционно определяется как экономическая категория, однако она имеет

¹ Статья подготовлена в рамках разработки научно-исследовательской темы «Защита интересов потребителей страховых услуг путем внедрения систем гарантий в России: экономические механизмы и нормативно-правовая база». М.: Финансовый университет при Правительстве РФ, 2011.

² Интерфакс-АФИ. 2012. 19 янв.

Таблица 1. Группировка интересов страхователей

Интересы	Реализация
Приобретение страховой защиты	- страховое покрытие, оптимальное для данного страхователя; - цена, адекватная рыночной ситуации и учитывающая индивидуальный риск; - наличие дополнительных (юридических, управление риском, сервисных) услуг; - уровень обслуживания
Выплаты страхового возмещения	- соответствие величины выплаты понесенному ущербу; - сроки выплаты; - документооборот («бюрократическая составляющая»); - наличие при необходимости юридической защиты или другой поддержки со стороны страховщика

заметные социальную и психологическую составляющие. Интересы страхователя, реализуемые в процессе потребления страховой защиты, как и любого другого товара, связаны, прежде всего, с потенциальной опасностью (вероятность наступления и ожидаемый ущерб), с одной стороны, и ценой страховой защиты — с другой. При этом индивидуальная ценность услуги связана с риском и потребностью в страховой защите, а функциональная ценность услуги обусловлена соотношением «цена → страховая программа» и качеством услуги.

Отсюда вытекают два приоритетных направления гарантирования интересов страхователей: гарантия страховой выплаты и гарантия соблюдения интересов страхователя при определении адекватной покрытию цены. При этом если невыплата возмещения (неисполнение обязательств страховщиком) очевидны, то соответствие цены страховому покрытию не всегда понятно страхователю. Необходимо отметить также тот факт, что аспект выплат затрагивает только пострадавших участников рынка, а ценовой аспект проблемы затрагивает всех страхователей, что повышает его значимость.

В общем виде интересы страхователей, связанные с приобретением страховой защиты и выплатой страхового возмещения представлены в табл. 1.

Сложность и многоаспектность отношений, возникающих при предоставлении страховой услуги, требует системного подхода к их исследованию. Как показали результаты исследова-

ния, научному анализу системы защиты интересов страхователей до настоящего времени не уделяется достаточного внимания, следствием чего является несформированность ряда базовых понятий в этой сфере. Применение системного подхода показывает, что:

- не определена природа и целевая функция системы защиты интересов страхователей;
- не установлены объект и субъект управления;
- необходим анализ реализации свойств системы;
- не определена стадия развития системы и ее составляющих.

В исследовательских целях организационные системы обычно делят на классы по целям системы. Система защиты интересов страхователей рассматривается как бизнес-система. «Бизнес-система — это организационная система, удовлетворяющая требование внешней среды с целью получения выгоды. Понятие выгоды может заключаться в получении коммерческой прибыли, возможности доступа к ресурсам внешней среды с целью увеличения своего совокупного ресурса, или в получении дополнительных возможностей для изменения своего состояния»³. Представляется, что общественно значимой выгодой функционирования этой системы защиты интересов страхователей является рост доверия страхователя к страховой системе, что в свою очередь усиливает воздействие страхования на экономику, социальную сферу (см. рис. 1).

³ Тысленко А. Г. Бизнес-системы. Теория и практика. М.: Альфа-Пресс, 2008. С. 43.



Рисунок 1. Значение роста доверия страхователей для национальной экономики

Экономические отношения по защите интересов страхователей являются объектом управления. Определить управляющий субъект так однозначно не представляется возможным, поскольку система защиты интересов страхователей охватывает всех участников страхового рынка, госструктуры, общественные организации. Отсутствие четко определенного управляющего субъекта делает весьма проблематичным обеспечение реального функционирования каналов прямой и обратной связи, соответственно, эффективность системы защиты интересов страхователя также под вопросом.

Реализация свойств системы защиты интересов потребителей страховой услуги является ее важной характеристикой. В процессе исследования была получена экспертная оценка про-

явления свойств, присущих системе защиты интересов страхователей в России, по 10-балльной шкале (см. табл. 2). Отсюда следует, что «критическими точками» функционирования системы защиты интересов страхователей в России являются ее недостаточная чувствительность к изменениям среды и быстроедействие, развитию которых должно быть уделено основное внимание.

Важным с теоретических позиций и в качестве базы для разработки предложений по совершенствованию системы защиты интересов потребителей страховой услуги является определение стадии формирования системы. Принятое в экономической науке понятие о стадиях организации любой системы представлено ниже (см. рис. 2):

Таблица 2. Экспертная оценка свойств системы защиты интересов страхователей в России

Свойства организационной системы	Оценка ⁴
эмерджентность (интегративность)	4
энтропия	7
целостность	5
целенаправленность	5
сложность	4
устойчивость	4
чувствительность	2
робастность ⁵	6
быстродействие	3
актуальность	6

⁴ Опрос экспертов и обобщение результатов осуществлены в процессе исследования.

⁵ Робастность — способность системы обладать неким простым набором требуемых качеств, несмотря на существенную неопределенность характеристик ее элементов или параметров реализуемого ею процесса. См. Тысленко А. Г. Указ. соч. С. 28.

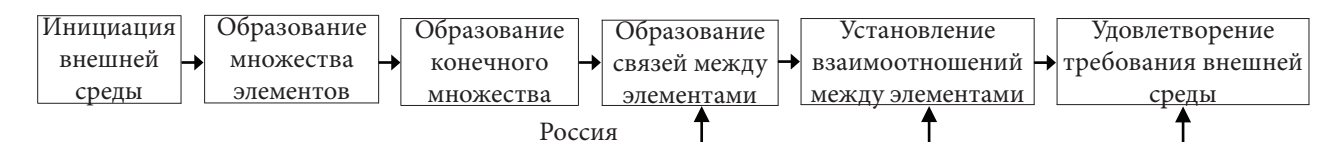


Рисунок 2. Стадии организации системы гарантий защиты интересов страхователей в России

Система гарантий интересов страхователей в целом прошла в России первые стадии развития и в настоящее время находится на этапе формирования связей и взаимоотношений между элементами системы, направленными на достижение соответствия требованиям внешней среды. В то же время в разных сферах экономики и страхового бизнеса система гарантий находится на различных стадиях развития. При этом существующие компоненты системы гарантий в современной рыночной ситуации имеют разнонаправленное воздействие на защиту интересов страхователя.

Структура системы защиты интересов потребителя страховой услуги в целом соответствует структуре национальной экономики и имеет три уровня организации — микро, мезо и макро (см. табл. 3).

На микроуровне система гарантий защиты интересов страхователя имеет нормативно-правовую и финансовую составляющие и включает в себя:

- законодательные требования к величине уставного капитала;
- регламентируемые Минфином России ме-

тодики формирования и правила размещения страховых резервов;

- контроль за тарифной политикой страховой компании и правилами страхования стадии лицензирования;

- возможность приобретения страховщиком перестраховочной защиты на национальном и международном перестраховочном рынке.

На мезоуровне гарантирование интересов страхователей реализуется в основном объединениями страховщиков и страхователей путем использования финансового механизма (см. рис. 3).

Саморегулируемые организации (СРО) участников страхового рынка играют все более заметную роль в защите интересов страхователей не только в странах с развитым рынком, но и в России. На российском страховом рынке сложилась развернутая система саморегулируемых организаций, охватывающих различные сферы страхового бизнеса. При этом одна и та же страховая компания может одновременно входить в несколько организаций (пулы, «продуктовые» СРО, территориальные союзы), что способствует формированию национального рынка как целостного экономического образования.

Таблица 3. Субъекты системы гарантирования защиты интересов страхователей в аспекте уровня экономического анализа

Уровень	Субъект	Механизм защиты
Микро	Страховщик, посредники	- капитал компании; - страховые резервы; - перестрахование
Мезо	Объединения страховщиков и объединения страхователей	- создание гарантийных фондов; - третейские суды; - контроль за качеством услуги
Макро	Государство	- нормативно-правовая база защиты; - гарантирование; - дотации; - контроль за платежеспособностью
Все три уровня	Инфраструктура страхового рынка	Специальные механизмы гарантий для страхователей не предусмотрены

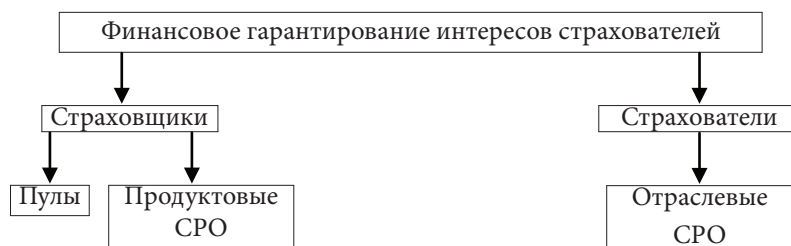


Рисунок 3. Субъекты, осуществляющие гарантирование интересов страхователей финансовыми методами

Введение ряда видов страхования, имеющих не только высокую социальную значимость, но также и высокий риск для платежеспособности страховщика, потребовало дополнительных инструментов гарантирования финансовой устойчивости страховщика и выплат страхователям, в связи с чем начали формироваться «продуктовые» СРО, использующие такой механизм, как гарантийные фонды выплат. Этот механизм в России развивается более активно, чем за рубежом. Так, только в декабре 2011 — феврале 2012 гг. рассматривались вопросы создания целого ряда гарантий. ФСФР России предлагает создать гарантийные фонды по массовым видам добровольного страхования, прежде всего — по автокаско. Эти фонды планируется создать при объединениях страховщиков, а гарантийный фонд по автокаско — при Российском союзе автостраховщиков (РСА)⁶. Реализуя поручение Президента РФ Д. Медведева о развитии страхования жизни, Ассоциация страховщиков жизни предполагает создание гарантийного фонда на взаимной основе по исполнению обязательств за компании, у которых отозвана лицензия⁷. Комитет Госдумы по экономической политике рассматривает вопрос о повышении финансовых гарантий туроператоров, в том числе предлагается учредить стабфонд помощи туристам, который даст возможность обеспечивать немедленные выплаты туристам⁸. Не менее 5% в структуре тарифа сельскохозяйственного страхования будет направляться на формирование гарантийных фондов при национальном объединении аграрных страховщиков. Эти факты подтверждают, что гарантийные фонды становятся основным механизмом защиты интересов страхователя.

С нашей точки зрения, повышенная потребность в формировании гарантийных фондов в России обусловлена следующим.

1. Российский страховой рынок развивается в основном за счет обязательных видов страхования. Не рассматривая здесь экономические, юридические и этико-психологические аспекты проблемы, отметим, что принуждение в силу закона к заключению договора страхования обязывает обеспечить достойное качество этой услуги, т. е. гарантировать выплату при наступлении страхового события. Необходим гарант исполнения обязательств, которые страховщик выполнить не может по объективным причинам, в том числе в силу реализации рыночного риска и неплатежеспособности.

2. Выплаты по добровольным видам страхования, имеющим особую социальную значимость (страхование пенсий, некоторые виды страхования ответственности) также не могут быть поставлены в зависимость от финансового состояния страховой компании, а иные гаранты отсутствуют. Гарантии выплат объективно необходимы, и данному этапу развития страхового рынка соответствует механизм гарантийных фондов СРО.

Европейский опыт показал высокую эффективность использования гарантийных фондов как механизма защиты страховщиков от повышенного риска, что обеспечивает своевременную выплату возмещения. Объединения страховщиков, формирующие гарантийные фонды, вначале создавались на добровольной основе, затем национальные регуляторы начали требовать создания таких фондов для страховщиков, проводящих высокорисковые виды страхования. В 14 из 27 стран — членов Евросоюза созданы страховые

⁶ См.: Агентство страховых новостей. 2012. 24 янв.

⁷ См.: Интерфакс-АФИ. 2011. 16 дек.

⁸ См.: Интерфакс-АФИ. 2012. 09 фев.

гарантийные фонды, которые предполагают защиту страхователя в случае неплатежеспособности страхового общества⁹.

Опыт создания подобных фондов существует в России, Казахстане и Грузии, где они созданы в целях гарантирования выплат по обязательному страхованию. Причем в России гарантийные фонды создаются в наиболее массовых и рискованных видах страхования, а в Казахстане — по всем видам обязательного страхования.

Различия между существующими в упомянутых странах Европейского союза страховыми гарантийными схемами значительны, тем не менее, опыт использования этих схем дает возможность очертить круг проблем, с которыми сталкиваются СРО.

Первая проблема — это проблема равных возможностей потребителя услуги (в данном случае — страховой), которая проявляется в заведомо разном уровне защищенности потребителей услуги компаний, имеющих гарантийный фонд, и компаний, не имеющих такого фонда. Европейское законодательство не требует от хозяйствующих субъектов информировать потребителей о своем участии в подобных гарантийных фондах, вследствие чего потребители не могут точно оценить качество предлагаемого им продукта (услуги) из-за нарушенного права на информацию.

Еще одна проблема, обусловленная введением гарантийных фондов, — конкурентное равенство компаний, участвующих в гарантийных фондах и не участвующих в них:

1. Создание гарантийных фондов означает для компании дополнительные расходы, которые компенсируются за счет цены на продукцию, что ухудшает конкурентные позиции производителя по сравнению с тем, который не защищен гарантийным фондом. Возможна ситуация, когда плохо управляемые и недобросовестные компании будут финансироваться за счет компаний лучше управляемых, при этом банкротство одной компании приведет к финансовым затруднениям для других компаний из-за необходимости финансировать последствия этого банкротства.

2. Гарантийный фонд может оказаться стимулом для необоснованного приема обязательств по

крупным рискам, что увеличивает вероятность наступления неплатежеспособности страховщика. Существование гарантийного фонда может также оказаться стимулом для ценового демпинга, непродуманных рыночных стратегий. Проблема защиты гарантийных фондов от подобных стратегий является в настоящее время для России довольно острой. Так, Российский союз автостраховщиков эмпирическим путем пытается создать механизм, ограничивающий такую возможность.

Обобщив изложенное, отметим, что формирование гарантийных фондов СРО влечет за собой для компаний-участников серьезные риски, которым в специальной литературе уделяется недостаточно внимания. Применительно к российской практике это, как отмечалось выше, риск ухудшения конкурентных позиций; риск финансирования слабых компаний за счет сильных; неоправданный рыночный риск в расчете на поддержку за счет гарантийного фонда. Эти три группы рисков влияют на страховой бизнес и, опосредованно, на качество страховой услуги для потребителя (см. табл. 4).

Отсюда следует двойственное влияние СРО на систему гарантий защиты потребителя страховой услуги. С одной стороны, СРО повышает уровень защищенности потребителя страховой услуги, формируя гарантийный фонд; с другой — провоцирует ряд рисков, которые настигают потребителя страховой услуги через ухудшение конкурентной ситуации. Каждый из приведенных выше рисков формируется под влиянием значительного числа факторов, поддающихся и не поддающихся корректировке. Эти риски необходимо идентифицировать, разработать механизмы их оценки и оптимизации.

Необходимо отметить, что, помимо рисков для страховщиков — участников СРО (гарантийных фондов) и потребителей страховой услуги, формирование СРО может провоцировать макрориски, актуальные для страхового рынка: лоббирование интересов своих участников; превращение членства в СРО во «входной билет» на рынок; «двойное» регулирование для участников. В целом эти риски ухудшают конкурентную ситуацию на страховом рынке.

⁹ См.: Конкурентоспособность страховых компаний в России и Болгарии в условиях интеграции страховых рынков: Монография / Под ред. проф. Л. А. Орланюк-Малицкой, проф. Б. Илиева. М.: Финакадемия, Хозяйственная академия им. Д. А. Ценова, 2010. 192 с.

Таблица 4. Влияние рисков участников гарантийных фондов на потребителя страховой услуги

Риск участника гарантийного фонда	Механизм управления риском	Влияние на потребителя
Риск ухудшения конкурентных позиций страховщика (удорожание услуги)	Ограничение величины взноса, направленного в гарантийный фонд	Рост стоимости услуги
Риск финансирования слабых компаний за счет сильных	Регулирование потенциального числа заключенных договоров на основе оценки платежеспособности (в России — только РСА)	- снижение вероятности заключения договоров с недобросовестным или неплатежеспособным страховщиком; - повышение прозрачности рынка
Неоправданный рыночный риск (моральный риск менеджмента)	Ограничение суммы выплат из гарантийного фонда	Вероятность неосуществления страховой выплаты

Следовательно, для обеспечения полноценной защиты страхователей в рамках СРО недостаточно сформировать гарантийный фонд, необходимо также управлять его рисками и рисками СРО, участников СРО и потребителей страховой услуги, на которых он влияет. Идентификация этих рисков, их оценка и разработка методов управления являются серьезными научно-практическими проблемами.

На макроуровне система гарантий защиты интересов потребителей гармонично объединяет все три основных метода защиты: нормативный, организационный и финансовый, но превалирует, безусловно, нормативно-правовой. Большую роль играет также организация контроля за соблюдением интересов страхователей другими участниками рынка. Сфера применения финансового механизма на макроуровне не столь широка, тем не менее, он используется для защиты интересов страхователей в социально значимых отраслях и сферах экономики, обеспечивающих безопасность страны. Финансовое гарантирование защиты интересов потребителя страховой услуги осуществляется в основном в форме государственных гарантий.

Системы государственных гарантий реализованы в Российской Федерации в общем виде по двум направлениям:

- государство действует в качестве страховщика «последней инстанции», гарантирующего поддержку страховщикам в случае недостаточности средств последних для полной компенсации ущерба;

- государственные гарантии выступают в ка-

честве звеньев системы государственной поддержки значимых сфер российской экономики.

В качестве страховщика «последней инстанции» российское государство предоставляет гарантии по обязательствам страхования военных рисков, рисков угона и других подобных рисков ответственности авиаперевозчиков перед третьими лицами, а также при возникновении ответственности за ядерный ущерб и при гарантировании финансовой устойчивости системы социального страхования агентства по экспортным кредитам. Предполагается также использование подобной модели в деятельности при функционировании Российского антитеррористического страхового пула (РАТСП).

В мировой практике государственная поддержка страховщиков направлена, прежде всего, на защиту интересов потребителей страховых услуг путем ограничения максимальных выплат по тем видам страхования, реализация страховых случаев по которым может привести к существенному ухудшению их финансового состояния, вплоть до банкротства. При этом государство гарантирует полное возмещение ущерба субсидиарно выплатам страховых организаций. В России механизм предоставления и использования средств этих гарантий пока не реализован. Предоставление некоторых гарантий имеет декларативный характер (государственные гарантии авиаперевозчикам, гарантия возмещения ядерного ущерба), что не позволяет оценить их эффективность.

В качестве примера государственных гарантий как элементов системы государствен-

ной поддержки отдельных значимых отраслей экономики можно привести государственную поддержку сельхозпроизводителей. Стратегическая цель — защитить с помощью страхования государственные инвестиции, освободить бюджет от необходимости тратить средства на компенсацию ущерба от погодных катастроф и, в конечном счете, использовать поддержку страхования в сельском хозяйстве как один из эффективных способов развития сельскохозяйственного производства.

Анализ системы гарантий защиты интересов страхователей на макроуровне позволяет выделить две сферы, в которых обеспечению интересов страхователя до настоящего времени не уделяется должного внимания.

Во-первых, речь идет об инфраструктуре страхового рынка, которая в основном влияет на качество страховой услуги и ее цену опосредовано, через страховщика. Тем не менее в странах с развитым рынком она в значительной мере определяет предпочтения страхователя (рейтинговые агентства, страховой аудит, специализированная пресса) и его информированность (различные структуры, обобщающие информацию о риске и прогнозирующие рискованную ситуацию). Ответственность этих структур перед страхователем в России и их влияние на качество страховой защиты, а также вред, который они могут нанести, пока не определены.

Вторая проблема обусловлена глобализационными процессами. В условиях глобализации активизируется потребность в защите страхователя на мегауровне. Гарантирование выплат

обеспечивается частично путем международного перестрахования, однако есть аспекты интересов страхователей, которые выходят за рамки перестрахования и требуют иных гарантий: полнота информации, качество обслуживания и т. д. Угрозы интересам страхователей, обусловленные включением национального страхового рынка в мировой, требуют идентификации.

Следует отметить, что на международном уровне этой проблеме придается большое значение. В Евросоюзе формирование механизма защиты интересов страхователей основано на создании соответствующей нормативно-правовой базы. Юридический механизм защиты прав потребителей страховых услуг на межгосударственном уровне объединяет в себе ряд элементов: регулирование свободы перемещения услуг, взаимодействие надзорных органов, взаимодействие органов саморегулирования. В частности, в Евросоюзе защита прав потребителей страховых услуг базируется, прежде всего, на основополагающих директивах в области торговли услугами и в области страхования. Также существует целый ряд директив, непосредственно касающихся прав потребителей страховых услуг.

В России нормативно-правовая база гарантирования интересов страхователей только начинает формироваться — соответственно, целостная система гарантий интересов российского страхователя на мегауровне пока не сложилась. Систему уровней и методов гарантирования интересов потребителя страховой услуги в целом можно представить следующим образом (см. табл. 5):

Таблица 5. Матрица уровней и методов в системе гарантий защиты интересов страхователей

Уровни	Методы		
	Юридический	Организационный	Финансовый
Микро	Нормативно-правовая база России	- внутренний контроль; - надзор	- капитал; - страховые резервы; - оптимальный тариф; - перестрахование
Мезо	Нормативно-правовая база России	СРО, в т. ч. союзы, пулы	- гарантийные фонды; - перестрахование
Макро	Законодательное нормотворчество	Организация надзора	- дотации; - компенсации
Мега	Межгосударственная нормативно-правовая база	Международные объединения органов надзора	- межгосударственные гарантии; - перестрахование

Сложившаяся в России система гарантий защиты интересов страхователей охватывает все уровни страхового рынка, однако существуют следующие пробелы:

1. Система ориентирована на гарантии страховой выплаты, в то время как в странах с развитым рынком — на качество страховой услуги. Понятие качества страховой услуги гораздо шире, чем только обеспечение выплаты. Оно предполагает адекватность цены риску, учет интересов клиента при составлении условий договора, документооборота, комплексность услуги и т. д.

2. В рамках системы гарантий защиты интересов страхователей в России функционирует ограниченное число участников, в основном это страховщик (от страховой компании до пула, СРО) и государственные структуры (Минфин России, надзорные органы, Минсельхоз России и др.). В то же время в зарубежной практике перечень участников системы гарантирования защиты интересов страхователей значительно шире. В нее входят СРО страхователей, рейтинговые агентства, представители инфраструктуры страхового рынка, третейские суды и др. Случаи нарушения прав страхователей широко освещаются в СМИ. Все это кардинально отличается от отечественной практики, когда страхователь остается в ситуации нарушения интересов один на один со страховщиком или с незаинтересованными в решении вопроса чиновниками.

3. Российский страхователь гораздо сильнее, чем зарубежный, ощущает асимметрию информации. Несмотря на принцип публичности, применяемый в отношении страховщиков, и публикацию ими отчетов о финансовом

состоянии компании, только незначительная часть страхователей в состоянии реально оценить надежность страховщика. Денежные потоки страховщика весьма сложны, активы ответственности разделены с перестраховщиками; финансовый результат страховых операций и прибыль рассчитываются по отличной от других отраслей методике, есть специфика в бухгалтерском учете — только специально подготовленный, квалифицированный аналитик может реально оценить финансовое состояние страховщика. В странах с развитым рынком этот информационный разрыв компенсирует значительное число рейтинговых агентств. В России обладает известностью только одно рейтинговое агентство, которое финансируется в основном страховщиками.

4. Страхователь как носитель интересов, требующих гарантирования, должен их осознавать, знать свои права и обязанности. Для этого он должен понимать сущность страховых отношений как солидарной раскладки ущерба, иметь общее представление о движении средств страховой компании, нормативно-правовой базе страхования, правилах страхования, страховых тарифах как цене страховой услуги. Следовательно, страхователя необходимо учить, что будет способствовать повышению общей финансовой грамотности населения. Задача подготовки страхователей является, на наш взгляд, одной из приоритетных и при своей реализации может оказать серьезное положительное влияние на развитие не только страхового, но и национального рынка в целом, в том числе его инвестиционного потенциала.

ЛИТЕРАТУРА

1. Защита интересов потребителей страховых услуг путем внедрения систем гарантий в России: экономические механизмы и нормативно-правовая база / Науч. рук. Л. А. Орланюк-Малицкая; испол. Т. А. Касторнова, Т. А. Плахова, К. И. Третьяков. – М.: Финансовый университет, 2011.
2. Конкуренентоспособность страховых компаний в России и Болгарии в условиях интеграции страховых рынков: Монография / под ред. проф. Л. А. Орланюк-Малицкой, проф. Б. Илиева. – М.: Финакадемия, Хозяйственная академия им. Д. А. Ценова, 2010. – 192 с.
3. Тысленко А. Г. Бизнес-системы. Теория и практика / А. Г. Тысленко. – М.: Альфа-Пресс, 2008.



НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЕ МЕРОПРИЯТИЯ

УДК 368(045)
К43

Н. В. КИРИЛЛОВА
N. V. KIRILLOVA

КОНЬШИНСКИЕ ЧТЕНИЯ: ТРАДИЦИИ И СОВРЕМЕННОСТЬ

KONSHIN'S READINGS: TRADITIONS AND MODERNITY

Аннотация: в статье дается обзор Коньшинских чтений, традиционно проводимых кафедрой «Страховое дело» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. Чтения ежегодно объединяют ученых, представителей органов страхового надзора, ведущих практикующих страховщиков, преподавателей, студентов. К публичным обсуждениям предлагаются актуальные проблемы науки, практики, образования, решение которых необходимо для развития страхования в нашей стране. В этом году тема чтений — «Защита интересов участников страхового рынка в условиях интеграции».

Ключевые слова: страховой рынок; интеграция; защита интересов участников страхового рынка; Коньшинские чтения 2012.

Abstract: the article considers review by Konshin's readings, which the department "Insurance Business" by Financial University under the Government of the Russian Federation spends each year. Readings integrates scientists, representatives of Insurance Supervisors, the leading practitioners of insurers, educators and students. There are actual problems of science, practice, education, necessary for the development of insurance in our country. This year the theme of the readings — «Protecting the interests of the participants of the insurance market in terms of integration.»

Key words: insurance market; integration; protecting the interests of the participants of the insurance market; Konshin's readings 2012.

Коньшинские чтения 2012, традиционно проводимые кафедрой «Страховое дело» в апреле каждого года¹, в этот раз были посвящены теме «Защита интересов участников страхового рынка России в условиях интеграции».

Пленарное заседание открыла **заведующая кафедрой «Страховое дело», д. э. н. Л. А. Орланюк-Малицкая**, поприветствовав участников конференции.

«Традиции российской страховой научной школы, многие начинания зарождались и поддерживаются в Финансовом университете, кафедра «Страховое дело» которого является, можно сказать, лицом и флагом российского страхования», — так началось выступление **д. э. н. Е. В. Коломина, председателя Второго**

российского научного общества страховых знаний. Евгений Васильевич подробно осветил вопрос актуальности чтений, необходимости защиты интересов участников страхования, основные проблемы и перспективы интеграции российского рынка в международный. Все ли западные продукты подходят нам? Нужен ли буквальный перевод западных правил страхования? Будут ли зарубежные страховщики относиться к российским клиентам, как к своим? Как будет функционировать российский страховой капитал? Как поведут себя брокеры? Что делать с низкой страховой культурой? Как поведут себя тарифы? С удовольствием ли возьмется запад за наше ОСАГО и жизнь? Такие вопросы рассмотрел в своем выступлении **Е. В. Коломин.**

¹ Памяти проф. Ф. В. Коньшина

Расул Хубиев, студент С 4-1: «Хочу выразить благодарность организаторам конференции и докладчикам. Каждое выступление было интересным, темы актуальными и полезными, так как «защита интересов участников страхового рынка» — защита и наших интересов как будущих страховщиков. На конференции я услышал ответы на все вопросы, которые меня интересовали, доклады позволили представить полную картину предстоящих изменений в связи с вступлением России в ВТО».

Мероприятие было особенно интересно студентам-страховщикам и магистрантам, которые благодаря усилиям учебного центра (спасибо **начальнику управления организации учебного процесса Т. А. Мирошниковой** и сотрудникам) смогли полноценно участвовать в чтениях и вынесли из общения с ведущими профессионалами рынка много полезного.

«Очень приятно выступать в стенах университета и именно на этих чтениях, потому что училась по книгам Ф. В. Коньшина, Л. И. Рейтмана, ведущих профессоров университета», — отметила **В. Ю. Балакирева, к. э. н., заместитель директора департамента финансовой политики Минфина России**. Ее доклад «Основные проблемы развития страхового рынка РФ» стал необходимой отправной точкой чтений, затронув практически все острые страховые проблемы сегодняшнего дня. Российский рынок, по мнению Веры Юрьевны, уже интегрирован в мировой и по отдельным параметрам соответствует, а где-то и превосходит европейский. Тем не менее остается множество направлений, где необходимо регулирование и приложение усилий для развития отраслей и видов страхования.

Как урегулировать убытки? Как выровнять законодательство, исключить преференции и выстроить новую инфраструктуру рынка? Как соотносить государственное регулирование с саморегулированием, активизировать субъектов? Страховой рынок нецелесообразно регулировать путем введения обязанности по участию страховщиков в саморегулируемых организациях, считает В. Ю. Балакирева. В обязательных видах страхования созданы профессиональные объединения страховщиков с элементами саморегулирования, осуществляющие компенсационные выплаты потерпевшим в случае банкротства страховщика и

отзыва у него лицензии на осуществление страховой деятельности.

Проходит пора жесткого регулирования условий страхования. Нужны более либеральные подходы, позволяющие оперативно вводить новые условия страхования, изменять действующие, использовать комбинацию различных видов страхования, заключать простые, стандартные, более сложные (с точки зрения восприятия условий) договоры страхования без многочисленных согласований правил страховщиков. При этом важна прозрачность страхового рынка, объективное раскрытие информации о страховых продуктах.

В числе законодательных инициатив — внесение в Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» изменений, предусматривающих повышение ответственности за исполнение обязанностей, в частности, страховыми посредниками, введение системы обязательного внутреннего аудита, ориентированного на оценку рисков страховщика и его подразделений, создание системы актуарного оценивания обязательств страховщиков.

Еще одним важным направлением является совершенствование системы взаимного страхования, которая создана, но, к сожалению, работает недостаточно эффективно.

Одна из наиболее значимых задач — обеспечение защиты прав потребителей. Определение форм защиты потребителей вызывает много дискуссионных вопросов. Это касается и гарантийных фондов, и мер по повышению административной ответственности участников страхового рынка, установлению требований к порядку осуществления страховых выплат (сроки, занижение размеров, основания отказов в выплате и др.), распространению норм Закона РФ от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей» (далее — Закон «О защите прав потребителей») на финансовые услуги.

Важным направлением представляется переориентация деятельности органа страхового надзора по оценке финансового состояния страховщика в зависимости от влияния внутренних и внешних рисков, структуры его портфеля, оценки пруденциальных нормативов; выработке превентивных мер, позволяющих не доводить компании до банкротства. Акту-

альны вопросы передачи и продажи страховых портфелей, в том числе при недостаточности активов для покрытия страховых резервов; упрощения самих процедур передачи портфеля. Необходима модель досудебной процедуры урегулирования споров между страховщиками и потребителями страховых услуг, активизация деятельности комитетов по этике объединений субъектов страхового дела. При этом следует помнить о том, считает В. Ю. Балакирева, что российский страховой рынок наработал свои традиции, он самобытен и не все требования мирового рынка применимы по отношению к нему.

Ксения Полякова, студентка С 4-2: «Вопросы, которые были затронуты на данной конференции, представляются мне интересными, актуальными и точными по отношению к современному состоянию страхового рынка России. Например, исходя из выступления Е. В. Коломина, остро встал вопрос о наличии демпинга на страховом российском рынке, о возможности сравнения отечественного рынка с зарубежными. В. Ю. Балакирева в своем выступлении рассказала о новом законопроекте, который позволит решить одну из сложнейших задач российского страхового рынка — создать внесудебный институт разрешения споров между страхователем и страховой компанией».

Продолжила пленарное заседание А. С. Якубенко, заместитель начальника управления общей правовой практики юридического департамента ОСАО «Ингосстрах» с докладом «Проблемы правового регулирования страхования после вступления России в ВТО». «ВТО не так хороша, но не так уж и плоха, как кажется», — процитировала она на страховой лад «Жизнь» Мопассана. Основными вопросами ее выступления стали ОСАГО, ОПО, ограничение допуска иностранных инвесторов. Подробно А. С. Якубенко остановилась на законодательной базе, регулирующей вступление России в ВТО. Важной является проблема идентификации страхователей в процессе интернет-продаж.

Ю. С. Бугаев, к. э. н., председатель Совета Ассоциации профессиональных страховых брокеров, профессор кафедры «Страховое дело» посвятил доклад роли посредников в за-

щите интересов участников страхового рынка, в числе других вопросов акцентировав внимание на пропаганде страхования как важнейшей задаче брокеров. Также он подробно рассмотрел вопросы допуска и ограничений деятельности брокеров, проблемы страховой культуры, саморегулируемых организаций.

Ксения Полякова, студентка С 4-2: «На данной конференции был затронут важнейший вопрос о повышении требований к непосредственным участникам страхового рынка — брокерам, многие вопросы посреднической деятельности, высказаны предложения по их решению».

Подробную презентацию «Допуск иностранных инвесторов на российский страховой рынок» представил И. Э. Шинкаренко, к. э. н., главный специалист-эксперт отдела регулирования страховой деятельности департамента финансовой политики Минфина России. Совершенно правомерно прозвучал его вопрос: насколько эффективно российские страховщики смогли воспользоваться двадцатью годами благоприятного режима развития отечественного рынка практически в отсутствие зарубежной конкуренции? Хотя, конечно, наш рынок не был изолирован от мирового. Так ли этот рынок привлекателен для зарубежных страховщиков? Также в числе актуальных вопросов — повышение прозрачности, получение российскими компаниями равных прав на мировом рынке.

Керлин Манцаева, студентка С 4-1: «О вступлении России в ВТО понравилась позиция И. Э. Шинкаренко, который считает, что заметных изменений в России после этого вступления не будет».

Не первый раз выступает на наших чтениях А. И. Райлян, к. ю. н., доцент кафедры «Предпринимательское право, гражданский и арбитражный процесс» Финансового университета. В этом году доклад был посвящен теме «Юридическая защита потребителей страховых услуг». Вместе с общим системным изложением проблемы участники оценили практические аспекты — недействительность договоров, территориальные особенности процессов, препятствия страхователям к использованию Закона

«О защите прав потребителей», качество и называние страховых услуг и другие.

27 тысяч жалоб было рассмотрено ФССН и ФСФР России в 2011 году — с этой цифры начала выступление **Т. Ю. Пешкова, заместитель начальника отдела контроля процедур восстановления платежеспособности ФСФР России** в докладе «Защита прав страхователей на отечественном страховом рынке». Грамотность, необходимость разбираться в законодательстве, КАСКО, действие законодательства о банкротстве страховщиков, выявление его ранних признаков, введение временных административных — основные вопросы ее доклада. «Хочется, чтобы наши страховщики подтягивались до уровня зарубежных», — пожелала она профессионалам рынка, присутствующим на конференции, и студентам — его будущему.

Подробно и профессионально представил проект закона о страховании гражданской ответственности перевозчика за причиненный вред пассажирам **С. Н. Закройщиков, начальник управления корпоративного обслуживания ОСАО «Ингосстрах»**. Он остановился на проблемах обществ взаимного страхования, пассажирских перевозок различными видами транспорта, оценил рисковую ситуацию и условия страхования, защиту пассажиров, удачно объединив правовые, финансовые аспекты с практическими примерами и реальными возможностями страховщиков помочь потребителям страховых услуг. Также были рассмотрены проблема соотношения добровольных и обязательных видов страхования на транспорте, требования ЕС, опыт Белоруссии и Казахстана, который обязательно нам должен пригодиться (по оценкам С. Н. Закройщикова, наши ближайшие соседи впереди России соответственно на 9 и 10 лет в этих видах).

Ксения Полякова, студентка С 4-2: «С. Н. Закройщиков в своем замечательном выступлении рассказал о том факте, что на российском страховом рынке происходит закрепление понятия “предварительной выплаты”».

Живой интерес аудитории вызвало выступление заведующего кафедрой «Страхование»

МФПУ «Синергия», к. э. н. В. Б. Гомелли. В выступлении, посвященном казусам страховых договоров он неоднократно спрашивал, читали ли разработчики Л. И. Рейтмана? Знают ли составители правил закон? «Перспективы налогообложения страховой деятельности» — доклад с презентацией **М. В. Романовой, д. э. н., профессора МФПУ «Синергия»** продолжил выступление коллеги.

Керлин Манцаева, студентка С 4-1: «Особенно запоминающимся стало выступление В. Б. Гомелли, поднявшее тему недостаточно точной, непонятной и противоречивой в некоторых аспектах формулировки правил страхования, где страхователям трудно разобраться».

В прениях выступили **С. И. Рыбаков (ООО «Страховой брокер «РИФАМС»)** о последствиях вступления России в ВТО, **А. Букашкина (заместитель генерального директора Generali PPF)** о проблемах личного страхования, **Е. Д. Бальестерос (ведущий специалист ОАО Allianz РОСНО)** о формализации и андеррайтерских стандартах. В чтениях приняли участие коллеги из других университетов и страховых компаний.

Лаура Узденова, студентка С 4-1: «Выступления таких уважаемых людей, как Е. В. Коломин, В. Ю. Балакирева и всех докладчиков чтений открыли много интересных вещей и ответили на вопросы, интересующие будущих молодых специалистов страхового дела. Важно знать, что твоя будущая профессия так необходима, а когда видишь таких профессионалов своего дела, заново открывается желание учиться и стать такими же специалистами. Очень хотелось бы, чтобы подобные мероприятия проходили часто, ведь узнать достоверную информацию из первых рук дается редко, и мы, в свою очередь, должны ценить это и делать правильные выводы».

В заключение Л. А. Орланюк-Малицкая поблагодарила всех участников за интересные чтения, пожелала успехов и дальнейшего развития традиций отечественной научной страховой школы, образования и бизнеса.

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

УДК 330.34.014

О. С. КАШАЕВ
O. S. KASHAYEV

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ БАРЬЕРЫ СОВРЕМЕННОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

INSTITUTIONAL BARRIERS MODERN INNOVATION DEVELOPMENT IN RUSSIA

Аннотация: в статье с помощью экономических методов проанализированы институциональные аспекты, влияющие на развитие инновационной системы; выявлены проблемные участки, для которых характерно сдерживающее влияние институциональной среды и под воздействием которых инновационная деятельность становится неэффективной и даёт сбои; указаны конкретные причины неэффективности.

Ключевые слова: инновационная деятельность; институты; эффективность; управление; финансирование; структурная проблема; экономический рост; политика; денежное предложение; исследование.

Abstract: due to the unfavorable socio-economic situation in Russia, associated with low potential for innovation is required to create the necessary conditions to enable the domestic economy to translate innovative development scenario. In this paper, using economic methods to analyze the institutional aspects that influence the development of the innovation system, identified problem areas, which are characterized by moderating influence of the institutional environment under the influence of which innovation is inefficient and faltering, and the specific causes of inefficiency.

Key words: innovation; institutions; efficiency; management; financing; structural problem; economic growth; policy; money supply; research.

1. Сущность и влияние институтов на национальную инновационную систему

Важнейшей целью Российской Федерации является создание необходимых условий для перехода экономики к инновационному пути развития, к повышению роли науки в предпринимательской и производственной деятельности, и тем самым к повышению качества жизни россиян. В 2009 году в Послании Федеральному Собранию РФ Президент Российской Федерации Д. А. Медведев отметил, что «...мы так и не избавились от примитивной структуры экономики, от унижительной сырьевой зависимости, не переориентировали производство на реальные потребности людей <...> мы должны выйти на такие изменения в законодательстве

и в государственном управлении, которые помогут переходу всей нашей экономики на инновационный характер развития»¹.

Особую роль в переходе экономики на инновационный путь развития играет институциональная обстановка, имеющая конструктивный или деструктивный характер. Её конструктивное влияние способствует инновационному росту экономики и выражается в минимизации транзакционных и трансформационных издержек путём благоприятных, стимулирующих условий для инновационного метода хозяйствования. Деструктивное влияние институциональной обстановки тормозит инновационное развитие, выражаясь в увеличении издержек и в неприспособленности институтов к тенден-

¹Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 12 ноября 2009 г. // Российская газета. 2009. № 214.

циям инновационного развития.

Структура общественных институтов должна быть организована таким образом, чтобы побуждать хозяйствующих субъектов и органы государственного управления действовать в тех направлениях, которые отвечают интересам общества. В свою очередь, общественные интересы, нацеленные на увеличение национального благосостояния, находятся в постоянном поиске наиболее эффективных методов хозяйствования, реализовать которые возможно только на основе инновационного фактора.

В литературе можно встретить несколько различных определений институтов:

- «правила игры», которые структурируют поведение организаций и индивидов в экономике;

- культурные нормы, вера, менталитет;

- организационные структуры (например, финансовые институты — банки, кредитные учреждения);

- применительно к личности или к определённой посту (например, институт президентства);

- равновесие в игре².

К. Манер под институтами понимает «действующую в исторических условиях совокупность социально-экономических правил, над которыми индивиды или группы индивидов в основном не властны, как в краткосрочном, так и в среднесрочном плане»³.

Согласно Норту, институты — это набор правил, процедура соответствий, моральное и этическое поведение индивидуумов в интересах максимизации дохода; это разработанные людьми формальные (законы, конституции) и неформальные (договоры и добровольно принятые кодексы поведения) ограничения, а также факторы принуждения, структурирующие их взаимодействие. Норт также утверждает, что новые институты появляются, когда общество усматривает возможность получения дохода, который не может быть получен в условиях сложившейся институциональной системы⁴.

Иными словами, если производственные факторы предоставляют возможность увели-

чения дохода, а институциональные — этому препятствуют, то возникает необходимость в создании новых институтов. Подобная особенность является характерной чертой современной институциональной среды, для которой свойственно сдерживающее влияние на становление национальной инновационной системы. Сложившаяся тенденция просматривается не в качестве статичного явления, а как усиливающийся фактор, подталкивающий экономику России не к развитию высоких технологий, а к всемерной эксплуатации природных ресурсов. Для решения данной задачи развития необходимо скоординировать все составные части национальной инновационной системы на внедрение высокотехнологичных методов производства в секторах отечественной экономики.

Следует отметить, что центральное место в высокотехнологичной экономике принадлежит инновационным предметам потребления в совокупной доле ВВП, для создания которых необходимы средства производства, основанные также на использовании инноваций. Следовательно, результативность создания инновационной экономики зависит от возможности внедрения инноваций в реальный сектор, независимо от группы производимых продуктов и услуг (средства производства или предметы потребления), т. к. они подчинены одной цели и дополняют друг друга.

По нашему мнению, особенностью проблем институционального характера, препятствующих созданию национальной инновационной системы, является их влияние на протяжении всего периода, определяющего протекание инновационного процесса, и их системный характер. Предложенный системный подход к рассмотрению институциональных проблем позволит очертить специфику воздействия на инновационный процесс; выявить его проблемные участки, в которых инновационная деятельность в настоящее время неэффективна и даёт сбой, а также конкретные причины неэффективности. Поэтому институциональные барьеры в сфере инновационного развития целесообразно классифицировать в соответствии с

² Одицова М. И. Институциональная экономика. М.: Изд. дом Гос. ун-та — Высшей школы экономики, 2009. С. 15.

³ Менар К. Экономика организаций: Пер. с франц. М.: Инфра-М. С. 24.

⁴ Мильнер Б. З., Теория организации: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2000. С. 25–26.

оказываемым воздействием на этап инновационной деятельности. Это очень важно, т. к. каждый этап процесса создания инноваций имеет свой отличительный набор методов, способов и средств реализации. Исходя из определённого автором принципа классификации, объектом воздействия институциональных барьеров может служить:

- конкретный этап в процессе возникновения инновации;
- вся национальная инновационная система, охватывающая все промежуточные этапы возникновения отдельных инновационных решений.

2. Институциональные барьеры на конкретных этапах инновационного процесса

В данном случае речь идёт о препятствиях, которые оказывают непосредственное влияние на определённые этапы периода создания инновационного решения. Упорядочение институциональных трудностей подобного рода обеспечит беспрепятственную эффективную реализацию последовательности детализируемых этапов становления инновации путём стимулирующего воздействия институциональной среды.

Учитывая вышесказанное, полный период возникновения инновации в общем виде должен включать следующие этапы, в соответствии с особенностями их реализации в условиях институциональной неразвитости:

- Формирование идеи, фундаментальные исследования.
- Прикладные исследования.
- Опытно-конструкторские работы.
- Оценка экономической и технической эффективности.
- Закрепление авторского права.
- Разработка бизнес-плана, выбор источников финансирования.
- Коммерческая реализация, освоение и продвижение инновации.

Формирование идеи, фундаментальные исследования. На этом этапе основная трудность заключается в том, что экономические

агенты в недостаточной степени используют возможность повышения уровня конкурентоспособности и приобретения определённых преимуществ перед другими путём целенаправленного внедрения инноваций. Часто это происходит из-за того, что в отечественных компаниях отсутствуют эффективные механизмы опережающего прогнозирования появления новых продуктов и технологий, использования творческого потенциала, правильного управления новыми идеями и инновационным мышлением.

Между тем современные тенденции в развитии инновационных систем подтверждают первостепенную значимость формирования эффективных инновационных идей в качестве запросов бизнес-структур, успешно работающих на рынке. Именно бизнес, исходя из реального видения рынка и его потребностей, должен сформулировать заказ и «разместить» его в университетах (НИИ)⁵. Отсутствие института заказчиков не позволяет вовремя выявить общественный запрос на создание той или иной инновации и тем самым сдерживает развитие инновационной экономики. Пока что генерация идеи под конкретные фундаментальные исследования ведётся спонтанно самими исследователями и разработчиками, в основном использующими в качестве наглядного примера зарубежные достижения⁶.

Прикладные исследования. Как показывает практика, большое количество фундаментальных исследований не имеют перспективы прикладного характера, а также спроса на внутреннем и глобальном рынках. Многие исследовательские труды либо оторваны от современных потребностей рынка и общества, либо носят фрагментарный характер и не связаны между собой, что делает практически невозможным использование их практической эффективности, полезности и значимости⁷. Большинство исследователей в вузах рассчитывают, в первую очередь, на оформление патентов и получение грантов различных бюджетных и внебюджетных фондов, а не на доходы

⁵ Национальный доклад «Инновационное развитие — основа ускоренного роста экономики Российской Федерации». М.: Ассоциация менеджеров, 2006. С. 73–74.

⁶ Гольберт В. В. Структурная модель инновационного процесса // Альманах «Наука. Инновации. Образование». 2008. Вып. 6. С. 212.

⁷ Национальный доклад «Инновационное развитие — основа ускоренного роста экономики Российской Федерации». М.: Ассоциация Менеджеров, 2006. С. 64–65.

от внедрения инноваций⁸, что отодвигает перспективу исследования прикладного характера на второй план. Это связано с высокой долей концентрации научных исследований в государственном секторе. Так, в развитых странах значительная часть научных исследований и разработок выполняется за счёт средств предпринимателей, бизнеса. В России — около 30 % (2007 г.)⁹. В то время как только высокий уровень участия предпринимательского сектора в выполнении исследований способен создать благоприятную основу для процесса коммерциализации результатов научных разработок и их использования в реальном секторе экономики.

Неодинаковые с передовыми странами стартовые позиции России по проведению прикладных исследований связаны с необеспеченностью современным технологическим, диагностическим и исследовательским оборудованием, что не позволяет в достаточной мере реализовать имеющиеся возможности, хотя мы и располагаем высококвалифицированными кадрами и занимаем передовые позиции по ряду направлений¹⁰.

Опытно-конструкторские работы (ОКР). Основные трудности на этом этапе связаны с неразвитостью контрактных отношений, с отсутствием единых стандартов выполнения проектных и конструкторских работ, с высокими накладными расходами и долгими бюрократическими согласованиями¹¹. Так, например, в Гражданском кодексе РФ указывается, что договор на выполнение конструкторских работ, равно как и опытных, и исследовательских, обязывает исполнителя провести их в соответствии с техническим заданием заказчика, в то время как заказчик должен принять работу и провести её оплату в полном размере. Следует отметить, что инновации на этапе опытно-конструкторских работ представляют

собой вероятностный процесс, характеризующийся неопределённостью; процесс, который на ранних стадиях ОКР (техническое предложение, эскизный, технический проекты) имеет различные варианты решений¹², которые могут не удовлетворять требованиям технического задания, а иногда в процессе выполнения ОКР возникает необходимость и в проведении дополнительных исследований.

Оценка экономической и технической эффективности. Важность её определения заключается в установлении инновационности опытно-конструкторского образца для целесообразности реализации дальнейших этапов инновационной деятельности.

На практике плюрализм видов эффекта от реализации инноваций, к которым относятся экономический, научно-технический, социальный и экологический эффекты, не позволяет сформировать адекватную, учитывающую все стороны инновационного процесса методику оценки эффективности реализуемого проекта или продукта¹³. Эти виды находятся в определённом единстве, взаимно влияют друг на друга; часто преобладание одного эффекта негативно отражается на уровне эффективности другого, что требует разработки шкалы предпочтений, охватывающих всю совокупность показателей общественного благосостояния, а также использования экспертных методов оценки.

Сложности в оценке эффективности инноваций на макроуровне связаны с тем, что в результате реализации инновационного проекта происходит быстрое увеличение производительности труда, приводящее к снижению цен в наиболее динамично развивающихся отраслях, следствием чего становится недооценка эффективности их вклада в экономическое развитие. Как констатирует Э. Василевский¹⁴, «НТП в микроэлектронике сопровождается

⁸ Кудряшов А. Опыт и проблемы реализации инновационных проектов в российской химической промышленности [Электронный ресурс]. URL: http://theangelinvestor.ru/market/index.php?ELEMENT_ID=584 (дата обращения: 22.02.2012).

⁹ Калабеков И. Г. Российские реформы в цифрах и фактах. 2-е изд., перераб. и доп. М.: РУСАКИ, 2010. С. 441.

¹⁰ Алфёров Ж. Основа нанотехнологий — фундаментальная наука // Индустрия. 2008. № 4 (1459). С. 11.

¹¹ Ливанов Д., Рогачев М. Инновации: задачи бизнеса // Ведомости. 19.05.2010. № 89 (2607).

¹² Фомин А. Н. Построение механизмов повышения эффективности инвестирования инноваций на этапе опытно-конструкторских работ // Экономика региона. 2007. № 18. Ч. 2.

¹³ Лебедев В. А., Киселёва Л. С. Проблемы оценки экономической эффективности банка [Электронный ресурс]. URL: http://sibac.info/files/2011_06_06_Economy/Lebedev.doc (дата обращения: 22.02.2012).

¹⁴ Василевский Э. Информационные технологии: масштабы и эффективность использования // Мировая экономика и международные отношения. 2006. № 5.

резким снижением стоимости информационных услуг, что крайне затрудняет корректное измерение связанных с этим технологических сдвигов. Корректные измерения в сопоставимых ценах должны были бы показать резкое увеличение доли коммуникационно-информационных услуг в структуре ВВП, а производство средств связи и вычислительной техники заняло бы доминирующее положение в экономической структуре развитых стран. Но официальная статистика США фиксирует снижение объёма производства ЭВМ в начале этого столетия в текущих ценах — с 244 млрд в 2000 г. до 208 млрд долл. в 2003 г., а коммуникационно-оборудования — с 67 млрд до 43,5 млрд долл., что формально привело к снижению доли продукции индустрии информационных технологий с 9,9 до 7,9% ВВП». Из этого следует, что в условиях снижения цены единицы потребительского свойства инновационной продукции использование привычных индексов динамики эффективности производства становится весьма затруднительным.

Закрепление авторского права. Только наличие опытно-конструкторского образца, соответствующего требованиям инновационной эффективности, подлежит закреплению авторского права. Данное условие связано с положениями четвертой части ГК РФ, запрещающими патентовать открытия, научные теории и математические методы. То есть запатентовать можно только те результаты интеллектуальной деятельности в научно-технической сфере (технические решения), которые могут быть применены в промышленности.

На сегодняшний день процедура получения патента сопровождается всевозможными денежными издержками, которые часто являются причиной отказа от закрепления авторского права. Данные издержки связаны с уплатой государственной пошлины и оплатой услуг патентоведа для обеспечения подачи правильно составленной заявки и услуг регистратора, что существенно увеличивает общую стоимость получения патента¹⁵.

По мнению А. Нестеренко, при возникновении прав на объект интеллектуальной собственности у исполнителей — НИИ, вузов или органов государственной власти — не всегда есть возможность его патентного закрепления. Дело в том, что в их штате нет соответствующих специалистов, а привлечение их на договорной основе требует длительных конкурсных процедур. Кроме того, в бюджетной классификации России нет статей расходов, позволяющих направлять средства на патентование объектов интеллектуальной собственности¹⁶.

Процесс закрепления авторского права усложняется и отсутствием определённого механизма трансферта промышленной собственности, созданной на средства государства в сфере НИР, формирующего стимулы (в первую очередь — материальные) для научно-исследовательских организаций её изобретателей к подобного рода деятельности. Отсутствуют также законодательно установленные процедуры распределения прав участников процесса на зависимые изобретения, роялти и прочие выплаты создателям собственности, государственным организациям, где она была создана, бюджету и фирмам, осуществляющим коммерциализацию этой собственности¹⁷.

К сожалению, сегодняшняя институциональная среда устроена таким образом, что даже если прогрессивную инновационную разработку удалось запатентовать с учётом интересов сторон, участвующих в инновационном процессе, то это ещё не гарантирует абсолютного владения всем комплексом прав на новшество.

Разработка бизнес-плана, выбор источников финансирования. Специфической проблемой многих инновационных бизнес-планов, разрабатываемых в настоящее время, является отсутствие заранее определённых потребителей и рынков. Эта неопределённость связана с тем, что инновации либо заменяют или вытесняют существующие технологические процессы, либо порождают и удовлетворяют новые потребности общества. Технология разработки

¹⁵ Гордеева М. Проблемы отечественного изобретательства [Электронный ресурс] // Наука и технологии России. 18.07.07. URL: http://www.strf.ru/material.aspx?CatalogId=221&d_no=12824 (дата обращения: 25.02.2012).

¹⁶ Нестеренко А. Законы тормозят инновации [Электронный ресурс] // Взгляд. URL: <http://vz.ru/economy/2008/5/27/171271.html> (дата обращения: 25.02.2012).

¹⁷ Голиченко О. Г. Российская экономика: проблемы перехода на инновационный путь развития // Россия и современный мир. 2006. № 3 (52). С. 137.

инновационного бизнес-плана также отличается от технологии разработки традиционного тем, что требует более подробного описания нового продукта, убедительной аргументации в пользу успешности выведения нового продукта на рынок, оценки возможностей и угроз и т. д.

К сожалению, отечественный учёный сегодня не обладает необходимым набором экономических и правовых знаний для самостоятельного представления инвесторам бизнес-плана, в котором были бы учтены все специфические особенности инновационных проектов.

Из-за неподготовленности проектной документации проекты российских учёных рассматриваются в среднем в два раза дольше, чем за рубежом. Отсутствие у учёных знаний для подготовки бизнес-плана, с одной стороны, и недостаток средств для привлечения специалистов для составления документации — с другой, часто тормозят проект. Например, в российской ОАО «Роснано» изучение и доработка документации для инвестиционного проекта редко занимает менее одного года. В октябре 2010 г. в рамках Российской венчурной ярмарки проходил финальный отбор инновационных проектов. Из 46 только 3 презентации содержали чёткое описание уникальности изобретения и его полезности, обзор рынка и ресурсов, необходимых для реализации плана развития¹⁸.

Конечной задачей разработки инновационного бизнес-плана является привлечение финансовых ресурсов. Часто именно качество подготовки и представления проекта инвесторам определяет судьбу инновационного процесса. На практике на этапе финансирования инновационного проекта возникает ряд проблем, характерных для неразвитой институциональной основы инновационной сферы.

В частности, механизм венчурного финансирования, нацеленный на инвестирование инновационных проектов, по оценкам многих специалистов, до сих пор является недостаточно развитым для применения в российской практике.

Сложности в использовании механизма банковского финансирования вызваны сложив-

шейся обстановкой, которую подробно описывает в своей работе проф. О. С. Сухарев. По его мнению, наблюдается явный структурный перекос в развитии российского хозяйства, вызванный тем, что инновационная деятельность стала давать более высокие риски при относительно низкой доходности, а транзакционная деятельность — больший доход при относительно меньших рисках, вследствие чего коммерческие банки неохотно идут на финансирование инновационных проектов.

Для решения указанной задачи О. С. Сухарев предлагает не только снизить ставку рефинансирования ЦБ РФ, но законодательно обеспечить так называемый «процентный портфель» для банковского сектора; иными словами, нужно, исходя из средней рентабельности различных секторов экономики, установить процентный портфель, то есть процентные ставки по кредиту для каждого сектора избирательно.

Применение такой логической схемы экономической политики будет выравнивать рентабельность в межсекторном разрезе, включая и банковский сектор, причём в последнем назревшей необходимостью является некоторое понижение рентабельности. К тому же рост активов банков будет привязан к созданию реальной инновационной продуктовой массы в экономике и к оказанным услугам, а также будет развёрнута конкуренция между банками за предоставление кредита реальному сектору и инновационным проектам, что подействует в направлении снижения ставок процента и постепенного роста рентабельности в производственных секторах¹⁹.

Коммерческая реализация, освоение и продвижение инновации. Сложности коммерческой реализации инноваций в России в значительной степени связаны с недостаточным развитием маркетинга в научно-технических организациях и на инновационных предприятиях. Поэтому одной из важнейших проблем инновационной компании является маркетинговое сопровождение создания новых продуктов. Также очень часто техниче-

¹⁸ Даббах А. Инвестиции в изобретения: четыре главные проблемы [Электронный ресурс]. URL: http://www.financialfamily.ru/index.php?s_id=articles&e_id=981 (дата обращения: 25.02.2012).

¹⁹ Сухарев О. С. Структурные проблемы экономики России: теоретическое обоснование и практические решения. М.: Финансы и статистика, 2010.

ская сложность инновационной продукции предполагает организацию хорошего послепродажного сервиса; таким образом, продвижение инновации на практике сдерживается пренебрежительным отношением экономических агентов к развитию инфраструктуры на первом этапе их обслуживания.

Невосприимчивость инноваций проявляется и в нежелании руководителей предприятий и работников управленческих структур под различными предлогами (отсутствие финансовых ресурсов и необходимого оборудования, несвоевременность и невысокая их эффективность) заниматься инновациями, часто имеющими «благовидный» характер²⁰.

Очередным препятствием к освоению инноваций также является постоянно усиливающаяся монополизация экономики. Например, в государственную корпорацию «Ростехнологии» входят «КамАЗ», «Автоваз» и поставщик металла «Красный Октябрь». Очевидно, что если «КамАЗу» дана команда покупать только у «Красного Октября», то в этом случае у поставщика нет особой необходимости задумываться о конкурентоспособности своего товара и о применении инновационных методов хозяйствования для снижения издержек. В результате, последствия монополизации коснутся и уровня конкурентоспособности продукции «Автоваза»²¹.

3. Институциональные барьеры, влияющие на макроэкономическую инновационную систему

Как отмечалось выше, согласно приведённому принципу классификации институциональных барьеров, объектом их воздействия может являться вся национальная инновационная система.

В этом случае речь идёт о препятствиях, которые оказывают непосредственное воздействие на становление национальной инновационной системы и тем самым опосредованно влияют на конкретные этапы возникновения инноваций. Упорядочение данных институциональных проблем обеспечит усиление инновационного

потенциала страны путём возникновения эффективной инновационной инфраструктуры.

Для реализации этой цели необходимо уделить особое внимание состоянию нынешней структуры российской экономики. По мнению О. С. Сухарева, на сегодняшний день структура затрат в экономике России такова, что доля в 15–20 % приходится на заработную плату. В развитых экономических системах эта доля — 60–70 %. Структура национального богатства в России следующая: 65 % — природно-ресурсный капитал, 20 % — человеческий, 15 % — физический. Для развитых стран всё с точностью до наоборот: 65 % — человеческий, 15 % — природно-ресурсный и 20 % — физический капитал. Таким образом, структурная проблема развития сводится к тому, чтобы *в полном объёме задействовать потенциал человеческого капитала, увеличив его долю в национальном богатстве*²².

Согласно введённому С. М. Роговым²³ разделению функций государства на традиционные (оборона и правопорядок) и современные (развитие интеллектуально-человеческого потенциала), следует, что сегодня в мире через государственные бюджеты тратится, в среднем, на современные функции 17,8 % ВВП, а на традиционные — только 5,3 %. Соотношение между этими статьями расходов — 3,4:1. В развитых странах эти показатели составляют 25,0 и 3,9 % (соотношение — 6,4:1); в странах с переходной экономикой — 22,1 и 3,8 % (соотношение — 5,8:1). В противовес мировой закономерности увеличения государственных расходов на выполнение современных функций государства в России большая часть государственных расходов идёт на выполнение традиционных функций. На эти цели из федерального бюджета тратится примерно 7,4 % ВВП, что почти на 25 % превышает среднемировой показатель. При этом наше государство расходует на выполнение современных функций в три раза меньше (4,7 % ВВП). То есть у нас, подобно государству образца XVIII–XIX вв., соотношение расходов на традиционные и современные функции составляет 2:1.

²⁰ Маслов Г. А. Оценка уровня инновационного потенциала // Аудит и финансовый анализ. 2007. № 4.

²¹ Гартунг Валерий. Барьеры на пути инноваций [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nanonewsnet.ru/blog/nkst/barery-na-puti-innovatsii> (дата обращения: 25.02.2012).

²² Сухарев О. С. Экономическая политика и развитие промышленности. М.: Финансы и статистика, 2011.

²³ Рогов С. М. Функции современного государства: вызовы для России // Свободная мысль. 2005. № 7. С. 57.

Проводимая в настоящее время в России денежно-кредитная политика также не соответствует целям создания национальной инновационной системы. По мнению С. Ю. Глазьева, её ошибка заключена в самой технологии планирования денежного предложения, навязанной нам МВФ и остающейся неизменной с 1992 г., несмотря на чудовищный ущерб от её применения. Суть этой технологии сводится к ежегодному планированию прироста денежной массы, исходя из целевых установок по ограничению инфляции, экзогенно задаваемого прироста ВВП и предположения о неизменной скорости обращения денег. Тем не менее многочисленные эмпирические исследования по данным разных стран доказали отсутствие статистически значимой зависимости между инфляцией и уровнем монетизации экономики, так же как и приростом денежной массы²⁴. Более того, в последние годы отчётливо наблюдается отрицательная корреляция между приростом денежной массы и инфляцией. По нашему мнению, сведение всех факторов, генерирующих инфляцию, к приросту денежной массы — грубейшее упрощение, ведущее к хронической недомонетизации российской экономики, следствием которой становится искусственное снижение инвестиционных возможностей и сдерживание экономического и инновационного роста.

Эффективная национальная инновационная система невозможна и без института страхования инновационной деятельности. В ряде зарубежных стран, в том числе в США, Великобритании и во Франции, страховые компании уже продолжительное время успешно работают на рынке страхования интеллектуальной собственности. Например, во Франции такой вид страхования появился в 80-х гг. XX в. Российский же страховой рынок очень молод и страхование в инновационной сфере — совершенно новое направление; это комплексный вид страхования, который должен включать страхование финансовых рисков, страхование от-

ветственности и, в отдельных случаях, личное страхование²⁵.

Следует отметить, что низкий инновационный потенциал в стране требует постоянной объективной оценки сложившейся ситуации и поиска рациональных решений проблем. Однако анализ концепций современной модели управления в России показывает, что реализуемый набор инструментов реформ неполон: в него не включён такой неотъемлемый компонент, как экспертная оценка политик и программ. Между тем на Западе институт оценки политик и программ был внедрён вслед за осуществлением реформ государственного управления, и в настоящее время значение данного института общепризнанно. Наиболее действенным решением в этом случае является осуществление экспертизы политики инновационного развития России, которая способна оценить принимаемые меры по увеличению инновационности экономики. Она позволит выявить состояние, укажет цели, методы, инструменты и последствия инновационной политики, ориентирует отрасли народного хозяйства на индикативное внедрение наукоёмких, высокоэффективных и ресурсосберегающих технологий с учётом необходимых институциональных преобразований²⁶.

Одной из основных институциональных особенностей, препятствующих реализации национальной инновационной системы, является коррупция. Согласно исследованиям З. С. Алескерова²⁷, коррупция является фактором, ослабляющим государство, препятствующим экономическому росту и подрывающим демократию. Она рассматривается в качестве высокодоходного бизнеса, пустившего щупальца во все сегменты российской политической, экономической и общественной жизни, в результате чего возникает не только скрытый саботаж выполнения поставленных программных задач, но и противодействие внутри системы управления.

²⁴ Обучение рынку / Под ред. С. Ю. Глазьева. М.: Экономика, 2004.

²⁵ Смирнова В. Р. Проблемы формирования государственной инновационной политики на современном этапе // РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. 2009. № 2.

²⁶ Кашаев О. С., Хамчиев Б. Б. Экспертиза политики инновационного развития // Государственная служба. 2010. № 6. С. 48–50.

²⁷ Алескеров З. С. Правовой мониторинг как действенный механизм противодействия коррупции // Мониторинг законодательства и правоприменительная практика. Экспертиза нормативно-правовых актов. 2010. № 2. С. 22.

Заключение

По нашему мнению, в основе рассмотренных выше институциональных барьеров современного инновационного развития лежит слабое законодательное обеспечение инновационной деятельности. В частности, неурегулированность в вопросах терминологии и установления критериев инновационности, приоритетных направлений инновационных решений приводит к необоснованному предоставлению дополнительных преференций в финансировании и хозяйствовании целому ряду проектов, фактически не являющихся инновационными, а также к отсутствию ключевых элементов инфраструктуры для полноценного стимулирования инноваций. Многие понятия перешли из обиходной речи в нормативные акты, закрепляя за их условными обладателями соответствующие социально-экономические преференции, реализация которых затруднительна ввиду того, что сами термины и критерии, устанавливающие факт инновационности, юридически не оформлены, и прежде всего в отношении проектов, непосредственно являющихся инновационными.

Подобная практика приводит к двойному толкованию норм законодательства, касающегося инновационной деятельности, к противоречивой практике разрешения споров в судебном порядке и является одним из основных коррупционных факторов.

Правовое обеспечение инновационной деятельности позволит:

в административно-правовом аспекте — установить толкование инновационной терминологии; определить критерии, порядок, условия приобретения статуса стратегического инновационного проекта; осуществить концентрацию деятельности хозяйствующих субъектов Российской Федерации на инновационных методах хозяйствования, дальнейшую поддержку инновационной деятельности; укрепить доверие к федеральным органам исполнительной и законодательной власти, осуществляющим меры по увеличению национальной инновационной активности, к политическому руководству страны; способствовать сокращению условий для правового нигилизма, коррупционной составляющей, увеличению удельного веса в ВВП и в экспорте высокотехнологичных товаров, что обеспечит более прочную позицию и перспективные конкурентные преимущества страны в мировом сообществе;

в социально-экономическом аспекте — повысить эффективность в реализации мер социально-экономического стимулирования субъектов инновационной деятельности; оптимизировать государственные расходы на реализацию инновационных программ и проектов; минимизировать транзакционные издержки в процессе производства, распределения и потребления инновационной продукции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алескеров З. С. Правовой мониторинг как действенный механизм противодействия коррупции // Мониторинг законодательства и правоприменительная практика. Экспертиза нормативно-правовых актов. – 2010. – № 2. – 47 с.
2. Алфёров Ж. Основа нанотехнологий — фундаментальная наука // Индустрия. – 2008. – № 4 (1459).
3. Василевский Э. Информационные технологии: масштабы и эффективность использования // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – № 5.
4. Гартунг Валерий. Барьеры на пути инноваций [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nanonewsnet.ru/blog/nikst/barery-na-puti-innovatsii> (дата обращения: 25.02.2012).
5. Голиченко О. Г. Российская экономика: проблемы перехода на инновационный путь развития // Россия и современный мир. – 2006. – № 3 (52). – С. 129–140.
6. Гольберт В. В. Структурная модель инновационного процесса // Альманах «Наука. Инновации. Образование». – 2008. – Вып. 6.
7. Гордеева М. Проблемы отечественного изобретательства [Электронный ресурс] // Наука и технологии России. 18.07.07. URL: http://www.strf.ru/material.aspx?CatalogId=221&d_no=12824 (дата обращения: 25.02.2012).
8. Даббах А. Инвестиции в изобретения: четыре главные проблемы [Электронный ресурс] URL: http://www.financialfamily.ru/index.php?s_id=articles&e_id=981 (дата обращения: 25.02.2012).

9. *Калабеков И. Г.* Российские реформы в цифрах и фактах. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: РУСАКИ, 2010. – 498 с.
10. *Кашаев О. С., Хамчиев Б. Б.* Экспертиза политики инновационного развития // Государственная служба. – 2010. – № 6. – С. 48–50.
11. *Кудряшов А.* Опыт и проблемы реализации инновационных проектов в российской химической промышленности [Электронный ресурс]. URL: http://theangelinvestor.ru/market/index.php?ELEMENT_ID=584 (дата обращения: 22.02.2012).
12. *Лебедев В. А., Киселёва Л. С.* Проблемы оценки экономической эффективности банка [Электронный ресурс]. URL: http://sibac.info/files/2011_06_06_Economy/Lebedev.doc (дата обращения: 22.02.2012).
13. *Ливанов Д., Рогачёв М.* Инновации: задачи бизнеса // Ведомости. – 19.05.2010. – № 89 (2607).
14. *Менар К.* Экономика организаций: Пер. с франц. – М.: Инфра-М.
15. *Маслов Г. А.* Оценка уровня инновационного потенциала // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 4.
16. *Мильтнер Б. Э.* Теория организации: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 480 с.
17. *Нестеренко А.* Законы тормозят инновации [Электронный ресурс] // Взгляд. URL: <http://vz.ru/economy/2008/5/27/171271.html> (дата обращения: 25.02.2012).
18. Обучение рынку / Под ред. С.Ю. Глазьева. М.: Экономика, 2004.
19. *Одинцова М. И.* Институциональная экономика. М.: Изд. дом Гос. ун-та — Высшей школы экономики, 2009. – 379 с.
20. *Рогов С. М.* Функции современного государства: вызовы для России // Свободная мысль. – 2005. – № 7. – С. 57–62.
21. *Смирнова В. Р.* Проблемы формирования государственной инновационной политики на современном этапе // РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. – 2009. – №2.
22. *Сухарев О. С.* Структурные проблемы экономики России: теоретическое обоснование и практические решения. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 189 с.
23. *Сухарев О. С.* Экономическая политика и развитие промышленности. – М.: Финансы и статистика, 2011.
24. *Фомин А. Н.* Построение механизмов повышения эффективности инвестирования инноваций на этапе опытно-конструкторских работ // Экономика региона. – 2007. – № 18. – Ч. 2.

УДК 339.5(045)(04)

А. П. ПОЛИВАЧ
A. P. POLIVACH**ЕДИНАЯ ЕВРОПЕЙСКАЯ ВАЛЮТА И ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ
СТРАН ЕВРОЗОНЫ****SINGLE EUROPEAN CURRENCY AND EXTERNAL TRADE
OF THE EUROZONE COUNTRIES**

Аннотация: в статье рассматривается, как изменились внешнеторговые показатели стран еврозоны после введения евро в качестве единой европейской валюты. Анализируя динамику курса евро и внешней торговли различных стран еврозоны, автор делает вывод о том, что обменный курс евро не является фактором, поддерживающим внешнеторговую конкурентоспособность одних и ухудшающим ее у других стран — членов еврозоны. По мнению автора, основными причинами того, что страны еврозоны имеют разные успехи во внешней торговле, являются различия в темпах, проводимых в них структурных реформ.

Ключевые слова: курс евро; торговый баланс по отношению к объему экспорта; торговля стран еврозоны с США; евро выгоден для Германии; валюта выставления счетов.

Abstract: The article considers how the external trade of the Eurozone countries has changed since the euro was adopted as the single European currency. Analysing dynamics of the euro's exchange rate and foreign trade of various Eurozone members the author concludes that the euro's exchange rate was not a factor, which supported external competitiveness of some member-countries and depressed it in other ones. The author estimates, that the major cause of different successes of the Eurozone members in their external trade is the different pace of structural reforms, undertaken in these countries.

Key words: exchange rate of euro; trade balance ratio to export; US-Eurozone trade; euro benefits Germany; invoicing currency.

В настоящее время главной экономической проблемой Евросоюза, которая привлекает основное внимание, является долговой кризис, поразивший ряд стран-членов. Глубину данного кризиса связывают, в том числе, и с отсутствием у членов еврозоны национальной валюты, которую можно было бы девальвировать для выхода из кризиса. Вместе с тем Евросоюз является крупнейшим участником международной торговли, занимая первые места в мире по объемам экспорта (за пределы союза) и импорта. На его долю по итогам 2010 г. приходилось 15,1 и 16,5 % мирового экспорта и импорта соответственно¹. В этой связи интересным представляется рассмотрение вопроса о том, какое влияние европейская валюта оказала на внешнюю торговлю стран еврозоны.

Введение в 1999 г. евро в качестве единой валюты для ряда стран Европейского союза лишило правительства этих стран возможности проводить независимую монетарную политику, поскольку это стало теперь прерогативой Европейского центрального банка (ЕЦБ). То есть члены еврозоны с тех пор не могли при необходимости девальвировать национальные валюты для поддержки своего экспорта и, соответственно, для выравнивания платежного баланса. Политика ЕЦБ с момента введения евро до наших дней была направлена на обеспечение низкого уровня инфляции в странах еврозоны (включая и периоды кризисов), поэтому с его стороны не предпринималось действий, способствующих ослаблению курса евро². При этом ЕЦБ прибегал к валютным интервенциям

¹ International Trade Statistics. 2011. P. 25.

² См.: Расширение Европейского союза и зоны евро в аспекте торгово-экономического сотрудничества России и ЕС: Монография / под ред. Б. М. Смитиенко, Н. В. Лукьяновича. М., 2010. С. 101–102.

только в 2000 г. (когда курс евро ослаблялся)³. Однако размеры той интервенции были минимальны, и тренд к ослаблению евро в тот период не прекратился⁴.

Еще одной характерной особенностью экономики еврозоны является то, что в результате длительного процесса интеграции в европейские институты, внешнеторговое законодательство стран-членов гармонизировано, а также то, что этими странами проводится единая таможенная политика. В итоге, правительства отдельных стран еврозоны лишились возможности каким-либо косвенным образом воздействовать на обменный курс национальной валюты для поддержки своей внешней торговли⁵. Таким образом, членам еврозоны, которые недовольны укреплением евро против валюты какого-нибудь торгового партнера, оставалось

лишь публично выражать свое недовольство⁶.

В этой связи полагаем необходимым рассмотреть, как изменилась торговля разных стран еврозоны в условиях функционирования единой национальной валюты, а также проанализируем, оказали ли колебания единой валюты одинаковое воздействие на каждую из этих стран. Хотя в настоящее время в состав еврозоны входят 17 стран, но только 12 из них являются членами зоны 10 и более лет. Остальные 5 стран⁷ вступили в 2007–2011 гг., кроме того, эта пятерка лишь в 2004 г. вступила в Евросоюз. Поскольку внешнеторговый оборот этих стран по сравнению с 12 первоначальными членами невелик, то мы опустили их в ходе анализа, что дало возможность рассмотреть статистику еврозоны-12 за достаточно длительный период в 11 лет (1999–2010 гг.).

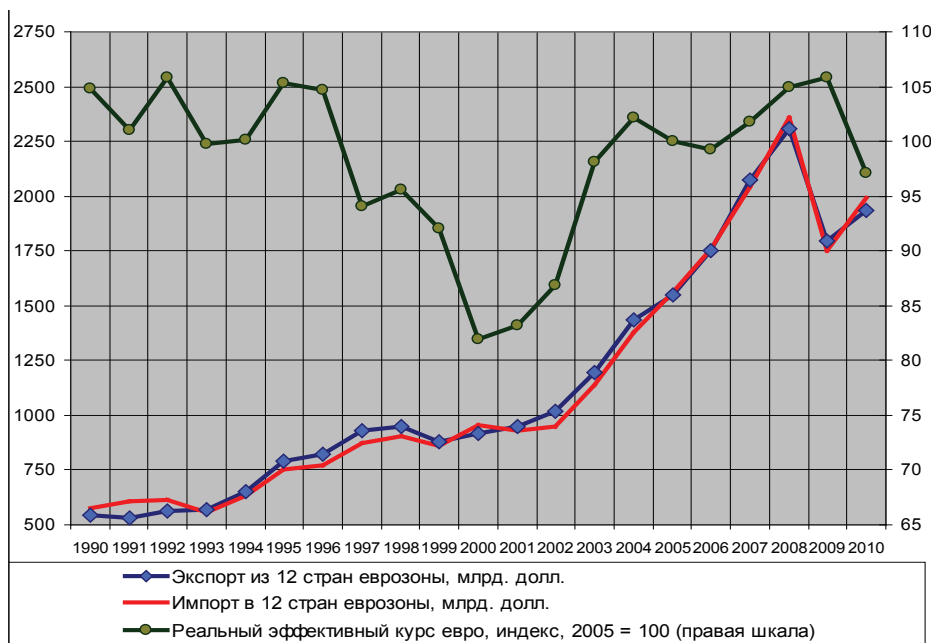


Рисунок 1. Торговля 12 стран еврозоны с остальным миром в 1990–2010 гг.

Примечания. Экспорт f.o.b., импорт c.i.f. Курс евро до 1999 — синтетический, рассчитанный МВФ на основе долей стран в торговле еврозоны и корзины валют по методике сравнения потребительских цен⁸.

³ См.: Германия. Вызовы XXI века / под ред. В. Б. Белова. М., 2009. С. 537.

⁴ См.: *Меньшикова А. М.* Динамика воздействия единой валюты Европы на ее экономические отношения с США // США и Канада: экономика, политика, культура. 2006. № 9. С. 25.

⁵ Подробнее см.: *Исаченко Т. М.* Торговая политика Европейского Союза. М., 2010. С. 167–191.

⁶ См. напр.: Darling says FX markets extraordinarily volatile // Thomson Reuters, Tue Feb 3, 2009 [Электронный ресурс]. URL: <http://uk.reuters.com/article/idUKTRE5124KG20090203> (дата обращения: 29.10.2011). Публичные замечания президента Франции о том, что значительное ослабление фунта стерлингов по отношению к евро и долл. во второй половине 2008 г. делало образом британскую промышленность более конкурентоспособной.

⁷ Словения, Кипр, Мальта, Словакия, Эстония

⁸ Расчеты автора по базе данных МВФ Direction of Trade Statistics, далее — DOTS. Курс евро — база данных МВФ International Financial Statistics, далее — IFS. Все базы данных МВФ см.: URL: <http://elibrary-data.imf.org/DataExplorer.aspx> (дата обращения: 23.09.2011).

Как видно на графике (см. рис. 1), объем внешней торговли стран еврозоны-12 (за вычетом торговли между собой, но включая торговлю с другими странами Евросоюза) за последние 20 лет вырос в 4 раза, при этом торговый баланс характеризовался периодическими сменами положительного и отрицательного сальдо. Так, максимальное отрицательное сальдо было отмечено в 1991 г., когда его размер превысил 77 млрд долл., а максимальное положительное сальдо составило 72,7 млрд долл. в 2002 г. Максимальное отрицательное сальдо после введения евро составило 57,9 млрд долл. в 2010 г.

Если сравнить динамику торговли с динамикой реального эффективного курса евро, то легко заметить, что положительным сальдо было чаще в период укрепления реального курса евро (2001–2004, 2007 и 2009 гг.), а отрицательным — в периоды его ослабления (2005 и 2010 гг.). Только в 2008 г. укрепление реального эффективного курса евро и отрицательное сальдо торгового

баланса совпали, а в 1999 г. ослабление реального курса совпало с положительным сальдо. Эти факты явно не свидетельствуют в пользу идеи о возможности поддерживать экспорт путем ослабления национальной валюты.

Но если все страны еврозоны используют одну валюту, то будет ли одинаков реальный курс этой валюты для каждой из стран еврозоны? На графике (см. рис. 2) приведены реальные эффективные курсы национальных валют для некоторых стран еврозоны до и после введения евро, а также для сравнения приведены данные по Великобритании. Подчеркнем, что на графике приведены индексы, а не абсолютные величины. Поэтому то, что несколько кривых совпадают в одной точке, не означает, что «стоимость» их валют сравнилась. Это означает только то, что они находятся на одинаковом уровне по сравнению со своим базовым годом, в котором абсолютные «стоимости» этих валют могли не совпадать.

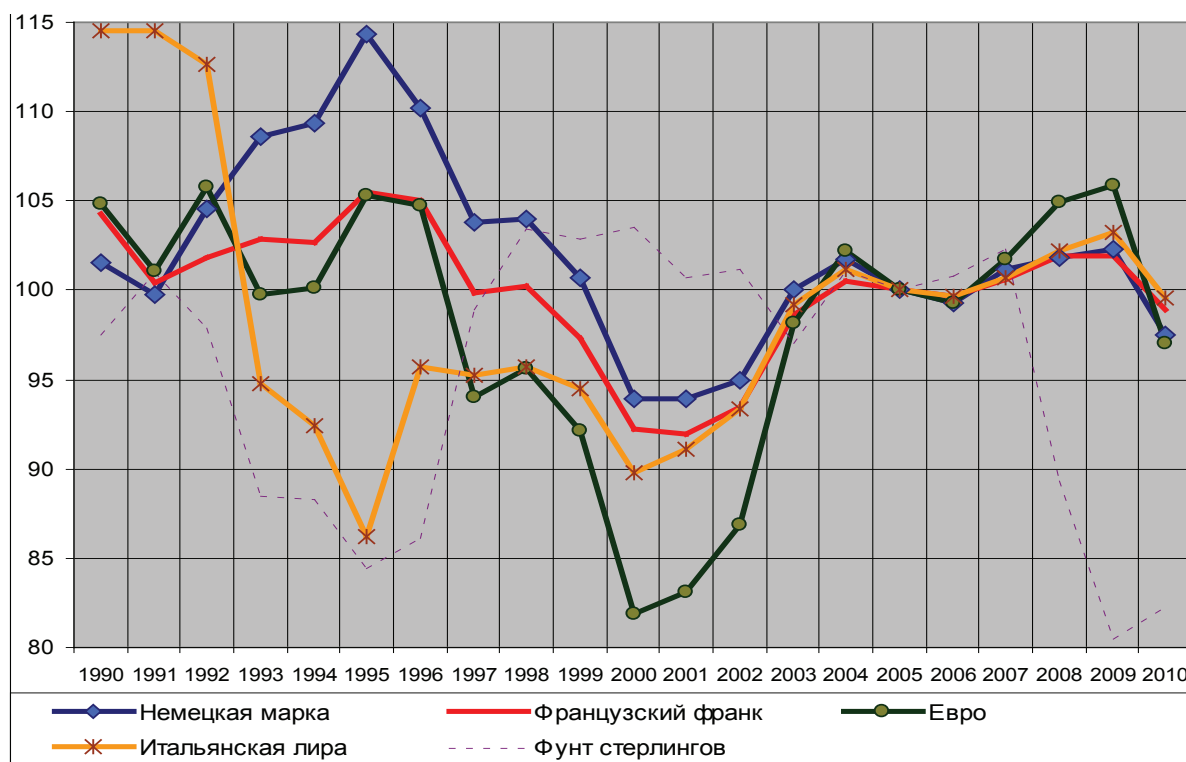


Рисунок 2. Реальные эффективные курсы валют стран еврозоны в 1990–2010 гг.

Примечания. Индекс 2005 г. принят за 100. Курс евро до 1999 г. — синтетический, рассчитанный МВФ на основе долей стран в торговле еврозоны и корзины валют, по методике сравнения потребительских цен. Курсы национальных валют после 1999 г. — евро, рассчитанный МВФ для отдельных стран по методике сравнения потребительских цен⁹.

⁹ Расчеты автора по базе данных IFS.

Как можно заметить, после введения евро амплитуды колебаний реальных курсов сблизились и отсутствуют противофазы, как, например, в 1995 г. (марка и франк в зените против лиры в надире). В отношении реальных эффективных курсов получается, что после заметного ослабления евро в 1999 г. для Германии и Франции он затем укрепился, но находился ниже среднего уровня их валют в 1990-е годы, а для Италии — выше.

Чтобы узнать, какой стала динамика реального курса единой валюты для каждой страны еврозоны, мы привели индексы реального эффективного курса евро для крупнейших стран еврозоны, взяв за базовый год введения евро (рис. 3). Как мы видим, для Испании, Бельгии и Нидерландов евро укреплялся несколько сильнее, чем для Германии и Франции.

Необходимо обратить внимание, что на графиках приведен реальный эффективный курс

валют, рассчитанный по методике учета потребительских цен (*consumer prices index*). Мы не использовали курс, рассчитанный по методике учета стоимости затрат рабочей силы (*unit labour costs*). Проблема этой методики состоит в том, что крайне затруднительно отделить рост (или снижение) стоимости рабочей силы от роста (или снижения) зарплат (и других выплат), который происходит в результате взаимодействия работников и работодателей, а также в результате выноса трудоемких производств в страны с более дешевой рабочей силой, от роста стоимости рабочей силы в результате укрепления курса национальной валюты. Это значит, что реальный курс валюты по данной методике, по сути, будет уже не курсом валюты, а индексом стоимости издержек на рабочую силу, отражающим состояние и динамику рынка труда конкретной страны, а не связь с обменным курсом.

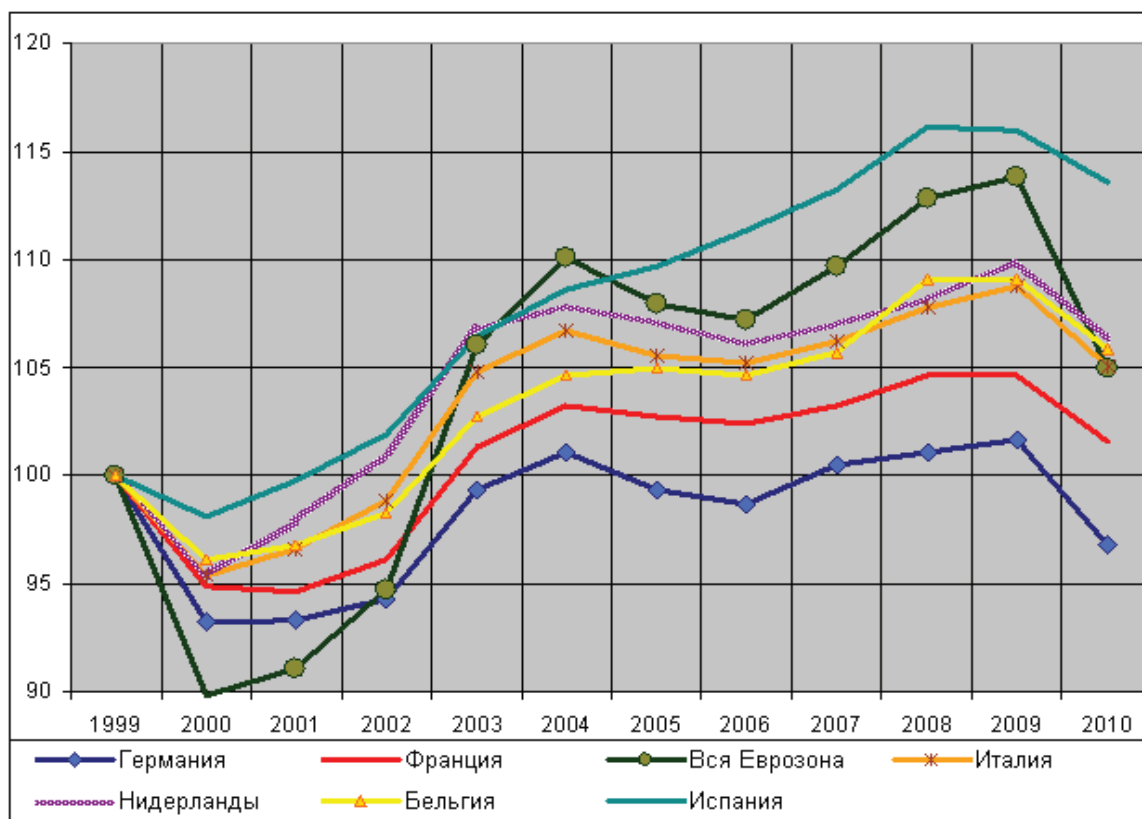


Рисунок 3. Реальные эффективные курсы евро в странах еврозоны в 1999–2010 гг.

Примечания. Индекс 1999 г. принят за 100. Курсы национальных валют после 1999 г. — евро, рассчитанный МВФ для отдельных стран по методике сравнения потребительских цен¹⁰.

¹⁰ Расчеты автора по базе данных IFS.

Тем не менее в настоящее время можно услышать аргументы, что, например, Германия, вступив в зону евро, избежала укрепления немецкой марки и таким образом сохранила конкурентоспособность своего экспорта¹¹. Особенно ярко такая аргументация проявляется при использовании реального эффективного курса евро, рассчитанного по методике учета стоимости затрат рабочей силы. В этом случае реальный курс евро в Германии, по сравнению с другими странами еврозоны, получается еще ниже, чем в приведенных графиках. Но, как мы указали выше, такая методика не замечает, например, тот факт, что в начале XXI в. в Германии прошли реформы рынка труда, выразившиеся в сокращении реальных зарплат¹².

Игнорируется и ряд других факторов, которые оказали существенное влияние на конкурентоспособность немецкой экономики в последние два десятилетия. Например, замедление немецкого экспорта в 1-й половине 90-х годов в основном обуславливалось не укрепляющейся немецкой маркой, а процессами объединения страны, когда внезапно открывшийся восточногерманский рынок привлек значительное внимание немецких компаний тем, что его освоение было проще и прибыльнее, чем развитие операций на внешних рынках¹³. Затем, в начале XXI в., в Германии прошли реформы рынка труда, выразившиеся в сокращении реальных зарплат¹⁴. В результате к 2007 г. средняя чистая зарплата немцев опустилась до уровня минимального с 1987 г., при этом широкое распространение получила практика перевода сотрудников на неполный рабочий день и временные трудовые контракты, что, безусловно, способствовало снижению трудовых издержек и, как следствие, повышению конкурентоспособности немецких товаров¹⁵.

При этом не стоит забывать, что по параметрам, характеризующим международную конкурентоспособность страны, таким, как интен-

сивность конкуренции на внутреннем рынке и результативность антимонопольной политики, Германия, как правило, занимает высшие места в мире¹⁶. А по международной конкурентоспособности своих фирм Германия находится на лидирующей позиции, периодически уступая только США. Такие выдающиеся показатели страны достигаются во многом благодаря высокому уровню международной конкурентоспособности малых и средних фирм¹⁷.

По предлагаемому ассортименту товаров Германия существенно обгоняет других крупных экспортеров, таких как США, Япония и Франция. Так, из существующей в мировой торговле 261 товарной группы германские товары были в 2007 г. представлены в 259. При этом, как и в случае с крупными компаниями, малые и средние предприятия также активно размещают свои производственные мощности за рубежом, объем которых составляет от 30 до 60% их общего производства¹⁸, что, разумеется, повышает конкурентоспособность немецкого экспорта. В целом же в последние 20 лет германские компании пошли по пути усиления своей специализации в секторах, требующих высоких затрат на капитал и высококвалифицированную рабочую силу, что и позволило им противостоять конкурентам из стран с низкими издержками на рабочую силу¹⁹. Все это, на наш взгляд, говорит о том, что причины успехов немецкого экспорта и отсутствие таковых у ряда других стран следует искать в областях, которые не связаны напрямую с валютными курсами.

Что же касается валютного курса, то, хотя для Германии реальный курс евро сейчас ниже реального курса марки в среднем в 1990-е годы, но и марка была действительно сильной только в 1994–1996 гг., затем прослеживается тренд к ее удешевлению (рис. 2). Соответственно, нет никаких оснований считать, что если бы Германия не ввела евро, то к середине последовавшего за

¹¹ Norris F. Euro Benefits Germany More Than Others in Zone // The New York Times. 22.04.2011.

¹² UNCTAD Trade and Development report, 2011. P. 18, 22–23.

¹³ Германия. Факты. Берлин, 2003. С. 96.

¹⁴ UNCTAD Trade and Development report, 2011. P. 18, 22–23.

¹⁵ Сумленный С. Немецкая система. Из чего сделана Германия и как она работает. М., 2010. С. 375.

¹⁶ The Global Competitiveness Report 2009–2010 / Ed. by Schwab K. Geneva, 2009. P. 153.

¹⁷ Германия. Вызовы XXI века. С. 90–92.

¹⁸ См.: Там же. С. 683, 689.

¹⁹ См.: Там же. С. 680–681.

этим событием десятилетия марка бы укрепилась в большей степени, чем сейчас евро.

В связи с такой аргументацией интересно посмотреть, как изменялись торговые балансы стран еврозоны (в торговле со странами вне еврозоны) до и после введения евро (см. рис. 4). Поскольку с начала 1990-х годов объемы торговли значительно выросли, то для обеспечения соизмеримости данных мы рассчитали показатель сальдо торгового баланса не в абсолютных величинах, а как процент по отношению к объему экспорта в соответствующий год.

Как можно заметить, состояние торговых балансов в целом улучшилось к середине 1990-х годов во всех странах, несмотря на укрепление их валют (кроме итальянской лиры). К моменту введения евро и в первые два года после начала его обращения сальдо ухудшилось у всех стран, несмотря на ослабление евро. Затем на фоне укрепления евро улучшились и торговые балансы. В дальнейшем торговые балансы в целом стали ухудшаться, причем следующая фаза ослабления евро (2005–2006 гг.), очевидно,

также не способствовала их улучшению. Особняком стоят Испания и Нидерланды, чьи торговые балансы со странами вне еврозоны-12 остаются хронически дефицитными, причем этот дефицит, как мы видим, достигает очень больших значений относительно их экспорта.

Также особняком стоит Германия, чей торговый баланс со странами вне еврозоны-12 в 2000-е годы был заметно лучше, чем у других стран еврозоны-12, что дает повод заявлять о конкурентном преимуществе, которое получает Германия от более низкого для нее, чем для других стран еврозоны, реального эффективного курса евро. Однако и в 1990-е годы положительное сальдо германского торгового баланса было достаточно велико, несмотря на более высокий реальный эффективный курс немецкой марки (рис. 2).

На то, что колебания курса валют слабо влияют на внешнеторговые показатели страны, также указывает и невысокая вероятность статистической взаимосвязи между ними, рассчитанная нами.

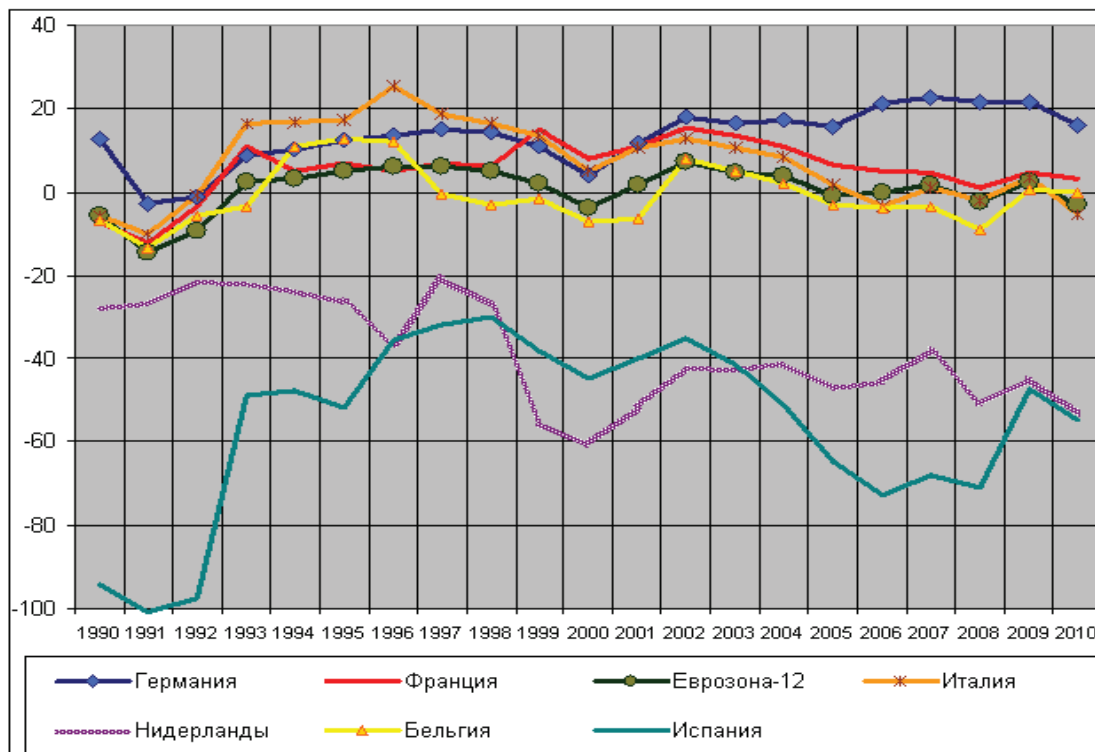


Рисунок 4. Сальдо торговых балансов стран еврозоны в 1990–2010 гг. (в % к их экспорту)

Примечания. Сальдо торговых балансов рассчитано для товарооборота указанных стран со странами вне еврозоны-12, но включая их товарооборот с другими странами Евросоюза. Значения меньше нуля означают, что сальдо торгового баланса отрицательное²⁰.

²⁰ Расчеты автора по базе данных DOTS.

Поскольку евро существует только с 1999 г., то это небольшой период, что не позволяет полностью устранить в расчетах влияние случайных колебаний факторов корреляции. Но мы можем рассчитать коэффициенты для отдельных стран еврозоны за период 1990–2010 гг., временной отрезок такой длины позволит сгладить случайные колебания. Таким образом, если рассчитать коэффициенты корреляции между реальными эффективными курсами национальных валют (по методике сравнения потребительских цен) крупнейших стран еврозоны и с лагом в 1 год сальдо их торговых балансов (в процентах к экспорту), то существенной корреляционной зависимости не обнаруживается. По нашим расчетам, упомянутый коэффициент корреляции для Германии составил -0,10, для Франции -0,52, Италии -0,66, Нидерландов -0,18, Бельгии 0,17 и -0,68 для Испании. Для сравнения тот же коэффициент для Великобритании составил -0,11, для США -0,63 и 0,40 для Японии. Для еврозоны-12 этот показатель равнялся -0,54 (в период 1999–2010 гг.).

Мы использовали здесь лаг в 1 год, отдавая дань традиции, считающей, что реакция экспорта (импорта) достаточно замедленная. Но по нашему мнению, поскольку деятельность компаний в основном ориентируется на квартальную отчетность, то и их реакция (если таковая есть) на колебания валютных курсов будет формироваться в течение того же года, лишь немного отставая от курсовых колебаний. Если такое предположение неверно, то пересчет коэффициента корреляции даст для всех стран меньшие значения по модулю. Однако наши расчеты показали, что если для одних стран вероятность статистической взаимосвязи действительно снижается (Германия, Франция, Нидерланды и США), то для других она вырастает (Италия, Бельгия, Испания, Великобритания и Япония). С одной стороны, это говорит в пользу более быстрой реакции экспорта (менее 1 года). Но более важно то, что при всех вариациях коэффициенты корреляции оказались слишком низки, чтобы свидетельствовать о присутствии существенной статистической взаимосвязи между колебаниями курса национальных валют упомянутых стран и их внешнеторговыми показателями.

Рассматривая вопрос о том, как повлия-

ло введение единой европейской валюты на внешнюю торговлю стран еврозоны, также было бы интересно посмотреть на наличие статистических взаимосвязей между колебаниями реального эффективного курса евро и внешнеторговыми показателями (экспорт, импорт, торговый баланс) в абсолютном выражении стран — членов еврозоны.

Ниже, в *табл. 1*, приведены некоторые результаты наших расчетов. В целом, как мы видим, корреляционная зависимость между колебаниями курса евро и внешнеторговыми показателями низкая, за исключением совокупных показателей еврозоны-12 в период 1999–2010 гг., но выше мы говорили, что на таком малом отрезке велико влияние случайных колебаний. В более длительном периоде (1990–2010 гг.) и для еврозоны-12 в целом коэффициенты корреляции также весьма малы по модулю. Впрочем, та же ситуация наблюдается и в странах, не входящих в еврозону (Великобритания, США, Япония).

Более высокий показатель коэффициента корреляции с реальным эффективным курсом валют по методике трудоемкости, чем по методике сравнения потребительских цен, на наш взгляд, говорит в пользу вышеупомянутой идеи о том, что это уже не столько курс валюты, сколько индекс стоимости издержек на рабочую силу.

Весьма любопытный результат получился у нас при расчетах коэффициента корреляции между экспортом и импортом одной страны. Здесь вероятность статистической связи близка к 1,0 для всех стран, хотя одни из них имеют постоянные дефициты торговых балансов, а другие — профициты. Это, на наш взгляд, свидетельствует о том, что основной причиной расширения экспорта (если рассматривать его на уровне экономики страны в целом, а не отдельных фирм) является потребность получать по импорту какие-то товары в обмен на свой экспорт. Соответственно, одной из основных причин расширения импорта (по крайней мере, в период современной глобализации), помимо простого потребления товаров, является также необходимость получения из-за рубежа комплектующих и сырья для последующего расширения собственного экспорта.

Таблица 1. Коэффициенты корреляции внешнеторговых показателей крупнейших экономик и реального эффективного курса их национальных валют в 1990–2010 гг.

	Ц – Экспорт	Т – Экспорт	Ц – Импорт	Т – Импорт	Ц – Баланс	Т – Баланс	Э – И
Германия	-0,28	-0,23	-0,31	-0,24	-0,19	-0,17	0,9963
Франция	-0,11	-0,29	-0,03	-0,19	-0,50	-0,65	0,9872
Италия	-0,01	0,69	0,10	0,77	-0,61	-0,73	0,9879
Еврозона-12 (ре)	0,81	0,89	0,78	0,88	0,01	-0,17	0,9969
Еврозона-12 (се)	0,15	0,44	0,16	0,45	-0,13	-0,12	0,9967
Великобритания	-0,01	0,69	-0,05	0,68	0,11	-0,64	0,9880
США	-0,06	-0,44	0,06	-0,35	-0,17	0,24	0,9695
Япония	-0,53	-0,53	-0,58	-0,57	0,57	0,50	0,9862

Примечания. Для еврозоны-12: (ре) — расчеты охватывают период действия настоящего евро 1999–2010 гг., (се) — расчеты охватывают 1990–2010 гг., при этом в период до 1999 г. используется синтетический евро, рассчитываемый МВФ. Ц — реальный эффективный курс национальной валюты, рассчитанный МВФ по методике сравнения потребительских цен; Т — то же, но по методике трудоемкости (затрат рабочей силы на единицу продукции); Экспорт — за пределы еврозоны-12, для Великобритании, США и Японии — совокупный экспорт; Импорт — из-за пределов еврозоны-12, для Великобритании, США и Японии — совокупный импорт; Баланс — торговый баланс, то есть разница между вышеуказанными экспортом и импортом; Э–И — коэффициент корреляции между вышеуказанными экспортом и импортом²¹.

Такая взаимодополняющая работа экспорта и импорта является характерной чертой международной торговли, особенно в последние 20 лет, что, собственно, и стимулировало бурный рост ее объемов в последние десятилетия.

Ввиду ограниченности объема статьи мы приведем только один пример двусторонней торговли, а именно — совокупную торговлю стран еврозоны-12 с США. Как мы видим (рис. 5), в последние 18 лет еврозона-12 имела на этом направлении постоянный профицит при любом соотношении курса доллара США к европейским валютам. Причем, когда единая европейская валюта находилась в фазе длительного укрепления по отношению к доллару (2002–2008 гг.), не было недостатка в комментариях о том, что это ухудшает конкурентоспособность европейских компаний и, соответственно, вскоре приведет к сокращению дефицита во взаимной торговле²². Однако, как показала статистика, этого не случилось. Профицит еврозоны-12 вырос с 53,5 млрд долл. в 2001 г. до

92,9 млрд долл. в 2006 г.²³, и только нарастание кризисных явлений в США в 2008 г. привело к замедлению темпов роста поставок на этот рынок. В кризисный 2009 год, профицит еврозоны-12 сократился до 50,1 млрд долл., однако уже в следующем году он снова вырос, составив 65 млрд долл.

Очевидно, что такая динамика профицита еврозоны-12 объясняется не динамикой курса евро к доллару США, а разным временем вхождения в кризис и выхода из него США и Еврозоны, что, естественно, повлияло на динамику спроса в этих экономиках и, соответственно, предопределило разные фазы сокращения и восстановления экспортных и импортных потоков каждой из них.

Линейные коэффициенты корреляции, рассчитанные нами, между обменным курсом евро к долл. США и с лагом в 1 год, экспортом, импортом и торговым балансом стран еврозоны-12 с США, составили 0,56, 0,32 и 0,01 соответственно.

²¹ Все расчеты автора по базам данных DOTS и IFS.

²² См., напр.: Меньшикова А. М. Динамика воздействия единой валюты Европы на ее экономические отношения с США // США и Канада: экономика, политика, культура. 2006. № 9. С. 31.

²³ Расчеты профицита произведены автором по базе данных Министерства торговли США (Администрация внешней торговли), далее — TSE [Электронный ресурс]. URL: <http://tse.export.gov/TSE/TSEhome.aspx> (дата обращения: 03.11.2011).

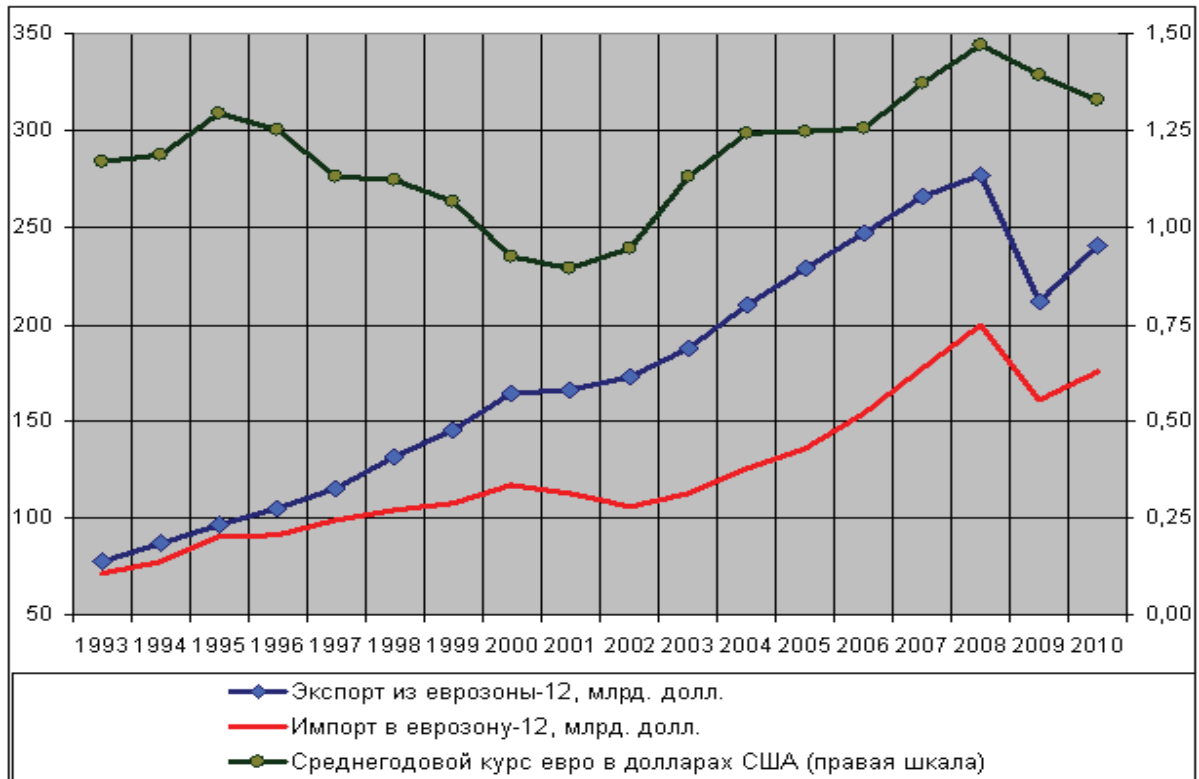


Рисунок 5. Торговля 12 стран еврозоны с США в 1993–2010 гг.

Источник: расчеты автора, Werner Antweiler²⁴.

Примечание. Экспорт и импорт указаны в ценах f.a.s. На графике в период 1993–1998 гг. под евро понимается официальная корзина экю.

Причем расчеты без лага снова дали несколько более высокие коэффициенты корреляции. Но в целом это также свидетельствует о низкой вероятности наличия статистической взаимозависимости между курсом евро к доллару и объемами двусторонней торговли этих экономик.

Наконец, нам бы хотелось привлечь внимание к важному аспекту, на который, как правило, не обращают должного внимания в дискуссии по вопросу влияния валютного фактора на внешнюю торговлю. Имеется в виду вопрос о том, какая валюта фактически обслуживает внешнюю торговлю конкретной страны. Теоретические рассуждения предполагают, что экспортеры конкретной страны будут выставять цены в своей национальной валюте и в ней же принимать платежи за поставленные товары. В свою очередь импортеры данной страны в своих отношениях с иностранными поставщиками должны исполь-

зовать валюты соответствующих стран. Отсюда и появляется идея о том, что девальвация может повысить конкурентоспособность экспортеров, а ревальвация будет им мешать, но в свою очередь стимулировать импорт.

В действительности же таких строго однородных, но противоположных по используемым валютам потоков денежных средств, обслуживающих внешнюю торговлю, не наблюдается. Например, к началу XXI в. выставление счетов (*invoicing*) американскими компаниями в национальной валюте практиковалось в отношении более чем 90 % объема экспорта из США, немецкими — более 75 % экспорта Германии, британскими — более 60 %, французскими — более 50 %, итальянскими — 40 % и менее 40 % стоимости японского экспорта было оплачено по счетам, выставленным в йенах²⁵. Но здесь следует учитывать, что валюта, в которой происходит фактическая опла-

²⁴ Расчеты автора по базе данных TSE. Курс долл. в евро: The Pacific Exchange Rate Service. Werner Antweiler, University of British Columbia [Электронный ресурс]. URL: <http://fx.sauder.ubc.ca> (дата обращения: 15.11.2011).

²⁵ Bacchetta P., Wincoopa E. A theory of the currency denomination of international trade. ECB Working Paper No. 177. September 2002. P. 29.

та (указана в выставленном счете) за поставку товара, может не совпадать с валютой, в которой выставлялась цена этого товара (*price-list*), то есть с той, которую и принимал во внимание покупатель, сравнивая цены разных поставщиков.

В целом за первые 10 лет своего существования (1999–2008 гг.) удельный вес евро в качестве средства платежа и расчетов по экспорту товаров резидентов еврозоны за его пределы вырос до 41–61%²⁶. Хотя в основном доллар США продолжает доминировать. Поскольку он используется в качестве цены контрактов и средства платежа в международной торговле практически всеми товарами²⁷. Но в двусторонней торговле эти пропорции были иными, например, в прошлом десятилетии 44,1% стоимости экспорта из еврозоны в Канаду оплачивалось долларами США, 31,4% — канадскими долларами и только 23,6% стоимости было оплачено евро²⁸.

Различается ситуация и у отдельных стран — членов еврозоны. Так, например, в начале прошлого десятилетия около 61% стоимости совокупного экспорта из Германии и 52,8% стоимости совокупного германского импорта оплачивалось евро, а американскими долларами — 24,1 и 35,9% соответственно. Причем доли валюты Германии понемногу сокращались в оплате экспорта. Так, в 1980 и 1996 гг. они были соответственно 82,3% и 76,4%, а в оплате импорта они увеличились — 43,0% и 53,3% соответственно²⁹.

В тот же период около 52,7% стоимости совокупного экспорта из Франции и 45,3% стоимости совокупного французского импорта оплачивалось евро. Причем доля валюты Франции оставалась в основном стабильной в оплате экспорта (в 1992–1996 гг. доля составляла 51,7%), а в оплате импорта она сократилась (48,4% в 1992–1996 гг.). При этом доля доллара заметно выросла — с 18,6% (1992–1996 гг.) до 33,6% (2002–2004 гг.) в оплате экспорта и соответственно с 23,1% до 46,9% в оплате импорта³⁰.

Для сравнения укажем, что в прошлом десятилетии около 51% стоимости экспорта из Великобритании и 33% стоимости британского импорта оплачивалось в фунтах стерлингов, а 26 и 37% соответственно американскими долларами³¹. При этом в тот же период, например, в двусторонней британо-канадской торговле 64,2% стоимости экспорта из Великобритании в Канаду оплачивалось американскими долларами, 21,1% — канадскими долларами, только 13,5% стоимости было оплачено фунтами стерлингов и 1,2% пришлось на долю евро³². Что касается валюты, обслуживающей американскую внешнюю торговлю, то около 95% стоимости экспорта из США и 85% стоимости импорта в США оплачивалось американскими долларами в первой половине прошлого десятилетия. При этом доли доллара понемногу сокращались. Так, в 1992–1996 гг. они составляли 98,0 и 88,8% соответственно³³.

Такая ситуация делает практически невозможным увязать колебания курса именно национальной валюты с ростом экспорта или импорта данной страны, что в целом и подтвердили наши расчеты коэффициентов корреляции, приведенные выше.

В заключении полагаем необходимым сделать вывод, что характер внешнеторговых балансов крупнейших стран еврозоны-12 в связи с использованием единой валюты принципиально не изменился. Страны с отрицательным сальдо торгового баланса серьезно не улучшили свои позиции, а страны, имеющие положительное сальдо, в основном его сохранили. На повышение же конкурентоспособности стран-членов определяющее влияние оказывали не колебания валютного курса единой европейской валюты, а мероприятия структурного характера, которые проводились национальными компаниями и правительствами ряда стран с целью ее повышения. Страны, как и раньше не уделявшие этому

²⁶ См.: Расширение Европейского союза и зоны евро. С. 110.

²⁷ См.: Там же. С. 111.

²⁸ Goldberg L. S., Tille C. Micro, Macro, and Strategic Forces in International Trade Invoicing. Federal Reserve Bank of New York and NBER. 2011. P. 34.

²⁹ Takatoshi Ito, Satoshi Koibuchi, Kiyotaka Sato, and Junko Shimizu. Why has the yen failed to become a dominant invoicing currency in Asia? A firm-level analysis of Japanese Exporters' invoicing behavior. NBER Working Paper No. 16231. July 2010. P. 5.

³⁰ Takatoshi Ito. Op. cit. P. 5.

³¹ Ibid. P. 5.

³² Goldberg L. S., Tille C. Op. cit. P. 34.

³³ Takatoshi Ito. Op. cit. P. 5.

должного внимания, снова проиграли.

В связи с вышесказанным можно сделать ряд выводов применительно к российской практике. Как нам представляется, необходимо отказаться от попыток стимулирования национального экспорта путем ослабления или поддержания пониженного курса национальной

валюты в ущерб борьбе с инфляцией. Только сосредоточение Банком России своего внимания на обеспечении действительно низких темпов роста инфляции в стране (низких по немецким стандартам) способно оказать действенную поддержку экономике России, в том числе и ее экспорту.

ЛИТЕРАТУРА

1. Германия. Вызовы XXI века / под ред. В. Б. Белова. – М.: Весь Мир, 2009. – 790 с.
2. Германия. Факты (на рус. яз.). – Берлин: Федеральное министерство иностранных дел, 2003. – 480 с.
3. Исаченко Т. М. Торговая политика Европейского Союза / Т. М. Исаченко. – М.: Изд. дом. ВШЭ, 2010. – 395 с.
4. Меньшикова А. М. Динамика воздействия единой валюты Европы на ее экономические отношения с США / А. М. Меньшикова // США и Канада: экономика, политика, культура. – 2006. – № 9. – С. 19–34.
5. Расширение Европейского союза и зоны евро в аспекте торгово-экономического сотрудничества России и ЕС: монография / под ред. Б. М. Смитиенко, Н. В. Лукьяновича. – М.: Финансовый университет, 2010. – 116 с.
6. Сумленный С. Немецкая система. Из чего сделана Германия и как она работает / С. Сумленный. – М.: Группа эксперт, 2010. – 456 с.
7. *Vacchetta P., Wincoop E.* A theory of the currency denomination of international trade. ECB Working Paper No. 177. September 2002. – 51 p. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp177.pdf> (дата обращения: 15.10.2011).
8. The Global Competitiveness Report 2009-2010 / Ed. by Schwab K. – Geneva, World Economic Forum, 2009. – 492 p.
9. *Goldberg L. S., Tille C.* Micro, Macro, and Strategic Forces in International Trade Invoicing. Federal Reserve Bank of New York and NBER. March, 2011. – 47 p. [Электронный ресурс]. URL: http://www.nber.org/public_html/confer/2011/SI2011/ITM/Goldberg_Tille.pdf (дата обращения: 02.11.2011).
10. International Trade Statistics 2011. – Geneva, WTO Publications, 2011. – 269 p.
11. *Norris F.* Euro Benefits Germany More Than Others in Zone // The New York Times. 22.04.2011.
12. *Takatashi Ito, Satoshi Koibuchi, Kiyotaka Sato, and Junko Shimizu.* Why has the yen failed to become a dominant invoicing currency in Asia? A firm-level analysis of Japanese Exporters' invoicing behavior. NBER Working Paper No. 16231. July 2010. – 38 p. [Электронный ресурс]. URL: http://www.nber.org/papers/w16231.pdf?new_window=1 (дата обращения: 12.11.2011).
13. UNCTAD Trade and Development report, 2011. – N.-Y. and Geneva, United Nations Publication, 2011. – 224 p.

УДК 338.49:334.012.64:001.895(470)

А. В. ЖУРОВ
A. V. ZHUROV**МАТЕРИАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОДДЕРЖКИ
ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ПОСЕВНОЙ СТАДИИ В РОССИИ****PHYSICAL INNOVATION INFRASTRUCTURE AS A SOURCE OF SUPPORT
FOR RUSSIAN NEW TECHNOLOGY-BASED FIRMS**

Аннотация: статья посвящена вопросам развития материальной инновационной инфраструктуры в России и ее роли в формировании и становлении малых инновационных предприятий. В первой части статьи описывается современное состояние российской материальной инфраструктуры, во второй части приводятся рекомендации по созданию в России сети посевных бизнес-инкубаторов.

Ключевые слова: малые инновационные предприятия; посевная стадия; материальная инновационная инфраструктура; бизнес-инкубаторы.

Abstract: The article is dedicated to physical innovation infrastructure in Russia and its role in new technology-based firms' emerging and development. In the first part of the article the author characterizes current performance of Russian physical innovation infrastructure. The second part suggests the ways of creating the network of seed business incubators in Russia.

Key words: new technology-based firms; seed stage; physical innovation infrastructure; business incubators.

Технопарки, бизнес-инкубаторы, центры трансфера технологий организации материальной инновационной инфраструктуры во всех развитых странах мира играют особую роль, которая состоит в стимулировании внедрения в производство результатов научно-технической деятельности и поддержке малых инновационных предприятий (МИП) на начальных этапах их развития, когда их деятельность связана с наиболее высокими рисками. В данной статье будет показано, что в России эти организации не всегда эффективно справляются со своей ролью, особенно если речь идет о поддержке предприятий на самой ранней — посевной стадии развития.

Цель данной статьи — обозначить основные недостатки современной российской материальной инновационной инфраструктуры и предложить концепцию посевных бизнес-инкубаторов, основной задачей которых будет способствование появлению новых малых инновационных предприятий.

Современное состояние российской материальной инновационной инфраструктуры

Обзор современного состояния инфраструктуры мы начнем с технологических парков — одной из наиболее сложных форм организации инновационной инфраструктуры. На сегодняшний день в России работает несколько десятков технопарков (в «Ассоциацию технопарк» входят свыше 40 членов)¹.

Также действует Государственная программа «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий», подразумевающая формирование технопарковых структур в Татарстане, Мордовии, Кемеровской, Нижегородской, Тюменской, Калужской, Пензенской, Самарской, Тамбовской, Новосибирской областях и городе Санкт-Петербурге. В ходе реализации программы возникли определенные сложности, связанные с тем, что развитие технопарков в ряде регионов не соответствовало приоритетам, изложенным в программе; чет-

¹ См.: О некоторых достижениях и многих проблемах действующих вузовских технопарков России на сегодняшний день // Инновации и предпринимательство. 2003. [Электронный ресурс]. URL: http://www.innovbusiness.ru/content/document_r_798FA8BC-F2B8-47CB-867F-51B9E5126A60.html (дата обращения: 20.02.2012).

кие концепции создания технопарков не были разработаны, средства тратились в основном на строительство объектов инженерной инфраструктуры, а специализация технопарков не соответствовала профилю Минкомсвязи России, управляющей реализацией программы. В результате финансирование проектов в Московской, Тюменской и Калужской областях, а также в Санкт-Петербурге с 2009 г. было прекращено (Программа рассчитана на 2006–2014 гг.), а других регионах — сокращено². По состоянию на середину 2011 г. проблемы некоторых проектов были решены, завершилось строительство технопарков в Казани (ИТ-Парк, Технополис «Химград»), Тюмени (Западно-Сибирский инновационный центр), Кемерово (Кузбасский технопарк), Саранске (Технопарк «Мордовия»), Новосибирске (Технопарк Новосибирского Академгородка)³.

При этом специалисты отмечают, что российские технопарки часто не выполняют своих функций инкубирования и поддержки инновационного бизнеса и не стимулируют компании развиваться и покидать территорию технопарков⁴.

Безусловно, в России есть и успешно работающие технопарковые структуры, действительно способствующие развитию инноваций в своем регионе и поддерживающие высокотехнологичные компании. Это происходит, в том числе, в результате формирования на территории технопарков уникальной среды, возникающей в процессе взаимодействия большого количества инновационных фирм, сервисных и консалтинговых компаний и других организаций. К числу таких структур можно отнести, например, технопарк «Строгино» (Москва) или технопарк «Идея» (Казань), однако их количество пока еще не столь велико.

В России также действуют инновационно-технологические центры (ИТЦ), которые нача-

ли формироваться в конце 90-х годов XX в. Изначально подразумевалось, что ИТЦ не будут выполнять функций по инкубированию малых инновационных предприятий (в отличие от технопарков, создаваемых, как правило, при научных центрах и вузах, в том числе и с этой целью), а будут поддерживать компании скорее на стадии раннего роста и образовываться на территории промышленных предприятий, что позволит молодым инновационным фирмам активно взаимодействовать с крупным и средним бизнесом.

Именно эта идея была положена в основу Межведомственной программы активизации инновационной деятельности в научно-технической сфере России, реализуемой в конце 90-х – начале 2000-х годов Миннауки и Минобрования России совместно с Российским фондом технологического развития (РФТР) и Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (ФСР МП НТС).

Однако на деле произошло смешение технопарков и ИТЦ. Например, Научный парк Московского государственного университета из технопарка преобразовался в ИТЦ. А 45 % ИТЦ были созданы при вузах⁵.

На сегодняшний день рост числа ИТЦ замедлился. В Союзе ИТЦ России состоит всего 27 членов⁶, которые оказывают МИПам примерно такие же услуги, что и технопарки. Довольно часто, как и в случае с технопарками, МИПы не стремятся расти и покидать территорию ИТЦ⁷. Причем сами ИТЦ иногда не то что не поддерживают развитие МИПов, но и не осведомлены об их деятельности⁸.

При этом успешные структуры существуют и среди ИТЦ. Так, в 1999 г. на базе 4 ИТЦ в Москве, Санкт-Петербурге и Зеленограде при поддержке Миннауки России, РФТР и ФСР МП НТС были созданы инновационно-производственные комплексы, основная задача которых

² См.: Официальный сайт Министерства связи и массовых коммуникаций РФ: Технопарки. URL: <http://minsvyaz.ru/ru/directions/?direction=25> (дата обращения: 20.02.2012).

³ См.: Ход выполнения программы «Технопарки России в сфере высоких технологий» // Официальный сайт Министерства связи и массовых коммуникаций РФ. 2001. URL: <http://www.technoparks.ru/process> (дата обращения: 18.09.2010).

⁴ См.: Дежина И. Г. Механизмы стимулирования коммерциализации исследований и разработок / И. Г. Дежина, Б. Г. Салтыков. М.: ИЭПП, 2004. С. 70–71.

⁵ См.: Дежина И. Г. Указ. соч. С. 80–81.

⁶ Члены Союза ИТЦ [Электронный ресурс]. URL: <http://rus.unitc.ru/members.html> (дата обращения: 20.02.2012).

⁷ Дежина И. Г., Салтыков Б. Г. Механизмы стимулирования коммерциализации исследований и разработок. С. 86.

⁸ См.: Дежина И. Г. Указ. соч. С. 85.

— стимулирование роста продаж МИПов, расположенных на территории ИТЦ⁹.

К инновационной инфраструктуре, безусловно, относятся особые экономические зоны технико-внедренческого типа (ТВЗ), а также научно-образовательные центры (НОЦ) и центры трансфера технологий (ЦТТ).

К настоящему моменту созданы четыре ТВЗ в различных субъектах РФ, имеющие свою специализацию:

- в Дубне — исследования в области ядерных технологий;
- в Зеленограде — микроэлектроника;
- в Санкт-Петербурге — информационные технологии, новые медицинские технологии, энергоэффективность;
- в Томске — новые материалы.

ТВЗ фактически начали работу в 2006 г. Целью создания ТВЗ является государственная поддержка инновационных предприятий путем предоставления резидентам ТВЗ налоговых льгот и упрощения таможенного режима. При этом государство берет на себя обязательство по строительству инфраструктуры ТВЗ. Порядок финансирования создания ТВЗ устанавливается Соглашением между Правительством РФ в лице Минэкономразвития России, субъектом РФ и администрацией города, на территории которого образована ТВЗ. Создание ТВЗ финансируется за счет средств федерального, регионального и муниципального бюджетов, а также вложений частных инвесторов. Срок действия ТВЗ составляет 9 лет¹⁰. Основное требование, которое предъявляется к компаниям, желающим стать резидентами ТВЗ, — технико-внедренческий характер их деятельности на территории зоны. Весной 2006 г. начался прием заявок от компаний, изъявивших намерение стать резидентами ТВЗ, по состоянию на 20 февраля 2012 г. в ТВЗ было зарегистрировано 184 резидента¹¹.

За формирование и развитие ЦТТ отвечает Минобрнауки России. Всего в нашей стране действует порядка 100 ЦТТ, помогающих ученым, предприятиям и организациям в поиске технологий и создании партнерств. ЦТТ будут получать поддержку в 2010–2012 гг. в рамках Постановления Правительства РФ от 09.04.2010 № 219 «О государственной поддержке развития инновационной инфраструктуры в федеральных образовательных учреждениях высшего профессионального образования»¹² (в ред. от 03.06.2011 № 439), в соответствии с которым на развитие инфраструктуры выделяется 9 млрд руб. на 3 года, до 50 млн руб. на 1 проект (вуз) в год.

НОЦы создаются в соответствии с федеральной целевой программой «Научные и научно-педагогические кадры (2009–2013 годы)». Ежегодно планируется отбирать около 450 проектов (часть из них уже финансируется) в течение 4 лет. В 2010 году 40 проектов победили в конкурсе, проведенном ФСР МП НТС, одной из задач этих НОЦов будет поддержка МИПов. Деньги на создание НОЦов выделяются Министерством образования и науки РФ (до 15 млн руб. на один проект — на три года; на все мероприятие — 20,25 млрд руб. из федерального бюджета) и ФСР МП НТС (5 млн руб. на один НОЦ в год — на три года)¹³.

В целом можно отметить, что российская инновационная инфраструктура остается фрагментированной и не поддерживает в полной мере инновационные процессы в нашей стране¹⁴ несмотря на то, что все элементы инфраструктуры сформированы. Зачастую она создается лишь для получения дополнительного финансирования из федерального бюджета и не имеет своей целью поддержку МИПов.

В частности, организации инновационной инфраструктуры не выполняют функции по информационному обеспечению малого ин-

⁹ См.: Дежина И. Г. Указ. соч. С. 87.

¹⁰ См.: Федеральный закон от 22.07.2005 № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» (в ред. от 06.12.2011 № 409-ФЗ) // СЗ РФ. 2005. № 30. Ст. 3127.

¹¹ ОАО «Особые экономические зоны». 2007 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.oao-oez.ru> (дата обращения: 23.02.2012).

¹² См.: СЗ РФ. 2010. № 16. Ст. 1906.

¹³ Бизнес и вузы: новые горизонты сотрудничества // Экспертный канал «Открытая экономика». 2010. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.opes.ru/1299455.html> (дата обращения: 20.02.2012).

¹⁴ См.: Клепач А. Н. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года и развитие национальной инновационной системы // Новая экономика. Инновационный портрет России / Комитет СФ РФ по образованию и науке, Комитет ГД СФ РФ по науке и наукоемким технологиям [и др.]; Редкол.: Панков Д. В. – гл. ред. [и др.]. М.: Центр стратегического партнерства, 2008. С. 39.

новационного бизнеса, которое по-прежнему остается слабым.

Взаимодействие науки и бизнеса носит несистемный характер, что обусловлено ориентацией отечественных предприятий и организаций на инновационные ресурсы других стран¹⁵.

Так, М. Д. Прохоров отмечает, что традиционная материальная инфраструктура, привязанная к определенной территории, утрачивает свою актуальность в современном мире (особенно с учетом процесса глобализации)¹⁶. Он также считает, что России нужна инфраструктура нового типа, направленная на поддержку «многочисленных инновационных компаний, в первую очередь на начальных стадиях»¹⁷.

Концепция сети посевных бизнес-инкубаторов

Полагаем необходимым отметить, что И. М. Бортник, председатель Наблюдательного совета ФСР МП НТС указывает на важность процедуры «взрачивания» бизнеса на посевной стадии, когда МИПу постоянно помогает человек, имеющий собственный опыт развития наукоемкого бизнеса (*professor in practice* — так такой специалист называется за рубежом)¹⁸. Подобным образом помогают расти МИПам в России лишь немногие организации, как правило, бизнес-инкубаторы, существующие при вузах, например, в МГТУ им. Баумана, Высшей школе экономики и Томском государственном университете систем управления и радиоэлектроники. Возможно, бизнес-инкубатор вуза — идеальное место для выращивания МИПов, однако он имеет один недостаток: доступ проектов, не имеющих отношения к вузу, к такому инкубатору ограничен. При этом инкубаторы, не имеющие отношения к вузам, не ставят своей целью работу с МИПами. Таким образом, можно сделать вывод о недостаточном количестве бизнес-инкубаторов, соответствующих потребностям МИПов на посевной стадии в нашей стране. В связи с этим предлагается сформировать в России сеть посевных бизнес-инкубаторов (ПБИ).

Главное отличие этих бизнес-инкубаторов от традиционных — максимальная гибкость графика присутствия в них. Нелишне напомнить, что МИП на посевной стадии — это часто еще не предприятие, а проект. В такой ситуации наличие постоянного офиса не требуется, скорее, нужно место, где проектные команды могли бы периодически собираться, обсуждать возникшие идеи, проводить деловые встречи, презентации компании (будущей или уже созданной) перед инвесторами и потребителями и другие мероприятия. Иными словами, МИПам на посевной стадии офис нужен лишь на время. Поэтому посевной бизнес-инкубатор может брать деньги с МИПов и проектных команд только за проведенные на его территории часы или вообще не взимать арендную плату с МИПов, а существовать за счет оказания им различных услуг и арендной платы, получаемых от сервисных компаний, располагающихся на территории инкубатора.

Доступ в посевные инкубаторы должен быть круглосуточным. Это очень важно для проектных команд, поскольку зачастую люди, входящие в такую команду, одновременно учатся в вузе либо работают и развивают проект в свободное от работы или учебы время, как правило, вечером. Организовать круглосуточный доступ в инкубаторы можно следующим образом: каждому члену команды инновационного проекта, обратившейся в инкубатор, будет выдаваться пластиковая карта (она может бытьменной), дающая в любое время суток право доступа на территорию любого из инкубаторов, входящих в организованную на территории России сеть бизнес-инкубаторов.

В свете этого важным критерием при построении сети является удобство расположения отдельных инкубаторов. Они могут создаваться либо на территории студенческих городков вузов (где они есть), либо вблизи станций метрополитена (в случае с городами-миллионниками), либо в центре небольших городов — то есть так, чтобы до них можно было относительно быстро добраться и днем, и ночью.

¹⁵ См. об этом: Прохоров М. Д. Инновационное развитие России: необходимые действия // Там же. С. 84.

¹⁶ См.: Прохоров М. Д. Указ. соч. С. 83–84.

¹⁷ Там же. С. 86.

¹⁸ См.: Бортник И. М. Инновационный потенциал малого бизнеса // Новая экономика. Инновационный портрет России / Комитет СФ РФ по образованию и науке, Комитет ГД СФ РФ по науке и наукоемким технологиям [и др.]; Редкол.: Панков Д. В. — гл. ред. [и др.]. М.: Центр стратегического партнерства, 2008. С. 311.

На территории каждого бизнес-инкубатора проектным командам будет доступен определенный набор услуг:

- широкополосный доступ в Интернет;
- ксерокопирование и печать документов;
- доступ к маркетинговым исследованиям: сеть бизнес-инкубаторов может приобретать доступ к базе исследований, размещенных на сайтах типа marketresearch.com, emarketer.com и других, а затем продавать их своим клиентам по более низкой цене (например, 500 руб. за исследование вместо 25 000 руб. — примерно такая цена фигурирует обычно на подобных сайтах, хотя она, конечно, зависит от объема и глубины исследования);

- доступ к статистической информации и различного рода электронным библиотекам научных статей, периодики, книг и тому подобным ресурсам (предоставляется данная услуга может по тому же принципу, что и в случае с маркетинговыми исследованиями);

- прием почтовой корреспонденции, поступающей на имя инновационных компаний;

- услуги телефонной связи;

- предоставление телефонного номера, а также прием телефонных звонков секретарем (для компаний, арендующих помещение под офис на длительный срок, например, на месяц).

Перечисленные выше услуги могут быть бесплатными для МИПов и проектных команд, если бизнес-инкубатор будет взимать с них арендную плату за пользование офисом, а также другими помещениями инкубатора.

В распоряжение клиентов каждого из бизнес-инкубаторов, входящих в сеть, будут предоставлены:

- переговорные комнаты;

- помещения для проведения презентаций;

- временные офисы для работы проектных команд.

Кроме того, планируется, что на территории бизнес-инкубаторов будут располагаться офисы компаний, оказывающих различные услуги МИПам:

- по ведению бухгалтерского учета и составлению финансовой отчетности по российским и международным стандартам;

- по подготовке бизнес-планов и презентаций инновационных проектов;

- по защите и охране интеллектуальной собственности;

- по регистрации предприятий;

- по решению сложных юридических вопросов;

- по поиску инвесторов;

- по продвижению продукции;

- по разработке технической документации, необходимой для запуска серийного производства и др.

При этом некоторые из услуг бизнес-инкубаторов (например, доступ в Интернет, ксерокопирование, печать, доступ к базе маркетинговых исследований и библиотекам) предлагается оплачивать с помощью пластиковой карты, о которой уже шла речь выше. Таким образом, клиенты инкубаторов должны иметь возможность класть на счет карты денежные средства. Предполагается, что одной картой можно будет расплатиться в любом из инкубаторов сети. Это очень удобно, особенно с учетом возможности ночного пребывания проектных команд в инкубаторе.

У клиентов бизнес-инкубаторов будет возможность посещать специализированные образовательные курсы, организуемые для основателей МИПов и включающие в себя следующие дисциплины: основы ведения инновационного бизнеса, охрана и защита интеллектуальной собственности, анализ финансовой отчетности и оценка стоимости инновационных компаний, особенности рынка венчурных инвестиций, практика ведения переговоров и заключения венчурных сделок, права и обязанности акционеров компаний, привлечших средства венчурных фондов и (или) бизнес-ангелов и др.

При этом часть дисциплин в инкубаторах может преподаваться бесплатно, более же глубокое изучение определенных вопросов будет подразумевать взимание платы (она должна быть невысокой — не более 5 тыс руб. за один курс).

Реализация образовательных программ на территории инкубаторов ставит своей целью не только обучение клиентов инкубатора, но и привлечение в них людей, способных усилить проектные команды, прежде всего, специалистов и выпускников вузов экономического профиля.

Если принимать участие в образовательных программах сможет любой желающий (для нерезидентов инкубаторов они будут полностью платными), то для получения места в инкубато-

ре (временного или постоянного) нужно будет пройти отбор.

Отбор будет проводиться экспертным советом каждого из инкубаторов. В экспертный совет могут входить представители администрации инкубатора, компаний-резидентов инкубатора и внешние специалисты. Команды, желающие стать резидентами, должны будут презентовать экспертам свой проект в течение 10 минут или идею в течение 5 минут. На основании этой презентации эксперты проведут оценку инновационного потенциала предлагаемой идеи (проекта) и ее (его) коммерческой перспективности. Затем экспертный совет должен вынести решение: рекомендовать или не рекомендовать администрации инкубатора дать статус резидента той или иной проектной команде или компании.

Сетью бизнес-инкубаторов должна управлять одна организация, причем она должна быть частной. Однако допустим вариант, когда инкубаторами в разных регионах будут владеть различные компании. При этом сетевой принцип в работе всех посевных инкубаторов должен сохраняться, то есть:

- компаниям-резидентам любого из инкубаторов должен предоставляться одинаковый набор услуг;
- качество этих услуг должно соответствовать стандартам сети;
- цены на услуги инкубаторов и ставки арендной платы для резидентов не должны различаться в пределах одного региона;
- если компания или проектная команда является резидентом одного из инкубаторов сети, то ее обязаны обслужить в любом другом инкубаторе сети.

Срок пребывания МИПа в стенах посевного бизнес-инкубатора предлагается ограничить тремя годами с момента первого обращения в инкубатор. Чтобы стимулировать команды на создание предприятия и его раз-

витие администрация инкубаторов может применять принцип, используемый одной из инфраструктурных организаций Силиконовой долины в США. Там инкубатор представляет собой здание в несколько этажей, перевод с этажа на этаж осуществляется только при условии достижения фирмой-резидентом определенных показателей деятельности. При этом инвесторам, с которыми взаимодействует инкубатор, показываются только самые развитые и самые лучшие компании, расположенные на последнем этаже.

Как уже говорилось, в каждом инкубаторе предлагаемой к созданию в России сети будет возможность воспользоваться услугами консалтинговых компаний, помогающих найти инвесторов. Однако эти услуги будут платными для основателей МИПов, в то время как презентации компаний инвесторам, организуемые администрацией инкубаторов, предлагается проводить на безвозмездной для них основе.

В создании сети посевных бизнес-инкубаторов могут принять участие не только бизнес-структуры, но и государство. Роль государства в этом процессе видится следующим образом. Во-первых, инкубаторы могут формироваться на основании государственно-частного партнерства. Во-вторых, государство может покрывать часть расходов бизнес-инкубаторов, например, расходы на организацию образовательных программ.

По нашему мнению, при условии организации сети посевных бизнес-инкубаторов на описанных выше принципах она способна стать важным звеном в рамках российской национальной инновационной системы и стимулировать развитие МИПов на посевной стадии в России, нивелировав тем самым недостатки существующих сегодня отечественных организаций материальной инновационной инфраструктуры.

Автор статьи благодарит Руслана Соловьева за ряд предложений, высказанных им в процессе разработки концепции посевного бизнес-инкубатора.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бортник И. М.* Инновационный потенциал малого бизнеса / И. М. Бортник // Новая экономика. Инновационный портрет России / Комитет Совета Федерации по образованию и науке, Комитет Госдумы по науке и наукоемким технологиям [и др.]; Редкол.: Панков Д. В. — гл. ред. [и др.]. — М.: Центр стратегического партнерства, 2008. — С. 307–312.
2. *Дежина И. Г.* Механизмы стимулирования коммерциализации исследований и разработок / И. Г. Дежина, Б. Г. Салтыков. — М.: ИЭПП, 2004. — 152 с.
3. *Клепач А. Н.* Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года и развитие национальной инновационной системы / А. Н. Клепач // Новая экономика. Инновационный портрет России / Комитет Совета Федерации по образованию и науке, Комитет Госдумы по науке и наукоемким технологиям [и др.]; Редкол.: Панков Д. В. — гл. ред. [и др.]. — М.: Центр стратегического партнерства, 2008. — С. 39–43.
4. *Прохоров М. Д.* Инновационное развитие России: необходимые действия / М. Д. Прохоров // Новая экономика. Инновационный портрет России / Комитет Совета Федерации по образованию и науке, Комитет Госдумы по науке и наукоемким технологиям [и др.]; Редкол.: Панков Д. В. — гл. ред. [и др.]. — М.: Центр стратегического партнерства, 2008. — С. 83–86.

УДК 33.336.57

В. В. ИГОНИН
V. V. IGONINСУБЪЕКТИВНЫЙ ФАКТОР ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ФИЗИЧЕСКОГО ИЗНОСА
МАШИН И ОБОРУДОВАНИЯSUBJECTIVE FACTOR AT DETERMINATION OF MACHINE AND EQUIPMENT
PHYSICAL DEPRECIATION

Аннотация: в статье затронут ряд важных вопросов, касающихся современного состояния оценочной деятельности. Среди этих вопросов особого внимания заслуживает так называемый «человеческий фактор». Автор ставит задачу повысить достоверность результатов оценки за счёт исключения из процессов оценки «человеческого фактора». Исключить «человеческий фактор» целиком практически невозможно. Но минимизация этого фактора — вполне реальная и актуальная задача.

Ключевые слова: человеческий фактор; машины и оборудование; оценка стоимости; экспертное оценивание; методы определения износа.

Abstract: the article deals with a number of “sore” points of the current state of valuation activities. The so called “human factor” is among these points and it deserves special attention. The author’s aim is to raise reliability of the valuation results by leaving out “the human factor” from valuation processes. It is almost impossible to exclude “the human factor” totally. But to decrease the influence of this factor to valuation process is quite a real and relevant task.

Key words: human factor; machinery and equipment; valuation; expert estimation; methods of depreciation tests.

Процесс оценки является в какой-то степени творческим, и потому какая-то доля «человеческого фактора», интуиции и логических умозаключений оценщика при формировании его суждения о стоимости неизбежно будет присутствовать. Но в то же время нельзя строить всю оценку на субъективных ощущениях, отступая при этом от принципов обоснованности и однозначности.

На практике «человеческий фактор» раскрывается в полной мере, когда в конфликтной ситуации заказывают повторную оценку другому оценщику. Результаты оценки, полученные разными оценщиками, могут существенно различаться.

Причин субъективизма в оценке много. Отметим лишь главные из них:

1. Преднамеренное подстраивание под нужный результат, когда оценщик умышленно игнорирует одни сведения и выделяет другие.

2. Нехватка исходной информации вынуждает даже добросовестного оценщика при-

бегать к сомнительным косвенным приёмам оценки, извлекая какие-то ассоциации из прошлого опыта, что становится для него источником внутренних терзаний и неуверенности.

3. Определённый субъективизм кроется в рекомендуемых в литературе методах расчёта и допущениях. Только личный опыт оценщика позволяет ему отобрать надёжные средства и отказаться от сомнительных приёмов расчёта показателей.

Что касается первых двух причин, то преднамеренные искажения можно выявить только в ходе обстоятельной и квалифицированной экспертизы отчёта об оценке.

Особого внимания заслуживает третья причина. До последнего времени авторы пособий и методических руководств стремились дать оценщику как можно более широкий набор инструментов, не заботясь об их методической строгости и объективности. Тем самым создавалась возможность «обосновать» с помощью соответствующих формул требуемый результат.

Сегодня назрела необходимость провести своеобразную ревизию методического инструментария определить степень его *субъективности, или «экспертоёмкости»*. Чем больше «экспертоёмкость», тем больше «человеческого фактора» и, соответственно, волюнтаризма в оценке.

Исследование методов и методик на «экспертоёмкость» напоминает известный в правовой практике анализ проектов законодательных и нормативных документов на коррупциозность.

«Человеческий фактор» наиболее сильно проявляется в тех методах, которые построены на экспертных оценках.

Привлечение экспертов в оценочной деятельности допускается в действующих федеральных стандартах оценки (ФСО). В п. 19 ФСО № 1 записано: «Если при проведении оценки оценщиком привлекаются специалисты (эксперты), то оценщик должен указать в отчёте их квалификацию и степень их участия в проведении оценки, а также обосновать необходимость их привлечения». Это слишком неконкретные пояснения. Так, не оговорены такие моменты, как: 1) сколько должно быть экспертов; 2) как должна быть обеспечена независимость мнения экспертов в отношении оцениваемого имущества и могут ли быть экспертами специалисты предприятия-заказчика, где проводится оценка; 3) какими документами должна быть подтверждена квалификация экспертов.

В настоящее время техническую экспертизу оцениваемых машин и оборудования выполняет либо сам оценщик, являясь также специалистом по технической диагностике, либо кто-то из специалистов — работников предприятия-заказчика (вопрос об их непредвзятости остаётся за скобками). Об объективности такой экспертизы говорить не приходится.

Экспертное оценивание какого-либо показателя должно выполняться группой независимых и квалифицированных специалистов-экспертов, это непреложное правило. Только при групповой организации экспертизы можно сделать достаточно объективные выводы. Если в группе есть эксперт, заведомо настроенный на получение определённого результата, то, во-первых, этот эксперт будет испытывать неудобства и вызывать подозрения у других членов группы, если его оценки будут диссонировать с их оценками, и, во-вторых,

предвзятые оценки этого эксперта всё-таки будут осреднены оценками других экспертов. Поэтому совершенно ненормальна та распространённая практика, когда экспертом выступает только один человек, зачастую сам оценщик.

Попытаемся оценить экспертоёмкость методов определения износа при оценке машин и оборудования. Как известно, ошибки бывают случайными и преднамеренными. Разные методы предоставляют разную «свободу выбора» преднамеренной ошибки, чтобы подстроить результат расчёта под нужную (завышенную или заниженную) величину. При этом данная «подстройка» не должна бросаться в глаза при экспертизе отчёта об оценке. Таким образом, об экспертоёмкости того или иного метода будем судить по размеру возможной преднамеренной ошибки, которую допускает рассматриваемый метод.

Ошибка в определении износа напрямую влияет на результат оценки. Стоимость машины с учётом износа определяется по формуле:

$$S = S_{\Pi} (1 - K_{из}) \quad (1)$$

где S_{Π} — полная (без учёта износа) стоимость объекта «как нового»;
 $K_{из}$ — коэффициент износа, отношение потери стоимости к полной стоимости объекта «как нового».

Относительная ошибка в определении стоимости с учётом износа складывается из ошибки полной стоимости объекта и ошибки коэффициента износа по правилу сложения дисперсий:

$$\delta S = \sqrt{\delta S_{\Pi}^2 + \delta K_{из}^2} \quad (2)$$

где δS_{Π} — относительная ошибка полной стоимости объекта;
 $\delta K_{из}$ — относительная ошибка коэффициента износа.

Причём ошибка в определении коэффициента износа обычно значительно превышает ошибку в определении полной стоимости объекта¹.

Экспертное оценивание износа в известных методах осуществляется путем выбора: 1) либо процента износа по шкале экспертных оценок физического состояния объекта; 2) либо количества баллов по шкале экспертных оценок физического состояния объекта с последующим использовани-

¹ См.: Практика оценки стоимости машин и оборудования: Учебник / Под ред. М. А. Федотовой. М.: Финансы и статистика, 2005.

ем баллов в математической модели; 3) либо значения параметра (фактора) в некотором заданном интервале. Все известные экспертные методы накладывают ограничительные условия на свободу выбора, но жёсткость этих ограничений у разных методов разная.

Экспертное оценивание интенсивности какого-либо свойства выполняется чаще всего с помощью предварительно разработанной дискретной шкалы. Число градаций в шкалах экспертных оценок должно быть невелико (от 4 до 10), оно определяется «порогом чувствительности» эксперта как измерителя оцениваемого свойства и ограничивается возможностями оперативной памяти человека. Поэтому увеличение градаций в шкале не повышает точности оценки. Для удобства эксперта по выражению его представления об интенсивности свойства градациям присваивают словесные формулировки: «отличное», «хорошее», «удовлетворительное», «плохое».

В методах экспертного оценивания применяют шкалы четырёх типов: номинальные, порядковые, интервальные и шкалы отношений. **Номинальные шкалы** предусматривают только классификацию отдельных свойств с целью распознавания их сходства или различия с помощью бинарных оценок двух уровней: 1 (приемлемо) или 0 (неприемлемо). **Порядковые шкалы** предполагают ранжирование свойств по их интенсивности или значимости. Шкалы указанных двух типов являются *качественными*, они не показывают того, в какой степени одна мера свойства может преобладать над другой мерой этого свойства.

К *количественным шкалам*, представляющим интерес для практики оценки, относятся **интервальные шкалы** и **шкалы отношений**. В интервальных шкалах указывается расстояние между градациями шкалы, но нулевые точки отсчёта берутся произвольно или как-то оговариваются. Шкалы отношений аналогичны интервальным шкалам, но в то же время снабжены естественной нулевой точкой отсчёта². В экспертных методах определения износа машин и оборудования используются в основном шкалы отношений.

Определим экспертоёмкость следующих методов: экспертизы физического состояния по шкале качественного описания состояний; корреляци-

онно-регрессионной модели; анализа ремонтных циклов; логистической кривой износа; хронологического возраста; эффективного возраста.

Метод экспертизы физического состояния является примером «чистого» экспертного оценивания. Процент износа находится непосредственно из шкалы, в которой интенсивность износа охарактеризована качественными градациями для физического состояния: «очень хорошее», «хорошее», «удовлетворительное», «условно пригодное», «неудовлетворительное». Каждой градации поставлены в соответствие проценты износа в виде интервалов. Например, «очень хорошему» состоянию соответствует износ от 10 до 15%, «хорошему состоянию» — от 20 до 35% и т. д.³

Положим, что при использовании данной шкалы оценщик хочет, с одной стороны, показать свою объективность, а с другой — выдержать ориентацию на некий результат. Возможности маневрирования открывают, во-первых, широкие интервалы в границах каждой градации состояния, во-вторых, «размытость» границ между смежными градациями. Например, трудно провести жёсткую грань между состояниями «очень хорошее» и «хорошее», «хорошее» и «удовлетворительное» и т. д. Покажем, какие интервалы оценок износа получаются, если объединить смежные градации (см. табл. 1).

Таблица 1. Диапазоны экспертных оценок при объединении смежных градаций по шкале

Словесная градация физического состояния	Диапазон коэффициента износа, %	Ширина диапазона, %
«Очень хорошее» – «хорошее»	от 10 до 35	25
«Хорошее» – «удовлетворительное»	от 20 до 60	40
«Удовлетворительное» – «условно пригодное»	от 40 до 80	40
«Условно пригодное» – «неудовлетворительное»	от 65 до 90	25

Согласно табл. 1 средняя ширина диапазона выбора коэффициента износа равна 32,5%, а отсюда абсолютная ошибка в назначении коэффициента износа (половина указанного диапазона) $\Delta K_{из} = \pm 16\%$.

² См.: Бешелев С. Д., Гурвич Ф. Г. Математико-статистические методы экспертных оценок. М.: Статистика, 1980. 263 с.

³ См.: Оценка рыночной стоимости машин и оборудования: Учебно-методическое пособие. М.: Дело, 1998. 240 с.

Исследования, проведённые психологами по изучению процедур принятия решений, показали, что экспертная оценка различных свойств человеком хорошо описывается линейной моделью. Поэтому оценочные шкалы обычно являются равномерными⁴.

Отсюда следует вывод о том, что отклонения или ошибки по шкале, включая преднамеренные, целесообразно оценивать как абсолютные.

Метод корреляционно-регрессионной модели относится к числу экспертно-аналитических методов, т. к. расчёт коэффициента износа включает как экспертно назначаемые оценки (баллы физического состояния объекта), так и детерминированный параметр (хронологический возраст):

$$K_{из} = (0,2 - 0,0036 \times B) \times T_{xp}^{0,7} \quad (3)$$

- где B – балльная оценка физического состояния объекта;
 T_{xp} – хронологический возраст объекта на дату оценки, годы.

Данная модель построена на основе статистического исследования коэффициента износа металлорежущих станков, хронологический возраст которых ограничен 20-ю годами.

Балльная оценка физического состояния объекта выбирается экспертно по шкале с пятью градациями: «очень хорошее», «хорошее», «среднее», «удовлетворительное», «плохое»⁵.

Примем, что диапазон оценок в баллах, внутри которого назначается оценка может варьироваться, охватывает каждые две смежные градации (см. табл. 2).

Таблица 2. Диапазоны экспертных оценок при объединении смежных градаций по шкале

Словесная градация физического состояния	Диапазон, баллы	Ширина диапазона, баллы
«Очень хорошее» – «хорошее»	от 35 до 50	15
«Хорошее» – «удовлетворительное»	от 25 до 44	19
«Удовлетворительное» – «условно пригодное»	от 15 до 34	19
«Условно пригодное» – «неудовлетворительное»	от 5 до 24	19

Ширина диапазона рассчитываемого коэффициента износа и абсолютная ошибка в назначении коэффициента износа зависят от хронологического возраста. Расчётом получены следующие значения абсолютной ошибки коэффициента износа:

T_{xp} , годы	До 5	10	15	18
$\Delta K_{из}$, %	±10	±17	±20	±22

Как видно, при данном методе абсолютная ошибка коэффициента износа неравномерна и она увеличивается с ростом хронологического возраста. Особенно она велика (более 17%), если станок отработал более 10 лет, т. е. более половины своего срока службы.

Метод анализа ремонтных циклов использует три однотипные экспертные шкалы, выбираемые в зависимости от того, в каком цикле находится объект оценки. Шкалы для непосредственного назначения коэффициента износа имеют пять градаций физического состояния: «отличное», «хорошее», «среднее», «удовлетворительное», «плохое»⁶.

Особенность шкал в этом методе заключается в том, что для каждой градации приведён не интервал значений, а одно значение коэффициента износа. Таким образом, шкала имеет дискретный характер. Отсюда следует, что преднамеренная «безобидная» ошибка может быть сделана при шаге на одну градацию вверх или вниз по шкале. Результаты расчёта ошибки коэффициента износа при изменении оценки на одну смежную градацию приведены в табл. 3.

Таблица 3. Ошибка коэффициента износа при изменении оценки на одну смежную градацию, %

Словесная градация физического состояния	Нулевой цикл	Первый цикл	Второй цикл
«Отличное» – «хорошее»	14	11	11
«Хорошее» – «среднее»	13	11	11
«Среднее» – «удовлетворительное»	14	12	12
«Удовлетворительное» – «плохое»	14	11	11

⁴ См.: Козелецкий Ю. Психологическая теория решений. М.: Прогресс, 1979. 504 с.

⁵ См.: Основы оценки стоимости машин и оборудования: Учебник / Под ред. М.А. Федотовой. М.: Финансы и статистика, 2006.

⁶ См.: Там же.

Средняя абсолютная ошибка коэффициента износа равна 12%. Однако такая ошибка имеет место в том случае, если точно определён номер ремонтного цикла. На практике информация о последнем капитальном ремонте оцениваемого объекта часто отсутствует, а при осмотре совсем непросто точно установить номер последнего капитального ремонта объекта. Эксперт может весьма приближённо указать номер цикла, в котором находится объект на дату оценки. К ошибке указания градации физического состояния добавляется ошибка указания номера цикла. Результаты расчёта суммарной ошибки представлены в *табл. 4*.

Таблица 4. Суммарная ошибка коэффициента износа, %

Словесная градация физического состояния	Нулевой цикл – первый цикл	Первый цикл – второй цикл
«Отличное» - «хорошее»	26	24
«Хорошее» - «среднее»	23	26
«Среднее» - «удовлетворительное»	22	27
«Удовлетворительное» - «плохое»	19	26

Из *табл. 4* видно, что суммарная абсолютная ошибка, в том числе и преднамеренная, при использовании метода анализа циклов может быть довольно значительной, в среднем 24%.

Метод логистической кривой износа позволяет рассчитать коэффициент среднестатистического износа по таким данным об объекте оценки, как номер амортизационной группы, срок службы при 80%-ом износе, износ вторичности. На последнем шаге расчёта может быть внесена экспертная поправка на физическое состояние объекта. Однако эта поправка не постоянна. Так, на начальной стадии эксплуатации машины (при отношении хронологического возраста к сроку службы $t/t_{сл} < 0,3$) поправка составляет не более $\pm 10\%$; в основной стадии эксплуатации (при отношении $t/t_{сл}$ от 0,3 до 1,4) поправка может составлять максимум до $\pm 20\%$; в заключительной стадии

эксплуатации (при отношении $t/t_{сл}$ более 1,4) поправка не превышает $\pm 5\%$. Поправка с плюсом относится к физическому состоянию, оценённому как «удовлетворительное», поправка с минусом — к физическому состоянию, оценённому как «отличное»⁷.

В данном методе на экспертные поправки наложены жёсткие ограничения. Оценки физического состояния «отличное» и «удовлетворительное» весьма контрастны, и попытка манипулировать ими бросается в глаза. Более вероятной может быть субъективная ошибка с неверным указанием стадии эксплуатации объекта: начальной, основной и завершающей. Эта ошибка не превышает 10%.

Метод хронологического возраста (линейной зависимости износа от хронологического возраста в пределах срока службы) построен на следующей простой формуле:

$$K_{из} = T_{xp} / T_{сл} \quad (4)$$

где T_{xp} – хронологический (фактический) возраст машины;
 $T_{сл}$ – срок службы для данного вида машин.

Ошибки с применением этого метода вызваны неопределённостью величины срока службы. В литературе можно встретить следующие рекомендации по выбору срока службы для машин и оборудования:

- 1) по таблице, увязывающей срок службы с номером амортизационной группы и наибольшим значением для срока полезного использования;
- 2) по единым нормам амортизационных отчислений (ЕНАО) с корректировкой на условия работы (сменность работы и тип производства)⁹;
- 3) по таблице справочника американской компании «Marshall and Swift»¹⁰.

Расхождения в сроке службы между разными источниками составляют в среднем 5 лет.

Величина абсолютной ошибки коэффициента износа зависит не только от ошибки срока службы, но и от хронологического возраста. Например, для металлорежущего оборудования,

⁷ См. об этом: Оценка машин и оборудования: Учебник / Под ред. М. А. Федотовой. М.: Альфа-М, ИНФРА-М, 2011. 333 с.

⁸ Оценка машин и оборудования: Учебник / Под ред. М. А. Федотовой. М.: Альфа-М, ИНФРА-М, 2011. С. 126.

⁹ Там же. С. 128.

¹⁰ Там же. С. 117.

для которого может быть выбран срок службы либо 20, либо 25 лет, получены следующие абсолютные ошибки коэффициента износа:

T_{xp} , годы	До 5	10	15	18
$\Delta K_{из}$, %	±5	±10	±15	±18

Наибольшая ошибка (более 15 %) наблюдается при хронологическом возрасте 15 и более лет.

Метод эффективного возраста предполагает экспертное (группой специалистов) определение остающегося срока службы, т. е. количества лет от момента оценки до вывода объекта из эксплуатации и списания.

Коэффициент износа определяется по формуле:

$$K_{из} = \frac{T_{\varepsilon}}{T_{сл}} = \frac{T_{сл} - T_{ост}}{T_{сл}} \quad (5)$$

где T_{ε} – эффективный возраст;

$T_{ост}$ – остающийся срок службы (назначается экспертно для данного объекта).

При этом методе сохраняется неопределённость с назначением срока службы, как и в методе хронологического возраста, но ещё большая неопределённость имеет место в отношении остающегося срока службы и, соответственно, эффективного возраста. Оценить ошибку износа при применении метода эффективного возраста практически невозможно, так как в литературе по оценке отсутствуют какие-либо параметры и шкалы для экспертного оценивания эффективного возраста. Поскольку не обозначены ограничения для выбора эффективного возраста, то нецелесообразно использовать данный метод в практике оценки машин и оборудования.

Выводы

Проанализированы шесть наиболее распространённых методов определения износа при оценке машин и оборудования с точки зрения влияния «человеческого фактора» на результат оценки. В качестве меры «экспертоёмкости» методов был взят показатель преднамеренной ошибки коэффициента износа, которую может допустить оценщик (он же одновременно эксперт), меняя границы между смежными градациями экспертной шкалы и интервалами

влияющих факторов. Абсолютные ошибки коэффициента износа у рассмотренных методов приведены в *табл. 5*.

Таблица 5. Абсолютные ошибки коэффициентов износа при оценке машин и оборудования

Метод определения коэффициента износа	Абсолютная ошибка коэффициента износа, %	Ширина диапазона, баллы
Метод экспертизы физического состояния	±16	При переходе на одну градацию в шкале
Метод корреляционно-регрессионной модели	±17	Зависит от хронологического возраста и изменяется от 10 до 20 %
Метод анализа ремонтных циклов	±24	Суммарная ошибка
Метод логистической кривой износа	±10	Зависит от отношения хронологического возраста к сроку службы
Метод хронологического возраста	±15	Зависит от хронологического возраста, изменяется от 5 до 18 %
Метод эффективного возраста	–	Ошибка не поддается оценке

Исследования показали, что основным источником ошибки коэффициента износа является экспертное оценивание физического состояния объекта. В методе экспертизы физического состояния ошибка равна 16 %. В методе корреляционно-регрессионной модели экспертная шкала физического состояния дополнена фактором хронологического возраста, но это не снижает среднюю ошибку, а делает её зависимой от хронологического возраста, она меняется от 10 до 20 %. В методе анализа ремонтных циклов ошибка оценивания физического состояния дополняется ошибкой от неопределённости номера цикла, и суммарная ошибка доходит до 24 %. В методе хронологического возраста ошибка коэффициента износа связана с неопределённостью срока службы объекта. Разброс срока службы в интервале 5 лет вызывает ошибку от 5 до 18 % в зависимости от хронологического возраста. Описание метода эффективного возраста

в методической литературе по оценке не позволяет определить ошибку. Во всяком случае эта ошибка превышает ошибку метода хронологического возраста, т. к. неопределённость срока службы дополняется неопределённостью экспертно назначенного остающегося срока жизни объекта.

Наиболее корректные результаты получены от метода логистической кривой износа: ошиб-

ка коэффициента износа равна в среднем около 10%. Дальнейшее развитие этого метода в направлении расширения базы данных и применения компьютерных технологий позволит повысить достоверность результата оценки машин и оборудования.

Использование остальных методов возможно только при групповой организации экспертизы физического состояния.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бешелев С. Д., Гурвич Ф. Г.* Математико-статистические методы экспертных оценок. – М.: Статистика, 1980. – 263 с.
2. *Козелецкий Ю.* Психологическая теория решений. – М.: Прогресс, 1979. – 504 с.
3. *Мунерман И.* Оценка и модернизация или модернизация оценки // *Оценочная деятельность.* – 2010. – № 4. – С. 82–91.
4. Основы оценки стоимости машин и оборудования: Учебник / Под ред. М. А. Федотовой. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 288 с.
5. Оценка машин и оборудования: Учебник / Под ред. М. А. Федотовой. – М.: Альфа-М, ИНФРА-М, 2011. – 333 с.
6. Оценка рыночной стоимости машин и оборудования: Учебно-методическое пособие. – М.: Дело, 1998. – 240 с.
7. Практика оценки стоимости машин и оборудования: Учебник / Под ред. М. А. Федотовой. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 272 с.

НАШИ АВТОРЫ

*Баранов
Александр Олегович*

Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории Новосибирского государственного университета;
ведущий научный сотрудник Института экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения Российской академии наук (ИЭОПП СО РАН)
E-mail: baranov@ieie.nsc.ru

*Вердиян
Григорий Вачаганович*

Кандидат юридических наук, доцент, доцент кафедры предпринимательского права, гражданского и арбитражного процесса Российской правовой академии Минюста России;
судья Московского областного суда
E-mail: grig.verdi@mail.ru

*Журов
Алексей Владимирович*

Аналитик компании StartupPoint;
соискатель кафедры «Экономика и антикризисное управление» Финансового университета
E-mail: alexis.jouroff@gmail.com

*Игонин
Василий Витальевич*

Аспирант кафедры «Оценка и управление собственностью» Финансового университета
E-mail: Vasiliy.Igonin@gmail.com

*Ильяс
Акылбек Абсалямұлы*

Кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры «Финансы, денежное обращение и кредит» института финансового менеджмента Государственного университета управления
E-mail: akilbeki.inas@mail.ru

*Кашаев
Олег Сергеевич*

Помощник депутата Государственной Думы ФС РФ; магистр юриспруденции, соискатель кафедры «Макроэкономика и макроэкономическое регулирование» Финансового университета
E-mail: Kashayev_Oleg@mail.ru

*Кириллова
Надежда Викторовна*

Доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Страховое дело» Финансового университета
E-mail: nvk_66@mail.ru

*Музыка
Елена Игоревна*

Соискатель ученой степени кандидата экономических наук, ассистент кафедры экономической теории Новосибирского государственного технического университета
E-mail: mei927@mail.ru

*Орланюк-Малицкая
Лариса Алексеевна*

Доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой «Страховое дело»
Финансового университета
E-mail: sdel@fa.ru

*Поливач
Александр Петрович*

Соискатель кафедры «Мировая экономика и
международный бизнес» Финансового университета
E-mail: levur@mail.ru

*Попова
Наталья Владимировна*

Кандидат физико-математических наук, доцент,
профессор кафедры высшей математики
РЭУ им. Г. В. Плеханова
E-mail: nat_popova_@mail.ru

*Рахматулина
Римма Шамильевна*

Кандидат юридических наук, доцент кафедры
«Гражданское право» юридического факультета
Финансового университета
E-mail: адрес автора находится в редакции

*Фатьянов
Алексей Александрович*

Доктор юридических наук, профессор, академик РАЕН;
профессор кафедры «Государственно-правовые
дисциплины» Финансового университета
E-mail: fat56@mail.ru

*Шишкин
Анатолий Викторович*

Доктор экономических наук, профессор;
профессор кафедры «Маркетинг»
РЭУ им. Г.В. Плеханова
E-mail: pro-nir@yandex.ru

*Ярыгина
Ирина Зотовна*

Доктор экономических наук, профессор;
заведующая кафедрой «Международные валютно-
кредитные и финансовые отношения»
Финансового университета
E-mail: jiz4@yandex.ru

OUR AUTHORS

Alexander O. Baranov

Doctor of Science (Economics), Professor;
Head of Economic Theory Chair, Novosibirsk State
University;
Senior researcher of the Institute of Economics and Industrial
Engineering, Siberian Branch of Russian Academy of Sciences
(IEIE, SB RAS)
E-mail: baranov@ieie.nsc.ru

Grigory V. Verdiyán

Doctor of Science (Law), Assistant professor, Associate
professor of the chair “Enterprise Right, Civil and
Arbitration Process”,
Russian Law Academy of the Russian Federation Ministry of
Justice; Judge of the Moscow Regional Court
E-mail: grig.verdi@mail.ru

Alexey V. Zhurov

Analyst at StartupPoint
E-mail: alexis.jouroff@gmail.com

Vasiliy V. Igonin

Post-graduate student, Financial University
E-mail: Vasiliy.Igonin@gmail.com

Akylbek Ilyas

Candidate of Science (Economics), Associate professor,
Doctor of Financial Management Institute, Department
“Finance, Currency and Credit”, State University of
Management
E-mail: akilbeki.ilias@mail.ru

Oleg S. Kashayev

Assistant deputy of the State Duma;
Master of Law, Post-graduate student of the chair
“Macroeconomics and Macroeconomic Regulation”,
Financial University
E-mail: Kashayev_Oleg@mail.ru

Nadezda V. Kirillova

Doctor of Science (Economics), Professor of the chair
“Insurance Business”, Financial University
E-mail: nvk_66@mail.ru

Elena I. Muzyko

Post-graduate student, Assistant of chair “Economic theory”,
Novosibirsk State Technical University
E-mail: mei927@mail.ru

Larisa A. Orlaniouk-Malitskaya

Doctor of Science (Economics), Professor, Head of
Insurance Business Chair
E-mail: sdel@fa.ru

- Alexander P. Polivach* Post-graduate student of the chair “World Economy and International Business”, Financial University
E-mail: levur@mail.ru
- Natalia V. Popova* Candidate of Science (Economics), Associate Professor of the Higher Mathematics Department in Plekhanov Russian University of Economics
E-mail: nat_popova_@mail.ru
- Rimma Sh. Rakhmatulina* Candidate of Science (Law), Associate Professor of the Civil Rights Department School of Law, Finance University
E-mail: in editorial office
- Alexey A. Fatyanov* Doctor of Science (Law), Professor, Academician of the Russian Academy of Natural Sciences, Professor of the chair “State and legal disciplines”, Financial University
E-mail: fat56@mail.ru
- Anatoly V. Shishkin* Doctor of Science (Economics), Professor of the Plekhanov Russian University of Economics, Pro-rector on scientific activity
E-mail: pro-nir@yandex.ru
- Irina Z. Yarygina* Doctor of Science (Economics), Professor of the chair “International banking and finance”, Financial University
E-mail: jiz4@yandex.ru

№ 3 (69) 2012 год

ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Международный
теоретический и научно-практический журнал

Подписка в редакции
по тел./факс: (499) 943-94-82
Редактор — Л. Н. Власенко
Дизайн, верстка — С. В. Булычев
Адрес редакции:
125993, Москва, ГСП-3,
Ленинградский пр-т, 51, к. 604
Тел.: 8 (499) 943 9929
E-mail: fin.vestnik@yandex.ru
<http://www.fa.ru>

Subscription in editorial office
tel./fax: (499) 943-94-82
Editor — L. N. Vlasenko
Design, make up — S. V. Bulychev
Editorial address:
51, Leningradsky prospect, office 604
Moscow, 125993
tel.: +7 (499) 943 9929
E-mail: fin.vestnik@yandex.ru
<http://www.fa.ru>

Подписано в печать 06.06.2012 г.
Формат 60 x 84 1/8. Печать офсетная.
Гарнитура Times New Roman.
Объем 10,0 п. л.
Заказ № 487-ОД
Тираж: 350 экз.

Signed for press on 06.06.2012
Format — 60 x 84 1/8. Offset print.
Font — Times New Roman.
Size 10,0 printer sheets.
Order № 487-ОД
Circulation: 350 copies

Отпечатано:
в Управлении полиграфии
Финансового университета
при Правительстве
Российской Федерации

Printed by Administration
of Printing House of Financial
University under the Government
of the Russian Federation

© Финансовый университет

© Financial University

№ 3 (69) 2012

BULLETIN of FINANCIAL UNIVERSITY

International
theoretical and applied sciences journal