



**РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
и ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
при ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

ФИНАНСОВО-БАНКОВСКИЙ СОВЕТ СНГ

РОССИЯ И СНГ: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПАРТНЕРСТВА

МОСКВА – 2013

Коллектив авторов

**Россия и СНГ: новые возможности
стратегического партнерства.
Материалы международной
научно-практической
конференции. Сборник научных
статей РАНХиГС и ФБС СНГ**

«Научная библиотека»

2013

УДК 327
ББК 65.5

Коллектив авторов

Россия и СНГ: новые возможности стратегического партнерства.
Материалы международной научно-практической конференции.
Сборник научных статей РАНХиГС и ФБС СНГ / Коллектив
авторов — «Научная библиотека», 2013

ISBN 978-5-9904757-6-2

В сборнике представлены материалы научно-практической конференции РАНХ и ГС при Президенте Российской Федерации по актуальным проблемам экономического и социального развития и сотрудничества в интеграционном пространстве. Сборник рекомендуется для докторантов, аспирантов и магистрантов.

УДК 327

ББК 65.5

ISBN 978-5-9904757-6-2

© Коллектив авторов, 2013
© Научная библиотека, 2013

Содержание

Важность использования производных финансовых инструментов при управлении портфелем ценных бумаг с фиксированной доходностью	6
Участие Республики Армения в интеграционных процессах в рамках СНГ: состояние, ограничения и перспективы	10
Промышленная интеграция и программы социально-экономического развития стран Евразийского ЕЭП	14
Нелегальная торговля одеждой на постсоветском пространстве – угроза экономической безопасности стран СНГ	18
Перспективы торгово-экономического сотрудничества Сербии и России	22
Либеральная экономика как главная причина неустойчивости современного мирового развития	26
Влияние ВТО на внешнеторговую активность страны на примере КНР	30
Развитие сферы услуг с использованием государственно-частного партнерства на региональном уровне	34
Роль страховых организаций в современной финансовой системе	38
Конец ознакомительного фрагмента.	46

Россия и СНГ: новые возможности стратегического партнерства. Материалы международной научно-практической конференции. Сборник научных статей РАНХиГС и ФБС СНГ. Выпуск 2

Под общей редакцией А. Я. Быстрыкова, М. Г. Полозкова, О. В. Рыбаковой.

Рекомендовано ФГБОУ ВПО РАНХ и ГС при Президенте Российской Федерации, факультет МИГСУ, отделение «Факультет управления общественным сектором»

© Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Финансово-банковский совет СНГ, 2013

© Авторы статей, 2013

© Издательский дом «НАУЧНАЯ БИБЛИОТЕКА»

Важность использования производных финансовых инструментов при управлении портфелем ценных бумаг с фиксированной доходностью

Абгарян А. А.

При формировании и управлении портфелем ценных бумаг с фиксированной доходностью портфельный управляющий очень часто сталкивается с большим количеством факторов (рисков), способных оказать негативное влияние на его стоимость. В связи с этим перед управляющим встает необходимость нахождения возможностей защиты стоимости портфеля от воздействия данных факторов. К сожалению, на сегодняшний день тенденции на фондовом рынке меняются настолько стремительно, что традиционные механизмы защиты, такие как простое изменение структуры портфеля с целью изменения дюрации, часто оказываются неэффективными и сопряжены со значительными затратами. Особенно остро данная проблема прослеживается на развивающихся рынках и в частности в России, где фондовый рынок во-первых неразвит с точки зрения разнообразия предлагаемых финансовых инструментов (и не всегда бывает возможным при ребалансировке портфеля найти на рынке облигации с необходимыми характеристиками и показателем дюрации), а во-вторых, очень волатилен и непредсказуем. В связи с этим все большую актуальность приобретают стратегии с использованием производных финансовых инструментов, которые позволяют уменьшать или увеличивать фактор воздействия на стоимость ценной бумаги. Данный механизм включает в себя использование основных производных инструментов, таких как фьючерсы и опционы, а также создание более сложных структурных продуктов. В данной статье мы рассмотрим влияние процентного риска на стоимость портфеля облигаций, а также проанализируем основные стратегии, используемые для его измерения и контроля при помощи производных финансовых инструментов – процентных фьючерсов, процентных свопов, кредитных опционов и кредитных свопов.

Первый типичный источник риска для портфелей с фиксированным доходом – это дюрация, или чувствительность, к изменению процентных ставок. В процессе управления портфелем менеджер может заменить одну ценную бумагу в портфеле другой, сохраняя при этом дюрацию портфеля неизменной (чтобы не увеличивать уровень риска портфеля). При этом используется концепция долларовой дюрации. Для сохранения дюрации портфеля на прежнем уровне при изменении его структуры, значения долларовой дюрации вновь приобретенных ценных бумаг должно быть приведено в соответствие с долларовой дюрацией всего портфеля. Это делается для того, чтобы можно было определить допустимую номинальную стоимость новых облигаций. Допустим, портфельный менеджер хочет обменять один выпуск облигаций на другой, который он считает недооцененным и инвестирует в уже имеющиеся облигации имеют рыночную стоимость в 5,5 млн долл. США. Облигация имеет цену 80 долл. США и дюрацию равную 4. Таким образом, долларовая дюрация облигации равна $5.500.000 \cdot 4/100$, или 220,000 долл. США. Новая облигация имеет дюрацию равную 5 и цену от 90 долл. США, в результате чего долларовая дюрация на одну облигацию составляет $4,5 (90 \cdot 5/100)$. Чтобы определить номинальную стоимость новых облигаций, которую нужно приобрести портфельному управляющему, чтобы чувствительность портфеля к изменениям процентной ставки осталась неизменной, нужно $(220.000 / 4,5) \cdot 100 = 4.889.000$ долл. США. Номинальная стоимость этого выпуска должна быть равна таким образом 4.889.000 долл. США, иначе портфель может стать более рискованным, чем был прежде.

Перейдем к детальному рассмотрению стратегии управления портфелем с использованием фьючерсов на процентные ставки. Основным свойством фьючерсного контракта на процент-

ную ставку является то, что цена фьючерсного контракта отрицательно коррелирует с изменением процентных ставок. Поэтому, покупая фьючерсные контракты, увеличивается чувствительность портфеля к изменению процентных ставок (дюрация). С другой стороны, продажа фьючерсных контрактов позволяет снизить чувствительность портфеля к изменению процентных ставок и уменьшить дюрацию. Таким образом, они являются эффективными инструментами управления риском портфеля. Помимо этого преимуществами использования фьючерсных контрактов является возможность увеличения ликвидности и доходности инвестиций ввиду высокой развитости фьючерсного рынка и низких операционных издержек.

Например, в случае когда портфельный управляющий придерживается стратегии слежения за дюрацией базового индекса, фьючерсы используются для поддержания дюрации портфеля на уровне его целевого значения, когда средняя дюрация портфеля отклонится от заданного ориентира. Помимо этого, процентные фьючерсы являются эффективным инструментом, который используется при стратегии ожидания, которая предполагает сокращение дюрации портфеля, когда ожидается, что процентные ставки будут увеличиваться. При этом, чтобы изменить долларовую дюрацию портфеля таким образом, чтобы она соответствовало конкретному значению, менеджер должен оценить количество фьючерсных контрактов, которые должны быть куплены или проданы, в противном случае стратегия может оказаться неэффективной и принести к крупной потере стоимости портфеля (в зависимости от величины изменения процентной ставки и «непокрытой» фьючерсами долей портфеля). Несмотря на кажущуюся на первый взгляд простоту, чтобы реализовать на практике данную стратегию, портфельные управляющие должны располагать детально разработанными алгоритмическими моделями и квалифицированными аналитиками (так называемыми квантами).

Одной из наиболее распространенных причин инвестиций в ценные бумаги с фиксированным доходом является необходимость получения дохода для покрытия заранее известной суммы обязательства через определенный промежуток времени (как правило, данная стратегия применяется крупными пенсионными фондами с горизонтом инвестирования более 20 лет). При этом важно чтобы даже в случае колебания уровня процентных ставок (а на длительных отрезках времени – 20–30 лет – это неизбежно) стоимость портфеля была надежно защищена. Для этого портфельные управляющие используют стратегию иммунизации портфеля (или хеджирования от процентного риска). В случае иммунизации использование дюрации является критическим. Согласование дюрации портфеля с дюрацией обязательств (например, пенсионных выплат), которые будут финансироваться за счет портфеля, является основной формой хеджирования. Всякий раз, когда воздействие процентной ставки должно быть уменьшено, использование фьючерсных инструментов позволяет эффективно решить данную проблему. Хеджирование с фьючерсными контрактами предполагает принятие фьючерсной позиции, которая смещает существующее воздействие процентной ставки. Если хеджирование построено правильно, то потери от одной позиции будут компенсированы прибылью от других позиций.

На практике хеджирование не так просто. Результаты хеджирования будут зависеть от соотношения между текущей ценой и фьючерсной ценой (или *базой*). В некоторых случаях хеджирования параметры облигации, используемой для хеджирования, могут не совпадать с параметрами облигации фьючерсного контракта, так как на рынке элементарно может не оказаться облигаций, аналогичных по своим параметрам (на российском рынке данная проблема особенно актуальна ввиду ограниченной линейки финансовых инструментов с фиксированной доходностью). Этот вид хеджирования называют *перекрестным хеджированием*. Концептуально *перекрестное* хеджирование имеет два дополнительных осложнения. Первое осложнение – это отношение между самой дешевой к поставке ценной бумаги и фьючерсного контракта. Второе – отношение ценной бумаги для хеджирования к самой дешевой к поставке ценной бумаге. Ключом к уменьшению риска в *перекрестном* хеджировании является выбор

правильного коэффициента хеджирования. Соответственно, коэффициент хеджирования должен быть выбран таким образом, чтобы соответствовать волатильности актива. В свою очередь, фактор подверженности управляет волатильностью. Если хеджируемая облигация имеет фактор подверженности больше, чем инструмент хеджирования, будет необходимо больше инструментов хеджирования. Для целей хеджирования рассчитывается фактор воздействия в абсолютном денежном выражении. Подверженность воздействию иным рискам в любом другом пункте по существу не имеет значения, потому что целью является зафиксировать цену или ставку только в этот конкретный день. Аналогичным образом, соответствующая доходность, по которой изначально нужно считать фактор воздействия, является целевой доходностью. При этом при расчете коэффициента хеджирования нам нужна не подверженность риску самой дешевой к поставке облигации, а подверженность риску самого инструмента хеджирования, т. е. фьючерсного контракта. Однако при построении алгоритма хеджирования (особенно «*nondeliverable*» (не поставочных) ценных бумаг) портфельным управляющим должны быть сделаны предположения касательно относительного спреда доходности между самой дешевой к поставке облигации и облигации для хеджирования. А этот процесс может быть довольно сложным, потому что спреды доходности не являются постоянными во времени. Они меняются в зависимости от срока погашения инструментов и уровня ставок, а также из-за многих непредсказуемых факторов (например, данную тенденцию можно было наблюдать в разгар кризиса 2008–2010 гг., когда спреды между казначейскими облигациями США и корпоративными облигациями достигли максимальных значений). Для учета взаимосвязи между уровнем доходности и спредом доходности наиболее эффективным инструментом является построение регрессионной модели с двумя основными переменными – доходностью облигации для хеджирования и доходностью самой дешевой к поставке облигации. Эффективность хеджирования может быть оценена после того, как хеджирование было осуществлено. Анализ ошибок хеджирования может подать менеджерам значимые идеи, которые могут быть полезны в дальнейшем. Правильная модель оценки имеет решающее значение для обеспечения правильного расчета дюрации, особенно для портфелей, содержащих ценные бумаги со встроенными опционами.

Как и с любым контрактом с фиксированным доходом, стоимость свопа будет меняться по мере изменения процентных ставок, и долларовая дюрация также будет являться мерой чувствительности. Процентный своп может быть использован для изменения характеристик денежных потоков активов или обязательств компании для того, чтобы обеспечить лучшее соответствие между активами и пассивами/обязательствами. В частности, компания может использовать процентные свопы для изменения характеристик денежных потоков своих активов или обязательств: меняя их от фиксированной к плавающей или наоборот. Преимуществом процентного свопа является то, что с точки зрения транзакционных издержек более эффективного средства для достижения сбалансированности активных и пассивных позиций трудно найти. На самом деле, это преимущество является основной причиной для роста на рынке свопов процентных ставок.

Наиболее распространенным применением опциона является хеджирование портфеля. Есть две стратегии хеджирования, в которых используются опционы для защиты от повышения процентных ставок: покупка защитного «пут» опциона и продажа покрытого «колл» опциона. Стратегия покупки защитного «пут» опциона устанавливает минимальное пороговое значение для стоимости портфеля, но одновременно позволяет менеджеру получить выгоду от снижения процентной ставки. Однако использование опциона подразумевает уплату опционной премии, что сокращает фактическую доходность портфеля. В отличие от стратегии защитного пут опциона, стратегия продажи покрытого «колл» опциона не ставит своей единственной целью защиту стоимости портфеля от повышения ставок. Стратегия продажи покрытого «колл» опциона основывается на предположении, что рынок не вырастет гораздо выше текущего уровня или, наоборот, не упадет намного ниже текущего уровня, т. е. фактически порт-

фельный управляющий получает премию за опцион, вероятность исполнения которого очень мала. Конечно же, премия, полученная от продажи, не обеспечит такую же защиту портфеля, как в случае покупки защитного пут опциона, однако она дает некоторые дополнительные доходы, которые могут быть использованы в качестве компенсации убытков в случае падения стоимости портфеля. С другой стороны, в случае если уровень процентных ставок падает, то предел роста стоимости портфеля будет ограничен, так как короткая позиция вызова представляет собой обязательство для продавца.

Резюмируя проведенный анализ стратегии, по праву можно утверждать, что хеджирование при помощи производных ценных бумаг является одним из самых распространенных стратегий при управлении портфелем облигаций в современном мире, особенно на развитых западных рынках (США и Великобритания). Почти все инвестиционные фонды, пользуются производными ценными бумагами для хеджирования своих рисков в процессе управления портфелем своих активов (в особенности популярность в таких операциях приобрели свопы и фьючерсы). Однако, к сожалению, на российском рынке портфельные управляющие сталкиваются с большим количеством ограничений, не позволяющих им использовать данные стратегии и повысить уровень эффективности управления своим портфелем. В первую очередь, это связано с неразвитостью российского рынка производных инструментов, с точки зрения глубины и разнообразия инструментов, способных удовлетворять требования, предъявляемые портфельными управляющими. Ведь у каждого инвестиционного фонда есть конкретный портфель, для хеджирования которого необходимо производные инструменты с определёнными параметрами. Когда данный инструмент не существует на рынке или его структурирование невыгодно с точки зрения затрат, возможность применения данной стратегии исчезает. Помимо этого сдерживающим фактором является несовершенство законодательства, регулирующего деривативы и в целом весь российский фондовый рынок (2013 г. обещает быть переломным с точки зрения улучшения законодательной инфраструктуры рынка – уже введены торги в режиме T+2 на Московской Бирже и создан Центральный Депозитарий).

Таким образом, несмотря на то что на данном этапе развития российского рынка доверительного управления стратегии управления портфелем облигаций с использованием производных ценных бумаг крайне ограничены в своем применении. На наш взгляд, по прошествии определенного периода времени данный механизм управления должен получить широкое распространение в России и повысить эффективность и привлекательность инвестиций в инструменты с фиксированной доходностью.

Список литературы

1. Frank J. Fabozzi, Harry M. Markowitz. Equity Valuation and Portfolio Management. 2011.
2. Frank Jones. Yield Curve Strategies // *Journal of Fixed Income* (September 2001), pp. 43–41.
3. Robert Litterman and Jose Scheinkman. Common Factors Affecting Bonds Returns // *Journal of Fixed Income* (June 2000), pp. 54–61.
4. Ravi E. Dattatreya and Frank J. Fabozzi // *Active Total Return Management of Fixed Income Portfolios* (Chicago: Probus Publishing, 1998).
5. Chris P. Dialynas and David H. Edington. Bond Yield Spreads-A Postmodern View // *Journal of Portfolio Management* (Fall 1992), pp. 68–75.
6. Sharmin Mossavar-Rahmani // *Bond Index Funds* (Chicago: Probus Publishing, 1991), p. 2–12

Участие Республики Армения в интеграционных процессах в рамках СНГ: состояние, ограничения и перспективы Абрамян А. А.

Республика Армения как участник глобализации вовлечена в интеграционные процессы. Будучи маленькой страной с маленьким внутренним рынком и плюс ко всему имея закрытые границы с двумя из четырех своих соседей и не имея доступа к морю, вовлечение в интеграционные процессы, позволяющие открывать новые рынки и облегчить процедуры внешнеэкономической деятельности, является жизненно важной задачей для страны.

Согласно официальным заявлениям властей Армении, можно понять, что они тоже осознают важность участия Армении в различных интеграционных проектах.

Однако свое географическое расположение и трудное геополитическое состояние, в котором находится Армения, не всегда позволяют подключаться ко всем протекающим интеграционным процессам в регионе. Примерами служат нефтепровод Баку-Тбилиси-Джейхан и газопровод Баку-Тбилиси-Эрзрум, которые обошли Армению стороной. В обход Армении строится и железнодорожная линия Карс-Ахалкалаки-Тбилиси-Баку, что повлияет на усиление транспортной изоляции Армении, вызванной закрытием своих границ с Арменией, Азербайджаном и Турцией со времени эскалации карабахского конфликта в первые годы после развала СССР.

Но поскольку осознание необходимости и объективная необходимость в интеграции существует, и Армения активно пытается интегрироваться в международные проекты и в международные объединения и организации. Армения является членом более чем 40 международных организаций, в том числе ООН, Совета Европы, ОБСЕ, СНГ, ОДКБ и т. д. С 2003 г. Армения является членом Всемирной торговой организации (ВТО).

Очень важными для Армении являются двухсторонние отношения с двумя ее соседями: Ираном и Грузией, и углубление интеграции с ними. Особенно хорошими темпами идет развитие экономических отношений с Ираном. Выполнены и планируются к выполнению крупные инфраструктурные проекты. Построен и действует газопровод из Ирана в Армению. Между двумя странами построены два высоковольтных ЛЭП, а в конце марта этого года Парламентом Армении в первом чтении был принят проект закона, касательно строительства третьей воздушной линии электропередачи между двумя странами, что увеличит пропускную способность до 1200 МВт. По подсчетам, проект будет стоить 107.9 млн евро, что для нынешнего экономического состояния Армении может считаться крупнейшим проектом. Данный проект примечателен и тем, что финансы предоставлены иранской стороной, а возратить средства по кредитам Армения будет электричеством. На границе Армении и Ирана на реке Аракс строится ГЭС, есть планы по постройке и второй ГЭС на реке Аракс. Часто из уст официальных представителей власти слышны, что стороны близки к началу строительства дорожного коридора между странами, а также идут переговоры по строительству железной дороги, которая обеспечит железнодорожным сообщением две соседние республики, открывая новые транспортные возможности для обеих сторон.

Однако важнейшими интеграционными направлениями для Армении являются российское и европейское. Так называемое российское направление – это интеграционные процессы, которые протекают в рамках СНГ. Это и Зона свободной торговли СНГ (ЗСТ СНГ), это и Таможенный союз России, Беларуси и Казахстана, это и Единое экономическое пространство (ЕЭП). А в европейском направлении идут переговоры по ассоциативному членству Армении

в ЕС и по созданию глубокой и всеобъемлющей зоны свободной торговли между Арменией и ЕС.

И в этой связи перед Арменией очень остро стоит вопрос нахождения сбалансированного подхода между этими двумя направлениями, так как очень часто Европой и Россией ставится вопрос о взаимоисключаемости этих двух направлений. Например, один из последних таких заявлений со стороны России в середине марта этого года в ходе конференции «Экономические аспекты евразийской интеграции и Армения», проходившей в Ереване, озвучил тогдашний чрезвычайный и уполномоченный посол Российской Федерации в Армении Вячеслав Коваленко, отметив, в частности, что «необходимо принять во внимание заявления о том, что евроинтеграция и евразийская интеграция несовместимы». Ранее о взаимоисключаемости глубокой и всеобъемлющей Зоны свободной торговли и Таможенного союза говорили и европейские чиновники.

Значимость Российской Федерации для Армении довольно высокая. Россия является стратегическим партнером Армении, и дружеские отношения двух стран доведены до самых высоких уровней. Сотрудничество с Россией происходит почти во всех сферах жизнедеятельности. Россия является основным инвестором в экономику Армении, основным внешне-торговым партнером. Население Армении тоже в своем большинстве принимает Россию как важного партнера. Например, согласно исследованию Центра интеграционных исследований Евразийского банка развития (ЦИИ ЕАБР) совместно с международным исследовательским агентством «Евразийский монитор», под названием «Интеграционный барометр ЕАБР» [1], 90 % опрошенных в Армении респондентов принимают Россию как наиболее дружественную страну, на поддержку которой можно рассчитывать в трудную минуту. Да и в целом, справедливости ради, надо отметить, что на постсоветском пространстве без России никуда, особенно в данном регионе, и Грузия служит наглядным примером вышесказанного. Кроме всего прочего, Армению с Россией связывают культурные и исторические связи.

Поэтому и интеграция с Россией может и должна служить дальнейшему укреплению двух стран в целом и их экономикам, в частности. Вопросы касательно интеграции в рамках всех предложенных Россией интеграционных площадок обсуждаются на самом высоком правительственном уровне. Арменией и Россией уже создана рабочая группа, решение о создании которой было принято по итогам встречи 8 августа 2012 г. между главами двух государств.

Но интеграция если не направлена на достижение вышеназванных целей, то она теряет смысл. Некоторые эксперты и просто обычные граждане высказывают мнение, что этими интеграционными проектами Россия старается удовлетворить свои имперские амбиции по отношению к постсоветским странам. Поэтому зачастую отказ от участия в этих проектах получает жесткую критику официальной Москвы, поднимается вопрос газа и энергоресурсов, угрожают поднятием цен и т. д. В зависимости от интересов той или иной экономики сами государства должны определять, в какой плоскости и в какие рамки интегрироваться.

В экономической литературе термин «принужденная экономическая интеграция» определяется как неравноправный, навязанный военно-политической силой союз двух и более сторон (государств) в период военных действий на захваченной территории государства либо после капитуляции проигравшей стороны в период зависимости проигравшей стороны от агрессора с целью экономической эксплуатации захваченной страны [2]. Такие шаги не добавляют авторитета России, и, по моему глубочайшему убеждению, очень часто отталкивают страны от интеграции с Россией. У России определенный запас прочности в регионе и большие возможности стимулирования своих партнеров, тем самым сделав интеграционные процессы с Россией более осознанно выгодными.

Как я уже отметил, создана специальная комиссия для урегулирования вопросов касательно интеграции Армении в Таможенный союз. А вопросов, нуждающихся в решении, очень много. Во-первых, это отсутствие общих границ со странами – участниками ТС. Во-вторых,

структура армянской экономики многим отличается от структуры экономик-участниц. Исходя из специфик экономик и уровни таможенных тарифов очень сильно отличаются друг от друга. И один из самых главных вопросов, каким образом будет осуществлено взаимодействие ТС с Нагорно-Карабахской Республикой при принятии Арменией решения о вхождении Армении в ТС. Да и как уже отмечалось, вхождение в ТС поставит под угрозу дальнейшую евроинтеграцию Армении, и в частности, создание всеобъемлющей зоны свободной торговли с ЕС. И тогда возникает большой вопрос, что из этих двух интеграционных проектов наиболее выгодней для Армении. Но в данном случае формат «или...или», независимо от выбора вектора, будет пагубным для Армении решением. Оба направления очень важны для Армении, и не только в чисто экономическом плане.

Поэтому решение должно быть где-нибудь посередине. ЕС предлагает гибкие механизмы сотрудничества, включая ассоциированное участие и зону свободной торговли. Такие же механизмы должны предлагать ТС, а в дальнейшем и ЕЭП. Евросоюз может иметь зону свободной торговли с Арменией, и Таможенный союз может также иметь свои интеграционные проекты с армянской экономикой.

Армения должна четко подметить важные направления своего дальнейшего развития. Сейчас правительством страны выделены некоторые приоритетные отрасли, включая туризм, высокие технологии, здравоохранение, банки и т. д. Подписание определенных секторальных соглашений, участие в некоторых соглашениях единого экономического пространства тоже могут служить эффективными инструментами в данном вопросе.

В этой связи очень приветствуется Договор о зоне свободной торговли (ЗСТ) в СНГ, подписанный в Санкт-Петербурге 18 октября 2011 г. Армения стала четвертой страной после России, Украины и Беларуси, подписавшей и ратифицировавшей этот Договор.

Данное Соглашение в общем соответствует интересам Армении. Единственные ограничения со списком связаны с предусмотренными в Договоре изъятиями, поскольку торговля по многим видам товаров с членами – участниками Соглашения будет и далее осуществляться с взиманием таможенных пошлин. Армения выразила готовность к свободной торговле практически по всем пунктам, за исключением импорта сигарет. В отношении же экспорта товаров в страны Содружества Армения не применяет никаких таможенных пошлин, в то время как остальные участники Договора указали огромный перечень исключений, не попадающих под режим свободной торговли.

Другие интеграционные проекты, проводимые в рамках СНГ, тоже могут послужить хорошим инструментом развития конкретных отраслей экономик стран-участниц и могут послужить увеличению конкурентоспособности этих секторов в мире. Например, Советом по туризму государств – участников СНГ рассматривается проект Стратегии развития интеграционных процессов в области туризма на период до 2020 г., включающей в себя и вопросы, касаемо формирования единого туристского пространства СНГ, что может иметь положительный эффект на сектор туризма всех стран-участников. Кстати, в этом году председательство в Совете на один год перешло к Армении.

Все эти межнациональные интеграционные процессы однозначно имеют очень большую роль. Однако углубление экономических, политических, социальных, общественных отношений подразумевают и углубленную двустороннюю интеграцию. Еще в очень многих вопросах существуют пробелы в интеграции и сотрудничестве. Показателен пример того, что только в феврале текущего года между двумя странами было подписано соглашение об устранении двойного налогообложения.

Есть большая необходимость и в улучшении коммуникаций, транспортной связи между двумя странами. Большим сдвигом в данном направлении было бы открытие железнодорожного сообщения Армении с Россией через территории Грузии и Абхазии. Значимость данной железной дороги огромная не только в экономическом смысле, но и в геополитическом.

Открытие железной дороги еще больше укрепит позиции России в Южном Кавказе, которые в последнее время значительно пошатнулись из-за изменения вектора развития Грузии и Азербайджана. А для Армении ввиду его закрытых границ с двумя соседями и отсутствия железнодорожного сообщения с Ираном положительный эффект этого трудно переоценить.

Новое руководство Грузии во главе с премьер-министром Иванишвили во время его визита в Армению, по сути, выразило желание участвовать в диалоге касательно и данной тематики. Да и вообще, такие программы могли бы служить и развитию диалога между Россией и Грузией. Армения имеет все шансы взять на себя обязательства посредника. Мир в регионе выгоден всем странам региона, а интеграционные процессы добавляют новых возможностей развития и увеличения конкурентоспособности всех стран региона.

Список литературы

1. Центр интеграционных исследований Евразийского банка развития (ЦИИ ЕАБР) Международное исследовательское агентство «Евразийский монитор». Интеграционный барометр ЕАБР 2012. СПб., 2012. URL: <http://www.eabr.org/general/upload/reports/doklintbarom.pdf>.
2. *Щепотьев А. В.* Принудительная экономическая интеграция // Сборник статей III Всероссийской научно-практической конференции «Социально-экономическое развитие России в XXI веке». Пенза: Приволжский дом знаний, 2004.

Промышленная интеграция и программы социально-экономического развития стран Евразийского ЕЭП

Андрианов К. Н.

Важнейшим структурным элементом экономики ЕЭП является промышленность. Она представляет собой совокупность промышленных комплексов стран – членов ЕЭП – Российской Федерации, Беларуси, Казахстана.

Организация ООН по промышленному развитию (ЮНИДО) разработала проект по поддержке процессов промышленной интеграции в странах ЕврАзЭС. Также была предложена стратегия его выполнения, предусматривающая концентрацию усилий на двух основных направлениях, а именно:

1. Содействие созданию инновационно-технологических альянсов технопарков, а также бизнес-инкубаторов, расположенных на территории ЕС и стран ЕврАзЭС.

2. Ускоренное выполнение рабочей программы по созданию Евразийской сети центров субконтракции и промышленной кооперации.

В Республике Беларусь в 2015 г. прогнозируются самые высокие в ТС и ЕЭП темпы роста национальной экономики: 11–12 % против 6,9 % – в Республике Казахстан и 4,5 % – в Российской Федерации [1, с. 4]. Экономический рост в Республике Беларусь в основном планируется за счет прироста промышленного производства (до 9–10,5 % в 2015 г.) и продукции сельского хозяйства (до 7–8%) в условиях ускорения увеличения производительности труда (в 2013 г. – 9,3 %, в 2015 г. – 11,1–12,1 %) [1, с. 4].

В Казахстане и России прогнозируется более умеренный прирост промышленного производства – 6,5 % и 3,7 % к 2015 г. соответственно. Темпы роста производства продукции сельского хозяйства в Казахстане – 4,2 % к 2015 г., в России – 2,8 % к 2015 г. Следует отметить, что производительность труда в России по прогнозу будет расти (3,9 % – в 2013 г., 5,1 % – в 2015 г.) [1, с. 4].

В Республике Беларусь планируется развитие биотехнологических производств, которое предусматривает создание новых видов продукции – иммунобиологических препаратов, ДНК-маркирования в паспортизации, направленного культивирования хозяйственно ценных штаммов микроорганизмов и т. д. Данные разработки используются в том числе для восстановления загрязненных экосистем и повышения нефтеотдачи пластов [1, с. 7].

Приоритетным направлением остается обработка древесины и производство изделий из дерева, целлюлозно-бумажное производство, так как перспективы развития данной отрасли являются достаточно высокими. В развитии химической промышленности приоритетами являются: производство минеральных удобрений и производство резиновых изделий, что обусловлено растущим внутренним спросом [1, с. 7].

В Республике Казахстан одним из приоритетных направлений является развитие атомной энергетики для обеспечения ускоренного индустриально-инновационного развития страны путем увеличения объема добычи урана, создания новых производств ядерно-топливного цикла, развития инфраструктуры атомной энергетики и атомной науки. Особое внимание в среднесрочном прогнозе Республики Казахстан уделено развитию альтернативной энергетики, направленному на увеличение доли возобновляемых источников энергии (малые гидроэлектростанции, солнечные установки) в энергобалансе страны [1, с. 7].

В области энергосбережения планируется обеспечить снижение энергоемкости внутреннего валового продукта не менее чем на 10 % к 2015 г. В 2017 г. в Астане состоится международная специализированная выставка «ЭКСПО-2017» на тему «Энергия будущего», которая

позволит представить мировые технологии энергосбережения (использование альтернативных источников энергии) и внести свой вклад в инновационное развитие энергетики [1, с. 7].

В Российской Федерации большое внимание уделяется развитию машиностроительных отраслей, в частности:

- производству электрооборудования, электронного и оптического оборудования;
- производству автомобильной техники;
- развитию производства космической техники, которое приведет к увеличению запусков космических аппаратов и, соответственно, к росту объемов производства ракет-носителей, разгонных блоков, космических аппаратов социально-экономического, научного и военного назначения;
- энергетическому машиностроению [1, с. 7–8].

В Республике Беларусь ключевым приоритетом обеспечения устойчивого развития является переход на инновационный путь развития, реализация общесистемных преобразований экономики и общества [1, с. 9].

В Республике Казахстан приоритетным направлением является устойчивое обеспечение роста экономики за счет ускорения диверсификации путем индустриализации и развития инфраструктуры [1, с. 9].

В Российской Федерации ключевым приоритетом является переход от экспортно-сырьевой к инновационной модели экономического роста, связанный с формированием нового механизма социального развития, основанного на сбалансированности предпринимательской свободы, социальной справедливости и национальной конкурентоспособности. Таким образом, во всех государствах предусмотрено инновационное развитие экономики на долгосрочную перспективу по следующим направлениям:

Республика Беларусь:

- социальная политика, развитие человеческого потенциала и социальной сферы;
- развитие реального сектора экономики;
- рациональное использование природных ресурсов и сохранение окружающей среды для будущих поколений.

Республика Казахстан:

- подготовка к посткризисному развитию;
- ускорение диверсификации экономики;
- инвестиции в будущее (повышение конкурентоспособности человеческого капитала для достижения устойчивого экономического роста, процветания и социального благополучия);

– обеспечение населения качественными социальными и жилищно-коммунальными услугами;

– укрепление межнационального согласия, безопасности, стабильности международных отношений [1, с. 9].

Российская Федерация:

- развитие человеческого потенциала;
- создание конкурентоспособной институциональной среды, стимулирующей предпринимательскую активность и привлечение капитала в экономику;
- структурная диверсификация экономики на основе инновационного технологического развития;
- закрепление и расширение глобальных конкурентных преимуществ России в традиционных сферах (энергетика, транспорт, аграрный сектор, переработка природных ресурсов);
- расширение и укрепление внешнеэкономических позиций России, повышение эффективности ее участия в мировом разделении труда;
- переход к новой модели пространственного развития экономики [1, с. 10].

В Республике Беларусь предусматривается увеличить валовой внутренний продукт в 2020 г. по сравнению с 2005 г. в 2,0–2,3 раза, инвестиции в основной капитал – в 2,4–2,7, продукцию промышленности – в 1,6–1,7, сельского хозяйства – в 1,6, сферы услуг – в 2,3–2,6 раза [1, с. 11].

Экономический рост в Республике Казахстан к 2020 г. планируется за счет реализации планов по диверсификации экономики. Показатели роста перерабатывающих отраслей экономики к планируемому периоду будут больше показателей добывающих отраслей экономики. В планируемом периоде активы Национального фонда составят не менее 30 % к ВВП. Инфляция в прогнозируемый период в среднем будет удерживаться на уровне 5–8 % в год. Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума снизится до 8 % [1, с. 11].

В Российской Федерации планируются среднегодовые темпы роста экономики до 2020 г. на уровне 4,4 % в год, прирост промышленного производства составит до 3,4 %, уровень бедности сократится до 9,9 %, произойдет снижение темпов роста инфляции до 5 % [1, с. 11].

В государствах – членах ТС и ЕЭП предусмотрено развитие следующих общих отраслей и сфер социально-экономического развития:

- развитие реального сектора экономики (промышленность, топливно-энергетический комплекс, агропромышленный комплекс, транспортная сфера, энергетическая отрасль, нефтегазовый сектор, строительный комплекс);
- развитие социальной сферы (образование, здравоохранение, трудовые ресурсы, социальная защита населения и развитие жилищно-коммунального хозяйства, развитие физической культуры и спорта, развитие культуры и средств массовой коммуникации, развитие пенсионной системы);
- развитие финансового сектора (приоритеты денежно-кредитной и бюджетной политики, приоритеты развития финансовых рынков и банковского сектора);
- развитие информационно-коммуникационных технологий;
- экологическая безопасность [1, с. 11–12].

Стороны также стремятся к расширению и укреплению внешнеэкономического сотрудничества и международного взаимодействия [1, с. 12].

Кроме того, в Республике Беларусь приоритетное развитие должны получить следующие сферы: информатизация и производство программного обеспечения; нанотехнологии и наноматериалы; модернизация энергетического хозяйства; биотехнология и генетика; наука и сфера услуг (образование, здравоохранение, туризм, транспорт и др.); развитие малого и среднего предпринимательства [1, с. 12].

В Республике Казахстан приоритетное развитие получают традиционные отрасли: нефтегазовый сектор, горно-металлургический комплекс, атомная и химическая промышленности; развитие секторов, основанных на спросе недропользователей, национальных компаний и государства: машиностроение, стройиндустрия, оборонная промышленность, фармацевтика; развитие производств, не связанных с сырьевым сектором и ориентированных преимущественно на экспорт: агропромышленный комплекс, легкая промышленность, туризм; развитие секторов «экономики будущего», которые будут играть доминирующую роль в мировой экономике в последующие 15–20 лет: информационные и коммуникационные технологии, биотехнологии, альтернативная энергетика [1, с. 12].

В Российской Федерации получают развитие высокотехнологичные отрасли: авиационная, ракетно-космическая промышленность, судостроительная промышленность, радиоэлектронная промышленность, атомный энергопромышленный комплекс. На развитие указанных секторов направлен ряд стратегий, долгосрочных федеральных государственных программ. Кроме того, приоритетными направлениями в социальной и экономической сферах будут высокие стандарты благосостояния человека, социальное благополучие, безопасность граждан

и общества, экономика лидерства и инноваций, экономика, конкурентоспособная на мировом уровне, и др. [1, с. 12].

Источник

1. Информация о сравнительном анализе прогнозов (программ) социально-экономического развития государств – членов Таможенного союза и Единого экономического пространства на кратко-, средне- и долгосрочную перспективу (по состоянию на декабрь 2012 г.) // <http://www.tsouz.ru/db/MP/Documents/Binder1.pdf>

Нелегальная торговля одеждой на постсоветском пространстве – угроза экономической безопасности стран СНГ

Астанаева М. В.

Экономическая безопасность отдельной страны является одной из приоритетных задач для экономического развития и обеспечения благосостояния граждан. Являясь членом того или иного геополитического или экономического объединения, государство становится ответственным перед другими странами – членами союза за обеспечение экономической безопасности на собственной территории, приграничных территориях, а также на территориях других стран, так как само содружество и ведение общей экономической деятельности ставит государства в тесное взаимодействие и взаимовлияние. Россия, будучи членом Содружества Независимых Государств, участвует в обеспечении экономической безопасности международного сотрудничества, что является одним из условий борьбы с транснациональной экономической преступностью, влияющей на стабилизацию криминогенной обстановки в странах СНГ.

Содружество Независимых Государств является одним из действующих в мире межгосударственных региональных экономических объединений, развитие которого лежит в русле важнейших мировых тенденций – глобализации и регионализации. Эффективное использование комплекса возможностей внутреннего и внешнего характера, включая взаимовыгодное экономическое сотрудничество, открывает перед государствами – участниками СНГ реальные перспективы динамичного экономического роста и усиления их влияния на развитие мировой хозяйственной системы.

Однако помимо позитивного расширения экономических возможностей, в интеграционных структурах появляются и возможности для большего развития негативных сторон – нелегальной торговли, так как география рынка сбыта расширяется. Внутренние проблемы с противозаконным распространением той или иной продукции становятся проблемами и для государств, входящих в СНГ, тем самым давая еще больше стимула для развития, – так как рынок потребления возрастает.

Объемы нелегальной торговли по всему миру растут, меняя свою географию в зависимости от сдвигания ее в том или ином регионе – рынок сбыта одного региона перетекает в другой, где есть лазейки для его развития. Согласно оценкам, во всем мире общая сумма незаконных продаж товаров и незаконных видов деятельности составляет 1,8 трлн долл. США. Для наглядности скажем, что это больше ВВП Испании (1,4 трлн долл. США в ценах 2011 г.). Среди пяти наиболее прибыльных видов незаконной деятельности фигурируют фальсификация лекарств (200 млрд долл. США, первое место), производство контрафактной электроники (169 млрд долл. США, третье место) и игорный бизнес (140 млрд долл. США), которые значительно опережают продажу оружия (24 место) или торговлю иммигрантами (16 место). Россия, являясь лидирующей в СНГ по обороту денежных средств и распространению контрафактной и преступной торговли, занимает девятое место в мире по объему нелегальной торговли – ежегодный оборот 49,04 трлн долларов¹.

Среди товаров нелегальной торговли в СНГ немалую долю рынка составляет торговля одеждой, которая является контрафактной и контрабандной, зачастую низкого качества, из дешевых материалов, непрошедших контроль влияния на здоровье человека. Мощнейшим двигателем развития такой торговли является присутствие на территориях бывшего постсовет-

¹ *Хосе Игнасио Торребланка. Незаконная торговля в мире. «El Pais» (Испания), 20.03.2013 (www.inosmi.ru).*

ского пространства большого количества вещевых рынков, часто не являющимися капитальными строительными сооружениями. Самым популярным местом покупки одежды (и обуви) у граждан стран СНГ считается открытый вещевой рынок (45 % респондентов), но при этом 58 % покупателей на рынках – сельские жители.

По данным экспертов рынка, с 2006 по 2010 г. объемы продаж одежды только в России выросли на 32,5 %, достигнув при этом 1032 700 000 изделий. Импорт одежды в Россию за эти годы вырос на 55 % (с 633 800 000 до 979 100 000 изделий), немалую долю импорта составляют вещи, привезенные из Китая в соседние страны и проданные России из государств – членов СНГ – Киргизии, Казахстана, Узбекистана, Таджикистана. В ближайшие годы тенденция роста продаж одежды сохранится. А по оценкам аналитиков, в 2015 г. объемы продаж вырастут до 1290 600 000 штук только в России². Годовой объем рынка одежды, например, Казахстана специалисты оценивают приблизительно в 5 млрд долл. США. Но эта оценка довольно условна, так как порядка 80 % рынка одежды составляет нелегально завезенный импорт³. Среди импортеров одежды в страны СНГ первое место занимает Китай, который в большей степени поставляет ее нелегально или «серыми схемами».

Во-первых, присутствие на рынки большого объема дешевого ширпотреба из Китая практически не дает развиваться легкой промышленности союзных государств, сегмент дешевых товаров становится занятым. Доля российских производителей в общем объеме рынка одежды составляет около 13 %. Производство одежды и другой текстильной продукции в КНР на 20–30 % дешевле, чем в странах СНГ. Причина того – небольшие затраты на рабочую силу. Это объясняет высокий спрос на дешевые китайские товары на территории постсоветского пространства. Единственной возможностью для предприятий остается занятие рынков среднего и высокого сегментов, что является непростой задачей с учетом устаревшего оборудования, отсутствия достаточного объема государственных или иностранных инвестиций, а также наличием большой конкуренции со стороны стран Европы и США.

Не только ввозимые готовые товары из Китая не дают легкой промышленности союзных государств развиваться, но и полуфабрикаты, привезенные из Китая и отшиваемые на территории стран СНГ, также не оставляют шансов имеющимся производствам. Более половины модных нарядов, которые граждане стран содружества покупают на рынках или в бутиках, произведены в одном из центров швейного производства СНГ в городе Бишкеке, столице Киргизии, где работают более 35 тыс. легальных и почти столько же нелегальных швейных предприятий по пошиву одежды, которой наполняют постсоветский рынок⁴. Три четверти населения Бишкека вовлечены в швейное производство. Поставщикам этой одежды дешевле производить, чем завозить швейную продукцию из Турции или Китая, не говоря уж о европейских странах. По своему внешнему виду и даже качеству многие товары трудноотличимы от оригинала, производимого мировыми брендами. Чтобы обеспечить производство исходными материалами, из Китая в огромных количествах завозятся рулоны тканей и тонны фурнитуры. При тех темпах развития, которые существуют на данный момент, Киргизия вполне может стать новым азиатским лидером в швейной промышленности. Самым крупным рынком в Киргизии считается бишкекский «Дордой», где покупатели в основном оптовики из России, Турции, Пакистана, Ирана. Ежемесячный товарооборот рынка «Дордой», по некоторым данным, составляет более 160 млн долл. США.

Во-вторых, вещевые рынки – как самые распространенные способы торговли нелегальной одеждой – занимаются не только продажей ширпотреба, как правило, такие рынки носят полукриминальный характер. На их территориях производится продажа наркотиков, оружия,

² Российский рынок одежды – прогнозы и тенденции. 20.06.2013 (rosinvest.com).

³ Семкина Ю. Главное, чтобы костюмчик сидел // Континент – журнал Казахстана, № 20 (181) 25.10. – 7.11.2006.

⁴ Смерть от качества: рынок одежды – выиграет сильнейший! 14.06.2013 (rosinvest.com).

поддельных лекарственных средств, детских игрушек из токсичных материалов, зачастую отмывание «грязных» денег, а также работают нелегальные иммигранты, незаконно проживающие в стране. Закрываясь маской продажи одежды, криминальные структуры ведут свою деятельность, создавая угрозу уже не только экономической безопасности стран содружества, но и безопасности стран в целом и их граждан. В связи с этим наряду с борьбой самыми опасными видами торговли – наркотиками, оружием и людьми, Содружество Независимых Государств должно ставить серьезную задачу борьбы с нелегальной торговлей одеждой.

Самой сильной мерой по сокращению рынка нелегальной торговли одеждой на территории стран СНГ было ограничение ввоза посредством ужесточения таможенных пошлин и пограничного контроля ввоза-вывоза товара. В данном направлении Россия когда-то вела активную борьбу с челноками, поднимались ввозные пошлины – ограничивался ввоз контрафактной продукции, челноки использовали различные методы снижения стоимости товаров при помощи сотрудничества с приграничными службами, однако и с этим влиянием велась борьба. После вступления России в ВТО ситуация кардинально изменилась, теперь ни Россия, ни другие страны – члены СНГ, вступившие в ВТО (Киргизия, Армения, Таджикистан), не могут за пределами поднимать ввозные пошлины.

Со времени вступления в ВТО Россия также снизила специфические таможенные пошлины на одежду в соответствии с обязательствами в рамках ВТО. Так, пошлина на ввоз пальто, плащей, курток с 23 августа составляет 10 %, но не менее 3 евро за кг (до этого действовала пошлина в размере 10 %, но не менее 5 евро за кг). Требование установить импортную пошлину на уровне не менее 3 евро за 1 кг предусмотрено Протоколом о присоединении Российской Федерации к ВТО. В следующие годы минимальная планка будет снижаться (к примеру, пошлина на ввоз мужских пальто и курток снизится до не менее 2,25 евро за 1 кг в 2015 г.). Требования ВТО предусматривают снижение импортных пошлин на ткани в будущем. Так, пошлина на шелковые ткани снизится с 5 до 4 % в 2013 г. и до 3 % в 2014 г. Вступление в ВТО и последующее изменение ставок таможенных пошлин приведет к прямым потерям для отрасли российской легкой промышленности, которые Минпромторг ранее оценивал на уровне 2,7 млрд руб.⁵.

В связи с невозможностью регулирования рынка нелегальной торговли одеждой с помощью ввозных пошлин в условиях ВТО приоритетной задачей становится государственный и международный контроль ввоза и вывоза товара на приграничных территориях постсоветского пространства, а также создание цивилизованных мест и способов торговли одеждой.

В целях углубления межрегионального и приграничного сотрудничества, являющегося одним из условий обеспечения экономической безопасности, взаимодействие государств – участников СНГ должно быть направлено на установление прямых экономических связей между регионами, развитие приграничной торговли, содействие созданию на приграничных территориях особых или специальных экономических зон, осуществление совместных инвестиционных проектов, оптимальное экономическое использование приграничных территорий, развитие на этих территориях производственной и социальной инфраструктуры.

Россия уже вступила на путь цивилизованной организации торговли – постепенно устраняются открытые вещевые рынки, не являющиеся капитальными застройками, открываются новые торговые точки для торговли уже легальным товаром. С развитием интернет-продаж и повышением благосостояния населения активно развиваются крупные сети продаж одежды по низким ценам – крупные оптовики, закупающие крупные партии одежды контейнерами, вытесняют челночников, для которых таможенные пошлины являются блокирующими для бизнеса. Ликвидация вещевых рынков в Москве, таких как «Черкизовский», «Лужники», повышает интерес бизнесменов к организации стоковой торговли (торговля излишками сезонных коллек-

⁵ Россия снизила ввозные пошлины на одежду и автотехнику. 23.08.2012 (vz.ru).

ций по сниженным ценам), а также способствует появлению новых сетей по продаже одежды и аксессуаров в российских регионах и странах СНГ. Это совершенно естественный процесс, свидетельствующий о развитии торгового бизнеса в соответствии с современными требованиями.

Однако в других странах СНГ, таких как Киргизия, например, процесс формирования новых торговых точек представляется более сложным в связи с отсутствием инвестиций в стране и реальной угрозой потери трудовых мест на том же рынке «Дордой», на котором, по неофициальным данным, работает или подрабатывает три четверти населения города Бишкека.

Еще одной мерой по борьбе с нелегальной торговлей должна стать полная ликвидация изъятого из нелегального оборота товара. По данным правительства, доля нелегального и подпольного импорта и контрафактного производства товаров легкой промышленности достигает на внутреннем рынке более 50 %⁶. Когда эта продукция изымается, часть ее снова возвращается на рынок, так как в законодательстве не существует запрета на легализацию. В связи с этим должны быть внесены изменения в уголовно-процессуальные кодексы стран СНГ, которые исключают такой способ распоряжения изъятой продукцией.

Помимо этого, одной из важнейших задач по борьбе с нелегальной и контрафактной торговлей должно стать противодействие коррупции на всех уровнях власти во всех структурах стран СНГ. Проблемы, угрожающие экономической безопасности стран СНГ, достаточно схожи. Это в первую очередь монополизированность, слабая диверсификация, большая роль добывающей промышленности в экономике и, безусловно, высокий уровень коррупции⁷.

Страны СНГ имеют большой экономический, политический, общекультурный потенциал для тесного взаимодействия и получения результатов, выгодных всем членам организации. Необходимо активней использовать потенциал интеграционных связей, сложившихся в СССР для формирования межстранового легального рынка, в том числе и рынка одежды. Все вышеописанные меры по легализации торговли обеспечит экономическую безопасность России, а также ее дружественных стран. В условиях всевозрастающей конкуренции со странами Запада это позволит выработать систему экономической безопасности по многим наиболее важным направлениям.

⁶ Государство может начать уничтожать всю изъятую контрафактную одежду. 25.01.2013 (ria.ru).

⁷ Основной угрозой экономической безопасности стран СНГ является коррупция // эксперт. 07.04.2012 (www.newsarmenia.ru).

Перспективы торгово-экономического сотрудничества Сербии и России

Базанова С. В.

Динамика увеличения ВВП Сербии в период 2001–2011 гг. в среднем в год составила около 3,3 %. Основными генераторами роста являются предприятия сферы обслуживания: торговля, транспорт, складские услуги, услуги финансового посредничества, связь и телекоммуникации. Увеличение экономической активности способствовало росту жизненного уровня населения. В результате этого ВВП на душу населения в 2011 г. увеличился почти 2,5 раза по сравнению с 2001 г.

Наблюдается незначительный спад в товарообороте Сербии с зарубежными странами. В соответствии с данными Республиканского статистического комитета Сербии, товарооборот республики с зарубежными странами в январе-июне 2012 г. составил 14,736 млрд долл. США, что на 4,11 % меньше, чем за аналогичный период 2011 г. Сербия в январе-июне 2012 г. экспортировала товаров на сумму 5,377 млрд долл. США, что на 7,1 % меньше, чем в январе-июне 2011 г. Импорт товаров составил 9,359 млрд долл. США. Отрицательное сальдо торгового баланса – 3,982 млрд долл. США. Покрытие импорта экспортом – 57,45 %. На страны ЕС приходится 56,4 % внешнеторгового оборота Сербии (17,99 млрд долл. США). Самый большой дефицит во внешней торговле у Сербии с Россией, что, главным образом, связано с импортом российской нефти и природного газа. Сальдо экспорта и импорта товаров и услуг находится в постоянном дефиците, который покрывается за счёт поступлений от приватизации и займов. Рост экспорта является результатом приватизации и реструктуризации предприятий, подписанных соглашений о свободной торговле и структурных преобразований хозяйственной системы, направленных на развитие рыночной экономики.

По данным Республиканского статистического комитета Сербии, объем товарооборота России с Сербией в январе-июне 2012 г. составил 1 505,4 млн долл. США. При этом российский экспорт составил 1 129,6 млн долл. США, а импорт из Сербии – 375,7 млн долл. США. Россия по объему товарооборота с Сербией в январе-июне 2012 г. занимает 2 место среди зарубежных торговых партнеров Сербии с удельным весом 10,2 % в её совокупном внешнеторговом обороте. Первое место занимает Германия с товарооборотом 1 682,5 млн долл. США и удельным весом 11,4 %. По объему экспорта в Сербию Россия занимает 1 место с удельным весом 12,1 % в совокупном экспорте зарубежных стран в Сербию. На долю Германии приходится 11,0 % – 1 030,8 млн. долл. США. Объем российского импорта из Сербии занимает 5 место с удельным весом 7,0 % в совокупном импорте зарубежных стран из Сербии.

В Сербии сохраняется высокий уровень инфляции. По данным Республиканского управления по статистике инфляция в Сербии, измеряемая по индексу потребительских цен, в 2012 г. составила 12,7 %. Инфляция за первые четыре месяца нынешнего года составила 2,6 %.

В Сербии по-прежнему остаётся достаточно низкий уровень средней заработной платы. Хотя и осуществлен резкий рост реальных заработков от 100 евро в 2001 г. до примерно 375 евро в 2012 г., т. е. приблизительно в 3,7 раза. По данным Республиканского управления по статистике средняя зарплата без налогов в январе 2013 г. составила 54 447 динаров.

«Министры иностранных дел Евросоюза 27.02.2012 проголосовали за предоставление Сербии статуса кандидата на вступление в Европейский Союз после того, как были решены некоторые разногласия с Косово», – заявил глава МИД Франции Ален Жюппе. Сербия 1 марта 2012 г. получила официальный статус кандидата на вступление в ЕС. Это хороший сигнал для экономики и инвесторов о том, что Сербия движется в направлении повышения конкурентоспособности и создания благоприятных условий для ведения бизнеса.

В Сербии на законодательной основе утверждены меры по поддержке и развитию инновационного общества и созданию современной рыночной экономики. Законодательные акты в области инновационной деятельности и интеллектуальной собственности согласованы с законодательством ЕС, в результате чего обеспечиваются условия для создания, развития и применения инноваций и новых технологий, что существенно влияет на привлечение иностранных инвесторов.

В 2011 г. в Сербии принят новый Закон о валютном регулировании, направленный на защиту иностранных инвестиций. Закон предусматривает возможность для иностранных финансовых организаций осуществлять в Сербии эмиссию долгосрочных динаровых облигаций.

Нерезидент имеет право на счете в сербском банке держать и с этого счёта переводить денежные средства в иностранной валюте и динарах без ограничений при условии выполнения налоговых обязательств перед Республикой Сербия.

В октябре 2011 г. Решением исполнительного совета Народного банка Сербии российский рубль был включен в список валют для торговли на межбанковской валютной бирже и продаётся и покупается в обменных пунктах на территории всей страны. Рубль может также использоваться в безналичных расчетах по финансовым операциям, что, по заявлению представителей НБС, укрепит сотрудничество двух стран как в реальном – коммерческом, так и в финансовом секторе.

В Республике Сербии приняты основные законы в области внешнеэкономической и инвестиционной деятельности. Можно отметить основные преимущества вложений в экономику Сербии:

- благоприятное географическое положение, позволяющее осуществлять поставки в течение суток в любой пункт Европы;
- высокообразованная и дешевая рабочая сила;
- реорганизованная и стабильная финансовая система;
- несложные процедуры открытия и регистрации предприятия;
- несложные процедуры проведения внешнеторговых сделок и осуществления иностранных инвестиций;
- подписанные соглашения о свободной торговле: – с февраля 2010 г. применяется Переходное торговое соглашение с ЕС;
– соглашения с Россией, Республикой Беларусь и Казахстаном;
– соглашение с Турцией.

Выгодный налоговый режим:

- налоговая ставка на заработные платы – 12 %;
- налоговая ставка на прибыль предприятия – 10 %;
- налог на добавленную стоимость: общий – 20 % и специальный – 8 %.

В Сербии применяют стимулирующий инвестиционный режим:

- в случае вложений в концессии предприятие освобождается от оплаты налогов с прибыли в течение 5 лет;
- освобождение от уплаты налога на прибыль от крупных инвестиций в течение 10 лет при инвестировании более чем 8 млн евро и создании более чем 100 новых рабочих мест;
- освобождение от взимания в течение 5 лет налога на прибыль от инвестиций в регионы, имеющие особый интерес для Республики Сербия;
- субсидии и налоговые льготы при трудоустройстве новых рабочих;
- импорт оборудования, приобретаемого на инвестиции иностранного лица, освобождается от оплаты таможенной пошлины;
- соглашения об избежании двойного налогообложения подписаны Республикой Сербия с 50 странами.

Иностранным инвесторам гарантированы права и защищены их инвестиции:

- иностранный вкладчик пользуется полной правовой защитой. Приобретенные права инвестора не могут быть ограничены дополнительным изменением законов или других правовых норм;
- гарантированы свобода в производстве платежей с границей и право на трансферт полученной прибыли.

Выгодное географическое положение, соглашения о свободной торговле, достаточно низкий уровень средней заработной платы, благоприятная налоговая система, принятые законы защищающие иностранные инвестиции создают привлекательный климат для бизнеса и делают Сербию привлекательной для прямых иностранных инвестиций (ПИИ). «С начала демократических преобразований приток ПИИ в Сербию составил 17 млрд евро», – заявил министр экономики и регионального развития Небойша Чирич 27 марта 2012 г. на круглом столе, посвященном теме инвестиций. В период с 2001 г., четыре из пяти частей всех ПИИ от вложенных 20 млрд долл. США, по происхождению из стран Европейского союза. Согласно ежегодному анализу немецкой бизнес-ассоциации, больше 90 %, т. е. 400 немецких компаний, имеющих инвестиции в сербской экономике, удовлетворены условиями ведения бизнеса, а около 60 % планируют расширять свои инвестиции. ПИИ ежегодно составляли около 286 евро на душу населения. Тем не менее, этих средств недостаточно для восстановления экономики, особенно промышленности, поскольку больше трети средств в последние 10 лет были направлены в сектор услуг.

Сербия считает Россию стратегическим партнером: «Россия всегда была и остаётся стратегическим партнёром Сербии... Дружественные отношения между Сербией и Россией имеют давнюю традицию, выдержали испытания тяжелых времен. Двусторонние связи очень хорошие – такова оценка лидеров наших государств. И я с большим удовольствием хочу подчеркнуть, что они постоянно развиваются» – сказал в своём интервью посол Республики Сербия в Москве Станимир Вукичевич. О большом стремлении Белграда и Москвы интенсифицировать деловое партнерство говорит и тот факт, что на постоянной основе проходят встречи представителей совместных комиссий двух стран по экономическому сотрудничеству. Их участники обсуждают вопросы экономического сотрудничества, направления его дальнейшего развития, проблемы, которые препятствуют повышению его эффективности, а также конкретные проекты, к которым проявляют интерес обе стороны.

Последние годы отмечены крупными российскими инвестициями в экономику Сербии. Российский бизнес готов активнее включаться в процесс приватизации сербских фирм. В Сербии приветствуют российский капитал. Но сербская сторона также осуществляет инвестиции в России – например, фармацевтическая фабрика «Хемофарм», предприятие по производству ковров «Синтелон». Сербская сторона готова к новым инвестициям, хотя говорить об увеличении объемов государственных и частных инвестиций Сербии за рубеж крайне затруднительно.

Развитию связей России с Сербией способствует, во-первых, сербско-российская зона свободной торговли, где фактически участвует и Черногория. К этой зоне возможно подключение Македонии в связи с недавним проектом ее правительства о свободной торговле с Российской Федерацией. А во-вторых, крупные сербские инвест-проекты, включая «замороженный» в ЕС проект транс-балканского судоходного канала Дунай-Вардар-Эгейское море. Этот проект, по оценкам Дунайской комиссии, сократит внешнеторговый транзит Российской Федерации и других стран через турецкие проливы Босфор-Дарданеллы.

Сербия стремится к расширению сотрудничества с Российской Федерацией в области энергетики. Для Сербии представляют интерес проект завершения работ на хранилище газа «Банатский двор» в Воеводине, реализация проекта «Голубой поток», сооружение газопровода от болгарской границы к городу Ниш. Сбербанк приобрел сербские филиалы австрийского Volksbank. Российская государственная корпорация «Уралвагонзавод» ведет с правительством

Сербии переговоры о покупке крупнейшего металлургического завода страны – «Железара Смедерево». Сербская сторона приглашает российские компании к участию в сооружении тепловых электростанций. Для Сербии важно, чтобы Россия приняла участие в работах Института ядерных исследований Винча расположенного вблизи Белграда.

Военно-техническое сотрудничество – одна из значительных областей связей Сербии и России. Значительная часть вооружений и военного снаряжения в Сербии российского происхождения или изготовлена по российским технологиям. Необходимо, чтобы часть этого вооружения и снаряжения проходила техническое обслуживание в России. Сербь планируют производить ремонт самолетов в России.

Сербии необходима финансовая помощь. Россия готова ее предоставить, но на определенных условиях. Россия готова предоставлять кредиты при условии, что деньги пойдут на развитие инфраструктурных проектов. По данным агентства «Интерфакс», суммарный объем российских инвестиций в сербскую экономику за последние девять лет превысил 1,1 млрд евро. Дружба с Россией может иметь не самые благоприятные последствия для Сербии. Экспансия российских компаний на сербском рынке, которая усилится с началом строительства «Южного потока», может затормозить процесс вступления Сербии в ЕС.

Тем не менее, учитывая проявляемый интерес к Республике Сербия со стороны ЕС, а также реальные возможности Сербии и России, думаю, что Белград и Москва должны приступить к выработке стратегии более тесного экономического и хозяйственного взаимодействия.

Список литературы

1. «Газета. Ру» Страны Евросоюза согласны предоставить Сербии статус кандидата на вступление в ЕС. (от 27.02.2012).
2. Закон Республики Сербия о свободных зонах http://www.ved.gov.ru/exportcountries/rs/about_rs/laws_ved_rs/special_area_rs.
3. ИТАР-ТАСС (Информационное телетайпное агентство России (ТАСС-Телетайпное агентство Советского Союза)) от 19.07.2007.
4. Международное радио Сербии, Прямые иностранные инвестиции в Сербии <http://voiceofserbia.org/ru/>.
5. Обзор экономической ситуации в Сербии в сентябре 2012 г. 3 октября 2012. Новости ВЭД.
6. Портал внешнеэкономической информации, Министерство экономического развития Российской Федерации, <http://www.ved.gov.ru>.
7. Россия расширяет свое присутствие в Сербии // Российская Бизнес-газета. № 863.
8. Экономика. Опубликовано 10 октябрь 2012. Автор: Р. Митрович RuSerbia.com <http://ruserbia.com/economic/726-infyatsiya-v-serbii-sostavit-12>.
9. Экономика Опубликовано 25 февраль 2013 Автор: Р. Митрович RuSerbia.com <http://ruserbia.com/economic/1040-srednyaya-zarplata-v-yanvare-snizilas-na-17>.
10. URL: <http://ruserbia.com/economic/statistika-ekonomika/423-infyatsiya-v-aprele-sostavila-06>.

Либеральная экономика как главная причина неустойчивости современного мирового развития

Барлыбаев Х. А.

В связи с необходимостью перехода к устойчивому развитию перед экономической наукой и практикой стоят особо важные и сложные задачи. В первую очередь требуется критическое преодоление постулатов либеральных теоретических систем, ограниченных исследованием экономики замкнутого человеческого сообщества. Очевидно, что основополагающие и принципиальные положения современных экономических теорий нацелены не на преодоление замкнутости, а, напротив, на ее усиление и углубление. К пониманию этого сегодня подошли многие западные ученые: «...сегодня экономика возведена в ранг государственной религии, – пишут Э. Вайцзеккер, Э. Ловинс и Л. Ловинс, – на которую равняются политики, которой поют гимны и которой ежедневно приносятся в жертву тельцы, хотя старые римские методы пророчества вышли из моды. Подвергая сомнению (нет, куче сомнений) всеобщую обоснованность экономической теории, мы вовсе не хотим внушить мысль, что она бесполезна. Мы лишь предупреждаем, что ею, как и любой другой теорией, нужно пользоваться с осторожностью, пронищательностью и здоровым скептицизмом» [1, 212].

Первоисточник отчуждения – спрос. Узкий антропоцентризм «экономикс» закладывается уже исходными, фундаментальными, системообразующими положениями: спросом и предложением, рыночным равновесием между ними и конкуренцией. Исходный постулат экономических теорий – спрос – это вечная, неистребимая, неизменная и никогда не утолимая жажда людей к потреблению материальных благ, извлекаемых, в конечном счете, из окружающей природы и на ее основе. Именно эта неутолимая жажда потребления является тем палачом, который мучительно отрубает человечество как голову, отделяя его от окружающей среды как тела единого природного организма. Движущей силой спроса выступают полезность и потребности, которые экономической теорией рассматриваются как явления жизни, направленные только на обслуживание материальных потребностей одного из природных созданий – человеческой особи. Полезность – это экономическое свойство продукта, характеризующее степень удовлетворения потребностей только экономического субъекта – человека и никого более из земных созданий. В соответствии с либеральной теорией потребностей и потребления на Земле обладает потребностью и потребляет только человек и никто больше.

Главный инструмент отчуждения – предложение. Парный со спросом постулат экономических теорий – предложение – есть превращенная форма этого самого спроса, т. е. способ извлечения из окружающей природы материальных благ, их переработки, последующего производства, обеспечения и удовлетворения жажды спроса. Подгоняемое спросом, предложение придумывает все новые способы производства, все новые потребительские блага, разжигающие страсть спроса и, тем самым, способствует увеличению разрыва между человеком и природой. Предложение, формирующие его различные способы производства материальных благ, является «топором» в руках того палача, которым является спрос.

Основополагающий принцип экономических теорий – рыночное равновесие между спросом и предложением. Вокруг этого принципа «вращаются» почти все положения «экономикс», анализируются макро- и микроэкономические процессы, выстраиваются логические системы, разрабатываются разной сложности математические формулы, расчеты и графики. При этом характерно то, что подавляющее большинство взаимосвязей и закономерностей отражается на элементарном графике двумерного пространства с осями абсцисс и ординат. При всем желании упростить анализ для облегчения понимания двухмерный график не может отражать реальную картину явлений или процессов, протекающих в сложнейшей многомерной системе

экономических отношений. Ценовое равновесие между спросом и предложением отражает не равновесие между природой и человеком, а равновесие между двумя параметрами замкнутой экономики, являющимися, по существу, двумя сторонами одной и той же медали – спросом и предложением. Спрос, будучи устремленным в бесконечность, находится в состоянии постоянного «неравновесия» с предложением, но периодически «уравновешивает» его с собой, непрерывно подтягивая до своего уровня. Ситуация, когда предложение превышает спрос, бывает в весьма редких случаях, при этом легко и быстро преодолевается. Если бы не было внутреннего ограничителя – платежеспособной потребности, действующей через ценовой механизм, то каждый из 7 млрд жителей планеты захотели бы иметь неограниченное количество предметов потребления.

Давление спроса на предложение сдерживается ценовым механизмом. Спрос стимулирует приобретение большего объема материальных благ при низких ценах. Со своей стороны, предложение стремится увеличить цену перед спросом и снизить затраты при максимизации создаваемых благ и используемых ресурсов. Таким образом, спрос и предложение взаимно подхлестывают друг друга в рамках замкнутой системы экономики, управляемые ценовым механизмом. Весь этот громадный груз в масштабах земной планеты тяжелым бременем балансирует на природной среде, высасывая из нее жизненные соки, заражая биосферу и распространяя необратимые процессы вырождения земных форм жизни.

Коммерческая и промышленная тайна – человеческий заговор против природы. Секретность является имманентной чертой рыночной экономики. Конкуренция, желание переиграть соперников в борьбе за доминирование в рыночном пространстве заставляет всех участников схватки скрывать свои промышленные достижения и финансово-экономические операции от посторонних. При этом в зону секретности попадает деятельность предприятий, связанная с воздействием на окружающую среду.

История показывает, что множество промышленных секретов, утаиваемых от внимания и контроля общественности, оказываются античеловечными и антибиосферными. Таковыми являлись, например, ядерное, химическое и бактериологическое оружие, сокрытие или уклонение от общественного внимания и контроля экологически вредных составляющих в разных сферах производства. Яркими примерами этого были строительство целлюлозно-бумажного комбината на берегу озера Байкал, заражение Великих озер в США, иссушение Арала, насыщение экологически вредными, односторонними производствами многих регионов.

Коммерческие секреты компаний, фирм и предпринимателей зачастую бывают связаны с сокрытием источников сверхприбылей, извлекаемой путем добычи, изготовления и сбыта продукции, полученной за счет истребления редких зверей, птиц и рыбы, использования экологически вредных сырья и материалов и даже реализации запрещенных товаров. В связи с этим формирование устойчивого общества предполагает устранение тех видов промышленных и коммерческих секретов, которые опосредовано или непосредственно отрицательно влияют на окружающую среду.

Земной шар как феодальное владение. В современной экономике многие элементы издержек, участвующие в процессе производства продуктов, не имеют стоимостной оценки или явно недооцениваются, т. е., достаются производителям бесплатно или по заниженной цене. Такими элементами являются, например, воздух, вода, обитатели морей и океанов, рек и озер, земля, полезные ископаемые, леса, флора и фауна, дешевая рабочая сила. Будучи за миллионы лет сотворенными природой, являясь ограниченными для потребления человечеством запасами в недрах и зоне земного шара, участвуя в создании и входя в состав производимых продуктов, воздух, вода, земля и природные ресурсы должны участвовать, входить и получать стоимостное выражение в стоимости продукта. Далее, у этих элементов должен быть собственник, который реализовывал бы и присваивал их стоимость.

Современная экономическая теория разделяет эти ресурсы на два класса: присваиваемые, когда «потребители могут получить их экономическую ценность полностью (земля, полезные ископаемые, лес)» и неприсваиваемые, которые «бесплатны для отдельных индивидумов, но очень дороги для общества» [2, 306]. В такой классификации отражается стереотип общественного мнения, получившего характер экономического постулата: хотя и ресурсы очень дороги для общества, они являются неприсваиваемыми, т. е., не имеют собственника и не выступают в качестве объекта собственности, присвоения. Общественное мнение и экономическая теория признают такое ненормальное положение, как естественное, «нормальное», являющееся основанием для серьезных экономических рассуждений и выводов, полагая их объективными.

В условиях действия определенных исторических закономерностей источники природных ресурсов и земельные участки во многих государствах оказались в собственности отдельных лиц или группы людей. Однако большая часть этих источников и участков находится в собственности государства, в распоряжении народов, населяющих эти государства. Поэтому правомерно, что реализацию и присвоение стоимости природных ресурсов и земельных участков как собственник осуществляют государства в интересах своего населения. Такая стоимость обращается в форме ренты.

Атмосферный воздух и воды различных водоемов, а также мировых океанов и морей, участвуя в процессе производства, становятся все более ограниченными и поэтому приобретают стоимостное значение в стоимости продуктов. Их вовлечение в производство осуществляется через участие в химических реакциях, технологических процессах, создании воздушной и водной опоры для транспортных средств – самолетов и кораблей, в результате чего воздух и вода разрушаются, загрязняются, уменьшаются в объемах, поэтому нуждаются в восстановлении, очищении и поддержании в нормальном состоянии через определенный механизм финансовых компенсаций.

Авторы книги «Фактор четыре. Затрат – половина, отдача – двойная» пишут: «Учитывая, что технологический прогресс в разведке и разработке ресурсов скорее всего продолжится, рыночные цены будут, как и прежде, говорить нашему обществу неправду о якобы еще более полном роге изобилия природных ресурсов. Когда ресурсы или, что более вероятно, поглощающая способность окружающей среды будут исчерпаны и цены начнут рассказывать другую историю – о дефиците, – может оказаться слишком поздно... Цены не отражают полных издержек производства. Еще меньше цены отражают предполагаемую стоимость истощения ресурсов и деградации окружающей среды. Эксплуатация окружающей среды приводит к тому, что цены вводят в заблуждение как производителей, так и потребителей относительно действительной стоимости [1, 243].

Поскольку атмосферный воздух и мировые воды не могут находиться в собственности отдельных лиц, групп людей или государств, то субъектом собственности в отношении них, а также субъектом реализации и присвоения их стоимостной доли в стоимости продуктов должно выступать все человечество в лице определенного органа. Пока отсутствует такой орган, не происходит реализации человечеством своего права собственности, оно лишено права быть субъектом реализации и присвоения стоимостной доли участия атмосферного воздуха и мировых вод в стоимости произведенного продукта. Хотя имеют место и такое право, и участие объекта собственности – воздуха и воды – в производственном процессе.

В такой ситуации реализацию и присвоение стоимостной доли участия воздуха и воды в стоимости продукта осуществляет тот, кто обеспечивает производство и реализацию продукта: собственник капитала и круг его соучастников. То есть имеет место узурпация права собственности всего человечества определенным кругом лиц, осуществляющих, контролирующих и пользующихся результатами процесса производства.

Узурпация права собственности человечества узким кругом лиц, кроме присвоения последними стоимостной доли участия воздуха и воды в стоимости продукта, приводит к ущемлению интересов реального собственника – человечества – еще и в другой форме: узурпаторы *разрушают* объект собственности – воздух и воду. А отдельные товары наносят вред здоровью самого человека (наркотики, алкоголь, табак). Говоря языком юриспруденции, наносится имущественный вред собственнику имущества и вред его здоровью, что предполагает применение юридических санкций в отношении нарушителя. Следовательно, в стоимости произведенной продукции должна быть доля, которую необходимо направлять на возмещение ущерба. В экономической теории эта доля носит название «экстерналии».

В отдельных случаях ущерб может быть так велик, что его доля в стоимости продукта увеличит ее (стоимость) так, что товар не найдет сбыта. Такое положение возникает с автомобилями, самолетами, полиэтиленовыми изделиями, многими другими товарами, в стоимость которых общество пока не научилось включать экстерналии. Если бы это произошло, то цены этих товаров были бы намного выше, поэтому их производство значительно сократилось или прекратилось бы вообще. «Если цены начнут отражать экологические издержки, продукция и фирмы, наносящие ущерб окружающей среде, лишатся конкурентного преимущества, которым они сегодня часто пользуются» [1, 279].

Аналогичный, но несколько видоизмененный характер имеют отношения людей на планете по поводу земли, природных ископаемых, лесов, флоры и фауны, территориальных вод и их обитателей. Эти объекты в современных исторических условиях с точки зрения прав собственности являются достоянием государственных образований. В данном случае изложенные выше отношения по поводу воздуха и воды между человечеством в целом и отдельными его сообществами подобным образом имеют место между государственными образованиями и их гражданами по поводу эксплуатации и присвоения названных природных объектов. Главное отличие при этом состоит в том, что человечество пока не имеет органа, олицетворяющего его права собственника, в то время как государственные образования имеют хорошо организованную, многоуровневую и многоотраслевую управленческую машину для реализации своих прав и интересов.

Однако государственная машина не всегда отстаивает и реализует интересы всего или хотя бы большинства населения. Это, в частности, выражается и в том, как государство аккумулирует ренту (платежи) за пользование землей и природными ресурсами в своей финансовой системе и в чьих интересах ее используют. Во-первых, как правило, размер платежей не соответствует полезному эффекту и нанесенному вреду земле и природным ресурсам. Во-вторых, накопленные финансовые средства, в основном, используются не на восстановление окружающей среды и решение проблем населения, а, напротив, на стимулирование производственной деятельности самих пользователей недрами и отстаивания их интересов.

Список литературы

1. Вайцзеккер Э., Ловинс Э., Ловинс Л. Фактор четыре. Затрат – половина, отдача – двойная. М., 2000.
2. Самуэльсон П. Э., Нордхаус В. Д. Экономика. М.; СПб; Киев. 2000.

Влияние ВТО на внешнеторговую активность страны на примере КНР

Батоева Б. Б.

За последние 20 лет наука и техника в Китае получили интенсивное развитие. На конец 2002 г. во всей стране 3,2 млн человек занимались исследовательской работой, в том числе 2,2 млн учёных и инженеров. В 2002 г. в Китае вложенные денежные средства для научно-технической деятельности составили 293,8 млрд юаней, среди них средства для исследования и освоения – 128,8 млрд юаней, а в 1949 г. эта цифра была только 56 млн юаней. С 1978 г. китайское правительство стало сильно увеличивать капиталовложение в науку и технику, в этом году бюджетные ассигнования на развитие науки и техники составили 5,29 млрд юаней, в 1995 г. – 30,23 млрд юаней, а в 2002 г. уже достигли 81,6 млрд юаней⁸. С 2011 по 2015 гг. Китай на развитие высокотехнологичной экономики направит 1,5 трлн долл. США. Власти страны разработали амбициозный пятилетний план, в соответствии с которым особое внимание будет уделено семи ключевым отраслям и прежде всего ядерной энергетике и высокоскоростному железнодорожному транспорту. Среди особо важных отраслей китайского руководство выделило также энергосберегающие и экологически чистые технологии, биотехнологии и информационные технологии последнего поколения. Кроме того, будет уделено большое внимание развитию альтернативных источников энергии, производству современных материалов и выпуску экологически чистых автомобилей⁹.

В соответствии с обязательствами перед ВТО существенно трансформирован китайский рынок капиталов. С середины 1990-х гг. КНР занимает ведущие позиции среди крупнейших в мире реципиентов иностранного капитала. В последние годы Китай по этому показателю выдвинулся на первую позицию. Формы использования Китаем зарубежных капиталов – это преимущественно ПИИ внешние займы и, в последние годы международный лизинг, компенсационная торговля и зарубежные портфельные инвестиции (эмиссия IPO). Всего на территории КНР учреждены 424 196 предприятий с иностранными инвестициями (ПИИ). Годовой приток прямых иностранных инвестиций в последнее время составляет, как правило, 45–55 млрд долл. США. Отраслевая структура иностранных инвестиций характеризуется подавляющим преобладанием вложений в обрабатывающую промышленность, предприятия по глубокой переработке сырья, при этом особенно быстро растет доля высокотехнологичных предприятий. К концу 2000-х гг. 490 из 500 крупнейших ТНК мира сделали инвестиции в Китае и создали там около 1 200 научно-исследовательских и опытно-конструкторских центров, что способствует техническому развитию местных предприятий. Особенно важно, что все это способствует становлению национальной инновационной системы Китая.

Очевидные успехи КНР в области привлечения иностранных инвестиций связаны с поддержанием в стране высокого уровня социально-экономической и политической стабильности, наличием емкого внутреннего рынка и дешевой рабочей силы, проведением активной национальной инвестиционной политики, постоянным совершенствованием и либерализацией юридической базы, создающей благоприятный режим для иностранных компаний. Все это обуславливает высокую и устойчивую доходность вложений зарубежных инвесторов, 90 % которых планируют дальнейшее расширение своей деятельности в Китае.

⁸ Научно-технический прогресс в Китае. URL: <http://by.china-embassy.org/rus/zgxx/kj/t221080.htm>.

⁹ Расходы КНР на науку за пять лет вырастут до 2,5 % ВВП. URL: <http://www.chinapro.ru/rubrics/1/5739/print>.

Дополнительную динамику притоку иностранных инвестиций в последние годы придают международные мероприятия, проведенные в Китае (таких, например, как Всемирная выставка ЭКСПО-2010 в Шанхае).

Около 2/3 притока иностранных инвестиций приходится на зарубежных предпринимателей китайского происхождения, в том числе в рамках их участия в реструктуризации государственных предприятий КНР посредством полного либо частичного выкупа активов. Опережающими темпами растёт инвестирование полностью иностранных предприятий. Все перечисленное не только наглядно подтверждает улучшение инвестиционного климата в Китае, но и свидетельствует о прогрессирующем снижении уровня экономических и политических рисков инвестирования в китайскую экономику.

Гарантии зарубежных инвесторов в КНР обеспечиваются межправительственными соглашениями по взаимной защите иностранных инвестиций. Китай имеет более 70 таких соглашений – в частности, с Великобританией, Германией, Францией, Японией, Австралией, Кореей.

В целях активного привлечения иностранных инвестиций в Китае в настоящее время действуют административно-экономические образования с льготными режимами: 5 специальных экономических зон, 32 зоны экономического и технологического развития, 15 зон свободной торговли и 14 зон приграничного экономического сотрудничества. Прошел начальный этап адаптации экономики Китая к согласованным с ВТО условиям поэтапного открытия его внутреннего рынка для иностранных предпринимателей и либерализации внешнеторгового режима страны.

Задачи, поставленные перед СЭЗ, состоят в следующем:

- 1) привлечение иностранного капитала, передовой техники и технологии, овладение опытом управления, подготовка кадров;
- 2) развитие внешней торговли, увеличение экспортной выручки;
- 3) эффективное использование природных ресурсов;
- 4) передача передовой технологии и опыта управления внутренним районам страны с целью развития ее экономики в целом.

Особенностями СЭЗ являются: большая, по сравнению с другими районами, самостоятельность в сфере рыночного регулирования; опора на иностранные инвестиции; приоритетность развития промышленных отраслей; экспортная ориентация производств; широкое привлечение импортного сырья; льготы и особые привилегии иностранным инвесторам.

Иностранных предпринимателей побуждают вкладывать капиталы в развитие СЭЗ дешёвизна местной рабочей силы, налоговые и таможенные льготы, низкая арендная плата. До 80 % инвестиций в экономику этих зон приходится на долю зарубежных предпринимателей китайского происхождения, а также на американские, японские фирмы, предпринимателей из Англии, Франции, Германии.

Если в остальных районах страны подоходный налог составляет 30 % от прибыли, то в СЭЗ он равняется 15 %; что же касается предприятий, производящих продукцию на экспорт, то для них установлен ещё более низкий налог – 10 % (в других районах – 15 %). Ряд отраслей промышленности могут вообще освобождаться от подоходного налога на 2–5 лет. Экспорт СЭЗ освобождается от пошлин и не лицензируется¹⁰.

В СЭЗ существует льготный режим въезда и выезда иностранцев. В особо привилегированном положении – «хуацяо»; они могут посещать Китай на основе долгосрочных разрешений. Практикуется сдача иностранцам земли в аренду для комплексного освоения: на 70 лет для строительства жилья, на 50 лет – для промышленного использования, на 40 лет – для сооружения объектов туризма, торговли, развлечений.

¹⁰ URL: <http://chinatax.ru/china/1-3.php>

Снижение пошлин или освобождение от пошлин может быть предоставлено импортируемым или экспортируемым товарам свободных экономических зон и других особых районов; импортируемым и экспортируемым товарам ограниченного количества предприятий, таких, как совместные акционерные предприятия, совместные договорные предприятия и предприятия, находящиеся в полном владении иностранного инвестора; импортируемым и экспортируемым товарам для особого пользования; и материалам, используемым в целях улучшения социального обеспечения. Госсовет определяет пределы этих пошлинных скидок и освобождения и составляет правила их предоставления. Правила пошлинных скидок и освобождения в мелкой приграничной торговли составляются Госсоветом или уполномоченными им отделами. Согласно отчету ЮНКТАД за 2012 г. о состоянии инвестиций в мире в числе перспективных экономик для инвестирования на 2012–2014 гг. (респонденты – крупные ТНК) Китай занимает первое место, на втором месте США, Индия – на третьем¹¹.

Факторы, сыгравшие большую роль в привлечении ППИ:

- первый фактор – это наличие в Китае практически неограниченного резерва дешевой рабочей силы;

- второй фактор – это китайский рынок. Напомним, что население КНР составляет около 1,3 млрд человек. Инвестирование в китайскую экономику является одной из стратегий, используемых иностранными предприятиями для получения доступа на китайский рынок;

- третий фактор, объясняющий приток иностранных инвестиций в китайскую экономику, – это этнические китайцы (хуацяо), проживающие за рубежом, которые сохранили связи со своей этнической родиной;

- четвертый фактор – достаточно простые процедуры регистрации и работы предприятий с иностранным капиталом, важнейшие из которых налоговые льготы и сравнительно низкая цена на аренду для хозяйственных нужд земли.

Китайскую модель привлечения иностранных инвестиций отличает ярко выраженная политика приоритетных и ограничиваемых отраслей. Отрасли для привлечения иностранных инвестиций делятся на четыре категории: поощряемые, разрешаемые, ограничиваемые и запрещаемые. В «Каталог приоритетных хозяйственных объектов для привлечения зарубежных капиталовложений», действующий с 1995 г., включили топливо и энергетику, транспорт и важные ресурсы и материалы, новую аграрную технику и новые технологии. Некоторые другие отрасли, например, внешняя торговля, воздушный транспорт, внутренняя торговля, финансы, а также добыча, выплавка и обработка благородных металлов, отнесены к числу объектов второй категории (разрешаемое). Ранее вложение зарубежного капитала в них вообще запрещалось, теперь это допускается в отдельных случаях. После вступления в ВТО (каталог 2002 г.) перечень поощряемых позиций для зарубежных инвестиций расширился со 186 до 262, а позиции ограничений сократились со 112 до 75, да и то по многим из них соглашением о вступлении в ВТО оговорены сроки снятия ограничений. Инвестиции, относящиеся к поощряемым категориям, освобождаются от таможенных пошлин и НДС по импорту оборудования.

После начала кризиса на американском вторичном рынке ипотечного кредитования резко сократился спрос зарубежных стран на товары китайского производства, традиционная модель экономического развития, которая чрезмерно опиралась на экспорт, оказалась нежизнеспособной, поэтому стимулирование внутреннего спроса стало актуальной задачей для китайского правительства. Ключ к обеспечению экономического роста заключается в расширении сферы внутреннего спроса, а ключ к расширению сферы внутреннего спроса – в улучшении жизненного уровня народа, поскольку только повышение жизненного уровня, совершенствование сети социального обеспечения и увеличение коэффициента безопасности смогут рассеять озабоченность народных масс и эффективно стимулировать потребление.

¹¹ URL: http://www.iccwbo.ru/documents/2012_unctad_world_investment_report40.pdf.

Меры, направленные на улучшение благосостояния населения: создание новых рабочих мест, совершенствование социального обеспечения, улучшение качества образования, реформирование системы здравоохранения, строительство жилья для малообеспеченных, увеличение доходов крестьян и т. д. Для Китая путем к разрешению коренных вопросов стали вложение средств в строительство инфраструктуры, создание более совершенной системы социального обеспечения и внесение изменений в стратегию экономического развития. Таким образом Китай сможет создать более стабильный внутренний рынок для стимулирования потребления и содействия экономической трансформации¹². Однако это не быстрый процесс, необходимо время для установления модели, ориентированной на внутреннее потребление. Ситуация может измениться к 2020 г. Следуя этому прогнозу, можно предполагать, что рост китайского экспорта, при снижении его интенсивности год от года, также продлится до 2020 г. Именно к этому времени китайскому руководству было бы оптимально перевести страну на внутреннее потребление. Пусть далеко не полное, но в гораздо большей степени, чем сейчас, хотя бы на уровне 70 % от ВВП, как в развивающихся странах (сейчас доля расходов на конечное потребление в Китае составляет 48,6 % ВВП). В книге «Мир в 2020 году» авторы считают, что к 2020 г. уровень жизни в свободных экономических зонах КНР будет сравним с американским и японским. Задачу создать процветающее общество в Китае к 2020 г., поставил в октябре 2010 г. пятый пленум ЦК КПК. В свою очередь, 12-я пятилетка (2011–2015 гг.) в полной мере ориентирована на переход КНР к развитию инновационной экономики, что позволит решить проблему поступательного движения экономики вперед. Так что общий экспорт китайских товаров к периоду, обозначенному как «время процветающего общества», если не сильно вырастет, то наверняка стабилизируется в пределах 36,6 %¹³.

Таким образом, позиция Китая в мире с каждым годом растет, по темпам роста ВВП страна занимает первое место в мире. Однако власти Китая намерены постепенно снижать темпы роста для того, чтобы изменить модель роста, чтобы страна меньше зависела от инвестиций и экспорта, больше опиралась на потребительский спрос на внутреннем рынке. Процветание и продолжительное развитие экономики Китая в основном опирается на развитие науки и технологии, поэтому наблюдается увеличение финансирования науки и техники. По индексу глобальной конкурентоспособности Китай входит в первые 30 стран. Если детально рассматривать показатели, то еще не развиты такие показатели, как уровень технологического развития, высшее образование и профессиональная подготовка, эффективность рынка товаров и услуг. Это можно объяснить тем, что до недавнего времени страна развивалась за счет максимальной восприимчивости и копирования технологий других стран. За 20 лет реформы система науки и техники Китая претерпела глубокие изменения, заметно повысились научно-техническая мощь и её уровень. Формируется новый механизм соединения науки и техники с экономикой, с каждым днём всё больше проявляется огромная роль этой первостепенной производительной силы.

¹² Международный комментарий: мировое сообщество обращает внимание на меры Китая по улучшению благосостояния населения. URL: <http://russian.people.com.cn/95181/6613180.html>).

¹³ Экспортный «градус» Китая. URL: <http://www.chinapro.ru/rubrics/2/7551>.

Развитие сферы услуг с использованием государственно-частного партнерства на региональном уровне Берестова Л. И.

Развитие государственно-частного партнерства в сфере услуг на региональном уровне становится в современных условиях одним из приоритетных направлений региональной социально-экономической политики. Эффективная модель регионального развития предполагает активное использование ресурсов негосударственных структур, привлечение коммерческих и некоммерческих негосударственных организаций к решению задач, традиционно считавшихся прерогативой государства.

Необходимо отметить, что официального понимания и толкования термина государственно-частного партнерства в России сейчас не существует, как не существует и единого и системного понимания этого явления на государственном уровне. В российской научной среде данное явление также не изучено должным образом. Наиболее общее определение дано В. Г. Варшавским: «Государственно-частное партнерство – это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей промышленности и НИОКР вплоть до сферы услуг» [1].

На наш взгляд, приведенное определение государственно-частного партнерства не является полным и правильным. Современная практика социально-экономических отношений показывает, что важным субъектом государственно-частного партнерства являются негосударственные некоммерческие организации. Неправомерным является игнорирование возможностей использования ресурсов некоммерческого сектора для устойчивого социально-экономического развития региона. Напротив, анализ потенциала некоммерческих организаций является приоритетным направлением исследования возможностей государственно-частного партнерства в социальной сфере.

Можно выделить следующие характерные черты государственно-частного партнерства.

1. Государственно-частное партнерство удовлетворяет потребности общественного сектора социальной сферы, используя или заимствуя ресурсы частного сектора.
2. Государственно-частное партнерство поддерживает государственные полномочия и функции, при этом предоставляя услуги совместно с частным сектором.
3. Государственно-частное партнерство состоит из двух или более сторон, работающих ради достижения совместных целей. Участниками государственно-частного партнерства могут быть: местные и государственные органы власти, коммерческие предприятия и некоммерческие организации.
4. Участники партнерства разделяют полномочия и ответственность, функционируют на равных, совместно затрачивают время и ресурсы, разделяют инвестиции, риски и выгоды, поддерживают отношения в течение определенного срока, имеют четкое соглашение, контракт или иной правоустанавливающий документ [2, с. 6].

Развитие эффективных институтов взаимодействия общественного и частного секторов является одним из важных условий формирования эффективной политики, повышения инновационной активности, развития экономической и социальной инфраструктуры.

Эффективным инструментом взаимодействия государства и бизнеса может стать формирование отраслевых, региональных и ведомственных планов государственно-частного партнерства, способствующих повышению эффективности использования средств, направляемых

на развитие программ профессионального образования, проведение НИОКР и коммерциализацию их результатов.

Существуют различные типы контрактов, которые заключаются в сфере социально значимых благ в зависимости от типа организации, вида выполняемых работ, условий осуществления деятельности [3, с. 250].

Особо следует остановиться на секторе негосударственных некоммерческих организаций как одном из основных субъектов государственно-частного партнерства. Чем больше развит сектор некоммерческих организаций, тем меньшая нагрузка ложится на государственный сектор. Если имеется негосударственная некоммерческая организация, успешно выполняющая миссию в той области, в которую предполагается направить дополнительные общественные расходы, имеет смысл привлечь ее в качестве партнера.

В настоящее время тенденции развития общественного сектора региональной экономики напрямую связаны с возможностью привлечения негосударственных организаций к производству общественных благ и оказанию услуг в социальной сфере. Необходимость взаимодействия различных секторов экономики для более эффективного решения социальных проблем не подвергается сомнению. Важно правильно выбрать институциональный механизм, т. е. форму, метод, технологию взаимодействия, применительно к каждому конкретному случаю для достижения лучшего желаемого результата.

Выделяют экономические и неэкономические формы взаимодействия. К экономическим формам взаимодействия относят:

- целевое финансирование деятельности некоммерческих организаций из бюджетов различных уровней. В Республике Татарстан есть такая практика по отношению к детским и молодежным организациям, организациям инвалидов и ветеранов, некоторым экологическим организациям;

- социальный заказ, или, как правильнее было бы сказать, государственный заказ в социальной сфере. Законы о социальном заказе были приняты в Нижегородской, Пермской, Саратовской и других областях России. Суть его заключается в конкурсном отборе лучшего исполнителя целевой социальной программы, разработанной и финансируемой органами власти. К участию в конкурсе приглашаются некоммерческие, а в некоторых случаях и коммерческие организации;

- государственный или муниципальный грант. Если в предыдущем случае речь шла о выборе лучшего исполнителя для уже имеющегося, конкретного проекта, то в случае с грантом мы имеем дело с конкурсом инициатив некоммерческого характера, когда заказчик, грантодатель еще не знает, что он хочет получить в результате, а выбирает для финансирования наиболее интересные, социально значимые с его точки зрения проекты. Конкурсы грантов проводятся уже во многих городах России. Эта технология более популярна и востребована, чем социальный заказ;

- фонды местного сообщества, как технология объединения ресурсов власти, бизнеса, общества для финансирования значимых инициатив и проектов на определенной территории. Идея состоит в том, что различные социальные проблемы местного сообщества должны решаться силами этого сообщества. Новая технология уже хорошо развивается в таких городах, как Москва, Тольятти, Тюмень, Тобольск;

- конкурсы социальных проектов, проводимые коммерческими организациями. В основном, такие конкурсы проводят крупные бизнес-корпорации;

- предоставление налоговых и иных льгот участникам благотворительной деятельности, создание благоприятного налогового режима для коммерческих организаций, принимающих участие в решении социальных вопросов.

Неэкономические формы взаимодействия включают в себя:

- проведение совместных мероприятий, например, конференций, фестивалей и т. д.;

- общественные или общественно-экспертные советы, которые чаще всего возникают при государственных организациях – министерствах, ведомствах, в них приглашают представителей некоммерческих организаций или бизнеса, наделяют их правом совещательного голоса при решении тех или иных вопросов, чаще всего инициированных самой властью;

- круглые столы с участием представителей различных секторов, которые проводятся для обсуждения различных проблем, с вынесением рекомендательного решения. Решают следующие задачи: информационный обмен, анализ опыта участников, выработка совместных решений, принятие обращений в различные органы;

- общественные палаты. Например, успешно действует Общественная палата Российской Федерации, состоящая из видных представителей общественности. Развивается практика создания общественных палат и на уровне регионов.

Сотрудничество между государственными структурами и некоммерческими организациями развивается, поскольку существует заинтересованность с обеих сторон, как государства, так и некоммерческой организации.

Развитие государственно-частного партнерства может способствовать формированию социального капитала в регионе. Существуют различные трактовки понятия «социальный капитал». Так, В. Э. Гордин под «социальным капиталом» подразумевает «систему общественных взаимоотношений, которая предполагает разнообразные формы взаимопомощи и сотрудничества членов отдельных социальных общностей» [4, с. 132].

Социальный капитал – это категория, которая не имеет согласованного определения и которую довольно сложно измерить, однако в современных условиях социальный капитал приобретает большое значение для социально-экономического развития региона. По нашему мнению, возможность неформального сотрудничества имеет большой смысл для экономики, политики и общества в целом. Например, в сфере экономики при высоком уровне взаимного доверия между экономическими субъектами снижаются операционные расходы, что положительно влияет на экономику и улучшает способность людей сотрудничать в качестве предпринимателей для решения проблем.

Можно сформулировать ряд факторов, которые напрямую влияют на объем социального капитала отдельного региона.

- Взаимное доверие между гражданами, региональными и муниципальными органами власти, негосударственными институтами. Существуют различные технологии, позволяющие повысить уровень доверия в обществе. Практически все они направлены на рост информированности населения относительно действий властей и привлечение жителей местного сообщества к обсуждению и решению проблем региона.

- Эффективное сотрудничество и партнерство. Привлечение негосударственных организаций к выполнению региональных и муниципальных социальных программ является примером успешного сотрудничества в рамках управления социальной сферой.

- Наличие и развитость сетей. Имеются в виду транспортные, информационные, организационные, социальные, государственно-управленческие и прочие сети.

- Насыщенность социальными технологиями. Одной из успешно действующих социально-экономических технологий в Республике Татарстан является ежегодное проведение конкурса социальных проектов для государственных и негосударственных организаций «Общественная инициатива». К новым социальным технологиям можно отнести Фонды местного сообщества, действующие в Москве, Тюмени, Тобольске, Тольятти; Законы о социальном заказе, принятые в Нижегородской, Псковской, Томской, Новосибирской и других областях России.

- Степень развитости и динамика развития общественных институтов.

- Уровень образованности (культуры) населения. Образование не только способствует усвоению определенных знаний, методик, но и культивирует определенные моральные нормы, которые становятся важным источником социального капитала.

- Добровольчество. Привлечение добровольцев к решению социальных проблем региона – явление достаточно новое для современной России, но уже активно развивающееся. В Казани, Набережных Челнах, Зеленодольске, Елабуге, Чистополе, Бугульме и Нижнекамске на сегодняшний день действуют около 20 добровольческих организаций, входящих в Координационный совет добровольчества Республики Татарстан. Ресурсный центр добровольчества г. Казани занимается поиском волонтеров для социальных организаций.

- Состояние института семьи.

Социальной прибылью может быть:

- снижение уровня преступности (как взрослой, так и подростковой);
- снижение социальной напряженности;
- снижение количества больных наркоманией и алкоголизмом;
- снижение количества детей, страдающих различными заболеваниями;
- снижение числа людей, нуждающихся в социальной поддержке и многое другое.

Данные показатели невозможно исчислять в денежном выражении, однако очевидно, что все они в совокупности дадут еще один очень важный социальный фактор – это повышение стабильности в обществе.

Стратегия достижения социальной прибыли связана с понятием «социальное инвестирование». Социальное инвестирование – это совокупность действий государства и общества для получения социальной прибыли и приводящих к росту социального капитала. По сути, социальное инвестирование – это любые позитивные действия социальной сферы. Социальное инвестирование отличается от обычного (экономического) многообразием единиц измерения прибыли. И государственно-частное партнерство в социальной сфере, безусловно, способствует активизации процессов в этой области.

Таким образом, становится очевидным, что государственно-частное партнерство является важным инструментом регионального социально-экономического развития. Задача органов региональной власти заключается в создании благоприятных институциональных условий для развития государственно-частного партнерства и внедрения инновационных механизмов взаимодействия.

Список литературы

1. Варнавский В. Г. Процессы институциональной адаптации частно-государственного партнерства к реальной экономике. URL: <http://www.opes.ru/poitttatoc.aar?ппр1=ролпйосрг-щ1йдо=50580//33> (дата обращения: 27.06.2012).
2. Гордин В. Э. Менеджмент и маркетинг в сфере услуг: учеб. пособие / В. Э. Гордин, М. Д. Сущинская. СПб.: Изд-во С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов, 2005. С. 132.
3. Частно-государственное партнерство при реализации стратегических планов: практика и рекомендации. СПб: Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский центр», 2005. С. 6.
4. Якобсон Л. И. Экономика общественного сектора: основы теории государственных финансов. М.: Аспект Пресс, 1996. С. 250.

Роль страховых организаций в современной финансовой системе

Близнюк А. А.

Современные исследования страхования находятся на стыке финансовой и юридической науки, так как функционирование участников страхования при объективной экономической природе не может основываться исключительно на доверительных отношениях. Масштаб страхования определяется общественной потребностью и уровнем социальноэкономического развития, деятельность участников страхования регламентирована нормами права, зависит от развитости финансового инструментария, а вектор («траектория») развития во многом определяется регуляторами страхового рынка.

Среди базовых теорий, на основе которых формировались современные представления о страховании, целесообразно выделить теории: «эвентуальной потребности»¹⁴, «страхового фонда»¹⁵, компенсационные теории страхования¹⁶, страхового риска¹⁷, страхового договора [см., напр.: 17; 15; 31]. Каждая из этих теорий объясняет те или иные характеристики страхования, и при этом отдельные теории являлись основой для появления более зрелых теоретических конструкций.

В рамках данной статьи сосредоточимся на нескольких аспектах при анализе страхования.

Первый аспект связан с тем, что в экономической и финансовой литературе по-разному акцентируются место страхования в финансовой системе. Здесь выделим идеи: страхование как часть финансовой системы и как вид посредничества на финансовом рынке. Отметим, что вне зависимости от трактовки собственно финансовой системы и ее структуры, страхование определяется как ее значимый элемент. В то же время, существуют и различия. Рассмотрим некоторые из них.

Наиболее распространенной точкой зрения является позиция, когда финансовая система рассматривается как форма организации денежных отношений между всеми субъектами воспроизводственного процесса по распределению и перераспределению совокупного общественного продукта. Здесь в зависимости от методов формирования доходов, финансовую систему принято подразделять на сферы централизованных (публичных) и децентрализованных финансов (финансы организаций и домохозяйств) [25, с. 14–15].

Собственно к сфере финансов организаций и относят в данном контексте финансы страховых компаний. Так как финансы организаций – весьма неоднородная группа, то, например, в системе национального счетоводства они детализируются с функциональных позиций. При этом в отдельный подсектор выделяют финансовые организации (Financial corporations sector). Аналогичный подход (от общего к частному) применяется и при анализе децентрализованных финансов, состав звеньев которых, как правило, воспроизводится всеми исследователями без изменений. В структуре финансов организаций выделяются финансы коммерческих и некоммерческих организаций, финансы домохозяйств. В некоторых исследованиях [см.: 25, с. 16; 28,

¹⁴ Основоположителем данной теории считается итальянский экономист Гоби. Идеи этой теории нашли отражение в работах по страховому делу и праву начала XX века (А. Манеса, В. Р. Идельсона), середины XX века (Серебровского В. И.) и др. [см., напр.: 6; 8; 15].

¹⁵ Идеи теории страхового фонда присутствуют и в работах К. Маркса [см.: 9, с. 416]. Однако наиболее ярко эти идеи представлены в трудах К. Г. Воблого, К. А. Граве, Л. А. Лунца, В. К. Райхера, И. И. Степанова и др. [см., напр.: 4; 5; 12; 17].

¹⁶ Так называется группа теорий, которые получили название: «возмещение ущерба», «возмещение убытка» и «возмещение вреда».

¹⁷ В настоящее время эта теория является основополагающей для страхования.

с. 30] добавляются отдельно финансы финансовых посредников как обобщенное название всех финансовых учреждений. Иными словами, разделения на страховые организации и их посредников в данных трактовках нет; они «укрупнены» в один тип организаций, занятых финансовым посредничеством и/или предоставлением финансовых услуг на коммерческой основе. Их объединяет тот факт, что их ресурсы формируются за счет принятых обязательств и полученных процентов, страховых премий, комиссионных [11, с. 20, 26].

Выделим также подход, по которому финансовая система определяется как совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих частей, звеньев, элементов, непосредственно участвующих в финансовой деятельности и способствующих ее осуществлению [24, с. 1021]. Основой данного определения является выделение финансовых институтов и финансовых инструментов, создающих необходимые условия протекания финансовых процессов, т. е. акцент сделан на управлении финансами, на функционировании субъектов финансовых отношений, на видах деятельности с различными денежными средствами (бюджетирование, финансирование, инвестирование, налогообложение, страхование). В данном контексте страхование рассматривается как сфера, вид деятельности с денежными средствами, а страховые компании и их посредники объединяются в одну группу на основе особенностей формирования и управления страховым фондом.

Кроме того отметим: если финансовые институты понимать традиционно, как нормы, правила, установленные (формально или неформально) для функционирования субъектов финансовых отношений, то финансовые институты (как и финансовые инструменты) становятся элементами механизма функционирования и регулирования финансовой системы, и, следовательно, не могут быть носителями сущности финансовой системы. В то же время «институционализация» и механизмы регулирования в финансовой системе являются важнейшими и необходимыми условиями, факторами и основаниями для устойчивости и поступательного развития всей финансовой системы и собственно страхования, страховых компаний и их посредников.

Исследовательский интерес представляет и подход, согласно которому финансовая система – это система финансовых учреждений, осуществляющих посредничество и вспомогательные виды деятельности [14, с. 9]. В данном случае, финансовая система сужена до совокупности субъектов посреднической деятельности, и, следовательно, нет выделения страхования как подсистемы, нет специального позиционирования страховых организаций, их посредников с учетом специфики формирования фондов денежных средств и управления ими.

Следует выделить и подход, который предполагает расширительную трактовку финансовой системы с позиций финансовых отношений. «Финансовая система представляет собой совокупность финансовых отношений, выступающих в виде взаимосвязанных и взаимодействующих категорий, звеньев, сфер, которые распределяют фонды денежных средств хозяйствующих субъектов, домохозяйств, государства, а также специальных финансовых институтов» [27, с. 33].

Резюмируя вышеизложенное, подчеркнем, что и теоретически, и методологически возникают вопросы структурирования и спецификации финансовых отношений, критерии выделения отдельных звеньев и сфер в финансовой системе.

Систематизация разных подходов к структурированию финансовой системы позволяет выделить принципиальные позиции или основания, позволяющие определить место страхования, страховых организаций, их посредников в финансовой системе и особенности их финансовых отношений.

Первая позиция, которую важно проанализировать в рамках данного исследования, это выделение критерия однородности типа функционирования, в соответствии с которой происходит агрегирование различных экономических субъектов, а в нашем случае – участников финансовых отношений.

В зависимости от выбора критериев однородности возможны различные уровни обобщений. Так, если за основу брать только критерии наличия рыночных механизмов и финансирования деятельности за счет выручки, то страховые компании и их посредники «включаются» в единый сектор предприятий (организаций) как экономических агентов по производству товаров и оказанию коммерческих услуг (в том числе финансовых).

В то же время, очевидно, что в процессе распределения стоимости совокупного общественного продукта у субъектов экономических отношений аккумулируются различные фонды доходов и накоплений, различные интересы и потребности их использования. Поэтому в анализ вводятся дополнительные критерии: специфика экономических отношений, особенности формирования фондов денежных средств и управления ими.

Следуя этой логике, целесообразно, на наш взгляд, выделять общее и особенное в соотношении понятия «страхование» и других категорий, которых характеризуют перераспределительные отношения. Это связано с тем, что страхование рассматривается и как самостоятельная финансовая, экономическая категория, и как частная категория финансов [см., напр.: 27, с. 483; 3, с. 417; 2, с. 622]. Кроме того, и теория, и практика страхования подтверждают, что в задачи страхования, помимо возмещения ущерба, включается сбережение, обеспечение поддержки уровня благосостояния, например, граждан [см., напр.: 28, с. 385; 26, с. 65]. Последнее, в частности, дает возможность проводить взаимосвязь между страхованием и кредитованием¹⁸, а современные страховые организации определять как сложные финансово-кредитные институты [25, с. 443].

Как и финансы, страхование имеет фондовую основу: страховые отношения реализуются в процессе движения (формирование, распределение, перераспределение и использование) фондов денежных средств. В страховании, как и в финансовых отношениях в целом, фонды могут быть как централизованными, так и децентрализованными. Эти фонды, как и в целом в финансовых отношениях, могут формироваться на основе обязательных и добровольных поступлений. Иными словами, целевые фонды денежных средств при страховании – это часть финансов, а отношения страхования – часть финансовых отношений.

В то же время страхование как экономическая категория имеет ряд отличий от финансов:

- финансовые отношения имеют распределительный и перераспределительный характер, страхование – всегда связано с перераспределительными отношениями. Финансы возникают уже на первой стадии распределительных отношений – на стадии распределения доходов по функциональному участию собственников факторов производства в экономической деятельности. Страхование опосредует дальнейшее перераспределение факторных доходов;

- финансы всегда представлены денежными отношениями, строго привязаны к денежным средствам, а страхование может быть и натуральным¹⁹, поэтому в терминологии оперируют понятием «страховой фонд» или «страховой резерв». Одновременно отметим, что в современных условиях, безусловно, доминирует денежный характер страховых фондов;

- участниками финансовых отношений в современных рыночных условиях являются все экономические субъекты, граждане и государство. Современные финансы: универсальны как механизм распределения и перераспределения; носят всеобщий характер с позиций развития денежных отношений и государства как института; по определению призваны выполнять весь комплекс функций в деятельности соответственно экономических субъектов, граждан и государства. Для страхования характерен строго очерченный (замкнутый) характер перераспределительных отношений [16, с. 16; 30, с. 20]: индивидуальный риск трансформируется в коллективный (по числу участников страхования), риск раскладывается на страхователей, а сумма,

¹⁸ Идея о том, что страховая сделка является видом меновой сделкой, где страхователь аналогичен кредитору, а страховщик – должнику, рассматривалась еще М. И. Туган-Барановским [21, с. 316].

¹⁹ В натуральной форме создаются, например, резервы продовольствия, зерна, топлива и т. п.

подлежащая возмещению при наступлении страхового случая, распределяется между участниками этих отношений. При этом число страхователей, которые получают право на возмещение потерь, значительно меньше, чем общее количество страхователей. Исходя из этого, мы солидарны с позицией, которая определяет сущность страхования: это совокупность особых замкнутых перераспределительных отношений между его участниками по поводу формирования за счет денежных взносов целевого страхового фонда, предназначенного для возмещения возможного ущерба предприятиям и организациям или для оказания помощи гражданам [19, с. 15];

– несмотря на то что в экономике присутствует объективная потребность в страховании из-за факторов неопределенности, собственно страхование всегда имеет субъективный характер, частный интерес. Это также означает, что для целей страхования различают частный и публичный интересы, при этом учитываются только те частные интересы, которые связаны с риском и имеют количественную оценку²⁰;

– финансовые отношения функционируют вне зависимости от факторов риска, страхование всегда привязано к возможности наступления страхового случая, который носит вероятностный характер. Использование средств страхового фонда носит строго целевой характер и связано с наступлением и последствиями страховых случаев. Именно поэтому в современной теории страхования определяющей является теория страхового риска [1, с. 8], а страхование становится формой финансовой защиты. Важно, что защиту осуществляет специализированные профессиональные организации, которые из полученных премий (взносов) формируют специальные денежные фонды. Дополнительно подчеркнем, что следует различать финансы страховых организаций, которые профессионально работают со средствами страховых фондов и собственно страхование. Так, в литературе присутствует точка зрения, что страхование – это способ организации и финансирования страховой защиты; оно является способом создания страхового фонда наряду с централизованным и децентрализованным (самострахованием) методами их формирования [16, с. 12]. Иными словами, создание страхового фонда на уровне специализированных институтов рассматривается как определенный уровень централизации финансовых ресурсов для целей страхования;

– финансовые отношения вообще имеют неэквивалентный [27, с. 15] и безвозмездный [23, с. 15] характер. Страхование в этом смысле имеет общее свойство с кредитными отношениями: возвратность средств²¹, их определенность по целям и временному лагу. Мотивация к сбережению также присутствует в некоторых видах страхования, как и в срочных банковских вкладах. Однако очевидна разница в целевой направленности формируемых ресурсов у страховой компании и кредитной организации, а также наличие при страховании элемента случайности²²;

– финансовые отношения могут быть организованы по-разному, и страхование является одним из методов организации финансовых отношений, способом формирования финансовых ресурсов.

²⁰ Частные интересы имеются и у публичных образований. Например, интерес государства в сохранении государственной собственности является частным и может быть застрахован. Интерес публично-правового образования, связанный с возможными убытками от продажи эмитированных им ценных бумаг, также является частным и т. д. В противовес этому, интерес государства, связанный с возможным недобором налогов, не может быть застрахован, поскольку этот интерес является чисто публичным [29, с. 107].

²¹ Безусловно, здесь есть определенная специфика: средства страхового фонда подлежат возврату, если осуществляется, прежде всего, страхование жизни; при имущественном страховании, при страховании от несчастных случаев и других видах страхования выплаты страхового возмещения производятся только при наступлении страхового случая и в размерах, обусловленных соответствующими документами. Экономическое содержание этих выплат отлично от возврата страховых платежей.

²² Страхование есть самостоятельная деятельность, выражающаяся в сбережении, специально предназначенном для отклонения возможного разрушения ценностей от случайного события [см.: 17].

Вторая позиция (основание), которая позволяет провести необходимые теоретические уточнения – это разделение финансового посредничества и посредничества в предоставлении финансовых (страховых) услуг.

Финансовые отношения могут реализовываться на основе рыночных и нерыночных механизмов; в условиях, когда финансовые ресурсы являются объектом куплипродажи, т. е. рыночный характер участников финансовых отношений выделяется в самостоятельный институт – финансовый рынок, то формой реализации финансовых отношений становится предоставление финансовых услуг. В таком контексте видом финансовой услуги становится страховая услуга. Отметим, что, несмотря на наличие нормативного толкования термина «финансовая услуга»²³, содержательные аспекты данной категории в научной литературе носят дискуссионный характер. Это относится, прежде всего, к детерминированию посредничества на финансовом рынке в целом и в страховании в частности.

На наш взгляд, существует принципиальное различие между «страхованием как видом финансового посредничества» и «посредниками в страховании (страховое посредничество)».

Очень часто присутствует следующая логическая схема. Финансовая услуга – это по привлечению и размещению чужих денежных средств. С функциональной точки зрения финансовые организации являются посредниками, организующими перемещение денежных средств от одной группы участников оборота к другой. Страховые организации являются финансовыми организациями, поэтому они выполняют функции финансового посредничества [см., напр.: 20, с. 10–11; 25, с. 16; 28, с. 30; 29, с. 23–24]. Такая логика порой приводит к отождествлению финансового посредничества и страхования, финансового посредничества и посредничества в предоставлении финансовой услуги.

Другой точкой зрения является следующая позиция: страхование в принципе является финансовой деятельностью, но его целесообразно рассматривать отдельно. Эта идея имеет определенные интерпретации. Так, в некоторых исследованиях страхование позиционируется как самостоятельная сфера в финансовой системе государства, наряду с государственными (муниципальными) финансами, финансами предприятий и населения [см., напр.: 23, с. 18; 32, с. 22]. Однако в такой логике не прослеживается разница между финансовым посредничеством и посредничеством в предоставлении финансовых услуг.

Детализация страховой деятельности в отдельной группе финансовой деятельности проявляется и в идее обособления финансового посредничества, страхования и вспомогательной деятельности, которая транслируется в официальных статистических документах: финансовая деятельность включает финансовое посредничество, страхование и вспомогательную деятельность в сфере финансового посредничества и страхования.

С учетом изменений в современной экономике и усложнением финансовой деятельности вообще, посредническая деятельность в финансовой сфере становится специализированной как по видам финансовых продуктов, так и по функциональным особенностям бизнеспроцессов.

Финансовый посредник принимает на себя финансовые обязательства и, следовательно, финансовые риски. Прямой посредник связан с каналами распределения финансовых продуктов, он получает вознаграждение (например, в виде процента) от субъекта финансовых отношений, интересы которого он представляет. Возрастание количества предлагаемых на финансовом рынке услуг приводит к индивидуализации предпочтений потребителей финансовых услуг, к развитию каналов их распространения. Кроме того, в современных условиях финансовые учреждения осуществляют не только посреднические функции, но и сами выступают

²³ Финансовая услуга – банковская услуга, страховая услуга, услуга на рынке ценных бумаг, услуга по договору лизинга, а также услуга, оказываемая финансовой организацией и связанная с привлечением и (или) размещением денежных средств юридических и физических лиц [22, ст. 4].

в качестве производителей и потребителей различных финансовых продуктов (прежде всего, долгосрочных)²⁴.

Эти позиции верны и для страховых услуг. Так, в современных развитых экономических и финансовых системах страховые организации предоставляют страховые услуги в диапазоне от 500 (европейские страховщики) до 3000 (страховые компании в США) различных видов²⁵. Значимость страховых посредников в современных условиях иллюстрирует следующий факт. По данным VIPAR (Европейская федерация страховых посредников), в 20 странах ЕС страховыми посредниками было генерировано в 2008 г. более 80 % общего объема страховых премий [7].

На наш взгляд, конструктивным является подход, согласно которому страхование рассматривается комплексно, как единая система, с учетом особенностей ее организации, функциональной направленности субъектов страховых отношений, институциональной и ресурсной структуры, взаимосвязей между участниками финансовых отношений как внутри страховой сферы, так и с внешней средой. В специальной литературе в рамках такого подхода определяют национальную страховую систему (НСС) [10; 18, с. 83–89].

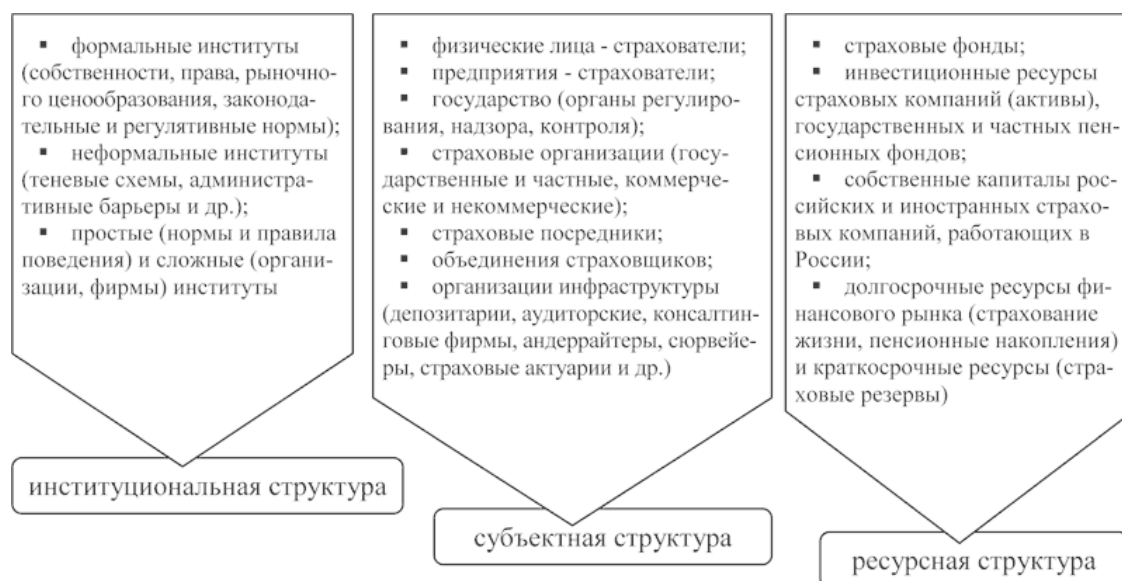
Данный подход позволяет:

- четко обозначить рыночный и нерыночный сегменты (сектора) в НСС;
- в нерыночном секторе структурировать звенья государственного и негосударственного страхования;
- уточнить совокупность условий для развития рыночного сектора НСС: развитие института собственности; наличие контрактных отношений; стимулирование конкуренции и т. д.;
- в качестве отдельного звена выделить формальные и неформальные институты, подсистемы законодательства, регулирования, надзора, контроля и саморегулирования;
- обосновать количественные и качественные характеристики НСС, индикаторы зрелости институтов НСС;
- сформировать аргументированный взгляд на направления развития как отдельных звеньев, так и всей НСС.

Структурирование НСС по субъектному критерию позволяет определить место страховых организаций и страховых посредников в НСС как отдельных субъектов страховых отношений (см. рисунок), субъектов, имеющих определенное функциональное целеполагание. Сама НСС является подсистемой финансовой (финансово-кредитной) системой страны и взаимодействует с другими ее подсистемами. Архитектура НСС формируется на основе общих принципов и закономерностей развития страхования, развивается с учетом национальной специфики, эффективности регулирования, зрелости финансовых институтов и уровня культуры финансового поведения участников финансовых отношений.

²⁴ Наряду с традиционными функциями, финансовые посредники выполняют важнейшую функцию перераспределения значительных средств с потребительского рынка в долгосрочное инвестирование реального сектора экономики. Этот подход предлагает рассматривать финансовое посредничество не узко (с функциональной точки зрения), а более широко – с институциональных позиций. В этом контексте подчеркивается самостоятельная роль и место финансового посредничества в экономике: они могут создавать новую (добавочную) стоимость, следовательно, являются не только фактором экономического роста, но и сами генерируют расширенное воспроизводство [см.: 13].

²⁵ Для сравнения: российские страховые компании предоставляют до 200 видов страховых услуг [см.: 18, с. 33].



Структура национальной страховой системы (НСС) России *Составлено по материалам: Страхование: учебник / под ред. проф. И. П. Хоминич [18, с. 83–89].*

Способствуя перераспределению рисков между экономическими субъектами и возмещению убытков за счет накопления, страхование позволяет повысить эффективность экономики, поэтому развитие НСС – одна из важных стратегических задач экономического развития.

Проведенный анализ показал, что как экономическая категория страхование представляет систему экономических отношений, включающую совокупность форм и методов формирования целевых фондов денежных средств и их использование на возмещение ущерба при различных рисках, а также на оказание помощи застрахованным лицам при наступлении определенных событий. Оно выступает, с одной стороны, средством защиты бизнеса и благосостояния людей, а с другой – видом деятельности, приносящим доход. Источниками прибыли страховой организации служат доходы от страховой деятельности, от инвестиций временно свободных средств в объекты производственной и непроизводственной сфер, акции предприятий, банковские депозиты и т. д. Иными словами, страховые компании предоставляют хозяйствующим субъектам и гражданам услуги как страховую защиту, которую можно определить как осознанную потребность физических и юридических лиц в создании специальных страховых фондов для восстановления имущества, здоровья, трудоспособности и личных доходов как самих участников создания этих фондов, так и третьих лиц.

Список литературы

1. Абрамов В. Ю. Страхование: теория и практика. М.: «Волтерс Клувер», 2007.
2. Барулин С. В. Финансы: учебник. М.: КНОРУС, 2010.
3. Вахрин П. И., Нешиной А. С. Финансы: учебник. 3е изд., перераб. и доп. М., 2003.
4. Воблый К. Г. Основы экономики страхования / Репринтное издание. М.: Анкил, 1995.
5. Граве К. А., Луниц Л. А. Страхование. М.: Госюриздат, 1960 // <http://lib.bookinsurant.ru/g/22gravekaluntslastrakhovanie>
6. Идельсон В. Р. Страхование право. М., 1992.
7. Лайков А. Ю. Российский страховой рынок в посткризисной перспективе // <http://www.insurinfo.ru/analysis/699/>
8. Манес А. Основы страхового дела. М.: Анкил, 1992.
9. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 25. Ч. II.

10. Никулина Н. Н., Суходоева Л. Ф., Березина Т. Д. Национальная страховая система: сущность, стратегия развития // Страховые организации: бухгалтерский учет и налогообложение. 2008. № 5.
11. Образцова О. И., Копейкина О. В. Система национальных счетов: учебник. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008.
12. Райхер В. К. Общественноисторические типы страхования / Репринтное воспроизведение издания 1947 года. М., 1992.
13. Сандоян Э. М. О необходимости пересмотра определения сущности и функций финансового посредничества в современной экономике / Астана, Экономический форум // http://aef.kz/upload/iblock/b7a/_wj.pj.%202010.pdf
14. Сергиенко Я. В. Финансы и реальный сектор. М.: Финансы и статистика, 2004.
15. Серебровский В. И. Избранные труды по наследственному и страховому праву. 2е изд., испр. М.: Статут, 2003.
16. Сплетушов Ю. А., Дюжиков Е. Ф. Страхование: Учебн. пособие. 2е изд. М., 2013.
17. Степанов И. И. Опыт теории страхового договора / Репринты старинных книг. Казань: Унив. тип, 1875 // http://thelib.ru/books/i_stepanov/opyt_teorii_strahovogo_dogovora.html
18. Страхование: учебник / под ред. проф. И. П. Хоминич. М.: Магистр: ИНФРАМ, 2012.
19. Страховое дело: учебник / Под ред. Л. И. Рейтмана. М., 1992.
20. Трошин А. М., Мазурина Т. Ю., Фомкина В. И. Финансы и кредит: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2009.
21. ТуганБарановский М. И. Основы политической экономии. М.: Банковский и биржевой научно-консультационный центр, 1998.
22. Федеральный закон от 26.07.2006 г. № 135ФЗ «О защите конкуренции».
23. Финансовая система и экономика / Под ред. В. В. Нестерова, Н. С. Желтова. М.: Финансы и статистика, 2004.
24. Финансово-кредитный словарь / Колл. авторов; Под общ. ред. А. Г. Грязновой. М.: Финансы и статистика, 2002.
25. Финансы: Учебник. 2е изд., перераб. и доп. / Под ред. В. В. Ковалева. – М.: ТК Велби, 2003.
26. Финансы: Учебник / Под ред. А. Г. Грязновой, Е. В. Маркиной. М.: Финансы и статистика, 2007.
27. Финансы: Учебник / Под ред. Г. Б. Поляка. 3е изд., перераб. и доп. М., 2007.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.