

его определения этот Закон не дает [1, с.5]. Рассмотрим, в каких случаях факторинг можно считать финансовой услугой, что немаловажно для налогообложения. В том случае, когда фактор осуществляет по доверенности истребование долга за счет и в пользу клиента, то налицо как услуги вообще, так и финансовые услуги в частности. Однако если фактор за счет собственных денежных средств приобретает у клиента его права требования к третьему лицу, то в этом случае вообще нет предоставления услуг (так как нет действий, польза от которых для заказчика заключается в самих этих действиях), а значит, и нет финансовых услуг. То есть, факторинг по договору поручения – это финансовая услуга, но таковой не является факторинг на основании платной уступки требования (в этом случае за деньги покупается другой финансовый актив, то есть право требования долга, и выставлять здесь еще счет за услуги – это, по меньшей мере, не серьезно). Изложенное еще раз подтверждает, что Закон о финуслугах имеет очень узкое назначение (регулирование соответствующих рынков, профессионализма их участников и др.) и не дает полного определения понятия «факторинг».

По нашему мнению факторинг – это операция по переуступке первым кредиторам права требования долга третьего лица другому кредитору с предоплатой или последующей компенсацией стоимости такого долга первому кредитору.

Источники и литература

1. Закон Украины « О финансовых услугах и государственном регулировании рынков финансовых услуг» от 12 июля 2001г. № 2664-III. // Урядовый курьер 2001.- № 17.
2. Закон Украины № 168/97-ВР «О налоге на добавленную стоимость» от 3 апреля 1997 года // Все о бухгалтерском учете – 2000. - № 72
3. Гражданский кодекс Украины (с изменениями и дополнениями, внесенными Законом Украины от 19 июня 2003 года № 980-IV). Сб. систематизир. Законодательства. – К.: Блиц – Информ. 2003. – Выпуск № 12

Цыплицкая Е.А.

ОПЫТ РЕФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В СТРАНАХ МИРА

Скорость реформ в Украине и переход к устойчивым темпам роста зависит от ряда факторов, присущих трансформационным экономикам. Среди них такие, как эволюция макроэкономической политики и развитие национальных рынков капитала, бóльшая политическая стабильность, наличие соответствующих законных схем хозяйствования, предпринимательская среда и развитие социально-экономической инфраструктуры.

На фоне других факторов, последний – инфраструктура, - характеризуется наибольшей устойчивостью и инерционностью. Однажды сформированная и модернизированная, инфраструктура способна ускорять и поддерживать экономический рост в течение длительного периода, что подтверждается исследователями различных направлений – К.Марксом, Н.Кондратьевым, Дж.Ван Дайном, Д.Ашауэром и др.

Среди современных взглядов на механизмы обеспечения развития социально-экономической инфраструктуры можно сформировать две противоположные концепции:

- государственное обеспечение (централизация и децентрализация функций обеспечения);
- приватизация (путем полной передачи прав собственности на государственные предприятия или различных форм частичного привлечения частного сектора к управлению инфраструктурными предприятиями и организациями).

Необходимость государственного обеспечения некоторых составляющих социально-экономической инфраструктуры, таких, как здравоохранение, образование, культура и др., уже неоднократно обосновывалась в различных исследованиях, начиная с работ классиков. В свою очередь, наиболее противоречивыми являются взгляды на механизм обеспечения предприятий – естественных монополий, большее количество которых преимущественно составляют предприятия экономической инфраструктуры.

Рыночный механизм хозяйствования может оказаться во многом даже более эффективным в обеспечении общественных услуг, чем государственный. Этот факт подтверждается опытом как развитых, так и развивающихся стран.

Показательным исследованием, демонстрирующим положительное влияние приватизации, является работа С.Демюрге [6]. При исследовании регионов Китая, в которых функционируют как предприятия коллективной формы собственности, так и государственной, оказалось, что регионы с коллективными предприятиями характеризуются большими темпами экономического роста, нежели регионы с государственными предприятиями. Подобные результаты демонстрируют и многие другие исследователи.

Однако, несмотря на положительную тенденцию в сфере приватизации предприятий инфраструктуры, даже если рыночные силы ведут к растущей концентрации, это не обязательно свидетельствует о том, что вмешательство частных агентов в принятии решений на местном уровне ведет к эффективности [7, с.16]. Следовательно, большая эффективность частного обеспечения может быть связана с более высоким риском деятельности частного агента. И хотя конкуренция в результате может привести к появлению более эффективного собственника, на промежуточных этапах от неудачного проекта приватизации или частичного привлечения частного агента будут страдать потребители, получающие услуги низкого качества.

Свидетельства в пользу и против этих предположений продемонстрированы в работах экспертов Мирового Банка – Р.Гинеса, Х.Карбахо, К.Кессидеса, П.Ковен, К.Крампа, М.Родригеса-Пардины, А.Эстаче и других. Исследования посвящены отдельным хрестоматийным примерам реформирования отраслей инфраструктуры в различных странах, оценке успехов и неудач, а также рекомендациям для дальнейших преобразований.

В большинстве стран реформирование отраслей социально-экономической инфраструктуры совершалось с целью преодоления таких проблем:

1) у государства и предприятий может не оказаться достаточного резерва для преобразований, включая финансовые и временные ресурсы;

2) темпы ускорения развития инфраструктуры могут оказаться недостаточными для достижения необходимого уровня, что при анализе выгод и затрат может выявить неэффективность преобразований и капитальных вложений;

3) как свидетельствует практика, каждый из элементов инфраструктуры может иметь различную степень влияния на экономический рост, при этом возникают две альтернативы преобразований: 1 – развивать наиболее влияющие отрасли; 2 – вести гармоничные преобразования во всех отраслях одновременно. Действие факторов первого направления может оказаться временной, тогда как другие составляющие инфраструктуры, не получая достаточных вложений для развития, будут сдерживать развитие всех звеньев национального хозяйства. Другое направление может обеспечить стабильность развития всех отраслей социально-экономической инфраструктуры, но при этом не будет способствовать достижению максимального инфраструктурного потенциала для экономического роста.

Выбор принципов, методов и инструментов государственного регулирования в сложившейся экономической системе, может основываться на анализе опыта других стран. Целью данной работы является оценка положительных и отрицательных результатов реформирования отраслей инфраструктуры с учетом особенностей развития стран, которые могут стать базой для разработки национальной экономической политики в отраслях инфраструктуры.

В работе будут рассмотрены примеры реформ в области экономической инфраструктуры, определены возможные направления преобразований для стран, находящихся в условиях трансформации экономики, а также выработаны рекомендации по снижению риска неудачи реформ.

Основной тенденцией, которая прослеживается в странах мира последние 10-15 лет, является значительное снижение части частных поставщиков услуг в сфере экономической инфраструктуры (водоснабжение, электроснабжение, транспорт, телекоммуникации и др.). В целом, частная деятельность в отраслях инфраструктуры поддерживается по многим причинам, в том числе и в связи с возможностью воспользоваться знаниями, опытом и частными инвестициями, а также из-за привнесения в работу предприятий стимулов в предоставлении инфраструктурных услуг. Такое участие частных агентов – это также прямой путь к распределению тех, кто производит политику, и тех, кто предоставляет услуги.

Развивающиеся страны внедряли такие методы участия частного сектора, как концессионные договоры, конкуренция при распределении прав на управление и эксплуатацию, создание системы регулирующих органов.

Наиболее успешными оказались те формы привлечения частного капитала, которые предусматривали полное изменение собственника, особенно в сфере телекоммуникаций, на сегодняшний день являющейся наиболее привлекательной для инвесторов. Так, приватизация этих предприятий в Чили, Венгрии, России, привела к внедрению конкуренции, в результате чего объем услуг возрос, а цены снизились [1, с. 132]. Хотя успехи реформ и не позволили одновременно увеличить доступ к услугам жителям сельских районов, развивающаяся конкуренция, значительно повлияла на увеличение количества телефонов на душу населения.

Приватизация сектора энергоснабжения в Англии и Уэльсе, Аргентине, Бразилии и других странах выявила обратную взаимосвязь уровня риска при заключении контрактов и заинтересованностью частного сектора в финансировании проектов [9]. Общая характеристика процесса приватизации в этом секторе состоит в снижении себестоимости услуг, что требует усиления конкурентного фактора.

Если телекоммуникационная и энергетическая отрасли допускали полное изменение формы собственности, то объекты, больше проявляющие свойства общественных благ (шоссейные и железные дороги), имеющие значительное социальное и экологическое влияние (водоснабжение, канализация) в различных странах предоставляются в пользование частным агентам на основе договоров концессии и аренды. Наименее рискованный подход к приватизации в этих отраслях продемонстрировали власти Тринидада и Тобаго, использовавшие поэтапный подход в условиях ограниченной информации. На первом этапе на конкурентной основе заключался договор на управление с потенциальным концессионером, который должен доказать свою способность обеспечить возврат вложенных средств, улучшив при этом качество услуг и снизив их себестоимость. В это время государство собирает полную информацию о деятельности контрагента, устанавливает с ним доверительные отношения и готовится ко второму этапу – заключению договора про долгосрочную концессию. Подобный опыт является благоприятным в небольшой стране с ограниченной возможностью регулирования в условиях недостаточной информации.

Другие страны (Англия и Уэльс, Аргентина, Мексика) в период модернизации государственного регулирования сразу предлагали заключать договор концессии [5]. Привлечение частных партнеров оказалось невозможным без наличия определенных регулирующих институтов, которые впоследствии были созданы в Англии и Аргентине. Создание независимого регулирующего органа не обеспечило приостановление политического вмешательства, что снизило стимулы инвесторов. В свою очередь, использование конку-

ренции по самой низкой цене, которая предлагается потенциальными инвесторами, не всегда адекватно отображает соотношение «цена-качество». Государство может предлагать в концессию объекты, состоящие из основных фондов которых скрывается для создания иллюзии лучших условий привлечения инвестиций.

В сфере обеспечения развития шоссейных и железных дорог концессии привели к уходу инвесторов из этого сектора из-за невозможности спрогнозировать грузо- и пассажиропотоки, а значит, и прибыль [8].

Таким образом, результаты реформ позволяют сформировать ряд факторов, которые ухудшают ход преобразований в отраслях экономической инфраструктуры:

- недостаточная информация, приводящая к неправильному выбору инвестора, непредсказуемости денежных потоков, неэффективности;
- несовершенные инструменты внедрения конкуренции (конкуренция по цене);
- наличие политического вмешательства в деятельность инвестора.

Основные варианты выбора вида участия с определением степени необходимого государственного контроля и потенциальных выгод изображены в табл. 1.

Таблица 1. Предпосылки успешного участия частного сектора в обеспечении услуг экономической инфраструктуры

Вид участия	Тарифное регулирование	Объем необходимой информации	Степень контроля государством	Потенциальные выгоды от совершения видов деятельности
Контракт на обслуживание	Тарифы могут устанавливаться как выше, так и ниже себестоимости услуг в краткосрочной перспективе	Наличие полной информации необязательно	Низкая степень контроля	Низкие
Контракт на управление	Тарифы должны покрывать затраты на предоставление услуг, в краткосрочной перспективе это не обязательно	Необходимость наличия достаточной информации	Средняя степень контроля	Низкие
Аренда	Тарифы должны покрывать затраты на предоставление услуг	Необходимость наличия значительного объема информации	Низкая степень контроля	Средние
Строительство – эксплуатация – передача	Тарифы должны покрывать затраты на предоставление услуг	Необходимость наличия значительного объема информации	Высокая степень контроля и способность к регулированию	Средние
Концессия	Тарифы должны покрывать затраты на предоставление услуг	Необходимость наличия значительного объема информации	Высокая степень контроля и способность к регулированию	Высокие
Передача прав собственности	Тарифы должны покрывать затраты на предоставление услуг	Необходимость наличия значительного объема информации	Высокая степень контроля и способность к регулированию	Высокие

Источник: [4].

В табл.1 продемонстрированы необходимые условия для уменьшения риска внедрения преобразований, а также требования, которым необходимо следовать для улучшения проведения реформ в виде проектного привлечения частного сектора.

Для обеспечения товаров общественного потребления при условии неэффективности действий государства, значительного ограничения объемов информации, широко используется децентрализация [2, с.178], но такая, при которой местным органам власти не просто делегируются функции сверху, а предоставляется самостоятельность в принятии решений.

В большинстве случаев услуги социально-экономической инфраструктуры носят локальный характер. В процессе децентрализации для центрального правительства открывается возможность повлиять на реструктуризацию местных услуг. Для этого используют преимущественно финансовые стимулы, как, например, в Австралии, ЮАР, Индии, где центральные органы власти предоставляют местным субсидии для реформирования и реструктуризации местных услуг. Общее количество стран, которые децентрализованным путем решают проблемы развития инфраструктуры, превышает 40.

Успех реализации данной реформы зависит от ряда факторов: наличие информации из различных подведомственных сфер с той целью, чтобы граждане могли влиять на политиков; наличие условий, в которых местные органы могут проводить свои эксперименты и оценивать новые подходы. Данные условия были созданы в Колумбии и Венесуэле. В результате, затраты на производство воды в пересчете на душу населения, оказались в 4 раза меньше, нежели в условиях центрального обеспечения [3, с.83].

Анализ примеров организации социально-экономической инфраструктуры, выполненный в работе, позволил сделать ряд выводов:

- 1) современный этап развития социально-экономической инфраструктуры в большинстве стран мира

характеризуется децентрализацией и дерегулированием отраслей экономики. Успех децентрализации зависит от целей, стоящих перед местными правительствами. Отрицательные последствия имеют такие цели, как уход от ответственности за развитие региона или города, смещение старых, а не создание новых, функций центрального правительства на более низкие уровни. Положительные результаты могут ожидать при одновременной реализации политических, административных и финансовых задач местными правительствами при сотрудничестве с центральным правительством;

2) снижение прямого государственного участия может компенсироваться усилением косвенных методов государственного регулирования и расширением общественных институтов контроля над деятельностью в сфере социально-экономической инфраструктуры;

3) либерализация рынков инфраструктурных услуг, происходящая в большинстве стран мира, стает причиной оживления конкуренции: растет число поставщиков инфраструктурных услуг, усиливается влияние на них потребителей. В связи с этим необходимым представляется внедрение конкурентных механизмов получения прав собственности на объекты социально-экономической инфраструктуры.

Рекомендации, которые могли бы ускорить реформы в отраслях социально-экономической инфраструктуры в Украине и других трансформационных экономиках, состоят в следующем:

- 1) использования конкурентных механизмов допуска частных инвесторов к предприятиям – естественным монополиям при соответствии разработанным критериям участия – таким, чтобы обуславливались минимальные стандарты качества услуг по предложенной цене;
- 2) создание независимых регулирующих органов, не имеющих заинтересованность в участии отдельных частных компаний, а также не подвергающихся давлению со стороны государства;
- 3) предоставление самостоятельности местным органам власти в принятии решений по распределению государственных субсидий, а также местных налоговых и неналоговых поступлений для обеспечения развития и нормальной деятельности предприятий инфраструктуры.

Использованная литература:

1. Государство и отрасли инфраструктуры в современной рыночной экономике. – М.: Наука, 2001. – 310 с.
2. Доклад о мировом развитии 2004 года. Как повысить эффективность услуг для бедного населения. Пер. с англ. – М.: Издательство «Весь Мир», 2004. – 352 с.
3. Инфраструктура и развитие. Отчет о мировом развитии. Всемирный банк, Вашингтон, 1994- 161 с.
4. Brook P.C. The private sector in water and sanitation - how to get started? // Public Policy for the Private Sector, Note No.126, 1997. – 4 p.
5. Crampes C., Estache A. Regulatory Tradeoffs in Designing Concession Contracts for Infrastructure Networks, WPS #1854, World Bank, 2000. – 21 p.
6. Demurger Sylvie. Infrastructure Development and Economic Growth: An Explanation for Regional Disparities in China? // Journal of Comparative Economics 29, 2001. - pp.95-117
7. Fuente A., Vives X. Infrastructure and Education as Instruments of regional policy: Evidence from Spain // Economic Policy: A European Forum, April 1995, 20, p.13-51
8. Gines R., Carbajo J., Estache A. Argentina's Transport Privatization and Re-Regulation: Ups and Downs of a Daring Decade-Long Experience, WPS #2249, World Bank, 1999. – 23 p.
9. Rodriguez-Pardina M., Estache A. Light and Lightning at the End of the Public Tunnel: Reform of the Electricity Sector in the Southern Cone, WPS #2074, World Bank, 1998. – 22 p.