

ФИНАНСОВАЯ АКАДЕМИЯ
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ВЕСТНИК

ФИНАНСОВОЙ АКАДЕМИИ

4 (32) ' 2004

Москва
"Финансы и статистика"
2004

№ 4(32)

ВЕСТНИК

2004 год

**Финансовой
академии**

Учредители

Финансовая академия при Правительстве
Российской Федерации

Попечительский совет при Финансовой
академии



Журнал издается с марта 1997 г. 1 раз
в квартал

Материалы публикуются в авторской
редакции, и точка зрения авторов может
не совпадать с мнением Совета журнала



Адрес редакции:

125468, Москва, Ленинградский пр-т, 49

Библиотечно-информационный ком-
плекс, комната 226а

Телефон (095) 943 9929

E-mail: academy@fa.ru

<http://www.fa.ru>

© Финансовая академия
при Правительстве РФ, 2004

Совет журнала

А.Г. Грязнова — председатель

М.А. Эскиндаров — главный
редактор

В.С. Бард

В.В. Викторов

В.В. Думный

А.Н. Звонова

Л.Н. Красавина

Ю.Л. Кузнец

О.И. Лаврушин

М.В. Мельник

С.В. Серебрянникова

Б.М. Смитиенко

И.Г. Шандра

**Международный совет
журнала**

Ж.-К. Легаль (Франция)

Н. Павлов (Болгария)

С. Хан (США)

Д. Хуммель (Германия)

Редактор

А.Н. Алексеева



CONTENTS


VIEWS AND JUDGEMENTS	V.M. Sokolinsky, I.O. Farizov. Globalization. A Portrait in the Financial Interior	5
 T.M. Makhamatov. Hypostases of Equality: Economic and Philosophical Aspects	16
LECTURES FOR THE STUDENTS	David E. Schrader. Good for Business, Good for So- ciety, or Ethics of Business	23
QUESTIONS OF METHODOLOGY	V.E. Kerimov. Calculation of Production Cost-Price (Quest for Alternative)	34
 L.O. Babeshko, L.V. Grouzdyeva. Verification of a Tariff-Rate Risk Increment in Risky Kinds of Insurance	40
SYMPOSIUM	R.N. Fedosova, O.G. Kryukova. Scientific Contacts (<i>about a Report at the Economic Symposium in Pol- and</i>).....	47
RESEARCH ON THE THEME	G.V. Antonov. Executive Authorities as a Subject of Agent Relationships	52
 A.Iu. Rogachev. Some Problems of Bank-Industry Management	62
POST-GRADUATES AND STUDENTS' PUBLICATIONS	A.V. Lebedyev. Financial Innovations as a Factor for a Possible Destabilization of Economy: Haiman Minsky's Theory	68
	Chan Thi Lyong Bin. On the Establishment and Stag- es in the Currency–Market Development in Viet- Nam.....	78 85

A.S. Motsygin. Complex Analysis of Products' Cost-Price

СОДЕРЖАНИЕ

ВЗГЛЯДЫ И СУЖДЕНИЯ	В.М. Соколинский, И.О. Фаризов. Глобализация. Портрет в финансовом интерьере	5
	
	Т.М. Махаматов. Ипостаси равенства: экономико-философский аспект	16
	
ЛЕКЦИЯ СТУДЕНТАМ	Дэвид Е. Шрадер. Хорошо для бизнеса, хорошо для общества, или этика бизнеса	23
	
ВОПРОСЫ МЕТОДОЛОГИИ	В.Э. Керимов. Калькуляция себестоимости продукции (поиск альтернатив)	34
	
	Л.О. Бабешко, Л.В. Груздева. Уточнение рисковой надбавки тарифной ставки в рискованных видах страхования...	40
	
СИМПОЗИУМ	Р.Н. Федосова, О.Г. Крюкова. Научные контакты (о докладе на экономическом симпозиуме в Польше).....	47
ИССЛЕДОВАНИЕ НА ТЕМУ	Г.В. Антонов. Орган исполнительной власти как субъект агентских отношений	52
	
	А.Ю. Рогачев. Проблематика управления банковской индустрией.....	62

ПУБЛИКАЦИИ АСПИРАНТОВ И СТУДЕНТОВ	А.В. Лебедев. Финансовые инновации как фактор возможной дестабилизации экономики: теория Хайма- на Мински	68
	
	Чан Тхи Лонг Бинь. О становлении и этапах развития валютного рынка Вьетнама	78
	85
	А.С. Моцыгин. Комплексный анализ себестоимости продукции	
	

**Колонка
Главного
Редак- 
тора**

Уважаемые коллеги!

Вот и завершается очередной, 2004 год, очень важный для коллектива нашей Академии. В течение года специально созданная комиссия проводила работу по самообследованию за минувшие пять лет. В середине февраля будущего года предстоит государственная аттестация и аккредитация.

Самообследование позволило нам внимательно проанализировать достигнутые результаты, выявить недостатки, наметить пути совершенствования деятельности нашего вуза.

Уже сегодня мы можем отметить, что Академия полностью готова к аттестации. По достигнутым показателям мы вполне соответствуем не только академическому статусу, но даже и университетскому.

Вместе с тем самообследование показало, что для дальнейшего развития есть еще большие резервы, и в ближайшее время будут предприняты определенные шаги по совершенствованию структуры, выработке стратегии развития отдельных направлений деятельности Финансовой академии.

Поздравляю замечательный коллектив преподавателей, сотрудников, студентов, аспирантов, слушателей с приближающимся

Новым годом! Желая всем здоровья и удачи!

Главный редактор журнала
первый проректор ФА
д.э.н., проф. **М.А. Эскиндаров**



ВЗГЛЯДЫ И СУЖДЕНИЯ

В.М. Соколинский
профессор кафедры
«Экономическая теория»

И.О. Фаризов
профессор кафедры МЭО Института
стран Азии и Африки при МГУ

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ.
ПОРТРЕТ В ФИНАНСОВОМ ИНТЕРЬЕРЕ *

*Мы живем в мире, который с каждым днем
становится все более взаимозависимым,
и, возможно, в один прекрасный день мы окажемся
в «мире без границ».*

Микаэль П. Тодаро
профессор Университета г. Нью-Йорк

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ: ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ, ФОРМЫ ПРОЯВЛЕНИЯ, ВОЗДЕЙСТВУЮЩИЕ ФАКТОРЫ

На рубеже веков внимание человечества обращено ко многим кардинальным переменам. Речь идет не только о повороте большинства стран в сторону рыночной модели развития. Современный мир вступил в эпоху глобализации.

Что же представляет собой данное явление?

Глобализация – качественно новый этап развития интернационализации, охвативший в современных условиях не только экономическую, но и политическую, социальную, культурную области жизни.

Понятие «глобализация» характеризуется следующим:

* Данная статья представляет собой сокращенное изложение главы нового учебного пособия «Экономическая теория». Издание отражает традиционные критерии и новые подходы и готовится к печати в издательстве КноРус.

- ✓ элементы межнационального, межстранового переплетения охватывают не только сферу экономики, но и социальную, политическую, духовную сферы (например, область культуры, мировоззренческих устоев);
- ✓ в структуре экономики происходят качественные сдвиги; ведущим звеном предпринимательской деятельности становится не производственный, а *финансовый комплекс*;
- ✓ система международных экономических отношений, деловых связей стала опираться на мировую информационную сеть (что качественно преобразило систему принятия решений, дав возможность проводить операции в режиме «реального времени»);
- ✓ корпорационный капитал стран, созревая до уровня транснациональных форм, в значительной мере уходит из-под влияния национальной экономической политики; монополизация данным капиталом средств массовой информации позволяет оказывать мощнейшее обратное воздействие на государственные институты.

Является ли новый этап развития интернационализации необратимым процессом? Строго говоря, схожие элементы «ускорения» сотрудничества развитых стран в истории уже наблюдались, однако они не становились столь неизменными. Вслед за активизацией межстранового воздействия факторов производства нередко наступали периоды попятного движения, усиления автаркизма, замкнутости (например, накануне и в годы двух мировых войн). В современных условиях уровень интернационализации характеризуется качествами, нивелирующими возвратные тенденции.

Под влиянием глобализации **мировая экономика приобретает новые черты.**

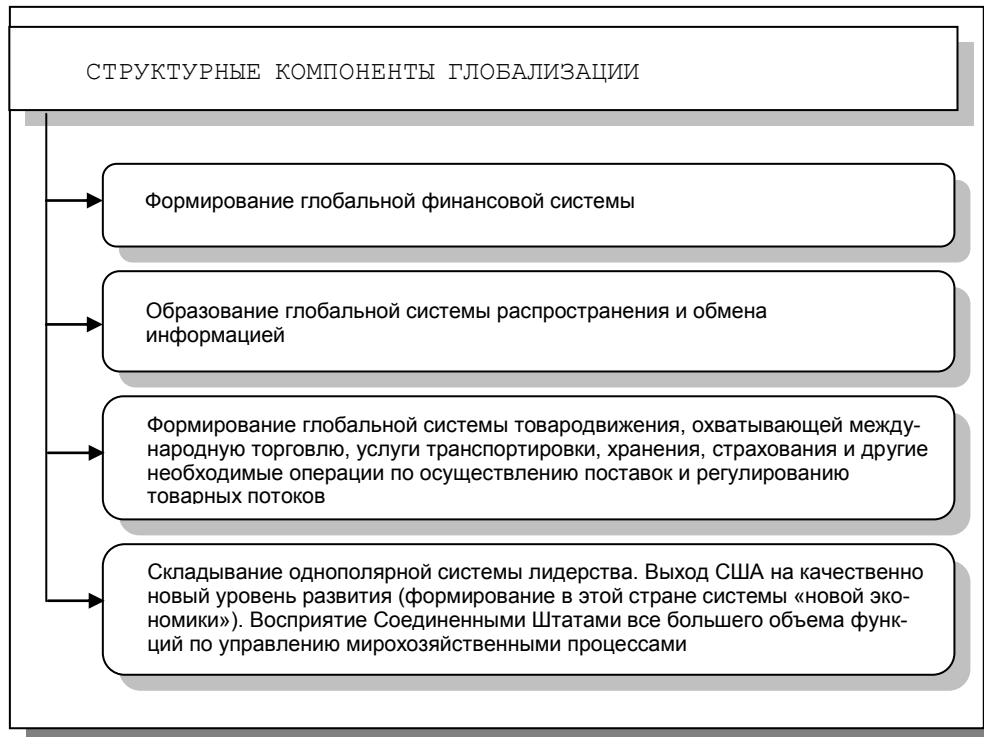
- Национальные экономики остаются уникальными и специфичными, но связи между ними становятся более унифицированными, стандартизированными (в отношении принятия общих «правил игры»).
- Исчезает четкое разделение на национальные и внешнеэкономические факторы развития. В значительном объеме задействованных сил начинает присутствовать интернациональный аспект.
- Все в большей степени формируется международное производство, продукт которого является итогом не только международного перемещения факторов производства (капитала, технологий и информации, рабочей силы и др.), но и работы «единого мирового конвейера».
- Центр тяжести в деятельности ТНК переносится со снижения индивидуальных издержек производства на использование преимуществ глобализации. Подобная стратегия постепенно становится доступной не только транснациональным, но и другим национальным компаниям.

В каких же *формах* реализуется процесс глобализации?

Отметим, что данное явление остается еще не до конца изученным. Полная систематизация, структуризация – дело предстоящего времени. Однако наиболее важные функциональные блоки можно отметить уже сейчас (см. схему 1).

В связи с тем, что для экономических процессов характерна неравномерность, степень глобализации, отраженная в рамках обозначенных блоков, проявляется дифференцированно.

Схема 1



Сегодня уже очевидно: на рубеже двух веков **роль лидирующего звена экономической глобализации закрепилась за финансовой сферой**. Именно здесь процесс продвинулся количественно и качественно наиболее далеко. Так, например, ежедневный международный трансфер капитала оценивается в 2 трлн. долл., годовой оборот рынков государственных облигаций в два раза превышает объем мирового ВВП*.

* См.: Зевин Л. Проблемы регулирования глобальных экономических процессов//Мировая экономика и международные отношения. 2002. № 7. С. 38.

В чем же **основы повышенного динамизма в финансовой составляющей процесса глобализации**? Обозначим в этой связи три основных аспекта.

Во-первых, новые информационные технологии обеспечили создание системы финансовых центров. Благодаря этому значительно снизились не только транзакционные затраты по реализации финансовых сделок, но и необходимое для них время.

Во-вторых, произошло формирование нового инструментария финансового рынка – механизмов хеджирования и управления рисками. Характеризуя данный параметр, отметим: на финансовом рынке, как известно, высока степень неопределенности (прежде всего – в отношении курсов валют и ценных бумаг). Повышенная рискованность стала основой введения новых инструментов – так называемых производных ценных бумаг – деривативов (derivatives).

Данный вид бумаг принадлежит ко «второму поколению», имеющему более высокую «самостоятельность» по отношению к материальной сфере экономики. Это и позволило использовать их для более масштабных спекулятивных операций. Как отмечают некоторые западные аналитики, спекуляция на курсах валют превратилась в наиболее выгодную рыночную операцию. В итоге валютно-финансовая сфера все больше стала отделяться от реальной (т.е. производственной) экономики, а финансовый рынок получил возможность, по сути, самостоятельного существования. К примеру: за последние 20 лет ежедневный объем сделок на мировых валютных рынках возрос с 1 млрд. долл. до 1 200 млрд. долл. (увеличение в 1200 раз!), в то время как объем торговли товарами и услугами увеличился за этот же период всего на 50%*.

В-третьих, финансовые институты получили возможность более широкой деятельности, что в значительной степени обусловлено наблюдаемым в мире процессом дерегулирования банковской деятельности. Он выразился в расширенной приватизации активов, в снижении налогов и комиссионных сборов с финансовых транзакций, в формировании сети офшорных банков, функционирующих в льготном режиме.

В процессе дерегулирования были сняты ограничения на проведение банками и другими финансовыми учреждениями разносторонних финансовых операций: инвестиционные банки получили возможность заниматься коммерческим кредитованием, коммерческие банки – страхованием, торговлей фьючерсами, опционами и т.д. В результате возникли финансовые холдинги или т.н. «супермаркеты», предлагающие клиенту полный набор услуг в области финансового посредничества. Именно эти финансовые холдинги стали доминировать теперь на мировом финансовом рынке. Данная либерализация, произошедшая в разви-

* См. Глобализация и Россия («круглый стол»)//Мировая экономика и международные отношения. 2002. № 9. С. 5.

тых странах в 80–90-х годах XX в., явилась ответом на усиление конкурирующей ситуации на рынке банковских услуг.

Обратимся теперь к вопросу о **причинах развития глобальных процессов в экономике**. Рассмотрим ту совокупность *воздействующих факторов*, которые придали мировой экономике новые нюансы развития. Уместно при этом построить своего рода причинно-следственную цепочку обстоятельств.

1. Вторая половина 70-х годов минувшего века обозначена в истории тем, что в мировой экономике произошел постепенный отказ от модели регулирования, основанного на кейнсианских рецептах. Связано это было с произошедшим в начале упомянутого десятилетия мировым энергетическим кризисом, поставившим барьер ряду сложившихся в развитом мире технологических и экономических процессов. Помимо этого в конце 60-х годов ряд крупных корпораций стал подключать некоторые развивающиеся страны к экспортной стратегии – для обслуживания западных потребительских рынков. В итоге степень конкуренции в отдельных отраслях промышленности резко возросла, условия производства существенно ужесточились. Все это побудило правительства ведущих западных стран отказаться от ориентации в первую очередь на социальные цели развития общества и повернуться к *стимулированию национального бизнеса*.

Как известно, социальные цели решаются в обществе преимущественно путем перераспределения доходов. При ослаблении перераспределительных потоков выигрывает класс предпринимателей. Оценивая данный процесс в мировой экономике, следует сказать: уплотнение экономического пространства (за счет конкуренции) заставило повернуть экономический механизм в развитых странах Запада к либерализации.

2. Расширение волны либерализации дало импульс формированию транснациональных корпораций (ТНК) и транснациональных банков (ТНБ). Данное обстоятельство во многом совпадало с установками государственных институтов: в условиях растущего международного соперничества крупный национальный капитал превращался в мощное средство конкурентоспособности национального государства. Именно поэтому крупные корпорации могли периодически пользоваться определенным покровительством.

3. Торговые заказы крупных корпораций на производство дешевой экспортной продукции в НИС (новые индустриальные страны), предназначенной для потребительских рынков в западных странах, обусловили еще одну переменную в мировой экономике, которую можно обозначить как «новое международное разделение труда». Фирмы целого ряда так называемых старых отраслей стали закрывать свои производства, демонтировать и перевозить промышленное оборудование в развивающиеся страны, где можно было продолжать работу в более благоприятных условиях. В итоге такого перемещения производства (энергично развернувшегося уже в середине 70-х годов и продолжающегося поныне) степень взаимосвязи между национальными эконо-

миками заметно возросла, что явилось ярким свидетельством процесса глобализации.

4. Большое влияние на процесс глобализации оказали не только экономические, но и технологические факторы. В 90-х годах минувшего века произошла *технологическая революция* в области систем связи и передачи информации. Данное обстоятельство позволило существенно ускорить систему финансовых расчетов, дало возможность оперировать на межстрановом уровне громадными потоками капиталов. Как отмечают специалисты, наибольшая выгода от новых технических возможностей образовалась для проведения финансово-спекулятивных операций.

5. Усилившаяся к началу XXI в. новая волна соперничества подтолкнула многие крупные корпорации к череде слияний на межстрановом уровне. Данный процесс, безусловно, сказался на усилении системы экономической взаимозависимости.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Глобализация оказалась достаточно противоречивым процессом, принесшим человеческому обществу наряду с крупными достижениями множество проблем.

За то сравнительно короткое время, в течение которого современная глобализация находится в центре общественного внимания и академических дискуссий, ее осмысление претерпело существенную эволюцию. Первоначально преобладали тезисы, подчеркивавшие в основном позитивные аспекты глобализации. Позже – как реакция на данный тип оценки – возникла противоположная позиция: акцентирование сугубо отрицательных сторон глобализации. Объективный же подход заключается в том, чтобы избегать крайностей и найти ту истину, которая, как это часто бывает, оказывается «посередине» (см. схему 2).

Схема 2

ПОЗИТИВЫ И ИЗДЕРЖКИ ПРОЦЕССА ГЛОБАЛИЗАЦИИ

○	<ul style="list-style-type: none"> ○ Ускорение развития стран благодаря выгодам международного разделения труда, международной кооперации, осуществляемой на высоком технологическом и организационном уровне ○ Создание миллионов рабочих мест во всем мире, прежде всего – в развивающихся странах ○ Качественное повышение жизненного уровня населения в большинстве участвующих в кооперации стран ○ Расширение доступа к средствам связи и к международной информации (мобильная телефонная связь, Интернет, спутниковое телевидение) ○ Расширение возможностей обмена культурными и образовательными программами ○ Стандартизация систем высшего образования и увеличение возможностей обучения за рубежом ○ Облегчение визового режима во многих развитых странах и значительный рост международного туризма
●	<ul style="list-style-type: none"> ● Отрыв финансовой сферы от реальной экономики, выход данной сферы на лидирующие позиции ● Усиление бесконтрольности движения капитальных ресурсов, сосредоточенность их в сфере спекулятивных операций с валютой и ценными бумагами, что создает феномен так называемого «мыльного пузыря». Нарастание неустойчивости мирового хозяйства ● Увеличение дистанции между странами-лидерами и блоком крайне отсталых стран, лишенных возможности принципиально улучшить свое положение ● Массовое перемещение населения из развивающихся (и, отчасти, посткоммунистических) стран в развитые страны Запада. Ослабление национальной консолидации в западноевропейских странах (как результат иммиграции). Данное обстоятельство мешает выработке общенациональной стратегии выживания в условиях возрастающей международной конкуренции ● Неравномерная распределенность информации в мире с одной стороны и злоупотребление возможностями бесконтрольного входа в мировое информационное пространство – с другой ● Феномен формирования социального слоя «новых бедных» в развитых странах (последствие перемещения производства из развитых стран в НИС и массовой потери вследствие этого рабочих мест)

	<ul style="list-style-type: none"> • Возрастание экспорта массовой культуры (преимущественно из англо-американского пространства), стандартизация культурных символов и образов, универсализация массовой культуры. Как следствие – усиление негативной реакции на данное явление в ряде стран мира (пример – позиция Франции по отношению к экспансии английского языка) • Нарастание противостояния цивилизаций (Восток–Запад), опирающихся на различное понимание смысловых параметров жизни, религиозных установок, духовных ценностей • Складывание институционально организованной системы <i>международного терроризма</i> (использующего глобальные средства связи, структуру финансового управления, инвестирования). Ожидаемое свертывание элементов демократических устоев в развитых странах мира как следствие необходимости борьбы с международным терроризмом. Очевидность вывода об уязвимости демократии
--	--

Резюмируя положения, связанные с нарастанием противостояния в результате роста дифференциации потенциалов и возможностей разных стран, отметим ту мысль, которую высказал Кофи Анан на Давосском форуме в январе 2004 г.: «Сегодня не только проблемы международной экономики, но и проблемы безопасности стали факторами, влияющими на судьбы мирового порядка».

АНТИГЛОБАЛИЗМ: ФОРМА СОЦИАЛЬНОЙ РЕАКЦИИ

Явление глобализации, будучи противоречивым по своей природе, не могло не вызвать самую различную реакцию в общественных кругах. Позитив восприятия на первых порах сменился критичным отношением к данному явлению.

Обобщая явственно обозначившееся в последние несколько лет социальное противостояние, исследователи делают вывод: глобализация породила своего антагониста – так называемое движение антиглобалистов. Сами участники данного движения называют себя весьма представительно: движение за глобальную демократию, новое антикорпорационное движение. Выдвигается также идея об альтернативной глобализации, противостоящей той, проводниками которой выступают центры наднациональной финансово-экономической власти (МВФ, Всемирный банк, ВТО и т.д.).

В целом **движение антиглобалистов** достаточно масштабно и широко. По существующим оценкам, сложившееся в последние годы «Движение за альтернативную глобализацию» (ДАГ) объединяет около 50 млн. сторонников и имеет ответвления в 60 странах. В рамках движения действуют различные ассоциации: молодежные, феминистские, борьбы против расовой дискриминации и деградации городской среды, защиты прав потребителей. В русле движения находятся и течения левого толка: антивоенные, антиавторитарные, анархистские, отстаи-

вающие права меньшинств и пр. Примкнувшими можно назвать и ряд католических организаций.

Поскольку глобализация – многоплановое явление, а состав ее противников достаточно пестрый, уместно выделить несколько обобщенных вариантов восприятия указанного процесса (см. схему 3).

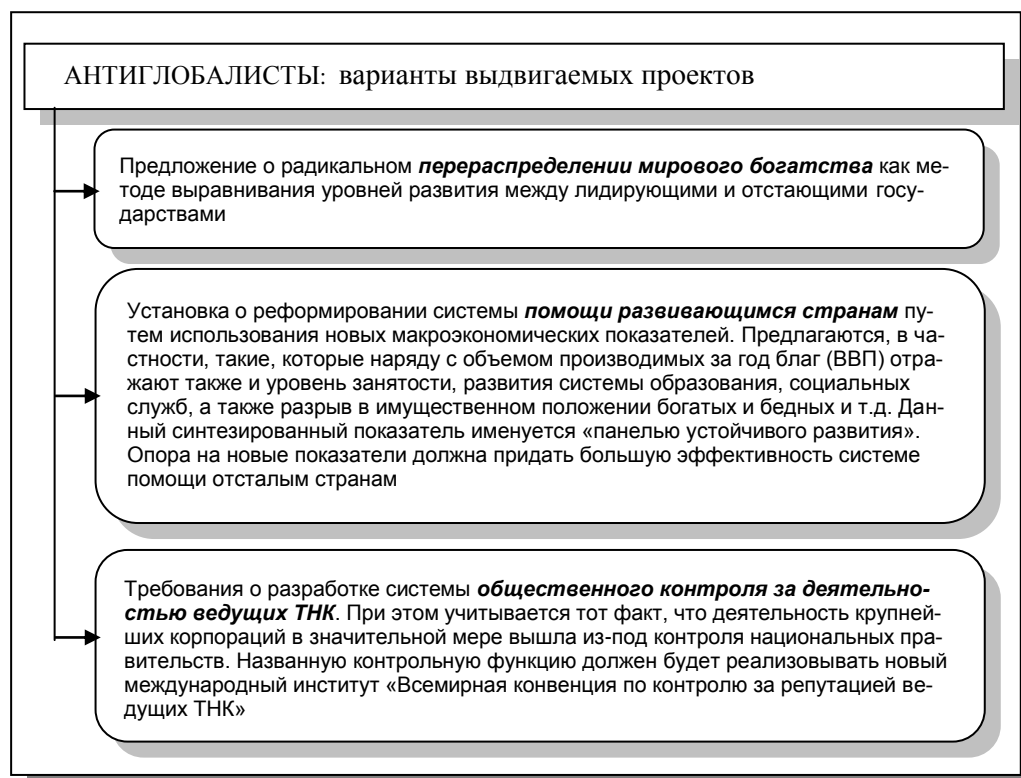
Реакция на процесс глобализации имеет логическое продолжение. Оно выражается в выработке противодействующих установок и мер. В этой области расхождения замыслов у участников движения также велики. Однако определенную иерархию в подходах можно обозначить (см. схему 4).

Схема 3

АНТИГЛОБАЛИСТЫ: оценка процессов глобализации	
Общая иерархия различных видов оценок	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Глобализация инициируется прежде всего усилиями США, и конечная задача – отработка системы эксплуатации развивающихся стран через систему подконтрольных международных организаций ◆ Глобализация – объективный процесс, обусловленный техническим прогрессом, информационной революцией и развитием системы международных связей. Однако выгодами данного процесса пользуются преимущественно развитые страны ◆ Наблюдаемый процесс может быть полезен всем странам, хотя и в различной степени. Запад пользуется его благами в полной мере. Путем выступления общественных сил необходимо принудить Запад делиться благами глобализации с другими регионами

<p>Конкретные оценки</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Успехи глобализации просматриваются лишь в области экономики (преимущественно в сфере денежных операций). В противоположность этому в сфере политики позитивы весьма умеренны ◆ Глобализация ведет к эрозии национальных аспектов и стандартизации культур ◆ Глобализация означает, с одной стороны, кооперацию многих крупных и малых стран, но в то же время она сопряжена с усиливающимся сепаратизмом малых народов ◆ Мир становится менее цельным. Возрастает роль новых крупных держав (Китай, Индия), которые не стремятся следовать лидирующей линии США. Возрастает стремление отстаивать собственные интересы ◆ Следствием современных тенденций становится движение мира к позиции противостояния
--------------------------	--

Схема 4



Обобщая, следует отметить: требования антиглобалистов носят порой противоречивый характер, однако в них прослеживается и объединяющее начало – идея *избавления человечества от издержек цивилизации*.

Сумеет ли антиглобализм оказать реальное воздействие на характер развития мировых тенденций? Ответом может стать напоминание о том, что свой нынешний вид «социальные рыночные модели» Запада приобрели в немалой степени под воздействием сильнейшей стачечной волны на рубеже 60–70-х годов XX в., исходным началом которой послужили широко известные студенческие волнения.

Специфической формой антиглобализма можно назвать и реакцию ряда стран мусульманского Востока по отношению к мировому экономическому и информационному лидерству со стороны США. Данная реакция вылилась в **формирование антиамериканского, антизападного движения**.

Любопытны некоторые парадоксы. Процесс глобализации, создав мощную систему информации, элементы глобальной системы образования населения, стал предпосылкой формирования профессионально подготовленного слоя общества в развивающихся странах. Их деловая и политическая элита, как правило, получает образование в университетах западных стран. Теневая (для Запада) сторона заключается в том, что расширяющаяся среда образованных специалистов заметно ускорила вызревание национального и религиозного самосознания и самовыражения.

Резкое противостояние Западу стало своего рода защитной реакцией на такие явления, как разрыв традиционных общественных связей, разорение неконкурентоспособных национальных фирм, мощнейшая экспансия чуждых традиционному обществу идей, ценностей, моделей поведения. В итоге неизбежно проявились закономерности: чем сильнее потрясение общества, тем резче ответная реакция, принимающая иногда форму воинствующего национализма и фундаментализма. И не в этом ли истоки развернувшегося терроризма? Организованное террористической сетью нападение на всемирный торговый центр в Нью-Йорке 11 сентября 2001 г. вполне можно расценить как радикальное проявление антиглобализма.

* * *

Ответ на вопрос: является ли глобализация спонтанным процессом или в значительной мере управляемым – достаточно сложен. Экономисты приводят различные доводы, пытаясь найти истину. С одной стороны, логично отметить объективные параметры: на определенном этапе своего развития рыночная система неизбежно приобретает глобализированные черты. В то же время экономическая система отражает и закономерности, связанные с особенностями субъективного фактора. Соответственно, в экономическом развитии весьма значима лидирующая функция.

Вполне обоснованно можно отметить, что роль лидера в глобальных процессах принадлежит прежде всего корпорационному капиталу, выступающему в

качестве институциональных объединений – ТНК, ТНБ, МВФ, Всемирного банка и ВТО. Определенное соучастие проявляет и государство. Вслед за лидирующей волной «управленцев» просматривается и роль структур, объединяющих малые и средние фирмы, а также национальные, экологические, религиозные и другие общественные движения.

Тенденция такова, что наблюдается консолидация лидирующих структур. Ведущие международные организации постепенно превращаются в центры формирования институционально-правового каркаса неолиберального мирового порядка. Их деятельность все больше взаимоувязывается, а идеолого-пропагандистское обеспечение осуществляется международными корпорациями СМИ.

Таким образом, глобализация из стихийного состояния (каковой она была поначалу) все больше превращается в институционально оформленный, сознательно направляемый процесс. Если раньше глобализация подталкивалась в основном державами-гегемонами и их ТНК, то теперь процесс приобретает мощные собственные движущие силы. Произошел сдвиг в соотношении роли национальных государств и новых центров в процессе принятия мирохозяйственных решений. В итоге меняются целевые ориентации в экономической стратегии – они в большей степени отражают интересы крупнейших наднациональных корпораций.

Прогресс в области развития информационных технологий в современном обществе позволяет лидерам корпоративного капитала достигать фантастических возможностей воздействия на умы и вкусы миллионов людей. Современная деловая информация, нацеленная прежде всего на «обработку» совокупного спроса, побуждает лидеров делового мира не ограничивать распространение своего контроля лишь на сферу экономики.

Подходящей областью, с помощью которой можно формировать спрос, оказалась культура, информация. Человек, как известно, способен воспринимать как логические, так и эмоциональные побудительные мотивы. При этом воздействие на эмоции зачастую эффективнее, чем влияние на разум, логику (революционный пыл, к примеру, всегда воздействовал на толпу, где законы логики не действуют).

Каналом воздействия на психологию «макроэкономического потребителя» стала массовая культура. Произошел также перенос эпицентра рекламных кампаний на молодежную аудиторию, эмоциональная компонента которой наиболее высока. Орудием воздействия на сознание и подсознание масс (как, впрочем, и политиков) выступает теперь совокупность средств массовой информации (СМИ), приобретшая в последние десятилетия высокую степень монополизации. Система навязывания населению стереотипа подражательства достигла феноменальной степени – будь то вид развлечений, стиль одежды, тип сигарет или автомобилей. Однако преобладает все же фактор высокой степени «управляемости» массами в глобализованном, информационном мире.

В целом можно сделать вывод: глобализация – неоднозначный процесс. Он ориентирован на трансформацию национально-государственной формы человеческого общества в некое ее новое качество. Очевидно, что по мере нарастания данных тенденций все большая часть государственного суверенитета будет перераспределяться между локальными, региональными и всемирными регулирующими институтами.



Т.М. Махаматов

доцент кафедры «Философия»

ИПОСТАСИ РАВЕНСТВА:

ЭКОНОМИКО-ФИЛОСОФСКИЙ АСПЕКТ

Во всех современных концепциях демократии, несмотря на их различия и противоречивость, единым остается положение о том, что исходным принципом демократии является *равенство*. Действительно, демократия возможна лишь тогда, когда имеет место равенство членов сообщества перед обществом и его законами, равенство в праве участия в решении общих проблем и в управлении общественной жизнью, когда учитываются права и интересы каждого члена сообщества. Как отмечал известный немецкий социолог Карл Манхейм, демократия как «структурный, социологический феномен» осуществляется в политической сфере и в культурном общественном процессе и «исходит из идеи равенства всех людей и отвергает любое вертикальное разделение общества на высшее и низшее. Вера в *принципиальное равенство всех людей* – первый фундаментальный принцип демократии»*.

Еще Платон говорил, что при демократическом строе существует своеобразное равенство – уравнивающее равных и неравных, а Аристотель полагал, что *справедливость есть равенство*, но истинно равным и свободным мог считаться только экономически независимый гражданин.

Буржуазное понятие равенства по аналогии с античной демократией первоначально включало в себя требование равенства мелкой земельной собственности и борьбу против всякой личной зависимости. По Шарлю Монтескье, *любовь к демократии есть любовь к равенству*.

* Манхейм К. Эссе о социологии культуры//Избранное: Социология культуры. М.–СПб., 2000. С. 171.

Буржуазный принцип равенства зарождался на основе закона стоимости, господство которого предполагало необходимость установления всеобщего *социального равенства*. Все формы общественных отношений социальных групп неизбежно подчиняются этому закону стоимости и в конечном итоге определяются им.

В этом контексте равенство – это в первую очередь проявление и результат установления господства отношений товарного производства, господства *меново́й стоимости*. Оно определяется всеобщим и необходимым тождеством абстрактного труда в капиталистическом производстве и личной независимостью человека в обществе.

Маркс писал, что «прежде всего, безразличная простота труда есть *равенство* работ различных индивидуумов, взаимное отношение их работ друг к другу как равных, а именно благодаря фактическому сведению всех работ к однородному труду»*. Следовательно, социальное равенство является формой выражения прежде всего экономического отношения – эквивалентного обмена между самими собственниками капитала, а также между ними и наемными рабочими.

На товарном рынке рабочий как владелец специфического товара – своей рабочей силы продает ее как товар монополисту по рыночной стоимости. Здесь между ними реализуется *равный обмен, основанный на равенстве меновых стоимостей*. В этом процессе владелец рабочей силы получает «точный эквивалент, так как полученная им цена позволяет ему остаться владельцем той же самой меновой стоимости, которую он имел прежде. То количество овеществленного труда, которое содержалось в его жизнедеятельности, оплачено ему капиталом»**. Такое объективно необходимое равенство меновых стоимостей на рынке рабочей силы является также и основой равенства между предпринимателями в приобретении рабочей силы.

Равенство в сфере товарно-денежных отношений (в сфере рыночных производственных отношений) является такой формой взаимоотношений людей, в которой прежде всего происходит *эквивалентный обмен* действиями или же результатами своих действий. Согласно К. Марксу общественное отношение индивидов «в качестве субъектов обмена есть отношение *равенства*»; в данном отношении предметы обмена «категорически должны быть равны и принимаются за равные»*** и прежде всего равны по своей *стоимости*.

Но равенство, осуществляющееся и проявляющееся в отношении обмена, есть лишь *абстрактное (количественное) равенство*. Оно и составляет экономическую базу сущности равноправия людей прежде всего как гражд-

* Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 13. С. 18.

** Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 46. Ч. 1. С. 278.

*** Там же. С. 187, 188.

дан или членов определенной социальной организации, общности и позволяет абстрагироваться от природных, сословных, национальных, религиозных и других различий. Вследствие господства закона стоимости более прозрачно проявляется, что каждый человек есть абстрактная единица социального организма и в этом – общественная сущность индивида и его объективная зависимость от общества.

Здесь объективно и с необходимостью действует принцип *«незаменимых людей не бывает»*, что является основой сохранения и усиления целостности социального организма. Данный принцип исходит из того, что, как пишет ведущий российский специалист по философии права В.С. Нерсесянц, «всякое равенство в социальной сфере – это именно (и только!) формальное равенство»****.

Итак, в рыночном обществе *абстрактное равенство*, обусловленное законом стоимости и как адекватная форма проявления общественной сущности индивида, становится основанием установления единого критерия для всех членов общества или социальной группы, что означает уравнивание людей, разных по их качествам, способностям, здоровью и т.д. Для одних данный критерий создает достаточный простор для реализации своих способностей, а для других является ограничением возможностей развития.

Таким образом, абстрактное равенство как всеобщее формальное равенство включает в себе определенное ограничение личности, оно допускает и в какой-то мере создает и закрепляет в законе действительное неравенство. Такое равенство, взятое в его односторонности, по Гегелю, есть «бегство от всякого содержания как ограничения». Философ называл это равенство негативной, или рассудочной свободой. «Самосознание этой отрицательной свободы», согласно Гегелю, возникает из уничтожения всякого различия, обособления и объективной определенности как учреждений, так и индивидов. Только человек на основе рассудочного, одностороннего мышления может «сообщить себе всеобщность, то есть погасить всякую особенность, всякую определенность».

Возведение абстрактной (социальной) стороны равенства в метафизическом отрыве от его конкретно-качественного состояния в ранг единственного и высшего проявляется «в деятельном фанатизме в области как политической, так и религиозной жизни. Сюда относится, например, период террора во времена Французской революции, когда должно было быть уничтожено всякое различие талантов, всякого авторитета». Фанатизм стремится к абстрактному, к одинаковости, и «если где-либо выступают

**** Нерсесянц В.С. Философия права: либертарно-юридическая концепция//Вопросы философии. 2002. № 3. С. 11.

различия, он считает это противным своей неопределенности и упраздняет их», ибо они противны «абстрактному самосознанию равенства»*.

Критикуя рассудочное понятие равенства, Гегель в то же время полагал, что в этой односторонности всегда содержится существенное определение, поэтому ее не следует отбрасывать.

Однако для развития любого социального организма необходимо, чтобы каждый его член мог реализовать свои творческие возможности и способности. «Когда организация подавляет личность, – отмечал американский специалист по социальной психологии организаций и управления Р. Уотерман, – она ставит под угрозу свою способность изменяться. Когда же организация стимулирует самовыражение личности, то ей трудно *не* обновляться. Индивиды – единственный источник обновления в компании»**. Каждая личность будет *полноценно равной* другой личности лишь тогда, когда она сможет показать свое отличие от другой. Согласно известному советскому антропологу Я.Я. Рогинскому коллективность рождается из неповторимости индивидов, являющейся "наиболее бесспорным условием равенства. Большие и малые дарования могут быть равны, только если они несравнимы; они равны тем, что каждое из них нельзя заменить"*.

Обмен как экономическое отношение, в котором проявляется и осуществляется абстрактное равенство, возможен и потому, что есть различные потребительные стоимости и различие в потребностях. В процессе обмена меновая стоимость является выражением всеобщей тождественности абстрактного труда, его субстанциальности при данном способе производства и в обществе в целом. Однако здесь потребительная стоимость, ее неизбежность и необходимость как проявление конкретного труда и диалектическое отрицание абстрактного труда, есть отражение многообразия, нетождественности людей, необходимости развития качественной определенности человека.

К. Маркс писал, что только различие потребностей обменивающихся субъектов и «неодинаковость осуществляемого ими производства дают повод к обмену и к их социальному приравнению друг к другу в обмене; это природное различие является поэтому предпосылкой их социального равенства в акте обмена и, вообще, является предпосылкой того отношения, в которое они вступают между собой как производящие индивиды. Рассматриваемые со стороны этого природного различия, индивид *A* является владельцем какой-нибудь потребительной стоимости для *B*, а *B* является владельцем какой-нибудь потребительной стоимости для *A*. С этой стороны природное различие ставит их взаимно опять в отношение равенства.

* Гегель. Философия права. М., 1990. С. 70-72.

** Уотерман Р. Фактор обновления. М., 1988. С. 16.

* Рогинский Я.Я. Проблемы антропогенеза. М., 1977. С. 253.

Но вследствие этого они не равнодушны друг к другу, а дополняют друг друга, нуждаются друг в друге, так что индивид *B*, будучи объективирован в товаре, представляет потребность для индивида *A*, и *vice versa*; так что они находятся друг к другу не только в отношении равенства, но и в общественном отношении"**.

Это утверждение К. Маркса показывает, что здесь через различие потребительных стоимостей, следовательно, через конкретный труд реализуется природное различие индивида. Таким образом, равенство как социальное отношение имеет в качестве своей предпосылки различие индивидов, то есть *конкретное равенство*, социально-экономическим проявлением которого является конкретный труд. Оно же, конкретное равенство, составляет объективную основу принципа «*каждый человек незаменим*».

Так же как потребительная стоимость *получает* свое экономическое осуществление и развитие на основе стоимости и через стоимость, так и конкретное равенство осуществляется на основе абстрактного равенства и в определенных им рамках. Следовательно, равенство как социальное отношение осуществляется как диалектическое единство *абстрактного равенства*, выражающего социальную сущность индивида, его принадлежность к определенному целостному социальному организму, и *конкретного равенства*, заключающего в себе индивидуальную, природную особенность, *не* повторимость и в этом контексте *не* заменимость каждого человека. А.С. Пушкин и С.А. Есенин тождественны как русские поэты, но они не сравнимы, не тождественны и не заменимы по тому, *как* они писали.

«Принцип неотъемлемого равенства всех людей, – пишет К. Манхейм, – сам по себе не предполагает механического уравнивания, как опрометчиво склонны считать торопливые критики демократии. Суть не в том, что все люди равны по своим качествам, достоинствам и дарованиям, – продолжает он, – а в том, что все они воплощают *один и тот же онтологический принцип человечности*. Демократический принцип не отрицает, что в условиях честной конкуренции одни индивиды будут выделяться и превосходить других; он требует только, чтобы конкуренция была честной, т.е. чтобы одним не предоставлялся более высокий исходный статус, чем другим (имеются в виду наследственные привилегии)»*.

Раскрывая двойственную природу труда, К.Маркс показал, что равенство как социальное отношение является диалектическим единством абстрактного и конкретного равенства, определяемым субстанциальным противоречием абстрактного и конкретного труда. «В обмене, покоящемся на меновых стоимостях, – писал он, – свобода и равенство не только уважаются, но

** Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 46. Ч. 1. С. 189.

* Манхейм К. Эссе о социологии культуры. С. 171.

обмен меновыми стоимостями представляет собой производительный, реальный базис всякого *равенства* и всякой *свободы*»**.

В настоящее время в одних концепциях демократии равенство понимается как обеспечиваемое социальным государством равенство возможностей, а в других – как уменьшение вмешательства государства в жизнь граждан и применение принципов «свободного рынка» ко все большему числу аспектов общественной жизни.

Первая точка зрения проводится сторонниками социал-демократии, западноевропейскими социалистами. В ней вся надежда возлагается на «доброе и мудрое государство», на его социальную политику. В данной концепции акцент делается в основном на *количественной стороне* равенства. Поэтому здесь возникает проблема – как осуществить такое соединение государства и гражданского общества, которое позволило бы достигнуть максимального равенства при наличии свободы.

Второй точки зрения придерживаются неоконсерваторы и правые либералы. Они противопоставляют первой концепции равенства негативную свободу, то есть свободу от государства, в которой видят абсолютное благо, источник развития общества и единственно верный способ решения всех социально-экономических проблем. Здесь акцент делается на *качественной стороне* равенства, то есть на возможности беспрепятственного развития способностей каждого без государственного вмешательства, но исключительно на основе действия закона стоимости. Действие закона стоимости, как известно, означает, что все товары, услуги и другое оцениваются единой меркой – количеством общественно необходимого труда. Физически, по своей природе и стартовому положению неравные индивиды измеряются одной и той же мерой, поскольку они являются только участниками рынка. На практике это означает усиление неравенства и социально-политической напряженности, с трудом смягчаемое социальной политикой государства и активностью гражданского общества.

Известный американский политолог Р. Даль отмечает, что рыночная экономика оказывает значительное воздействие на демократию, на ее полноту: «Поскольку рыночный капитализм неизбежно порождает неравенство, он ограничивает демократический потенциал полиархической демократии тем, что приводит к неравномерному распределению политических ресурсов»*.

В сущности эти точки зрения являются взаимодополняющими. В отдельности в каждой из них отсутствует диалектическое понимание равенства,

** Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 46. Ч. 1. С. 191.

* Даль Р. О демократии. М., 2000. С. 169.

которое, как следует из вышесказанного, имеет более сложную структуру и содержание.

Согласно другому американскому политологу Д. Кину простые, недифференцированные концепции равенства – предполагающие, что все граждане могут одновременно иметь одинаковое имущество и пользоваться одними и теми же общественными и политическими институтами, – основываются на той неверной посылке, что должны преобладать один или два принципа распределения (например, рынок или централизованное государство). Поскольку эти принципы распределения нацелены на то, чтобы упростить или сделать более однородной сложную реальность, они являются абстрактными, жесткими и (как свидетельствует реальный исторический опыт государственно-административного социализма), как правило, неосуществимыми. Поэтому от них следует отказаться и усвоить «демократическую идею сложного равенства», предполагающую преодоление разрыва между имущими и неимущими «путем развития институциональных механизмов, позволяющих распределять разные товары между разными людьми разными способами и по разным основаниям»**.

Классик современной немецкой философии и политологии Ю. Хабермас пишет, что «диалектика правового равенства и фактического неравенства» определяет основные задачи социального государства – «гарантировать такие социальные, технологические и экологические жизненные условия, которые только и делают возможным предоставляющее всем равные шансы использование равным образом распределенных гражданских прав»***.

При демократическом образе жизни и способе организации управления обществом объективное противоречие равенства требует своего адекватного разрешения, нахождения позитивного, перманентно обновляемого способа его движения. Здесь, наряду с совершенствованием законодательной базы социального равенства, не последнюю роль играет создание механизмов повышения роли гражданского общества и социально-экономической активности самих граждан.



** Кин Дж. Демократия и гражданское общество. М., 2001. С. 46.

*** Хабермас Ю. Постнациональная констелляция и будущее демократии//Логос. 2003. № 4-5(39). С. 111.



ЛЕКЦИЯ СТУДЕНТАМ

Дэвид Е. Шрадер

профессор философии,
Колледж Вашингтона и
Джефферсона, США

ХОРОШО ДЛЯ БИЗНЕСА, ХОРОШО ДЛЯ ОБЩЕСТВА,
ИЛИ ЭТИКА БИЗНЕСА*

*Лекция, прочитанная в Финансовой академии
для студентов МФИ XXI в.*

Тема нашей лекции – положительное и отрицательное воздействие бизнеса на широкие слои общества, в котором он действует. В данном случае речь идет об этически приемлемых и неприемлемых методах ведения бизнеса. Говоря о бизнесе в современном мире, необходимо признать его уникальные отличительные черты по сравнению с более ранним периодом рыночного капитализма. Понимание бизнеса более раннего периода явно неадекватно пониманию бизнеса в современном мире. Поэтому для начала мне хотелось бы сказать несколько слов о современном бизнесе, его отличиях от более ранней практики. Это послужит основой для рассмотрения ряда конкретных ситуаций и поможет понять, какие методы деловой практики порождают этические проблемы.

Думаю, все вы знаете, что первым великим теоретиком рыночной экономики был Адам Смит, написавший две важные книги. Первой его известной

книгой был трактат, озаглавленный «Теория нравственных чувств». В 1776 г. спустя несколько лет после опубликования данного трактата Смит издал свою основополагающую работу по политической экономии, назвав ее «Исследование о природе и причинах богатства народов». Этот труд зачастую рассматривается как апологетика ничем не ограниченного индивидуального делового предпринимательства. Однако, как видно из названия книги, Смита главным образом интересовал вопрос о том, какая политика могла бы наиболее эффективно способствовать национальному благосостоянию. Сделанный им вывод гласит, что для индивидуальных бизнесменов – это продвижение собственных деловых интересов. Однако важно отметить, что Смит был убежден, что деловые люди не должны быть вовлечены в политику, поскольку им почти неизбежно придется использовать различные политические структуры для продвиже-

* Перевод с английского М.И. Поповой и О.Д. Полушенковой.

ния собственного бизнеса за счет свободной и конкурентоспособной экономики. Отметим также, что Смит был вполне убежден и в том, что институты бизнеса – такие, как современные корпорации, – могут и не преуспеть в условиях свободного рынка*.

Все это наводит на мысль о том, что бизнес во времена Адама Смита значительно отличался от современного. 230 лет назад, когда Смит писал свое «Исследование о природе и причинах богатства народов», не существовало ничего похожего на большой бизнес наших дней. Не было транснациональных корпораций. По существу, корпорации с акционерами, обязательства которых определялись стоимостью их акционерного капитала, получили в Англии легальный статус лишь по прошествии почти 80 лет после опубликования «Исследования...». По существу, не было даже крупного производства, было лишь мелкое предпринимательство. Если человек хотел приобрести какую-либо продукцию, он шел на местный рынок или к производителям, жившим в том же городе, изучал имевшийся ассортимент и покупал то, что хотел. Разумеется, с точки зрения технологии продукция была очень проста – фургоны, плуги, пуговицы, булавы, с/х продукты и пр.

В начале XIX века строительство железных дорог в США как отрасли промышленности, географически распространяющейся таким образом, что владельцам бизнеса стало затруднитель-

ным эффективно контролировать предприятие в целом, привело к зарождению бизнес-корпораций в современном понимании. Позднее, когда новая промышленная технология создала масштабные, эффективно действующие предприятия, необходимость аккумулировать большие капиталы способствовала росту корпораций как существенного элемента деловой активности в промышленно развитых странах того периода. Ко времени кризиса 1930-х годов корпорации были основными игроками в экономике капиталистического мира, а проблемы, вызванные кризисом, заставили экономистов и ученых заняться исследованием природы корпоративного бизнеса.

К сожалению, преобладающая на Западе точка зрения в экономике свелась к тому, что корпорации подобны индивидуальному бизнесу, только крупнее. Это неверное представление относительно характера корпораций породило, как я полагаю, одинаково неверное понимание сравнительных экономик в течение большей части XX века, разделяя их на капиталистические, где экономическая деятельность координировалась свободным рынком, и социалистические, где экономическая деятельность координировалась правительственной бюрократией. Если я прав, рассматривая образование капитала в качестве фокусной точки современной промышленно развитой экономики, то картина в XX веке станет более ясной: разделение промышленно развитых стран на страны, где накопление капитала было основано на финансировании акционерного капитала через фондовые рынки, и страны, где

* Подробнее об этом см.: *David E. Schrader. The Corporation as Anomaly. New York: Cambridge University Press, 1993.*

накопление капитала шло через государственное финансирование.

Совершенно очевидно, что современный бизнес – это бизнес крупномасштабный. Характер экономических сделок в настоящее время существенно отличается от того, что было во времена Адама Смита. Вместо того чтобы ехать на фабрику, производящую фургоны, и проверять, не кривое ли дышло, сегодня мы отправляемся к дилеру по автомобилям и покупаем машину, в которой большинство из нас разбирается неважно и насколько хороши шины, в общем-то не знаем. Мы можем несколько просветиться по ряду вопросов, прочитав информацию, публикуемую независимыми организациями, потратившими немало времени на проверку продукции такого рода. Однако на это потребуется дополнительное время и деньги. Короче говоря, в современной экономике существуют издержки по сделке; зачастую это довольно значительные суммы – по сравнению с почти бесплатным совершением сделок во времена Адама Смита.

Изучая эти издержки по сделке, мы познаём особенности современного бизнеса. Экономика издержек по заключению сделок, разработанная, в частности, Оливером Вильямсоном в его трудах «Рынки и иерархии» и «Экономические институты капитализма», помогает лучше понять природу корпоративного капитализма*. Как отмечает Вильямсон, определен-

ные черты сделок наиболее эффективно координируются через иерархические структуры. Корпорации представляют собой иерархические структуры, способные интернационализировать те виды сделок, для которых характерны частота, высокая степень неопределенности и высокая степень специфичности активов. Остальные виды сделок координируются через рыночные операции между экономическими агентами (корпоративными и индивидуальными), иерархически связанными между собой.

Центральным пунктом в моем выступлении является то, что, по сути, мы не сможем понять современный бизнес, если не осознаем, что он представляет собой сочетание рынка и иерархических структур. А потому *этика современного бизнеса* должна объединять элементы этики рынка и этики иерархических организаций, а современные бизнесмены в конечном итоге должны руководствоваться принципами справедливого управления, взаимовыгодных рыночных операций и корпоративной этики.

Первый постулат свободной рыночной экономики заключается в следующем: рынки эффективны, поскольку рыночные сделки осуществляются в целях получения выгоды. Соответственно ожидается, что рыночные сделки обеспечат разумную выгоду всем участникам. В отличие от этого иерархии строятся на посылке, что те, кто контролирует иерархическую организацию, должны действовать исключительно во благо этой организации и, следовательно, первейшей обязанностью исполнительных должностных лиц корпорации является выполнение

* *Oliver Williamson. Markets and Hierarchies: A Study of Internal Organization. New York: Free Press, 1975; The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. New York: Free Press, 1985.*

долга перед корпоративной организацией.

Ключевым понятием служит сделка. Как мы только что отметили, если сделка (или ряд сделок) является взаимоприемлемой, то подразумевается, что она взаимовыгодна. Со временем бизнес-структуры стали возникать соответственно установкам, которые высшие слои общества рассматривали как приносящие пользу этому обществу. По мере того как бизнес-структуры переставали быть полезными для общества, на смену им приходили более социально ориентированные структуры. Создание современных корпораций и комплексных структур современного бизнеса – это основной пример. Если целью бизнеса является предоставляемая вам возможность стать весьма состоятельным, то суть заключается в том, что общество, в котором вы живете, заинтересовано в том, чтобы вы стали богатым. Это – великая основополагающая истина, о которой Адам Смит говорит в своем «Исследовании о природе и причинах богатства народов». Бизнес-структуры и институты возникают в обществе для того, чтобы способствовать его благу. Идея Смита в более широком плане заключалась в том, что *во благо* общества нужно служить так, чтобы это было и *на благо* бизнеса. Точно так же, если благополучие бизнеса не идет на пользу обществу, следует изменить структуру бизнеса, с тем чтобы представить более социально выгодный набор стимулов для деловых людей.



Рассмотрим шесть бизнес-ситуаций. Каждая из них основывается на ситуа-

циях реального бизнеса, хотя определенные детали носят упрощенный или схематичный характер.

Ситуация А. где *А* – бухгалтерская структура, заработавшая большие деньги в качестве консультанта и аудитора крупной компании – конгломерата *Х* в энергетике. Как консультант *А* давала рекомендации *Х* по различным вопросам, касающимся бизнеса и бухгалтерских технологий, что позволило *Х* скрывать значительную часть своих доходов, не показывая их в финансовых отчетах. В качестве аудитора *А* уверяла инвесторов, что *Х* – это финансово надежный бизнес. Когда *Х* обанкротилась, большинство ее служащих лишились не только работы, но и своих пенсионных вкладов. Инвесторы *Х* сильно пострадали, утратив свой акционерный капитал. И хотя на тот период не было достаточных фактов того, что *А* сделала что-то противозаконное, однако другие компании не пожелали нанимать *А* в качестве аудитора, поскольку инвесторы перестали доверять финансовым аудитам *А*. В итоге *А* потеряла многие из своих крупных счетов.

Ситуация В. *В* основал небольшую компанию по производству пива, выпускает продукт очень высокого качества согласно требованиям положения о чистоте немецкого пива (Reinheitsgebot); используются дорогостоящие ингредиенты. Пиво продается по достаточно высокой, но разумной цене. *В* не дает широкой рекламы, но имеет постоянную клиентуру. Компания продает все производимое ею пиво и в расширении бизнеса не заинтересована.

Ситуация С. С – успешно работающая биотехнологическая фирма. Узнав, что производимый фирмой продукт не был утвержден государственной Администрацией по продовольствию и напиткам, сотрудники фирмы поделились этой информацией с некоторыми из своих родственников и близких друзей, с тем чтобы они успели продать свои акции до того, как официальное сообщение вызовет резкое падение стоимости капитала фирмы. В итоге руководитель С коротает свои дни в тюрьме.

Ситуация Е. Е был исполняющим директором крупного конгломерата Х, упомянутого в ситуации А. Е придерживался той идеи, что рост корпорации превыше всего. Каковы бы ни были непосредственные знания Е о различных структурных и бухгалтерских инструментах по сокрытию корпоративных обязательств Х, практика была такова, что Е поощрял «хороший бизнес», стремясь к укреплению корпорации.

Ситуация F. Сто лет тому назад F основал автомобильную компанию. В то время автомобиль представлял собой дорогостоящую игрушку для очень богатых и был предметом роскоши. F платил своим рабочим более высокую зарплату по сравнению с той, которую платило большинство других предпринимателей, а свои автомобили он продавал по цене, ниже рыночной. F раздражал держателей акций тем, что не возвращал им достаточно высокой прибыли по инвестициям. F заявлял, что платит своим рабочим более высокую зарплату, а продает продукцию по более дешевым ценам, с тем чтобы способствовать максимально широко-

му распространению выгод промышленной системы. Внуки и правнуки F в настоящее время владеют значительным акционерным капиталом в основном им бизнесе – это, как вы уже догадались, «Форд мотор корпорейшн».

Ситуация G. Спустя более полувека G был главным исполнительным должностным лицом компании F. Рыночная доля автомобилей F начала сокращаться, так как покупатели стали отдавать предпочтение меньшим по размеру и более дешевым автомобилям, производимым в Германии и Японии. G решил, что компании также следует производить более дешевые машины меньшего размера и в течение полутора лет выпустить их на рынок. В результате оборудование для производства новых автомобилей было запущено в производство до завершения проверки нового автомобиля на безопасность. В ходе же испытаний выяснилось, что конструкция топливного бака делала его взрывоопасным, особенно при ударе сзади другого автомобиля. Тем не менее компания решила, что будет дешевле выплачивать компенсацию семьям погибших в аварии, чем изменять конструкцию топливного бака. В рекламе машина была представлена как надежная в плане безопасности.

&

Отбирая эти деловые ситуации, я старался представить случаи, когда бизнесмены и менеджмент работали на благо общества и бизнеса, а также случаи, когда их деловая практика шла во вред обществу, давая лишь кратковременные преимущества бизнесу. Я

также стремился отобразить ситуации, которые позволили бы сфокусировать внимание и на успехах, и на неудачах иерархии. Давайте более внимательно проанализируем эти ситуации.

Ситуация *A* применительно к бухгалтерии. Вы ведь изучаете бухгалтерское дело? В чем состоят обязанности бухгалтера? В определенном смысле я бы сравнил бухгалтеров с художниками-портретистами или скульпторами. Они дают «финансовые зарисовки» отдельных лиц и компаний. Портрет, как вы понимаете, может выглядеть лучше или хуже оригинала. Взять хотя бы мое фото на паспорт. Мне кажется, что на этой фотографии я выгляжу достаточно хорошо, однако если бы кто-нибудь сфотографировал меня утром, когда я вылезая из постели с всклокоченными волосами, небритого, то на фотографии я бы выглядел весьма непрезентабельно. И тем не менее обе эти фотографии были бы абсолютно точным моим отображением. Но если бы я захотел иметь свой портрет, нарисованный художником, я бы предпочел выглядеть на нем прилично и в то же самое время, разумеется, быть на этом портрете узнаваемым. В Италии, во Флоренции, есть прекрасная статуя Микеланджело «Давид». Если бы я хотел иметь собственную статую, причем подобную «Давиду», я бы, конечно, восхищался ею. Проблема в том, что никто в целом мире меня бы в ней не признал.

Работа бухгалтера во многом именно такова. Бухгалтер, нанятый как консультант, дает фирме рекомендации относительно того, что следует предпринять, чтобы выглядеть как можно лучше. Бухгалтер, нанятый в качестве

аудитора, выстраивает финансовую презентацию фирмы. Здесь есть один нюанс. Если бухгалтер склонен представлять фирмы в не слишком хорошем свете, фирмы не будут его нанимать. Все мы стремимся выглядеть лучше. В нашей первой ситуации фирма *X* хотела, чтобы компания *A* представила ее в благоприятном для нее свете. *A* представила *X* в исключительно благоприятном свете, и за это ей хорошо заплатили. Казалось бы, неплохой бизнес.

Проблемы возникли позже. Это нечто напоминающее «компьютерное» знакомство. Предположим, я хочу назначить свидание через Интернет. Я стараюсь показаться с наилучшей стороны. Фотографируюсь, с помощью компьютера добавлю себе волос, снижаю вес килограммов на 12, возраст – лет на 20. И в результате действительно выгляжу весьма привлекательно. Но когда женщина, увидевшая фото on-line, встретится со мной лично, она вряд ли обрадуется.

Точно так же *A* дает весьма привлекательный образ фирмы *X*. Инвесторы покупают акции *X* на основе презентации, сработанной *A*. Более того, прекрасная презентация позволяет сотрудникам *X* словно бы не замечать финансовой уязвимости фирмы. Стоит ли говорить, что когда *X* объявила о своем банкротстве, огромное множество людей выразили недовольство не только по поводу *X*, давшей неверное о себе представление, но и по поводу *A*, разработавшей далекий от реальности образ. Разумеется, некоторые люди в бухгалтерской фирме *A* заработали кучу денег на разработке вводящего в заблуждение имиджа *X*. Конечно, выс-

шие должностные лица *X* также заработали колоссальные деньги и смогли защитить собственные активы при крахе фирмы. Тем не менее то, что в плане краткосрочной перспективы выглядело как хороший бизнес, в конечном итоге обернулось плохим бизнесом. Это было плохо для *X*, поскольку скрывало истинное финансовое положение до тех пор, когда уже было поздно что-либо исправлять. Это было плохо для *A*, поскольку потребители бухгалтерских услуг уже не были уверены в том, что финансовая презентация *A* может считаться надежной. Это было плохо и для общества, поскольку многие инвесторы, служащие, поставщики и организации, полагавшиеся на успешное функционирование *X* в плане получения значительных доходов, оказались лишенными этих доходов. Иными словами, *плохо для бизнеса, плохо для общества*.

Ситуация *E* – это история провала руководства. Разумеется, неудача прежде всего означала ошибочную политику иерархии, которая привела к провалу на рынке. *E*, по сути, походил на политического лидера, отказывающегося выслушивать плохие новости. А потому окружение *E* превратилось в подобие придворной свиты, которая говорит боссу лишь то, что он хочет слышать. Благодаря умелому финансированию и «умелой» бухгалтерии фирма на поверхности по-прежнему выглядела неплохо. И как многие коррумпированные руководители, *E* в первую очередь позаботился о себе. Когда компания объявила о своем банкротстве, ей пришлось продать часть своей недвижимости. Однако она все еще оставалась сказочно богатой, подобно свер-

нутому диктатору, разместившему национальное достояние страны на своих собственных счетах в швейцарских банках.

Тот факт, что *E* по-прежнему был богат, не имеет к нашей сегодняшней теме прямого отношения, равно как и то обстоятельство, что есть немало богатых наркодельцов и бывших диктаторов. Если *E* и не проиграл в личном плане, то в деловом плане он потерпел провал. Метод, с помощью которого он руководил корпорацией, привел ее к краху, так как она не смогла противостоять давлению рынка. И здесь снова *плохо для бизнеса*. Принимая во внимание, как уже говорилось, потери инвесторов, сотрудников, поставщиков и организаций, это было *плохо и для общества*.

Пожалуй, пришло время привести положительный пример. Описанная выше ситуация *B* связана с человеком, живущим близ моего родного города.

B нравилось пиво немецкого образца, он сознавал, что в Питсбурге, штат Пенсильвания, единственной возможностью пригубить любимый напиток была покупка весьма дорогостоящего импортного пива. Он выяснил, что, возможно, рынок очень хорошего пива когда-то существовал в западной части штата Пенсильвания, а потому выкупил старое здание, которое в прежние годы было пивоварней. Он закупил немецкое дорогостоящее высококачественное оборудование для производства пива, нанял мастера-пивовара, обученного в Мюнхене, для наблюдения за производством. Сейчас *B* продает свое пиво по более высокой цене, нежели большинство американских

пивоваров, но дешевле, чем пиво, импортируемое из Германии. *B* пристроил к своей пивоварне уютный немецкий ресторанчик и ежегодно угощает участников местного фестиваля пивоваров. *B* хорошо зарабатывает на пивном бизнесе и не заинтересован в расширении производства, поскольку нынешнее положение дел его устраивает.

Пивоварня и ресторан *B* в значительной мере способствовали возрождению общины на севере Питсбурга, где последние десять лет царил упадок. Пивоварня и ресторан дали новую жизнь обветшавшему зданию, которое в противном случае наверняка пустовало бы, разрушалось, и от общины потребовались бы расходы на его восстановление. *B* производит продукт, который нравится многим людям и к тому же обеспечивает экономическую основу общины. Иными словами, *хорошо для бизнеса, хорошо для общества*.

Из шести приведенных выше ситуаций, возможно, наиболее противоречивой является ситуация *C*. К сожалению, я мало что знаю о законах, регулирующих фондовый рынок России. В США у нас существуют законы против так называемой «инсайдерской торговли». Некоторые у нас считают, что запрет на инсайдерскую торговлю не способствует благу общества, однако большинство экономистов и ученых-теоретиков бизнеса высказываются в пользу таких законов. Если должностным лицам корпораций разрешено действовать на рынке или снабжать своих друзей и родственников закрытой для общественности информацией, с тем чтобы они могли купить акции, которые почти обязательно повысятся

в цене, то в таком случае определенная категория лиц получит несправедливые преимущества на фондовом рынке. Это во многом напоминает историю с коррумпированным государственным чиновником, рассказывающим своей сестре, где будет строиться новый аэропорт, чтобы она могла купить там землю, пока цены не подскочили, а затем продать ее с существенной прибылью, когда будет официально объявлено о строительстве аэропорта.

Инсайдерская торговля явно выгодна для торговцев-инсайдеров, пока их не поймали. Ее воздействие на бизнес представляется слабо отрицательным, поскольку приводит к незначительному увеличению оттока капитала фирмы. Очевидно, это будет иметь также незначительный отрицательный эффект для более широких слоев общества, поскольку может повлечь снижение доверия потребителей относительно справедливого функционирования фондового рынка. Следовательно, общепринятое представление об инсайдерской торговле таково: *плоховато для бизнеса, плоховато для общества*.

Ситуации *F* и *G* касаются одной и той же компании. И хотя они отличаются друг от друга, однако обе связаны с руководством бизнесом, поскольку речь идет об этике иерархической организации. Ситуация *F* связана с Генри Фордом, основателем «Форд мотор корпорейшн». Разумеется, о Форде известно не только хорошее, однако в целом ситуация носит положительный характер и основные ее моменты высвечивают наилучшие возможности рыночного капитализма. Модель «Т» Форда – это первый автомобиль, запущенный в массовое производство,

что выдвинуло Форда в первые ряды магнатов автомобильной индустрии. Его позиция сводилась к тому, что он хотел «распространить выгоды промышленной системы на возможно большее число людей», и это не было романтической филантропией. Свои методы массового производства Форд рассматривал как одно из главных преимуществ современной ему промышленной системы. Он хотел, чтобы его рабочие могли покупать его автомобили. Таким образом, можно было бы превратить автомобиль из игрушки для богатых в основное транспортное средство для простых людей. Форд стремился трансформировать автомобильную индустрию, закладывая основу для долговременного успеха его собственной фирмы. Если бы в скором времени большинство американцев стало водить собственные автомобили и многие из них стали бы покупать автомобили у Форда, то кратковременная потеря повышенных корпоративных прибылей оказалась бы с лихвой покрыта за счет долговременных прибылей корпорации. Руководство Генри Форда в этом вопросе было блестящим. Он обнаружил потенциальный рынок для своей продукции и направлял деятельность корпорации таким образом, чтобы способствовать реализации открывшихся возможностей. *Благо для бизнеса* здесь очевидно.

Разумеется, деятельность компании вызвала и общественные преобразования. Рабочие Форда хорошо оплачивались. Многие из них купили его машины. Он произвел автомобиль, доступный миллионам американцев со средним уровнем доходов. Он сыграл большую роль в превращении Детрой-

та, штат Мичиган, в автомобильный гигант, открыл колоссальный рынок для американской сталелитейной промышленности, для нефтяной промышленности, производства резины и т.д. И вновь – *хорошо для бизнеса, хорошо для общества.*

Ситуация *G* также связана с «Форд мотор корпорейшн», но спустя много лет. Это – один из ситуационных анализов, получивших широкое освещение в исследованиях по бизнес-этике. В конце 1950–1960-х годов американские автопромышленники производили почти исключительно средне- и крупногабаритные автомобили. До середины 1960-х годов фольксвагеновский «Битл» пользовался повышенной популярностью, особенно у молодых водителей. В начале 1970-х годов популярность завоевали некоторые марки малогабаритных японских автомашин – «Тойота», «Хонда» и др. Главный исполнительный директор корпорации Форда – назовем его *G* – признавал, что имеется растущий сегмент рынка, где корпорация не ведет конкурентной борьбы. *G* решил, что следует начать производство автомобилей весом менее 2000 фунтов и стоимостью менее 2000 долл. и что такой автомобиль должен появиться на рынке как можно скорее.

А надо сказать, что обычной для автомобильной промышленности практикой был первоначальный выпуск моделей-прототипов и их испытание для определения, насколько новые автомобили отвечают стандартным требованиям безопасности до того, как будет установлен сборочный конвейер для новой модели. Однако «Форд мотор корпорейшн» (далее – «Форд»),

стремясь как можно быстрее вывести новую модель на рынок, начал проверочные испытания на безопасность одновременно с установкой сборочного конвейера.

В результате проведенных испытаний выяснилось, что конструкция топливного бака не соответствовала необходимым техническим характеристикам, вследствие чего новый автомобиль мог взорваться при столкновении с другим автомобилем, причем возможность такого исхода была в три раза выше, чем у других машин.

Перед «Фордом» встала дилемма: либо выводить новую марку на рынок в нарушение существующих в автомобилестроении стандартов безопасности, либо реконструировать топливный бак.

В первом случае можно было бы примерно подсчитать количество погибших и пострадавших из-за несовершенной конструкции. Также очевидно было, что многие из этих людей и родственники погибших предъявят претензии, а «Форд» проиграет такие судебные дела. «Форд» подсчитал возможные убытки от многочисленных проигрышей по таким делам. Во втором случае, т.е. реконструкция топливного бака, открывалось несколько возможностей. Наиболее дорогостоящая означала бы оснащение бака специальной резиновой камерой, что существенно сократило бы количество взрывов. Но даже самый дешевый вариант стоил бы около 3 долл. за автомобиль. А известно, что если согласно рекламе стоимость автомобиля менее 2000 долл., то он продается за 1999,99 долл. Увеличить стоимость за счет из-

менения топливного бака «Форд» не мог, иначе цена нового автомобиля превысила бы сумму в 2000 долл., а повышение цены нанесло бы урон объему продаж. Согласно проведенным подсчетам стоимость маркетинга небезопасного автомобиля и урегулирования проблем, связанных с многочисленными исками вследствие смертельных случаев, была бы меньше издержек на самую дешевую реконструкцию топливного бака, и реклама продолжала утверждать, что автомобиль безопасен.

После того, как ряд новых автомашин «Форда» взорвались, что повлекло за собой гибель людей, у тех, кто занимался расследованием, возникли подозрения. В результате тщательных расследований обнаружилось, что это отнюдь не было «невинной ошибкой» при маркетинге небезопасного автомобиля и что корпорация рекламировала автомобиль, заранее зная, что риск смертности при его использовании будет выше среднего. Вследствие этого суд присяжных стал чаще выносить решения в пользу жертв аварии с автомобилем, чем ожидалось. В итоге решение «Форда» рекламировать небезопасный автомобиль привело к тому, что в денежном выражении корпорация понесла убытки.

Проблем в данном случае много. Во-первых, мы должны вменить в вину *G*, главному исполнительному должностному лицу корпорации, плохое руководство. *G* считал, что «Форд» зарабатывает кучу денег, взяв на себя риск скорейшей поставки машины на рынок. Разумеется, риск в капиталистическом бизнесе – стандартная практика, но когда оказывается, что риск слишком ве-

лик, за это приходится платить. В описываемом случае налицо попытка команды G избежать расплаты за нарушение этики рынка. Возможно, «Форд» можно было бы оправдать, если бы при маркетинге автомобиля оговаривалось, что последний не во всем соответствует промышленным стандартам надежности, но зато является более дешевым, чем автомашины конкурентов. Если бы это было сделано, те, кто купил новую машину, знали бы, что они приобрели, и знали бы, что при вождении такой машины подвергаются риску. Однако позиция «Форда» сводилась к попытке обмануть потребителей, убеждая их в том, что они платят дешевле за машину, столь же надежную, как и машины конкурентов. Суд наказал «Форд» за это, что частично пошатнуло его позиции на рынке: репутация корпорации в связи с невыполнением обещаний была подорвана. Это было *плохо для бизнеса и плохо для общества*.



Теперь, когда мы приближаемся к концу нашей встречи, следует немного поразмыслить над выводами из данных ситуаций.

Имеет хождение миф о том, что хороший бизнес – это бизнес, преследующий свои собственные, узкие интересы. Возможно, этот миф уходит корнями в известное замечание Адама Смита относительно булочника, который занимается своим делом не потому, что это отвечает потребностям общества, а потому, что за его продукцию ему платят. Замечание Смита отчасти являет собой анализ мотивации булочника, но только отчасти. Безу-

ловно, что булочник занимается своим делом потому, что должен зарабатывать себе на жизнь; в то же время подразумевается, что он избрал эту сферу деятельности не потому, что это давало ему более высокий доход, а, скорее, потому, что он получал удовлетворение от своей профессии, потому, что людям нравилась его выпечка. Это, право же, единственное объяснение, почему булочник избрал именно эту профессию, а не стал, например, вагоновожатым.

Помимо пристрастного изложения Смитом мотиваций булочника смысл его анализа заключается в том, что если булочник и другие лица, занятые в рыночной торговле, честно ведут дело и в то же время заботятся об его эффективности, то в совокупности все это мелкое предпринимательство идет на *пользу обществу*.

Разумеется, в начале своей лекции я отметил, что в настоящее время бизнес гораздо сложнее, чем во времена Адама Смита. Рынок стал сложнее. Сложнее стала информация о многообразии характеристик рыночных сделок. Бизнес приобрел такие организационные формы, которые значительно усложняют процесс принятия решений. На фоне всего этого перед руководителями бизнеса в настоящее время открываются широкие возможности для удовлетворения собственных узких интересов, иными словами – возможности получения (обычно кратковременных) выгод в ущерб общественному благу.

Что мы можем сказать деловому человеку, который стремится действовать исключительно в своих корыстных ин-

тересах? Прежде всего, мы должны сказать, что его бизнес нехорош. Хотя компания и может получить некоторые краткосрочные выгоды, в плане долгосрочной перспективы это наносит бизнесу урон. А если бизнес страдает, его нельзя назвать хорошим. Считать должностное лицо, обеспечивающее себе «толстый пакет» при разделе имущества в случае банкротства фирмы, хорошим бизнесменом – это все равно что думать, что диктатор, живущий на обкрадывании своей страны в преддверии революции, – хороший политический лидер. То есть о хорошем бизнесе судят прежде всего по выгодам для самого бизнеса.

Если вы решили сделать карьеру в бизнесе и надеетесь преуспеть, следуя только собственным интересам, а при случае и за счет интересов бизнеса, вряд ли вы преуспеете. Как я уже говорил, люди не будут заинтересованы

в ведении дел с вами, если сочтут, что вы не предоставите им справедливой прибыли в обмен на их вложения. На какое-то время вы, конечно, можете обмануть людей, но обманывать многих в течение длительного времени вам не удастся. Вполне вероятно, что рано или поздно вашему благополучию придет конец.

Основополагающий принцип, объединяющий хороший бизнес и благо общества, заключается в том, что общество создает соответствующие структуры и институты во имя целей, которые идут на благо общества. Если бизнес-структуры и институты не служат процветанию общества, общество их преобразует. Если деловая практика не идет на благо общества, общество обявит ее вне закона. Разумеется, идеальной она никогда не станет, но к этому стоит стремиться.





ВОПРОСЫ МЕТОДОЛОГИИ

В.Э. Керимов

профессор кафедры «Бухгалтерский учет»

КАЛЬКУЛЯЦИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ (ПОИСК АЛЬТЕРНАТИВ)

В экономической теории утвердился подход, согласно которому любое коммерческое предприятие стремится принимать такие решения, которые обеспечивали бы ему получение максимально возможной прибыли. Прибыль зависит в основном от цены продукции и затрат на ее производство и реализацию.

Цена продукции на рынке есть следствие взаимодействия спроса и предложения. Под воздействием законов рыночного ценообразования в условиях свободной конкуренции цена продукции не может быть выше или ниже по желанию производителя или покупателя, она выравнивается автоматически. Другое дело — затраты, формирующие себестоимость продукции. Они могут возрастать или снижаться в зависимости от объема потребляемых трудовых и материальных ресурсов, уровня техники, организации производства и других факторов. Следовательно, производитель располагает множеством рычагов снижения затрат, которые он может привести в действие при умелом руководстве.

В экономической литературе и нормативных документах часто применяются такие термины, как «издержки», «затраты», «расходы». Неправильное толкование этих понятий может исказить их экономический смысл.

В теории есть две основные версии: немецкая — И.Ф. Шера и американская — Х.Л. Ганта.

Согласно И.Ф. Шеру все вышеприведенные слова — синонимы. Все, что потрачено и утеряно, суть расходы. Согласно же Х.Л. Ганту расходы, затраты, издержки — это расходы, а потери — это потери. Расходы — это продуктивные затраты, они совершены ради получения прибыли. Потери — это уменьшение актива, которое не может принести прибыли и означает только убыток.

Внимательное ознакомление с сущностью перечисленных выше терминов позволяет сделать вывод о том, что в своей основе все эти понятия означают одно и то же — затраты предприятия, связанные с выполнением определенных операций.

Термин *издержки* применяется, как правило, в экономической теории. Это суммарные жертвы предприятия, связанные с выполнением определенных операций. Они включают в себя как явные (бухгалтерские, расчетные), так и альтернативные (вмененные) издержки.

Явные (расчетные) издержки – это выраженные в денежной форме фактические затраты, обусловленные приобретением и расходом разных видов экономических ресурсов в процессе производства и обращения продукции, товаров или услуг.

Альтернативные (вмененные) издержки означают упущенную выгоду предприятия, которую оно получило бы при выборе производства альтернативного товара, по альтернативной цене, на альтернативном рынке и т.д.

Под *затратами* следует понимать явные (фактические, расчетные) издержки предприятия, а под *расходами* – уменьшение средств предприятия или увеличение его долговых обязательств в процессе хозяйственной деятельности. Расходы означают факт использования сырья, материалов, услуг. Лишь в момент реализации предприятие признает свои доходы и связанную с этим часть затрат – расходы.

На такое понимание вышеуказанных терминов нас ориентируют стандарт 18 МСФО «Выручка», а также Правила бухгалтерского учета 9/99 «Доходы организации» и 10/99 «Расходы организации». В соответствии с указанными документами расходы, как правило, принимают форму оттока или уменьшения актива. Расходы признаются в отчете о прибылях и убытках на основании непосредственной связи между понесенными затратами и поступлениями по определенным статьям дохода. Такой подход именуется соответствием расходов и доходов. Исходя из этого в бухгалтерском учете все доходы должны соотноситься с затратами на их получение, называемыми расходами. С точки зрения техники учета это заключается в том, что затраты должны накапливаться на счетах 10 «Материалы», 02 «Амортизация основных средств», 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» и т.д., затем на счетах 20 «Основное производство», 43 «Готовая продукция» и не списываться на счета реализации до тех пор, пока продукция, товары, услуги, с которыми они связаны, не будут реализованы, поскольку лишь в момент реализации организация будет признавать свои расходы. В бухгалтерском учете доходы и расходы отражаются соответственно по дебету и кредиту счетов 91 «Прочие доходы и расходы» и 99 «Прибыли и убытки». Применительно к счету 90 «Продажи» расходы организации, по существу, характеризуют себестоимость реализованной продукции (работ, услуг).

Как известно, показателю себестоимости продукции среди качественных показателей деятельности предприятия отводится важное место. В нем как в синтетическом показателе отражаются многие стороны производственной и финансово-хозяйственной деятельности организации. От уровня себестоимости продукции зависит объем прибыли и уровень рентабельности.

Чем экономичнее организация использует трудовые, материальные и финансовые ресурсы при изготовлении изделий, выполнении работ и оказании услуг, тем значительнее эффективность производственного процесса, тем больше будет прибыль.

Поскольку расходы совершают для получения прибыли, они лежат в основе доходов (если прибыли нет, то не было и расходов, а были потери). Расходы можно делать на разные цели в ожидании той или иной прибыли, в разных вариантах она может быть различной. Так возникают альтернативные бюджеты и поиск оптимального решения. Поэтому бухгалтер должен четко определить, что он включает в себестоимость и как он будет ее калькулировать.

Существующие системы калькулирования можно классифицировать в разрезе следующих четырех признаков.

1. По периоду составления. К ним можно отнести предварительные (плановые, прогнозные, проектные, сметные и нормативные) и отчетные калькуляции. Весь смысл калькулирования состоит в прогнозных расчетах, именно они формируют бюджет и в конечном счете влияют на величину капитала. Калькулирование по фактическим данным носит «посмертный» характер, и чем дольше период, за который они составляются, тем ниже их познавательная ценность. Здесь уместно напомнить исследование известного немецкого ученого Фрица Шмидта об органическом калькулировании. Сознывая недостатки традиционной бухгалтерии, он настаивал на составлении ежедневных калькуляций (почти как в советской системе общепита). Только анализ ежедневных колебаний фактической себестоимости готовой продукции (а величина себестоимости колеблется существенно больше, чем отпускные цены готовой продукции) может обеспечить достаточно эффективное управление затратами. Однако в этом случае увеличивается трудоемкость учетно-вычислительных работ.

2. По отношению к объекту калькулирования. По данному признаку можно выделить три варианта исчисления себестоимости:

а) *по каждой единице готовой продукции или по каждой оказанной услуге.* Это наиболее распространенный подход: затраты на выпуск делятся на число выпущенных единиц готовой продукции (оказанных услуг);

б) *по каждому центру ответственности и/или месту возникновения затрат.* Это связано с тем, что затраты возникают не сами по себе, а по воле тех, кто ими управляет. Отсюда и калькулировать надо не себестоимость изделия (услуги), а затраты, осуществленные лицами, например мастерами, начальниками отделов и другими, ответственными за тот или иной участок производства. В этом случае весь бюджет предприятия распределяется на мини-бюджеты производственных участков, и каждое фактическое отклонение от заданной нормы сразу же указывает на нарушение хозяйственно-

го процесса. Но мы знаем, что за каждым отклонением стоит ответственное лицо. Однако при калькулировании единицы готовой продукции стирается вклад в ее себестоимость каждого участника производственного процесса, и найти имя виновника невозможно;

в) *по отношению к производственным функциям*. В ходе хозяйственных процессов различным отделам предприятия приходится выполнять отдельные функции, которые так или иначе возникают в одном отделе, а потом продолжаются в другом, третьем и т.д. Самый новый подход к калькулированию, получивший название «АВС», предполагает исчисление затрат на каждую функцию управления: заготовка, хранение, реализация и т.д. Администрация определяет состав таких функций, и это позволяет добиться достаточно эффективного управления, если в нем, конечно, заняты деловые люди.

3. По поведению затрат в связи с изменением объема производства. Здесь выделяются системы калькулирования, включающие в себестоимость все затраты или только переменные. Первая система делает упор на то, что в себестоимость продукции следует включать все затраты организации независимо от их деления на основные и накладные, прямые и косвенные, постоянные и переменные. Следовательно, в каждом калькулируемом объекте должны присутствовать все произведенные организацией расходы. Вторая, которую в США с конца 30-х годов прошедшего столетия называют системой «Директ-костинг», – делает акцент на поведении затрат в связи с изменением объема производства. Если в первом случае в состав себестоимости входят все затраты организации, то во втором – только переменные затраты и только они капитализируются. Постоянные затраты, как не имеющие непосредственного отношения к технологическому процессу производства продукции (работ, услуг), напрямую списываются на уменьшение результата от реализации продукции (работ, услуг).

Отечественная учетная практика в целом привыкла к полной капитализации затрат, что вытекает из принципа соответствия расходов доходам и, следовательно, требованиям прежде всего финансового учета, в то время как для целей управленческого учета больше подходит маржинальный подход. Его важность в том, что маржинальный (предельный) подход предполагает в ряде случаев принятие заказов по цене, равной себестоимости, исчисленной только по переменным затратам. Это открывает существенные возможности для расширения производства и сбыта готовой продукции.

4. По способу исчисления. По данному признаку возможны два подхода – исчисление исторической (фактической) или предварительной (нормативной, плановой) себестоимости. При первом подходе себестоимость определяют по документированным данным фактически понесенных затрат, а при втором – по заранее составленным нормам. В случае последующих от-

клонений фактических затрат от этих норм (стандартов) учитываются только отклонения, т.е. все затраты исчисляются (планируются) заранее – изделия еще не произведены, а их себестоимость уже известна. Но жизнь всегда вносит поправки, на их величину бухгалтер составляет уточняющие записи. Норма выступает как ориентир, указывающий работнику, к чему стремиться. Иногда норма берется как максимально возможная, и если в отчете отмечается, что норма выполнена на 80%, то это рассматривается как удачная работа. Перевыполнить такую норму проблематично.

Как уже говорилось, в рыночной экономике показатель себестоимости не может быть рассмотрен в качестве основы для исчисления цены продажи. Здесь цена диктуется спросом, и расчет фактической себестоимости для этой цели теряет смысл в силу следующих основных причин:

- ⇒ состав затрат произволен, а следовательно, и величина себестоимости обусловлена тем, что включается в состав затрат; чем больше статей входит в состав затрат, тем больше будет себестоимость изделия;
- ⇒ величина затрат, т.е. числитель в расчете себестоимости единицы, зависит от колебаний цен, тарифов, ставок налога, процентных отчислений. Например, стоит изменить нормы амортизационных отчислений, тут же меняется величина себестоимости единицы при неизменном технологическом процессе;
- ⇒ выбор методов оценки списываемых материалов обуславливает величину себестоимости готовых изделий. Если предприятие списывало одно и то же сырье, но оценивало разными методами, то, очевидно, значения себестоимости, которые с точки зрения здравого смысла должны были быть одинаковы, не совпадут;
- ⇒ нельзя затраты строго разграничивать между отчетными периодами, всегда возникает смещение по времени тех или иных величин;
- ⇒ объем готовой продукции зависит от определения объема незавершенного производства, которое исчисляется экспертным путем, эксперты же заинтересованы либо его преувеличивать, либо преуменьшать;
- ⇒ объект калькулирования, как правило, определить крайне сложно, а от того, что включает в себя этот объект, зависит величина себестоимости. Тут возможны два решения: или включать всю выработанную продукцию, или только проданную. В первом случае продукция, которая не найдет покупателя и навсегда останется на складе до превращения в утиль, тоже включается как полноценная в объект калькулирования, что, конечно, снижает значение себестоимости. Кроме того, чем больше будут приходить на склад недоброкачественных изделий, тем ниже будет себестоимость. Поэтому, может быть, более правильно считать только товарную продукцию, но это приводит к временному разрыву цикла производственных затрат и цикла реализации готовой продукции;
- ⇒ наличие так называемых сопряженных расходов практически перечеркивает возможность калькулирования по фактическим затратам. Например,

в животноводстве затраты надо распределить на готовую продукцию, которая представлена приплодом, молоком, мясом. Определить себестоимость каждого вида продукции возможно только с помощью крайне условных манипуляций;

⇒ существенным аргументом против калькулирования фактической себестоимости работ и услуг в качестве основы для установления цен надо считать и то обстоятельство, что практически на любом предприятии выделяются прямые и косвенные затраты. Предполагается, что прямые затраты легко отнести на объект калькулирования, а косвенные затраты рекомендуется распределять пропорционально какой-то определенной базе, однако выбор базы всегда носит субъективный характер, и, следовательно, при выборе базы заранее задается значение себестоимости;

⇒ себестоимость единицы продукции можно получить только как среднюю арифметическую величину. Если, например, произведено n единиц готовой продукции, то очевидно, что их себестоимость не тождественна друг другу, однако бухгалтеры ее отождествляют, что противоречит презумпции точности и существенно затрудняет маржиналистский подход к анализу понесенных затрат. Усредненный же подход к исчислению себестоимости сводит ее к математическому ожиданию;

⇒ учетный подход к себестоимости приводит к формированию затратной экономики – растрате ресурсов предприятий и общества. Это особенно очевидно при формировании цены как себестоимости, увеличенной на процент прибыли. В этом случае поднять прибыль возможно только увеличением себестоимости;

⇒ включение в состав себестоимости затрат, понесенных в иностранной валюте или выраженных в условных единицах, приводит к тому, что реальная себестоимость вместе с курсом валюты все время колеблется, и тем самым ее действительное значение определить теоретически очень трудно, а практически невозможно;

⇒ расчет себестоимости трудоемок и дорог, в связи с чем возникает вопрос: во что обошелся сам расчет, т.е. какова себестоимость себестоимости? И тут следует заметить, что решать с помощью калькуляции конкретные производственные задачи не приходится, так как это неверно по существу и бесполезно по времени получения. Не случайно Международные стандарты финансовой отчетности позволяют составлять отчет о прибылях и убытках вообще без показателя себестоимости (классифицируя затраты только по их видам).

Обобщая вышеизложенное, можно прийти к ошибочному выводу о том, что в условиях рыночной экономики калькуляция себестоимости продукции потеряла свое значение. На наш взгляд, в современных условиях речь должна идти о калькулировании себестоимости продукции только по переменным затратам. Ограничение себестоимости продукции лишь переменными затратами позволяет упростить нормирование, планирование, учет, калькулирование и контроль резко уменьшившегося числа статей затрат. Кроме того, калькулирование себестоимо-

сти продукции только по переменным затратам (цеховой производственной себестоимости) позволяет решать следующие важнейшие задачи управления затратами:

- › определение нижней границы цены продукции или заказа;
- › сравнительный анализ рентабельности различных видов продукции;
- › определение оптимальной программы выпуска и реализации продукции;
- › выбор между собственным производством продукции и закупкой на стороне;
- › выбор оптимальной с экономической точки зрения технологии производства;
- › определение точки безубыточности и запаса прочности предприятия и др.



Л.О. Бабешко

профессор кафедры «Математическое моделирование
экономических процессов»,

Л.В. Груздева

студентка Института математических методов
в экономике и антикризисного управления

УТОЧНЕНИЕ РИСКОВОЙ НАДБАВКИ ТАРИФНОЙ СТАВКИ

В РИСКОВЫХ ВИДАХ СТРАХОВАНИЯ

**1. Вычисление рисковой надбавки тарифной ставки в рамках методики,
рекомендованной Федеральной службой России по надзору за
страховой деятельностью**

Страховая компания принимает на себя риск неблагоприятного события, которое может нанести ущерб объекту страхования. Цена страховой услуги устанавливается в начале действия договора страхования и, в отличие от общества взаимного страхования, не меняется путем внесения дополнительных взносов при нехватке собранных средств на выплаты страховых возмещений [3, с.16]. Поэтому вопрос формирования тарифной ставки в рискованных видах страхования является особенно важным. В соответствии с методикой, рекомендованной Федеральной службой России по надзору за страховой деятельностью, структура тарифной ставки включает следующие составляющие:

$$T_{\sigma} = T_n + \frac{f}{100} \cdot T_{\sigma}, \text{ т.е. } T_{\sigma} = \frac{100}{100-f} \cdot T_n, \quad T_n = T_0 + T_r \quad (1.0)$$

где T_{σ} – брутто-ставка, T_n – нетто-ставка, T_0 – чистая нетто-ставка, T_r – рисковая надбавка, f – нагрузка, идущая на выплаты сотрудникам. Как следует из (1.0), основная задача формирования структуры тарифной ставки связана с расчетом нетто-ставки T_n .

Алгоритм вычисления тарифной ставки по статистической информации включает следующие этапы (см., например, источники, указанные в списке литературы).

① *Подготовка статистических данных.* На данном этапе, за определенный период времени (n лет), собирается информация о суммах страховых возмещений S_b и совокупной страховой сумме по рискам S_t , принятым на страхование, и вычисляется величина фактической убыточности страховой суммы за год t

$$Y_t = \frac{S_{b_t}}{S_t}, \quad t = 1, \dots, n. \quad (1.1)$$

② Оценка модели линейной парной регрессии со спецификацией

$$Y_t = a + b \cdot X_t + \varepsilon_t, \quad t = 1, \dots, n, \quad (1.2)$$

где $X_t = t$ — независимая переменная (момент времени, к которому относится Y_t), Y_t — значение фактической убыточности страховой суммы за год t , a, b — параметры модели, ε_t — случайное возмущение на момент t , удовлетворяющее условиям Гаусса–Маркова.

Оценка убыточности страховой суммы за год t в рамках модели (1.2) вычисляется по формуле

$$\hat{Y}_t = \hat{a} + \hat{b} \cdot t = X_t \cdot \hat{\beta}, \quad (1.3)$$

где \hat{a}, \hat{b} — МНК-оценки параметров модели (1.2), $\hat{\beta} = (\hat{a}, \hat{b})^T$ — вектор столбец оценок параметров, $X_t = (1 \ t)$ — t -я строка матрицы регрессоров X .

МНК-оценки вектора параметров определяются выражением

$$\hat{\beta} = (X^T X)^{-1} X^T Y = AY, \quad \text{где } Y = (Y_1, \dots, Y_t, \dots, Y_n)^T, \quad (1.4)$$

и являются линейными несмещенными и эффективными в силу теоремы Гаусса–Маркова. Автоковариационная матрица оценок (1.4):

$$C_{\hat{\beta}\hat{\beta}} = \sigma^2 (X^T X)^{-1}, \quad (1.5)$$

где σ^2 — дисперсия возмущения.

③ Вычисление чистой нетто-ставки T_0 . Чистая нетто-ставка (основная часть тарифной ставки) определяется как прогноз убыточности на $t = n + 1$ год

$$T_0 = \hat{Y}_{n+1} = \hat{a} + \hat{b} \cdot (n + 1). \quad (1.6)$$

④ Вычисление рискованной надбавки тарифной ставки T_r . Рисковая составляющая нетто-ставки рассчитывается по формуле

$$T_r = t_{kp} \cdot \hat{\sigma}_Y, \quad (1.7)$$

где $\hat{\sigma}_Y$ — оценка среднего квадратического отклонения фактических значений убыточности от оцененных по формуле (1.3)

$$\hat{\sigma}^2 = \frac{1}{n-1} \cdot \sum_{t=1}^n (Y_t - \hat{Y}_t)^2, \quad (1.8)$$

где n — объем выборки, t_{kp} — табличное значение статистики Стьюдента, выбираемое в соответствии с параметрами: $(n-k)$ — число степеней свободы и $(1-\alpha)$ — значение доверительной вероятности, с которой собранные взносы способны обеспечить выплаты страховых возмещений.

По существу, методика вычисления тарифной ставки представляет собой расчет правой границы доверительного интервала для индивидуального значения

эндогенной переменной (убыточности страховой суммы) и выполняется в рамках эконометрических методов.

2. Вычисление рискованной надбавки тарифной ставки в рамках эконометрических методов

Доверительный интервал среднего значения зависимой переменной.

Построим доверительный интервал для ожидаемого значения убыточности страховой суммы на момент времени t

$$m_Y = E\{Y_t\} = E\{a + bX_t + \varepsilon_t\} = a + bX_t, \text{ где } X_t = t,$$

т.е. интервал, который с заданной доверительной вероятностью $1-\alpha$ будет накрывать ожидаемое значение зависимой переменной на данный момент. Для построения границ доверительного интервала используется стандартная процедура. Составляется дробь Стьюдента

$$t_Y = \frac{m_Y - \hat{Y}_t}{S_{\hat{Y}_t}} \quad (2.1)$$

– нормированная ошибка оценки (прогноза) среднего значения эндогенной переменной, где в числителе — истинная ошибка оценки (прогноза)

$$\hat{Y}_t = \hat{a} + \hat{b}X_t, \quad (2.2)$$

в знаменателе — оценка среднего квадратического отклонения (ско) данной ошибки

$$S_{\hat{Y}_t} = \sqrt{\text{Var}\{\hat{Y}_t - \hat{Y}_t\}} = \sqrt{\text{Var}\{\hat{Y}_t\}}.$$

Точечная оценка (2.2) используется для формирования интервальной оценки, в соответствии с (2.1)

$$\hat{Y}_t \pm t_{кр} \cdot S_{\hat{Y}_t}. \quad (2.3)$$

Для того чтобы найти оценку ско $S_{\hat{Y}_t}$, поступим следующим образом. Запишем выражение для дисперсии оценки (2.2)

$$\text{Var}(\hat{Y}_t) = \text{Var}(\hat{a} + \hat{b}X_t) = \text{Var}(\hat{a}) + X_t^2 \cdot \text{Var}(\hat{b}) + 2X_t \cdot \text{Cov}(\hat{a}, \hat{b}). \quad (2.4)$$

Подставим в (2.4) выражения для дисперсий оценок параметров парной регрессионной модели и их взаимной ковариации (элементы матрицы (1.5)), выраженные через выборочные данные

$$C_{\hat{\beta}\hat{\beta}} = \begin{pmatrix} \text{Var}(\hat{a}) & \text{Cov}(\hat{a}, \hat{b}) \\ \text{Cov}(\hat{b}, \hat{a}) & \text{Var}(\hat{b}) \end{pmatrix} = \sigma^2 \cdot (X^T X)^{-1} = \frac{\sigma^2}{n \sum x_t^2} \begin{pmatrix} \sum X_t^2 & -\sum X_t \\ -\sum X_t & n \end{pmatrix}, \quad (2.5)$$

где $x_t = X_t - \bar{X}$ – центрированное по выборке значение регрессора (\bar{X} – среднее по выборке), n – объем выборки, σ^2 – дисперсия возмущений.

Предварительно дисперсию оценки параметра a преобразуем к виду

$$\text{Var} \hat{Y}_p = \frac{\sigma^2 \sum X_t^2}{n \sum x_t^2} = \frac{\sigma^2 \sum (x_t + \bar{X})^2}{n \sum x_t^2} = \sigma^2 \left(\frac{1}{n} + \frac{\bar{X}^2}{\sum x_t^2} \right),$$

тогда

$$\begin{aligned} \text{Var} \hat{Y}_p &= \sigma^2 \left(\frac{1}{n} + \frac{\bar{X}^2}{\sum x_t^2} \right) - 2X_p \frac{\bar{X}}{\sum x_t^2} \sigma^2 + X_p^2 \frac{\sigma^2}{\sum x_t^2} = \\ &= \sigma^2 \left(\frac{1}{n} + \frac{\bar{X}^2 - 2X_p \bar{X} + X_p^2}{\sum x_t^2} \right) = \sigma^2 \left(\frac{1}{n} + \frac{(X_p - \bar{X})^2}{\sum x_t^2} \right) = \sigma^2 \left(\frac{1}{n} + \frac{x_p^2}{\sum x_t^2} \right), \end{aligned} \quad (2.6)$$

где $x_p = X_p - \bar{X}$ – центрированное по выборке значение регрессора, для которого определяется прогноз (оценка) ожидаемого значения зависимой переменной \hat{Y}_p . Дисперсия (2.6) является диагональным элементом матрицы автоковариаций вектора оценок эндогенной переменной

$$\begin{aligned} C_{\hat{Y}} &= \text{Cov} \hat{Y} \hat{Y}^T = \text{Cov} AY, NY^T = N \cdot \text{Cov} Y, Y^T = \sigma^2 N = \\ &= \sigma^2 \cdot \begin{pmatrix} 1 & & & \\ & I & & \\ & & I & \\ & & & x \cdot w^T \\ & & & & n, 1 & 1, n \end{pmatrix}, \end{aligned}$$

где $N = X \cdot A$, $I = (1, 1, \dots, 1)^T$, $w = (w_1, w_2, \dots, w_n)^T$, $w_t = x_t / \sum_{s=1}^n x_s^2$. Так, например, элементу $t = p$ соответствует выражение (2.6). Заменяя значение дисперсии возмущения σ^2 его оценкой, получим выражение для оценки дисперсии

$$S_{\hat{Y}_p}^2 = S^2 \left(\frac{1}{n} + \frac{(x_p)^2}{\sum x_t^2} \right); \quad (2.7)$$

Доверительный интервал индивидуального значения зависимой переменной.

Для определения границ доверительного интервала для отдельных (индивидуальных) значений зависимой переменной (например, на момент $t = p$), применяя стандартную процедуру, составляем дробь Стьюдента

$$\frac{Y_p - \hat{Y}_p}{S_p} = t_p. \quad (2.8)$$

Числитель дроби (2.8) представляет собой истинную ошибку прогноза индивидуального значения эндогенной переменной

$$e_p = Y_p - \hat{Y}_p. \quad (2.9)$$

Знаменатель дроби (2.8) — оценка ско истинной ошибки прогноза. Определим дисперсию данной ошибки

$$\text{Var} e_p = \text{Var} Y_p - \text{Var} \hat{Y}_p = 2 \cdot \text{Cov} Y_p, \hat{Y}_p = \sigma^2 + \sigma^2 \left(\frac{1}{n} + \frac{x_p^2}{\sum x_t^2} \right) =$$

$$= \sigma^2 \left(1 + \frac{1}{n} + \frac{x_p^2}{\sum x_t^2} \right). \quad (2.10)$$

Покажем, что

$$\text{Cov } \mathbf{Y}_p, \hat{\mathbf{Y}}_p \begin{cases} 0 & \text{на интервале прогнозирования} \\ \sigma^2 \left(\frac{1}{n} + \frac{x_p^2}{\sum x_t^2} \right) & \text{на интервале настройки} \end{cases} \quad (2.11)$$

Интервал настройки модели:

$$\begin{aligned} \text{Cov } \mathbf{Y}_p, e_p & \begin{cases} \text{Cov } \boldsymbol{\varepsilon}_p, e_p \\ \text{Cov} \left\{ \varepsilon_p, \varepsilon_p - \bar{\varepsilon} - x_p \sum_{s=1}^n \varepsilon_s w_s \right\} \end{cases} = \\ & = \sigma^2 - \frac{1}{n} \cdot \sum_{t=1}^n \text{Cov } \boldsymbol{\varepsilon}_p, \varepsilon_t \begin{cases} x_p \sum_{s=1}^n w_s \cdot \text{Cov } \boldsymbol{\varepsilon}_p, \varepsilon_s \\ \sigma^2 - \frac{\sigma^2}{n} - x_p \cdot w_p \cdot \sigma^2 \end{cases} = \\ & = \sigma^2 \left(1 - \frac{1}{n} - x_p \cdot w_p \right). \\ \text{Cov } \mathbf{Y}_p, \hat{\mathbf{Y}}_p & \begin{cases} \text{Cov } \mathbf{Y}_p, Y_p - e_p \\ \text{Var } \mathbf{Y}_p \end{cases} \begin{cases} \text{Cov } \mathbf{Y}_p, e_p \\ \sigma^2 \left(\frac{1}{n} + \frac{x_p^2}{\sum x_t^2} \right) \end{cases} \end{aligned}$$

Здесь учтена взаимосвязь между остатками регрессии и случайными возмущениями [1, с. 30].

Интервал прогнозирования:

$$\begin{aligned} \text{Cov } \mathbf{Y}_p, e_p & \begin{cases} \text{Cov } \boldsymbol{\varepsilon}_p, e_p \\ \text{Cov} \left\{ \varepsilon_p, \varepsilon_p - \bar{\varepsilon} - x_p \sum_{s=1}^n \varepsilon_s w_s \right\} \end{cases} = \\ & = \sigma^2 - \frac{1}{n} \cdot \sum_{t=1}^n \text{Cov } \boldsymbol{\varepsilon}_p, \varepsilon_t \begin{cases} x_p \sum_{s=1}^n w_s \cdot \text{Cov } \boldsymbol{\varepsilon}_p, \varepsilon_s \\ \sigma^2 \end{cases} \cdot \\ \text{Cov } \mathbf{Y}_p, \hat{\mathbf{Y}}_p & \begin{cases} \text{Cov } \mathbf{Y}_p, Y_p - e_p \\ \text{Var } \mathbf{Y}_p \end{cases} \begin{cases} \text{Cov } \mathbf{Y}_p, e_p \\ \sigma^2 - \sigma^2 = 0 \end{cases} = 0, \end{aligned}$$

или, в матричной форме

$$\text{Cov } \mathbf{Y}_p, \hat{\mathbf{Y}}_p \begin{cases} 0 & \text{на интервале прогнозирования} \\ \sigma^2 N & \text{на интервале настройки} \end{cases}$$

Интервал настройки модели:

$$\text{Cov } \mathbf{Y}_p, \hat{\mathbf{Y}}_p \begin{cases} \text{Cov } \mathbf{Y}_{nc}, NY_{nc} \\ N \cdot C_{YY} \end{cases} = \sigma^2 \cdot N$$

Интервал прогнозирования:

$$\text{Cov } \mathbf{Y}_p, \hat{\mathbf{Y}}_p \begin{cases} \text{Cov } \mathbf{Y}_{np}, NY_{nc} \\ N \cdot \text{Cov } \boldsymbol{\varepsilon}_{np}, \boldsymbol{\varepsilon}_{nc} \end{cases} = 0,$$

где $\mathbf{Y}_{np}, \mathbf{Y}_{nc}$ – векторы значений эндогенной переменной на интервалах прогнозирования и настройки, соответственно. Заменяя в (2.10) значение дисперсии возмущений σ^2 его несмещенной оценкой

$$S^2 = \sum_{t=1}^n e_t^2 / n - 2,$$

получим выражение для оценки дисперсии прогноза значения фактической убыточности для наблюдения $t = p$

$$S_p^2 = S^2 \left(1 + \frac{1}{n} + \frac{(x_p)^2}{\sum x_t^2} \right). \quad (2.12)$$

Границы для доверительного интервала прогноза *индивидуальных значений* Y_t определяются по формуле

$$\hat{Y}_p \pm t_{кр} \cdot S_p,$$

и, следовательно, рисковая надбавка тарифной ставки в рамках регрессионных методов равна

$$T_r = t_{кр} \cdot S_p. \quad (2.13)$$

Таким образом, формула (1.8) учитывает лишь часть полной дисперсии прогноза, и рисковая составляющая тарифной ставки (1.7) дает заниженное значение относительно заданной доверительной вероятности по сравнению с (2.13).

Продемонстрируем это на следующих эмпирических данных.

Расчет значений фактической убыточности страховой суммы

t	S_t	S_{b_t}	$Y_t^* = \frac{Y_t}{100}$	Y_t
1	227800	410	0,0018	0,179982
2	294200	765	0,0026	0,260027
3	275500	799	0,0029	0,290018
4	309400	1114	0,0036	0,360052
5	334600	1305	0,0039	0,390018

Стандартная форма оцененной регрессионной модели:

$$Y_t = 0,140 + 0,052 \cdot t + \hat{\varepsilon}_t, \quad R^2 = 0,98, \quad F = 119,0 > F_{кр} = 10,1.$$

(0,016) (0,005) (0,015)

Прогноз значения фактической убыточности на следующий год $t = 6$ равен

$$T_0 = \hat{Y}_6 = 0,452\% .$$

Значение рискованной надбавки тарифной ставки, рассчитанное по формулам (2.12) и (2.13):

$$T_r = 1,984 \cdot 0,022 = 0,043 .$$

Значение рисковей надбавки тарифной ставки, рассчитанное по формулам (1.7) и (1.8):

$$T_r = 1,984 \cdot 0,013 = 0,025 .$$

Из сравнения оценок надбавок тарифных ставок, рассчитанных по анализируемым методикам, следует, что методика, рекомендованная Федеральной службой России по надзору за страховой деятельностью, приводит к занижению рисковей надбавки тарифной ставки и, как следствие, к повышению риска страховых компаний, связанного с нарушением принципа эквивалентности между страховыми премиями и страховыми выплатами.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Магнус Я.Р., Катышев П.К., Персецкий А.А.* Эконометрика: Начальный курс. М.: Дело, 1997.
2. *Жданов А.И., Чудилина Т.В.* Уточненный регрессионный метод расчета тарифных ставок в рисковей видах страхования // Страховое дело. 2001, декабрь. С. 37-41.
3. *Салин В.Н., Абламская Л.В., Ковалев О.Н.* Математико-экономическая методология анализа рисковей видов страхования. М.: Анкил, 1997.

