

ФИНАНСОВАЯ АКАДЕМИЯ
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ВЕСТНИК
ФИНАНСОВОЙ АКАДЕМИИ

1 (29) ' 2004

Москва
"Финансы и статистика"
2004

№ 1(29)

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
комплекс, комната 226а

Телефон (095) 943 9929

E-mail: academy@ffa.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

Код поля изменен



Москва
«Финансы и статистика»
2004

C O N T E N T S

ACADEMIC COUNCIL	Vaclav Klaus. Speculations on Contemporary Europe.....	5	Отформатировано: английский (США)
EDUCATION: MODERN ASPECTS	A.G. Gryaznova. The Bologna Process: Main Landmarks on the Way to a “Europe of Learning”.....	169	
MANAGEMENT SCIENCE AND RESOURCE POLICY	A.Yu. Zhdanov. Corporate Governance as an Exact Science	0018	Отформатировано: английский (США)
	A.A. Vinokourov. The Natural-Resource and Ecological Policy and Economic Mechanisms of Its Realization in Russia	0028	
THEMATIC RESEARCH WORKS	V.N. Salin, I.A. Tchourinova. Methods of Giving Insurers’ Ratings: Foreign Experience and Russian Practice....	0035	
	M.R. Dzagoyeva. Institutional Approach to the Research of Tax Potential and Tax Burden	0045	
SYSTEMIC AND IMITATION MODELING	Ya.G. Bouchayev. Systemic Modeling of <u>Foundation Stock</u> Market Situation.....	0053	Отформатировано: английский (США)
	L.A. Rodina. Imitation Modeling in the Context of Management Prognostication.....	0062	Отформатировано: английский (США)

PUBLICATIONS OF
POST-GRADUATES AND
STUDENTS

M.B. Balashova. On Changes in the Effective System of the International Accounting Standards (IAS)..... 0069

Yu.I. Boudovich. Course of Political Economy in Russia in the Middle of the XIX and at the Beginning of the XX Century pertaining to the Methods of Economic Research..... 0078

O.V. Ignatenkova. Savings Behaviour of Population in the Conditions of a Market Establishment
..... 0087

Отформатировано: английский (США)

Отформатировано: английский (США)

Отформатировано: английский (США)

СОДЕРЖАНИЕ

УЧЕНЫЙ СОВЕТ	Вацлав Клаус. Размышления о современной Европе.....	5
ОБРАЗОВАНИЕ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ АСПЕКТ	А.Г. Грязнова. Болонский процесс: основные вехи на пути к «Европе знаний».....	169
УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ НАУКА И РЕСУРСНАЯ ПОЛИТИКА	А.Ю. Жданов. Корпоративное управление – точная наука А.А. Винокуров. Природно-ресурсная и экологическая политика, экономические механизмы ее осуществления в России	0018 0028
ИССЛЕДОВАНИЕ НА ТЕМУ	В.Н. Салин, И.А. Чуринова. Методики составления рейтингов страховщиков: зарубежный опыт и отечественная практика М.Р. Дзагоева. Институциональный подход к исследованию налогового потенциала и налогового бремени	0035 0045
СИСТЕМНОЕ И ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ	Я.Г. Бучаев. Системное моделирование конъюнктуры фондового рынка Л.А. Родина. Имитационное моделирование в контексте управленческого прогнозирования	0053 0062
ПУБЛИКАЦИЯ ПУБЛИКАЦИИ АСПИРАНТОВ И СТУДЕНТОВ	М.Б. Балашова. Об изменениях в системе действующих международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) Ю.И. Будович. Курс отечественной политэкономии	0069

середины XIX–начала XX в. о методе экономического исследования.....	0078
<u>-----</u>	0087
О.В. Игнатенкова. Сберегательное поведение населения в условиях становления рынка.....	

Колонка Главного Редактора



Уважаемые коллеги!

Выход в свет этого номера журнала совпал со знаменательным событием для нашей Академии, а в широком смысле – для всего нашего экономического образовательного сообщества. 85 лет назад был открыт первый в России специализированный финансовый вуз – Московский финансово-экономический институт, явившийся предшественником Финансовой академии при Правительстве РФ.

Начало было скромным – в МФЭИ насчитывалось 200-300 студентов, сегодня же в Финансовой академии обучаются студенты и аспиранты из 40 стран мира; выпускники Академии успешно работают в структурах Федерального Собрания, в Правительстве РФ, министерствах и ведомствах, возглавляют известные коммерческие банки, страховые и аудиторские компании. Масштабы деятельности МФЭИ и ФА несоизмеримы, но задача подготовки новых поколений финансистов, переподготовки и повышения квалификации кадров сохраняет свое приоритетное значение.

Академия стала крупным научным и учебно-методическим центром, признанным в стране, ближнем и дальнем зарубежье, она возглавляет Учебно-методическое объединение вузов России по группе экономических специальностей. На Международную научно-методическую конференцию "Проблемы и перспективы развития интерактивных форм обучения при подготовке специалистов финансово-экономического профиля" (март с.г.) мы ждем более 700 участников, в том числе зарубежных, – они поделятся своим опытом и видением перспектив интерактивного обучения, которое бурно развивается в современном мире.

Отмечая 85-летие МФЭИ, мы рассматриваем эту юбилейную дату как повод для интенсификации всего учебного процесса, творческого восприятия традиций и новаций в сфере подготовки финансистов XXI века.

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

Уважаемые коллеги!

Отформатировано: русский

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



УЧЕНЫЙ СОВЕТ

Отформатировано: Шрифт: Times
New Roman

К читателю

В ноябре 2003 г. на расширенном заседании Ученого совета Финансовой академии состоялась торжественная церемония вручения Диплома «Почетный доктор Финансовой академии при Правительстве РФ» Президенту Чешской Республики г-ну Вацлаву Клаусу.

~~Перед началом~~ В преддверии этой торжественной церемонии г-н Вацлав Клаус выступил перед собравшимися с докладом, изложение которого мы ~~предлагаем~~ представляем вниманию наших читателей*.

Вацлав Клаус
Президент Чешской Республики

РАЗМЫШЛЕНИЯ О СОВРЕМЕННОЙ ЕВРОПЕ

Пользуясь предоставленной возможностью, позвольте мне ~~ее~~ сегодня в этой уважаемой аудитории сказать несколько слов о своем видении современной ситуации в Европе. С позиции экономиста и политика я бы отметил здесь два главных момента. Во-первых, Восточная Европа вступила во второе десятилетие сложного перехода от коммунистического режима к свободному обществу. Во-вторых, Западная Европа — почти неосознанно, но неуклонно — движется к единому общеввропейскому государству ~~формации~~.

После заката эры коммунизма на рубеже 1990-х годов возникла волна чрезмерно высоких ожиданий, причем не только в бывших коммунистических странах, но и во всем мире. Действительность ~~Действительная же реальность~~ же, как правило, оказывается далека от ~~чрезмерных ожиданий радужных замыслов~~, и мы во все большей мере сталкиваемся с тем, что можно назвать discrepancy, т.е. несоответствием между ожиданиями и действительностью.

* Текст подготовлен на основе стенограммы доклада, который был сделан Вацлавом Клаусом на русском языке.

Должен при этом сказать, что сегодняшняя действительность, то есть наша с вами жизнь, в большинстве стран улучшается. Все началось с неожиданно «бархатного» устранения деспотического тоталитарного режима, царившего в течение многих десятилетий. По моему мнению, это стало возможным благодаря нараставшему изнутри ослаблению коммунистического строя, который был уже не в состоянии жестко подавлять своих противников. Неэффективность режима стала очевидной почти всем, его идеология была совсем неубедительной, и уже никто не воспринимал ее всерьез. В итоге коммунистический строй не был **разгромлен свергнут**, он просто так или иначе распался.

По мнению некоторых из наших критиков, сама трансформация была слишком «бархатной», с чем я, однако, не могу согласиться. Осуществлялся целый комплекс радикальных перемен в политической, социальной и экономической сфере, коснувшийся жизни и судеб миллионов людей. Это было нечто совсем иное, чем просто преобразования в политике или экономике. Политические лидеры должны были гарантировать элементарный уровень функционирования государства, экономики, управленческих структур и политической системы. Ослабление государственной дееспособности (не говоря уже о какой-либо анархии) обошлось бы нам намного дороже.

Наша жизнь совершенно изменилась. С точки зрения структуры общества, уровня политической и экономической свободы, государственного регулирования, качества рынка, степени открытости экономики, я уверен, мы уже приблизились к уровню Западной Европы.

Встает вопрос, могло ли бы все выглядеть намного лучше? Несомненно могло бы. Но все мы знаем, что общество — сложная социальная структура, которую одними только директивами «сверху» преобразовать невозможно. Переход от одной системы к другой — это не лабораторный эксперимент, проводимый в вакууме, а результат взаимодействия тысяч людей, каждый из которых преследует свои собственные цели и имеет свои политические амбиции. Таким образом, ход и результаты преобразовательного процесса закономерно отличаются от проектов реформ.

Наши критики говорят, что они бы все сделали по-иному. Они рекомендуют осуществлять трансформацию постепенно, то есть с самого начала не проводить либерализацию цен и внешней торговли, не заниматься дерегуляцией рынка и приватизацией экономики. Они, видимо, полагают, что им удалось бы убедить людей не разрушать старую систему. Вместо этого, по их представлениям, должен был бы начаться процесс «создания институтов и системы права», который растянулся бы на несколько десятилетий. Но для этого пришлось бы проститься с политической демократией, положить конец гражданским свободам и

всему, что им сопутствует, дабы не было никаких помех процессу трансформации по методам и представлениям наших критиков.

Изддержки трансформации негативно и болезненно сказались на многих гражданах, которые ныне поддерживают социалистические или социал-демократические партии, высказываются за более действенное вмешательство со стороны правительства, требуют адекватной социальной политики и не желают слышать о бюджетном дефиците. В результате этого в большинстве стран Центральной и Восточной Европы политические партии, придерживающиеся принципов свободного рынка, оказались в оппозиции.

В связи с таким развитием событий, а также под влиянием Европейского Союза мы создали у себя не свободную рыночную (или капиталистическую) систему, а некую модель «социально-рыночной экономики», во многом основанной на обширном регулировании и контрпродуктивной системе социального обеспечения.

Несколько лет назад мы с моими сторонниками пытались доказать, что со многих точек зрения наша экономика либерализована больше, чем западноевропейская, и не стоит следовать жесткой и не всегда эффективной европейской социально-экономической модели. Но нам это не удалось. Как вы знаете, восемь бывших коммунистических стран получили приглашение вступить в ЕС и в апреле 2003 года подписали Договор о присоединении. Одной из предпосылок такого шага являлось полное «перенятие» правил ЕС. Это изменило нашу систему, причем, по моему, не в лучшую сторону.

Присоединившиеся страны Центральной и Восточной Европы нуждаются в интенсивном экономическом развитии, их экономики должны «подтянуться» до уровня старых членов ЕС, но я опасаясь, что в обозримом будущем эта цель для новых членов Европейского Союза ~~едва ли достижима~~ ~~ряд ли окажется достижимой~~. Номинальная конвергенция — то есть вступление в ЕС и ~~принятие~~ «перенятие» его правил и политики — ни в коей мере не может способствовать конвергенции реальной. Как раз наоборот, номинальная конвергенция может приостановить или замедлить реальное сближение.

Объединение Западной и Восточной Германии в 1990 году показало, что номинальная конвергенция на самом деле недостаточна. Для конвергенции экономик требуется значительный трансферт финансов, что в данный момент для ЕС является невозможным. Невозможно вместе с тем полагаться на долговременный положительный эффект процесса интеграции, который в настоящее время скорее сводится к регулированию и новым формам «вмешательства сверху».

Проект Конституции ЕС, разработанный не так давно *Конвентом по будущему Европы*, представляет собой радикальный документ, по сути своей затрагивающий суверенитет отдельных стран Европы.

Предложенная Конституция предполагает создание нового Союза, отделенного от государств-членов и обладающего собственным статусом юридического лица. Союз будет реализовать свои полномочия, полученные не от государств-членов, а из своей собственной Конституции, его законодательство будет превалировать над законодательством государств-членов. Планируется введение двойного гражданства; заключение международных договоров будет находиться в ведении администрации нового Союза и т.д.

Все это весьма проблематично. Попытка «денационализации» гражданства представляет собой опасную реинтерпретацию прав человека в сравнении с классической либеральной демократией. Нападки на институт государства неизбежно приведут к созданию некоего *негосударства*, но пока еще никто не изобрел способов демократической замены государства.

Каждое соглашение, каждая встреча европейских политиков продвигают Европу на шаг ближе к единому *и* общеевропейской *и* *государств* *формации*. Нас не может не волновать вопрос, что произойдет в результате этих шагов, в результате ускоренной унификации ЕС, качественных изменений процесса интеграции, начало которым было положено в Маастрихте. В течение 1990-х годов этот процесс ускорился и достиг апогея в работе недавно завершеного *Конвента по будущему Европы*. Мы являемся свидетелями и участниками перехода от Европейского сообщества к Европейскому Союзу, затем к Европейской монетарной унии и, возможно, к EFU и EPU (финансовому и платежному союзу).

Улучшится ли в результате всего этого благосостояние граждан ЕС? Достигнут ли высшей ступени гражданские свободы европейцев? Укрепится ли положение Европы в мире? Боюсь, что на эти вопросы пока нет ответа.

В социально-экономической сфере мы опять сталкиваемся с сомнениями относительно соблюдения личных интересов граждан, неверием в экономические стимулы, в функционирование механизмов экономической координации, в провозглашенную систему ценностей. Нас заверяют, что чиновники правительственных ведомств смогут обеспечить всеобщий достаток, развитие промышленности и современного производства в целом, новейших технологий. В прошлом мы уже встречались с этими утопиями, а ныне сталкиваемся с их компьютеризированными, «электронно-форматированными» версиями. Я более чем убежден, что контраргументы также остались неизменными...

Мы должны задаться вопросом, сможет ли европейская экономика выжить, несмотря на жесткость европейского рынка рабочей силы, на существующее перераспределение доходов и бюрократическую «зарегулированность» всех аспектов предпринимательства. ~~Мы~~ И мы должны задаться вопросом, пойдет ли на пользу отдельным и столь различным экономикам европейских государств введение единой валюты, унифицированность монетарной политики и отсутствие обменного курса между отдельными валютами.

Моя позиция по этим вопросам хорошо известна, и надеюсь, что и последовательна. Проблемы, которые я вижу в современной Европе, имеют общие корни — это во многом ошибочные представления о мире, о причинах и источниках благосостояния наций, присущие немалой части политиков, ~~ученых~~, общественных деятелей, журналистов и иных персон, формирующих общественное мнение в наших странах. Свою роль я всегда видел в том, чтобы противостоять подобным представлениям.





А.Г. Грязнова
Ректор Финансовой академии
при Правительстве РФ

БОЛОНСКИЙ ПРОЦЕСС: ОСНОВНЫЕ ВЕХИ НА ПУТИ К «ЕВРОПЕ ЗНАНИЙ»

В сентябре 2003 г. Россия официально присоединилась к Болонской конвенции. Этому ~~неотвечавшему~~ ~~судьбоносному~~ ~~для российской~~ ~~исключительно важному~~ для высшей школы событию предшествовал длительный период поиска европейскими странами оптимальных путей создания единого ~~пространства высшего образования~~ ~~европейского образовательного пространства~~.

Процессы экономической интеграции, на протяжении десятилетий идущие в странах ~~Европейского Союза~~ ~~Старого Света~~, подключение к этим процессам в последние годы в той или иной степени ряда государств Восточной и Центральной Европы неизбежно должны были поставить на повестку дня интеграцию в сфере образования.

Между тем именно образование оставалось в течение длительного времени наиболее разобщенным сектором шедшей к единению Европы. Многие страны Старого Света, ссылаясь на накопленный веками опыт и традиции, отстаивали своеобразие национальных систем образования, добиваясь сохранения ~~в~~

~~непримененности~~ ~~и~~ ~~давно сформировавшихся~~ и выдержавших испытание временем структур.

Уже одной из первых вех на пути к европейской интеграции в сфере образования стала совместная работа представителей государств – членов Европейского Союза, а также других стран этой части света, включая Россию, по подготовке особого международно-правового документа, призванного «состыковать» национальные системы образования европейского региона через сопоставление их основных уровней и, соответственно, дипломов. Итогом этой большой и весьма трудоемкой работы явилась принятая в мае 1997 г. в Лиссабоне конвенция «О признании ~~квалификаций~~, относящихся к высшему образованию ~~квалификаций~~ в регионе Европы». Юридическое оформление участия России в Лиссабонской конвенции заняло несколько лет и завершилось в 2001 г.

Лиссабонская конвенция заложила основы развития тесного взаимодействия между государственными образовательными

структурами и отдельными высшими учебными заведениями, находившимися в различных «зонах» некогда разделенной Европы. В процессе работы над конвенцией у ее участников и академической общественности сложилось новое понимание роли, задач и перспектив развития образования, его огромных возможностей для строительства европейского дома, для современного и будущего мироустройства. Лиссабонская конвенция выявила мощный ресурс европейской интеграции. Речь идет о новой парадигме в сфере подготовки кадров, о повышении эффективности профессионального образования в общеевропейском масштабе.

По мере реализации положений Лиссабонской конвенции сформировались международные общественные и межправительственные структуры, способные осуществить работу по подготовке и проведению реформы национальных систем образования. Переориентировалась на интеграцию деятельность европейских международных организаций в сфере образования. Окрепла молодая Европейская ассоциация международного образования – European Association of International Education (EAIE), ежегодный форум которой стал своеобразным «Давосом» по вопросам развития образования.

Так был запущен сложный механизм общеевропейских реформ в сфере высшего образования школы.

У Следующий важный шаг на пути европейской интеграции в этой сфере

был сделан в мае 1998 г. в Париже. Собранные там по случаю 800-летия Сорбонны министры образования Великобритании, Германии, Италии и Франции подписали декларацию «*О гармонизации архитектуры европейского высшего образования*». В ней отразилось растущее понимание европейцами того, как важна единая «платформа знаний», опирающаяся на прочную интеллектуальную, культурную и технологическую основу.

Главенствующей идеей Сорбоннской декларации было формирование в Европе *открытой системы высшего образования*. В представлении авторов декларации такая система смогла бы, с одной стороны, сохранить и сберечь культурное своеобразие отдельных стран, а с другой – способствовать созданию единого пространства преподавания и обучения, пространства, открывающего возможность свободного передвижения студентов и преподавателей. Декларация предусматривала также введение *двухурвневой системы высшего образования* (бакалавр-магистр) и *единой системы зачетных единиц*. И наконец, в Декларации—декларации провозглашалась равная доступность высшего образования для всех с учетом способностей каждого.

Стоит ли говорить, что широкое празднование 800-летия Сорбонны явилось исключительно подходящим поводом для призыва к европейским странам присоединиться к процессу гармонизации высшего образования на всем пространстве Старого Света!

Этот призыв был услышан во всех уголках Европы. Уже в следующем, 1999 г. представители правительств 29 стран собрались в итальянском городе Болонье на подлинно историческую для судеб образования в Европе, да и в мире в целом, встречу. Во время этой встречи 19 июня 1999 г. была подписана ныне широко известная Болонская декларация. Это положило начало эпохе глубоких и масштабных преобразований национальных систем высшей школы в странах Европы. Синхронизированные реформы по созданию европейской зоны высшего образования, которые намечено осуществить до 2010 г., получили название Болонского процесса.

Какие же конкретно меры предусматривает Болонская декларация? Что составляет суть и основное содержание Болонского процесса?

Первое. Переход на программы высшего образования, выраженные формулой «3-5-8», отражающей минимально необходимые сроки подготовки специалистов на всех уровнях. Имеется в виду обучение от 3 до 4 лет для получения степени бакалавра, около 5 лет для получения степени магистра и около 8 лет для получения «докторской» степени (PhD)*. При этом допускаются различия в сроках обучения, устанавливаемых законодательством

* Степень PhD не имеет аналога в русской отечественной системе высшего образования и по отношению к российским степеням кандидата и доктора наук занимает промежуточное положение.

каждой страны. Здесь важно подчеркнуть, что выявившаяся тенденция к некоторому сокращению сроков обучения в высшей школе обусловлена весьма длительными (12-13 лет) сроками школьного образования в европейских странах и, как правило, профилированием в старших классах, что позволяет освободить вузовскую учебную программу от ряда общеобразовательных дисциплин.

Второе. Переход национальных систем образования на близкие или совпадающие двухуровневые программы высшего образования (бакалавр—магистр).

Третье. Создание и внедрение общей системы зачетных единиц (так называемых кредитов) и их перевода (из одной национальной системы в другую); ~~не позволяющей~~ что это позволит по-новому строить образовательный процесс, широко применяя, в частности, модульное построение учебных планов.

Четвертое. Совершенствование дистанционных форм образования на основе новейших информационных технологий с целью обеспечения доступа граждан Европы к образовательной подготовке, переподготовке и повышению квалификации в течение всей жизни.

Пятое. Развитие механизмов и инструментов обеспечения качества образования с ориентацией образовательных программ на оценку «конечного продукта», иными словами, на их соответствие требованиям рынка труда. Использование таких процедур

обеспечения качества образования, как внешняя (международная) оценка качества, аккредитация независимыми организациями, публичность («прозрачность») результатов оценки качества и др.

Шестое. Создание условий для обеспечения мобильности всех категорий обучающихся и преподавателей, что открывает новые возможности формирования европейского рынка труда и единого технологического пространства.

Седьмое. Введение единого «европейского» приложения к диплому и принятие системы общепринятых и сопоставимых национальных документов о высшем образовании в целях максимального облегчения процедуры их взаимного признания.

В своей совокупности комплекс мер, намеченных Болонской декларацией, нацелен на **преумножение приумножение** образовательного потенциала европейских стран, максимальное приближение образования к запросам общеевропейского рынка труда и повышение международного престижа высшего европейского образования, его конкурентоспособности.

Важно отметить, что, провозглашая курс на интеграцию в сфере образования, участники Болонской встречи вместе с тем со всей определенностью высказались за сохранение культурного и языкового разнообразия, специфики национальных систем образования, автономии высших учебных заведений.

Болонская декларация поставила фактически перед всеми ее участниками достаточно сложные задачи. Ведь речь идет о внесении за короткое время существенных коррективов в образовательный процесс по сути дела каждого европейского высшего учебного заведения. Каким-то странам легче приспособиться к новым реалиям, каким-то труднее, но проблема радикального реформирования национальной образовательной системы до 2010 г. стоит перед каждой страной.

И тем не менее, несмотря на все трудности, Болонский процесс интенсивно «заработал».

Уз Очередной вехой в развитии этого процесса стала конференция европейских учреждений высшего образования в Саламанке (Испания) в марте 2001 г. Констатировав большое разнообразие существующих в Европе высших учебных заведений и образовательных программ, участники **конференции** в Саламанке подчеркивали необходимость уважительного отношения к национальным, лингвистическим и предметным различиям в системах высшего образования, их обязательного учета при формировании европейского образовательного пространства.

Особое внимание было уделено вопросам разработки образовательных стандартов, обеспечения качества, сертификации и аккредитации. Примечательно, что большинство участников конференции не поддержали идею **образования**

Отформатировано: русский

ВВЕДЕНИЯ общеевропейской аккредитационной инстанции. Всеобщее одобрение получило «промежуточное» предложение – создание своего рода общеевропейской платформы распространения полезного опыта различных органов аккредитации.

Аналогично этому в отношении качества образования конструктивным был признан подход, предусматривающий создание на европейском уровне механизмов взаимного признания результатов деятельности по обеспечению качества, а не передачу этого важнейшего вопроса в ведение некоего единого органа, насаждающего универсальный набор стандартов.

На конференции в Саламанке было решено учредить *Европейскую университетскую ассоциацию* в качестве правопреемницы Объединения ректоров европейских университетов; новая ассоциация призвана объединить более 700 высших учебных заведений государств Европы.

Узнаменательным событием на пути европейской интеграции в сфере высшего образования стала встреча в мае 2001 г. в Праге, в которой наряду с министрами образования приняли активное участие представители академического сообщества – члены упомянутой выше Европейской университетской ассоциации, а также студенты — **члены** национальных студенческих союзов европейских стран. Такой состав пражской встречи создал благоприятные возможности для многоплановой и весьма

плодотворной дискуссии, в центре которой находились первые итоги реализации положений Болонской конвенции и перспективы дальнейшего углубления развернувшегося процесса.

В заключительном коммюнике **Пражского форума** акцент был сделан в первую очередь на следующих принципиальной важности моментах:

✧☉ признание необходимости обучения и повышения образовательного уровня на протяжении всей жизни как отличительной черты европейского высшего образования, что предполагает, с одной стороны, создание соответствующих социальных условий (равенство возможностей, повышение уровня жизни), а с другой – применение новых образовательных технологий, их постоянное совершенствование;

✧☉ инициативное участие самих студентов, прежде всего через студенческие организации, в образовательном процессе, в котором они должны выступать как компетентные партнеры при разработке учебных программ и добиваться того, чтобы качественное преподавание сочеталось с развитием практических навыков, необходимых для успешного трудоустройства;

✧☉ наличие соответствующих механизмов, обеспечивающих должный уровень преподавания, аккредитацию и сертификацию высших учебных заведений и отдельных образовательных программ;

✧➤ повышение привлекательности европейского высшего образования в мире путем разработки вузовскими учеными совместных образовательных программ различного профиля, отличающихся актуальностью и высоким уровнем профессионализма, предложение этих программ на мировом рынке образовательных услуг, содействие развитию транснационального образования.

Участники Пражской встречи руководствовались прежде всего стремлением вовлечь европейские страны в процесс интеграции в сфере образования.

УЭ Это стремление материализовалось на общеевропейской конференции министров высшего образования в Берлине в сентябре 2003 г., в ходе которой к Болонской конвенции присоединились еще семь государств, включая Российскую Федерацию. Таким образом, общее число участников Болонского процесса возросло до 40, а российская высшая школа вошла в ~~ее состав~~ сообщество создателей Единой единой европейской системы высшего образования.

На Берлинской конференции речь шла не столько о достижениях, сколько о проблемах и трудностях перевода национальных систем образования на «болонские рельсы». Тем не менее министры сочли возможным отметить, что взятое ими в Болонье обязательство о переходе на двухуровневую систему (бакалавр–магистр) уже воплотилось в развивающийся процесс «всеохватывающей реструктуризации

европейского ландшафта высшего образования». И в дискуссиях, и в коммюнике, принятом на конференции, особое внимание было уделено следующим аспектам интеграции в сфере высшей школы.

➤ Выработка в рамках создаваемой двухуровневой системы основы определения *сравнимых и совместимых квалификационных требований*, базирующихся на объеме учебной нагрузки, уровне знаний, результатах обучения, компетентности и специализации. Была особо подчеркнута важная роль Европейской системы перевода зачетных единиц, которая постепенно становится основой национальных систем зачетных единиц, что должно содействовать студенческой мобильности и разработке международных учебных программ.

➤ ~~Обеспечение~~ Налаживание более тесной, органической связи между высшим образованием и научными исследованиями, между европейским пространством высшего образования и европейским пространством научных исследований как двумя «столпами», на которых возводится «Европа знаний». По-прежнему отдавая приоритет первым двум уровням высшего образования (бакалавр–магистр), собравшиеся в Берлине министры тем не менее сделали акцент на особой значимости третьего, «докторского» (то есть PhD) уровня. Примечателен их призыв ко всем участникам Болонского процесса развивать сотрудничество в области научных исследований и подготовки молодых научных кадров. Не менее примечателен курс на международные

Отформатировано: русский

Отформатировано: русский

Отформатировано: русский

Отформатировано: русский

программы «двойного диплома» не только для уровней бакалавра и магистра, но и для «докторского» уровня.

✚ Обеспечение высокого качества образования как средоточия всех усилий по созданию европейского пространства высшего образования. Это требует согласованной совместной разработки участниками Болонского процесса соответствующих принципов, критериев и методологии, на основе чего к 2005 г. должна быть достигнута «синхронизация» национальных систем обеспечения соответствующего уровня высшего образования, что включает в качестве главных компонентов объективную оценку учебных программ и учебных заведений, аккредитацию, сертификацию, процедуры сопоставления документов об образовании и пр.

✚ Учет «социальной составляющей» Болонского процесса. Акцент был сделан, в частности, на преодолении неравенства по социальному и половому признаку как на национальном, так и на общеевропейском уровне, на равной доступности высшего образования для всех с учетом способностей каждого, на содействие повышению социального статуса и материального положения нуждающихся малоимущих студентов и т.д.

✚ Усиление «привлекательности» и «открытости» европейского пространства высшего образования, заинтересованность в трансграничных обменах с «третьими» странами, содействие развитию

образовательных программ и предоставление стипендий студентам из этих стран и т.д.

После Берлинской конференции Болонский процесс уверенно продолжает свое шествие, вобрав в себя почти все страны Старого Света.

*

Можно много говорить о Болонском процессе и спорить о различных его «измерениях». Очевидно одно: данный процесс необратим. Ведь он явился результатом не чьих-то субъективных желаний или расчетов, а адекватной реакцией европейских стран на вызовы XXI века, среди которых в первую очередь следует выделить:

✚ интеграцию национальных информационных пространств в единое мировое информационное пространство;

✚ развивающуюся глобализацию в финансово-экономической сфере и региональную интеграцию, прежде всего в Европе;

✚ интернационализацию образования, проявляющуюся в форме возрастающих потоков студентов в зарубежные вузы, во взаимных обменах профессорами и преподавателями, научными сотрудниками и т.д.;

✚ рост конкуренции на мировом рынке образовательных услуг;

✚ изменение функций государства в образовательной сфере, тенденции к растущей автономии высших учебных заведений, превращению некоторых из них в трансграничные;

Отформатировано: русский

♦♦общий рост численности студентов на фоне изменений возрастной структуры населения.

Указанные факторы вызвали к жизни необходимость постоянного повышения качества образования; приобретения выпускниками высших учебных заведений квалификации, открывающей доступ на международные рынки труда; создания международной системы лицензирования, сертификации и аккредитации вузов и программ, что призвано обеспечить высокое качество подготовки с учетом нарастания потоков межстрановых перемещений специалистов; реализации концепции обучения в течение всей жизни и т.д.

Нетрудно заметить, что перечисленные выше факторы, настоятельно требующие интеграции в сфере высшего образования, затрагивают и нашу страну. Поэтому и присоединение идущей по пути интеграции в мировую экономику России к Болонскому процессу – шаг вполне закономерный.

Вместе с тем это очень непростой шаг. Ведь если даже во многих странах Европейского Союза реформы, связанные с присоединением к Болонскому процессу, идут порой болезненно, вызывая много разногласий (в особенности по вопросу о темпах интеграции, о сохранении тех или иных элементов национальных систем образования и т.п.), то что тогда говорить о нашей стране с ее бескрайними просторами, с региональной, национальной и культурной спецификой, с ее

устоявшейся системой образования и вместе с тем многочисленными нерешенными социальными, материальными и иными вопросами в этой сфере?

Но здесь надо отметить важное обстоятельство, на которое, в частности, неоднократно обращал внимание министр образования Российской Федерации В.М. Филиппов. Дело в том, что само внутреннее развитие российской высшей школы в последнее десятилетие вызвало к жизни комплекс мер, которые по своему содержанию перекликаются с задачами, провозглашенными в Болонской конвенции. В этой связи можно выделить три момента.

Первое. Вот уже многие годы в России сосуществуют как бы две системы: 5-летней подготовки дипломированного специалиста и, как правило, годичной магистратуры и наряду с этим – 4-летнего бакалавриата и 2-летней магистратуры. К тому же на протяжении десятилетий, если не столетий, существует система 3–4-годичной подготовки научных кадров через аспирантуру. Все это уже сейчас в известной мере напоминает болонскую формулу «3, 5, 8».

Между тем внутренние потребности рынка труда и потребности отдельной личности в сочетании с интеграционными процессами в экономике и образовании требуют дальнейшего присближения нашей образовательной системы к зарубежным и аналогам и. Но при этом совершенно необязательно, скажем, механически и скоропалительно вводить 3-летний бакалавриат вместо

4-летнего, поскольку последний реализуется у нас на базе 11-летнего (~~фактически~~ ~~10-летнего~~) школьного образования, тогда как в странах Европы на базе 12–13-летнего. Достаточно гибким в обозримой перспективе может остаться (с учетом российской специфики) и подход к срокам обучения в магистратуре – 1–2 года.

Второе. Система зачетных единиц. Казалось бы, это один из принципиальных элементов Болонского процесса. Между тем в нашей стране уже идет разработка технологий введения этой системы фактически вне зависимости от европейских ориентиров. Это связано прежде всего с широким внедрением дистанционных форм образования и вытекающей отсюда задачи взаимного признания прослушиваемых в различных университетах курсов, что требует единообразной системы зачета изученных студентами дисциплин. В настоящее время проводится эксперимент по переходу отдельных вузов на систему зачетных единиц (кредитов). Вместе с тем, однозначно высказываясь за развитие такой системы в Российской Федерации (причем в рамках реализации не только дистанционного образования, но и образовательных услуг вообще), министр образования В.М. Филиппов не торопится отказываться от действующей системы учета объема изученных дисциплин в часах, предлагая, например, в приложении к диплому после наименования дисциплины указывать как часы, так и зачетные единицы (кредиты).

Третье. Обеспечение качества высшего образования. И над этой проблемой идет интенсивная работа в нашей стране, причем независимо от Болонского процесса. В России наряду с государственной системой аттестации и контроля качества создается на уровне каждого высшего учебного заведения собственная система контроля качества образования. Такая система охватывает учебное заведение в целом – от курса до факультета – и предусматривает активное участие преподавателей, студентов, работодателей. Начиная с 2004 г. наличие в вузе структуры контроля качества образования является необходимым условием его заявки на очередную аттестацию и аккредитацию.

Рассмотренные моменты показывают, что ключевые положения Болонской декларации отнюдь не являются искусственным изобретением идеологов европейской интеграции в сфере высшего образования, а представляют собой ответ (пусть не всегда адекватный и не во всем совершенный) на те реальные процессы, которые происходят на образовательном пространстве Европы и мира. Может ли Россия остаться в стороне от этих процессов?

Присоединение к Болонской конвенции обязывает систему высшего образования нашей страны до 2010 г. максимально сблизиться с европейской по качеству и организации. По условиям конвенции, к этому времени страны-участницы должны реформировать свои системы высшего образования по основным

параметрам, о которых говорилось выше. В Министерстве образования РФ считают, что проводимая в настоящее время модернизация отечественной системы высшего образования соответствует принципам Болонского процесса, формируется также соответствующая законодательная база.

Вместе с тем – и это вполне естественно – проблема присоединения России к Болонской конвенции продолжает вызывать острые дискуссии в наших академических кругах, прежде всего среди работников высшей школы. Дискуссии эти проходят в рамках различных всероссийских и локальных совещаний и семинаров, на страницах печати и т.д. Их участников отличает в целом позитивное отношение к присоединению России к Болонскому процессу. Оно расценивается как один из поворотных моментов в истории российской высшей школы. И чем раньше и активнее наша страна включится в Болонский процесс, тем эффективнее будет работа по модернизации отечественной образовательной системы, тем более существенный вклад мог сможем внести в формирование единого европейского образовательного пространства.

Наряду с этим участники дискуссий высказываются за максимально осторожный и взвешенный подход к

интеграции высшей школы России в общеевропейское образовательное пространство. Стоит прислушаться в этой связи к словам ректора МГУ, президента Российского союза ректоров В.А. Садовниченко. Отметив, что противников интеграции системы образования России в международное образовательное пространство нет, он заявил: «Есть разница в подходах к ее осуществлению. Это процесс двусторонний. Мы можем не менее настойчиво предлагать партнерам брать на вооружение наш опыт. Мы должны защищать интересы системы образования России. Почему нас призывают добровольно уходить из тех секторов международного рынка образования, где Россия вполне конкурентоспособна?» Одним словом, наши действия при вхождении в Болонский процесс должны быть предельно компетентными.

О плюсах и минусах этого «вхождения» можно рассуждать бесконечно. Но одно несомненно: вызванное объективными процессами в Европе и в самой России ее присоединение к Болонской конвенции, выход на европейский и мировой рынок образовательных услуг должны инициировать повышение качества российского высшего образования, признание во всем мире достижений отечественной образовательной системы.





А. Ю. Жданов
заместитель Генерального директора ОАО
«Горнометаллургическая компания
“Норильский никель”»

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ — ТОЧНАЯ НАУКА

В данной статье речь не пойдет ни о финансовой математике, ни о графических инструментах фундаментального и технического анализа. В дискуссиях на управленческие темы специалисты нередко заимствуют терминологию точных наук. *Линия* поведения, *горизонты* планирования, *скользящая база*, *инструменты* управления, *матрица* целей, *функциональные* связи, *рычаги* влияния, информационное *пространство* и многие другие выражения прочно вошли в теорию и практику менеджмента. Корпоративное управление не избежало этой участи. Современный этап развития российских компаний характеризуется существенным ростом интереса к данной тематике, а корпоративное управление становится все более технологичным, точным и измеряемым. Попробуем и мы описать некоторые актуальные, на наш взгляд, вопросы в этой области, используя аналогии из области простейшей математики и физики.

Кривая жизненного цикла корпоративного управления

Известны многочисленные примеры циклического развития: макроэкономические циклы, рыночные циклы, производственные циклы, жизненные циклы продукта и **прочее**. Многие компании также проходят различные этапы в своей эволюции. Общий тренд – переход от закрытой, частной формы хозяйствования к той или иной степени публичности.

Сравнительный анализ индивидуальной и корпоративной форм ведения бизнеса показывает, что на определенном этапе компания не может развиваться, не перейдя от первой формы ко второй, что связано с потребностями привлечения капитала. Известны и обратные примеры, когда бремя открытости заставляет компании вернуться к частной форме хозяйствования. Плата за это – передача части управленческого контроля новым собственникам. В самой корпоративной форме также можно выделить несколько этапов организационно-

правового оформления бизнеса: в форме закрытого акционерного общества, открытого акционерного общества (ОАО) без публичного обращения акций (или с ограниченным обращением), наконец – в форме ОАО с полноценным присутствием на фондовом рынке.

Собственно корпоративное управление также проходит *несколько волн эволюции*. Типичными для российских компаний являются три этапа.

На начальном этапе происходит осмысление общих концепций корпоративного управления. Толчком нередко служит давление миноритарных, в первую очередь иностранных акционеров. Проблема многих российских компаний в том, что будучи юридически открытыми акционерными обществами, они фактически являлись (а многие являются таковыми и по сей день) закрытыми предприятиями. На данном этапе основные акционеры, менеджеры не вполне ощущают практическую ценность корпоративного управления, тем более что публичное размещение акций является крайне редкой и пока еще экзотической формой привлечения капитала.

На следующем этапе осваиваются основные элементы корпоративного управления. Компании не просто отдают дань моде, а осознанно применяют различные приемы и методы в данной области. Что особенно важно – интерес к теме проявляется у мажоритарных акционеров и у менеджеров. Типичными становятся корпоративная реструктуризация, очерчивание основного контура бизнеса, построение основных элементов управленческой модели, оптимизация места корпоративного центра и центра капитализации в системе холдингов, разделение холдинговых и производственных управленческих функций, подготовка к переходу на единую акцию, внедрение общепринятых норм работы с акционерами и инвесторами.

Наконец, наступает зрелый этап корпоративного управления. Компании совместно с акционерами вырабатывают и внедряют осознанную политику корпоративного поведения и развития. Оцениваются реальные выгоды, издержки и риски той или иной модели корпоративного управления на уровне отдельной компании. Активно развиваются модели управления стоимостью, создается экономическая основа прироста акционерной ценности и ее распределения между заинтересованными сторонами. Приобретение новых активов и реструктуризация имеющихся становятся частью общей стратегии компании. Проводятся программы оптимизации управленческих функций, бизнес-процессов и организационных структур. Разрабатываются многочисленные внутренние нормативные документы, регламентирующие корпоративное управление. Внедряются реальные механизмы сглаживания корпоративных конфликтов (например, Совет по стратегии и реформированию при Совете директоров РАО «ЕЭС» или этическая комиссия РСПП). На данном этапе можно наблюдать систематизацию нескольких сотен типовых инструментов корпоративного управления, из которых ~~можно~~ несложно составить индивидуализированный набор для любой компании.

На корпоративный цикл можно посмотреть и с позиции рубежных точек управленческого контроля. Раздел математики о процентах практически полностью используется в корпоративных механизмах. Известно, что в соответствии с законодательством такими точками являются следующие пороговые значения (см. приводимую ниже таблицу).

В % от вклада в уставный капитал	Права акционера (группы акционеров)
1 акция	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Голос на общем собрании акционеров <input type="checkbox"/> Получение дивидендов при их выплате для данной категории акций <input type="checkbox"/> Доступ к ряду документов <input type="checkbox"/> Преимущественное право приобретения акций при определенных условиях <input type="checkbox"/> Право требовать от общества выкупа акций при принятии общим собранием акционеров определенных решений <input type="checkbox"/> <u>Право на Часть</u> имущества АО при его ликвидации
1%	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Ознакомление с информацией, содержащейся в реестре АО <input type="checkbox"/> Ознакомление со списком участников общего собрания акционеров <input type="checkbox"/> Обращение в суд с иском к члену совета директоров общества
2%	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Предложения в повестку дня общего собрания акционеров <input type="checkbox"/> Выдвижение кандидата в совет директоров и ревизионную комиссию АО
10%	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Требование созыва внеочередного общего собрания акционеров <input type="checkbox"/> Требование проверки финансово-хозяйственной деятельности общества
25%	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Доступ к документам бухгалтерского учета и протоколам коллегиального исполнительного органа
25%+1 акция	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Блокирование решения общего собрания акционеров по вопросам изменения устава, реорганизации и ликвидации общества, заключения крупных сделок
30%+1 акция	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Проведение нового общего собрания акционеров, созванного взамен несостоявшегося
50%+1 акция	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Проведение общего собрания акционеров <input type="checkbox"/> Принятие необходимых решений на общем собрании акционеров (за исключением вопросов, связанных с изменением устава общества, его реорганизации)
75%+1 акция	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Полный контроль над акционерным обществом, т.е. акционер имеет возможность принимать решение об изменении устава, реорганизации и ликвидации общества; заключении крупных сделок

Соответственно, наблюдается цикл движения во владении акциями как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения долей уставного капитала. Например, с точки зрения корпоративного контроля разницы во владении 51 или 74 процентами акций общества нет, аналогично – в других интервалах. Поэтому целесообразно либо уменьшить количество акций и сделать контроль более

экономным, либо нарастить это количество до указанных пороговых значений для реализации выбранной инвестиционной стратегии.

Естественно, обрисованная картина дает лишь укрупненные этапы развития и волны корпоративного контроля. Каждая компания, каждый инвестор проходят собственный путь, нередко методом проб и ошибок. Объединяет же всех стремление просчитать фактические выгоды, издержки и риски корпоративного управления и построить систему, дающую положительный результат для акционеров, общества и менеджеров.

Может ли площадь фигуры быть отрицательной, или Выгоды, издержки и риски корпоративного управления

Как уже было сказано, суммарная площадь выгод от корпоративного управления всегда должна быть положительной, в противном случае смысла во внедрении подобных систем нет. Эффект от внедрения полноценной системы современного корпоративного поведения заключается в следующем.

1. Позитивное влияние на рыночную капитализацию компании, ее инвестиционную привлекательность, сокращение дисконта к стоимости компании на рынке.

2. Возможность сбалансировать цели и потребности различных заинтересованных сторон, адекватно разрешать известное противоречие между функциями собственности и управления.

3. Возможность привлекать внешнее финансирование на длительный срок по оптимальной цене, снижать средневзвешенную стоимость капитала и улучшать условия работы с партнерами за счет корпоративной составляющей рисков.

4. Повышение эффективности управления за счет системы сдержек и противовесов, общее снижение управленческих рисков, нацеленность всего механизма управления компанией на прирост ее экономической стоимости, возможность адекватно структурировать холдинговые и производственные управленческие функции.

5. Усиление потенциала при слияниях и поглощениях, диверсификации и интернационализации бизнеса, ~~большая~~ большая защищенность от попыток враждебных поглощений.

6. Улучшение имиджа и репутации акционеров, самой компании и ее менеджеров.

Однако за все хорошее нужно платить. К издержкам и рискам открытой формы ведения бизнеса и полномасштабного корпоративного управления обычно относят следующее.

① Необходимость эффективного контроля за наемным менеджментом со стороны собственников, неравномерное распределение усилий по

Отформатировано: русский

управленческому контролю между различными акционерами. Так, стратегические инвесторы стремятся более активно участвовать в управлении обществом, тогда как портфельные инвесторы обычно довольствуются получением только финансовых выгод.

② Усложнение в последовательности звеньев управления, его инерционность и снижение оперативности в принятии управленческих решений. Цепочка: *общее собрание акционеров – совет директоров и его комитеты – правление – комитеты правления – генеральный директор – органы управления дочерних и зависимых обществ* может оказаться достаточно протяженной.

③ Усиление регулирования со стороны государственных органов, необходимость раскрытия большого объема информации на регулярной основе. При этом возможность административных, гражданских и уголовных санкций за различные нарушения для участников корпоративного управления существенно возрастает. Высокая вероятность использования конкурентами и «охотниками за бизнесом» раскрываемой информации для атак на компанию.

④ Необходимость совершенствования внутренних стандартов управленческой деятельности.

⑤ Вероятность противоречия краткосрочных (спекулятивных) интересов портфельных инвесторов и долгосрочных интересов стратегических инвесторов и самой компании. Опасность искусственного раздувания или снижения курса акций спекулятивными инвесторами, а также манипулирования данными, влияющими на капитализацию, со стороны менеджеров.

⑥ Дороговизна (с учетом всех затрат) привлечения акционерного капитала, немалые прямые и косвенные затраты на корпоративное управление, организацию работы с акционерами, раскрытие информации, услуги аудиторов и консультантов, содержание соответствующих служб и пр. Необходимость делиться прибылью с акционерами, что уменьшает собственные источники для развития.

⑦ Риск отклонения (или искажения) рыночной стоимости от внутренней стоимости из-за краткосрочных изменений общей конъюнктуры фондового рынка. Влияние на курс акций неподконтрольных обществу внешних факторов.

Вывод — прежде чем внедрять ту или иную модель корпоративного управления, необходимо удостовериться, что *площадь последствий* имеет положительную величину, то есть выгоды перекрывают издержки и риски.

Следующая группа «математических» положений связана с мифами теории и практики корпоративного управления. Нередко можно слышать заявления о том, что улучшение корпоративного поведения автоматически ведет к усилению конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности компании, а ужесточение контроля со стороны акционеров отождествляется с

улучшением корпоративного управления. Однако эти множества не всегда пересекаются.

Пересечение множеств – качество корпоративного управления, акционерный контроль, конкурентное преимущество, инвестиционная привлекательность

Миф первый — хорошее корпоративное управление повышает инвестиционную привлекательность компании. Однако мы знаем немало примеров, когда общество становится привлекательным именно вследствие низкого качества управления. Компании с высоким производственно-экономическим потенциалом и плохим менеджментом нередко становятся объектом поглощения со стороны конкурентов или профессиональных инвесторов. Такие компании интересны для инвестиций именно в силу указанного разрыва и вызванной им дешевизны.

Естественно, есть и другая модель инвестиционной привлекательности — за счет высокого уровня корпоративного управления, дающего немалую премию к рыночной цене компании. Это осознанная привлекательность, основанная на целевых программах повышения капитализации компании. Современный подход предполагает, что все составляющие качественного корпоративного поведения измеряются и подвергаются целевому воздействию. В результате уровень корпоративных рисков снижается, за ним — ставка дисконтирования, что приводит к удешевлению привлекаемого финансирования.

Миф второй — усиление контроля со стороны акционеров однозначно символизирует улучшение корпоративного управления. Классическая форма укрепления акционерного контроля — это расширение функций и полномочий совета директоров общества сверх его исключительной компетенции (существует немало юридических конструкций, позволяющих сделать это). Одновременно соответствующие полномочия исполнительного органа и менеджеров компании уменьшаются. Однако платой за это является потеря оперативности, снижение творческого потенциала наемных менеджеров, снижение их мотивации. Необходимо находить разумный баланс между управленческими функциями акционеров и самой компании.

Миф третий — улучшение корпоративного поведения **однозначно** приводит к росту конкурентоспособности компании. Несомненно, **рост** **повышение** прозрачности является позитивным трендом в развитии акционерных обществ. Однако если не выстроена адекватная информационная политика, компания может быть подвержена дополнительному риску. Конкуренты, специалисты по слияниям и поглощениям могут использовать раскрываемую информацию во вред компании. Соответственно, необходимо оптимизировать содержание, форму, каналы, периодичность раскрытия информации в целях удовлетворения потребностей заинтересованных сторон, не нанося при этом вреда компании.

Таким образом, только грамотное пересечение нескольких множеств, а не их отождествление позволяет поставить инструменты корпоративного управления на благо конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности компании.

Симметрия корпоративных отношений

Многие акционерные общества сами являются акционерами, пайщиками, учредителями других юридических лиц. Это позволяет переносить на дочерние и зависимые общества опыт корпоративного управления, складывающийся во взаимоотношениях с собственными акционерами. В системе стратегического и оперативного менеджмента во многих компаниях присутствуют как холдинговые, так и производственные функции. В этих условиях правильное распределение полномочий между корпоративным центром и производственными площадками является важнейшим фактором качества корпоративного управления.

В компании должны эффективно функционировать два подразделения — по работе с акционерами и инвесторами, а также по управлению собственностью. Между ними необходимо наладить взаимодействие, так как используются сходные юридические, организационные и экономические инструменты. Так, можно применять одинаковые подходы при наблюдении за реестрами (во избежание недружественных поглощений), оптимизации бизнес-процессов по управлению долгосрочными финансовыми вложениями. Требования, которые предъявляют акционеры к органам управления общества, целесообразно экстраполировать на его «дочек».

Складывается симметричная система корпоративного поведения, принцип которой гласит: «Делай по отношению к другим только то, что хочешь по отношению к себе, и не делай того, что не хочешь по отношению к себе». Компании следует четко определить политику и формат своего участия в других обществах: стратегический или портфельный инвестор, мажоритарный или миноритарный акционер, активный участник или наблюдатель. В зависимости от этого структурируется модель корпоративного поведения. При этом есть смысл проанализировать действия своих акционеров и распространить их положительный опыт «давления» на акционерное общество в деятельности по выстраиванию собственных дочерних и зависимых обществ.

Когда результат не равен сумме ($2 \times 2 = 5$), разности, или Корпоративные инструменты развития и оптимизации

Известно, что корпоративные инструменты и действия (проведение собраний акционеров, заседаний советов директоров; эмиссии ценных бумаг; слияния и поглощения; изменения в составе органов управления и др.) могут применяться для различных целей:

- поддержка текущей деятельности и обеспечения предусмотренного законодательством корпоративного календаря;
- развитие и диверсификация с помощью слияний и поглощений;
- привлечение капитала;
- оптимизация корпоративной и организационной структур общества, передача функций на аутсортинг;
- нападение или защита от враждебных действий;
- поиск компромиссов и альянсы заинтересованных сторон;
- ~~□ приобретение с целью улучшения управления, реструктуризации и последующей перепродажи;~~
- улучшение имиджа компании.

Каждый участник корпоративных отношений формирует для себя приоритеты в использовании указанных инструментов. Так, дружественные слияния и поглощения используются для развития бизнеса, увеличения рыночной доли, диверсификации деятельности и рисков, построения кооперационных цепочек, обслуживания интеграционных процессов, оптимизации структур, избавления от непрофильной деятельности. Во всех этих случаях должен быть получен синергетический эффект, иначе смысла в подобных действиях нет (суть этого эффекта вынесена в название данного раздела статьи).

Как правило, слияние компаний должно привести к следующим возможным результатам: увеличение рыночной доли; рост прибыли; сокращение затрат; оптимизация закупок и сбытовых сетей; экономия на масштабе выпуска; упорядочение производственной и финансовой деятельности; сокращение потребности в инвестициях, снижение численности персонала; улучшение сбалансированности и гармоничности производства; расширение доступа к запасам природных ресурсов; повышение эффективности НИОКР; получение новых управленческих знаний и навыков и пр. Например, административные расходы объединенной компании должны быть меньше суммы аналогичных расходов объединяющихся компаний, а выручка должна быть больше суммы за счет повышения эффективности сбыта.

Но возможен и отрицательный результат — плюс на плюс может дать минус. Известно, что более половины сделок слияний и поглощений не приводят к росту курса акций объединенной компании. Классический пример — когда две эффективные компании, объединившись, становятся менее эффективным обществом из-за несовместимости управленческой культуры. Результирующим эффектом должен быть рост отдачи на инвестиции, увеличение денежных потоков и снижение рискованной ставки. В противном случае корпоративная арифметика не подтвердит целесообразность корпоративных сделок. Другим примером является так называемая премия за контроль. Известно, что одна

обыкновенная акция, добавляемая к 25, 50 или 75 процентам голосующих акций стоит дороже, чем та же акция в иной арифметической ситуации.

Аналогичный подход должен быть обеспечен и при выделении (разделении) юридических лиц — например, при избавлении от непрофильных для компании подразделений и видов деятельности. Так, выделение сервисных, ремонтных, строительных, транспортных, научно-исследовательских служб производственных компаний на «вольные хлеба» должно быть подвергнуто тщательному предварительному счету. В основной компании необходимо обеспечить снижение себестоимости, возможность выбирать подрядчиков на конкурсной основе, сохранение стабильности деятельности, сокращение персонала с минимальными финансовыми и социальными последствиями. Выделившиеся бизнес-структуры должны выжить в конкурентной среде, быть способными производить и продавать конкурентоспособные услуги, обладать достаточными управленческими ресурсами для самостоятельной жизни.

Другое правило — минус на минус дает плюс — вообще никогда не действует, так как объединение в той или иной форме двух плохих компаний никогда не приведет к созданию одной хорошей.

Все это означает, что корпоративная арифметика должна быть корректной на всех этапах корпоративных действий: подготовки, собственно сделок и после их завершения.

***Корпоративные риски: угол зрения и векторы.
Как не допустить искривления корпоративного пространства***

Мы уже говорили о том, что корпоративное управление сопряжено с определенными рисками. К основным из них можно отнести следующие: снижение стоимости бизнеса; необоснованные изменения и волатильность рыночной капитализации; влияние на курс акций внешних неподконтрольных факторов; недостаточность объема рынков для объективной оценки стоимости компании; снижение инвестиционной привлекательности; рост стоимости финансирования; обесценение или потеря активов и имущества; ослабление или потеря управленческого контроля; риски чрезмерного и недостаточного контроля за менеджментом; размывание доли; изменение процента голосующих акций в случае голосования привилегированными акциями; снижение ликвидности ценных бумаг; враждебные поглощения; корпоративные конфликты; удорожание корпоративного контроля (необходимость большей доли, рост прямых и косвенных затрат на корпоративное управление); неполучение информации; излишняя открытость; санкции регулирующих и судебных органов; обеспечительные меры; процедурные риски при корпоративных событиях; ухудшение имиджа и репутации, переход в иное законодательство (банкротство и потеря акционерного контроля) и многое другое. При этом риски могут носить либо финансово-экономический характер,

либо приводить к неприятным юридическим последствиям. Потери могут быть вызваны причинами и фундаментального, и технического характера.

В идентификации, измерении, управлении и контроле корпоративных рисков принципиально важными являются угол зрения и векторы рисков. Основное здесь – подход с точки зрения интересов различных категорий заинтересованных сторон (разные типы акционеров и инвесторов, менеджмент, персонал, партнеры, клиенты, потребители, дебиторы, кредиторы, органы государственной власти, управления, регулирования и надзора, местные сообщества и пр.).

Плюсы и минусы одних и тех же корпоративных событий и действий могут принципиально измениться в зависимости от точки зрения и взгляда на них разных участников корпоративных отношений. Например, скачки курса акций хороши для спекулятивных инвесторов и плохи для стратегических, а размывание доли одних акционеров приводит к увеличению доли других. Важно оценивать не только размер, но и направленность (вектор) рисков. Так, неоправданная самостоятельность исполнительных органов может быть направлена в первую очередь против акционеров, а агрессия одного акционера — против другого или против всей компании.

К сожалению, корпоративные инструменты применяются не только для позитивных целей — здесь можно наблюдать акционерные войны, агрессивные и враждебные слияния и поглощения, неэтичные способы разрешения корпоративных конфликтов. Каждый сезон характерен своими «хитами». Раньше, например, это были обеспечительные меры по искам сельских тружеников и решениям удаленных судов общей юрисдикции, в результате которых держатель одной акции мог парализовать деятельность крупной компании. Сейчас — это проведение параллельных собраний акционеров, создание параллельных органов управления, ведение двойных реестров. В результате возникают искривления корпоративного пространства, когда параллельные структуры корпоративного управления тем не менее пересекаются (обычно – в судебных инстанциях).

Все сказанное означает, что корпоративное управление должно обеспечить баланс целей заинтересованных сторон и нулевое значение итогового сложения корпоративных рисков. Можно выделить следующие основные механизмы достижения подобного баланса интересов.

- Качественное раскрытие информации о деятельности общества.
- Адекватное распределение прав и полномочий между органами управления, эффективный контроль совета директоров за деятельностью исполнительных органов, создание комитетов совета директоров, деятельность независимых членов совета директоров.
- Мониторинг реестра, выбор надежного реестродержателя.

- Утверждение и контроль правил совершения сделок с активами компании.
- Утверждение и исполнение взвешенной инвестиционной и дивидендной политики.
- Правильная организация внешнего и внутреннего аудита, системы внешнего и внутреннего контроля.
- Оптимизация внутренних управленческих правил и процедур, бизнес-процессов, организационных структур, системы управления в целом.
- Эффективный надзор со стороны регулирующих и контролирующих органов.
- Целевые программы повышения ликвидности акций, использование возможностей и технологий торговых площадок.
- Заключение соглашений и создание альянсов между акционерами для предупреждения корпоративных конфликтов.
- Использование возможностей судебной системы, привлечение профессиональных юристов.
- Страхование корпоративных рисков.
- Следование этическим нормам ведения бизнеса.

Таким образом, правильный вектор корпоративных рисков задается с помощью целостной системы управленческих, экономических и юридических инструментов, применяемых различными заинтересованными сторонами. В последнее время существенно возросла роль этики в предупреждении и разрешении корпоративных конфликтов. В целом же можно с уверенностью утверждать, что мы наблюдаем переход российских компаний к новому этапу корпоративной зрелости, характеризующемуся богатством содержания и форм приемов, методов и инструментов.



А.А. Винокуров

доцент кафедры «Экономика и региональное развитие»

**ПРИРОДНО-РЕСУРСНАЯ И ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ
ПОЛИТИКА,
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ
ЕЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ
В РОССИИ**

В

се ветви власти в Российской Федерации призваны осуществлять природно-ресурсную и экологическую политику на основе принятых в 1990-е ~~годы~~ и начале 2000-х ~~лет~~ правовых актов в сфере природопользования и охраны окружающей среды.

Стратегическая цель государственной политики ~~нашей страны~~ в области воспроизводства, использования и охраны природных ресурсов декларируется Экологической доктриной, одобренной распоряжением Правительства РФ в августе 2002 г., и Национальной концепцией устойчивого социально-экономического развития. В ~~ее~~ их основе — создание правовых, экономических, социальных и других отношений, необходимых для обеспечения нынешнего и будущего поколения россиян необходимыми ресурсами и благоприятной окружающей средой.

Тактические (ближайшие) цели государственной политики природопользования:

- законодательное обеспечение функций государства по владению и управлению природными ресурсами;
- использование возможностей природно-ресурсного потенциала для преодоления кризисных явлений и вывода России в число передовых стран;
- уменьшение природоемкости экономики (ресурсоемкости –

затрат ресурсов на единицу конечной продукции);

- обеспечение приоритетности требований к возобновимым природным ресурсам как фактору сохранения благоприятной для людей окружающей среды.

Государственная природно-ресурсная и экологическая политика осуществляется в нашей стране в направлении совершенствования важнейших экономических и финансовых механизмов (рычагов) природопользования, среди которых:

Отформатировано: русский

- экономическая реализация прав государства как собственника природных ресурсов;
- совершенствование системы платежей за пользование природными ресурсами в рамках осуществления налоговой реформы;
- развитие практики и методов экономической оценки природных ресурсов на базе приоритета рентного подхода, позволяющего перераспределять часть природных богатств в пользу общества;
- экономическое стимулирование рационального использования природных ресурсов на базе применения ресурсо- и энергосберегающих технологий;
- реформирование ~~эффективных~~ финансовых механизмов обеспечения воспроизводства и охраны природных ресурсов (напр., планируемое введение налога на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья; возможное участие России в международной торговле квотами на загрязнение воздушной среды);
- привлечение инвестиций в сферу природопользования и охраны окружающей среды;
- создание развитого внутреннего рынка страховых услуг и экологического аудита;
- совершенствование системы лицензирования природопользования;
- поддержка предпринимательства, в том числе малого и среднего, в сфере природопользования и экологических услуг.

Важная составная часть государственной политики в сфере природопользования и охраны окружающей среды — это государственная экологическая политика, направленная на воспроизводство среды обитания, т.е. биосферы. Ее осуществление связано с взаимодополняющим использованием ~~административных и как административных, так и~~ экономических рычагов.

Административные меры:

- нормирование качества окружающей среды и введение экологических ограничений хозяйственной деятельности посредством запретов, стандартов и специальных нормативов — предельно допустимых концентраций (ПДК) загрязняющих веществ, предельно допустимых по массе выбросов в атмосферу и сбросов в водоемы (ПДВ, ПДС) ~~и др.~~;
- проведение на обязательной основе ~~на обязательной основе~~ государственных экологических экспертиз проектов;
- развитие сети особо охраняемых территорий (заповедников, национальных парков и др.) в ~~интересах~~ целях обеспечения устойчивости биосферы и экологической безопасности населения ~~всех~~ регионов ~~страны~~;
- экологическая паспортизация предприятий.

Экономические меры:

- установление нормативов платы и размеров платежей за использование

Отформатировано: русский

Отформатировано: русский

Отформатировано: русский

- природных ресурсов, выбросы и сбросы ~~и сбросы~~ загрязняющих веществ и размещение отходов;
- развитие льготного и ограничительного налогообложения;
 - развитие экологического страхования и аудита.

Экономические отраслевые механизмы природопользования

Отраслевые механизмы природопользования определены в Российской Федерации законодательными и регламентированы нормативными актами, в целом отвечающими требованиям рыночной экономики.

Важно отметить Немаловажно, что продолжающийся в нашей стране период экономических реформ отмечен переходом *от затратного к рентному подходу* в оценке и использовании отдельных природных ресурсов.

При затратном подходе, господствовавшем в советский период отечественной экономики, оценка природных ресурсов, как правило, осуществлялась исходя из величины затрат на их добычу и эксплуатацию.

Минус такого подхода состоял в часто завышенной оценке худших ресурсов, недоучете экологической составляющей затрат (либо потерь), что приводило к возникновению сомнительных с экономической точки зрения и экстенсивных по своей сути проектов — типа «поворота рек», освоения целинных земель и т.п.

Рентный же подход основан на выявлении дополнительного экономического эффекта, возникающего при использовании лучших по качеству и

местоположению ресурсов — минерально-сырьевых, лесных, водных, земельных и других.

Вычленение ренты как естественного, и не связанного с предпринимательской деятельностью; экономического эффекта в принципе позволяет за счет рентных платежей решать важнейшие проблемы наполнения пополнения доходной части бюджета и подъема на этой основе уровня жизни граждан.

Действующие в настоящее время природоресурсные платежи, налоги и сборы в сфере природопользования и охраны окружающей среды являются одним из самых значимых источников формирования консолидированного бюджета Российской Федерации. Посредством их *государство реализует свои права собственника на природные ресурсы*, изымает из сферы эксплуатации природную ренту и компенсирует ущербы и расходы на воспроизводство и охрану этих ресурсов.

В 2002 г. система платежей позволила направить в консолидированный бюджет РФ за счет природоресурсных платежей, налогов и сборов около 3400 млрд. руб., или 43 почти 15% всех бюджетных поступлений. В доходах федерального бюджета такие платежи составляли свыше 200–200 млрд. руб. (18%), в доходах бюджетов субъектов

Российской Федерации – около 100 млрд. руб. (8%)^{*}.

Проводимая Правительством РФ налоговая реформа уже до 2005 г. должна внести заметные изменения в систему платежей, налогов и сборов в сфере природопользования и охраны окружающей среды. В основу такого реформирования закладывается рентный подход при обеспечении установлении размеров платежей, с учетом перераспределения налоговой нагрузки в пользу снижения ее для обрабатывающих отраслей за счет сырьевого сектора экономики.

Значение ренты — в смягчении противоречий между общественной и частной формой присвоения прибавочного продукта и сверхприбыли, получаемой за счет использования природных объектов. Большинство российских экономистов и политиков убеждены, что природная рента должна возвращаться обществу на его социальные нужды, а также должна обеспечивать качественное и количественное воспроизводство природных ресурсов в интересах современного общества и будущих поколений.

Основная часть доходов от пользования природными ресурсами в настоящее время приходится на платежи за пользование недрами. В 2002 году поступления по этим платежам составили свыше 200 млрд. руб. в федеральный бюджет (98% от всех природоресурсных

~~платежей) и свыше 80 млрд. руб. в бюджеты субъектов РФ (85%).~~

Каждый вложенный в развитие минерально-сырьевой базы рубль приносит в бюджетную систему порядка 30 рублей. налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ), взимаемый в соответствии с требованиями главы 26 части второй Налогового кодекса Российской Федерации.

За 2002 г. в бюджеты всех уровней поступило свыше 290 млрд. руб. горных налогов и платежей, в том числе за счет НДПИ – 275 млрд. руб., платежей за пользование недрами – 7,5 млрд. руб., отчислений на воспроизводство минерально-сырьевой базы – около 10 млрд. руб. Удельный вес горных налогов и платежей составил более 87% всех выплат за пользование природными ресурсами*.

Плательщиками налога на добычу полезных ископаемых в соответствии с Законом РФ «О недрах» в редакции от 1.01.2002 г. являются организации и индивидуальные предприниматели, признаваемые пользователями недр в соответствии с законодательством РФ. Объектом обложения налогом на добычу полезных ископаемых являются полезные ископаемые, добытые из недр на территории Российской Федерации и ее континентальном шельфе в пределах исключительной экономической зоны. Не подлежат налогообложению

^{*} См.: Государственный доклад «О состоянии и об охране окружающей среды Российской Федерации в 2002 году». М.: Министерство природных ресурсов, 2003.

^{*} См. Пресс-релиз МЧС России от 27.03.2003 г.

полезные ископаемые, извлеченные из собственных отходов добывающих производств.

Пониженная налоговая ставка установлена для налогоплательщиков, осуществивших за счет собственных средств поиск и разведку разрабатываемых ими месторождений полезных ископаемых.

~~В соответствии с Законом РФ «О недрах» с 01.01.2002 г. недропользователи выплачивают следующие платежи за пользование недрами:~~

- ~~✓ разовые и регулярные платежи за пользование недрами;~~
- ~~✓ регулярные платежи за пользование недрами, не связанное с добычей полезных ископаемых;~~
- ~~✓ плата за геологическую информацию за пользование недрами;~~
- ~~✓ сбор за участие в конкурсе (аукционе) на право использования месторождений полезных ископаемых;~~
- ~~✓ сбор за выдачу лицензий на пользование недрами.~~

Развитие экономического механизма недропользования связано с приоритетом ~~рентных~~ рентных платежей, которые должны прийти на смену фискальному налоговому бремени, в равной степени затрагивающему все добывающие предприятия независимо от дифференциации месторождений — по качеству и отработанности сырья и их географической доступности, а следовательно и рентабельности.

Основная масса недропользователей в России в настоящее время эксплуатирует низко-рентабельные

месторождения, что в условиях единого подхода к взиманию платежей удорожает себестоимость добычи, не обеспечивает ее прироста и эффективности и, в свою очередь, ведет к снижению сбора налогов.

Владельцы рентабельных месторождений при уплате жестко фиксированных платежей увеличивают себестоимость добычи весьма незначительно и, пользуясь горно-геологическими и экономико-географическими преимуществами, получают сверхнормативную прибыль (рентный доход). Реально изъятие такого дохода в пользу государства ~~еейчас~~ осуществляется до сих пор только для углеводородного сырья ~~путем введения акциза или (в ближайшей перспективе) с применением акциза, отмененного с введением с 1.01.2002 г. НДСИ; а в ближайшей перспективе, возможно, путем введения~~ налога на дополнительный доход (НДД).

Совершенствование системы сборов, налогов и платежей при пользовании недрами связано с необходимостью учета каждого налогоплательщика в сфере природопользования, особенностей каждого конкретного месторождения и этапов его освоения. Для этого очевидно потребуются *кадастровая оценка объектов недропользования* и система их мониторинга, а также внесение изменений в действующую систему налогообложения и законодательство.

По мнению специалистов Министерства природных ресурсов РФ, совершенствование налоговой системы в природопользовании

Формат: Список

должно основываться на переходе к *единому налогу* на недропользователя. Основой расчета ренты при этом должны стать проектные технико-экономические обоснования разработки конкретных месторождений. Принципиально важным признается учет *рентабельности месторождений*, и исходя из этого рентные платежи должны позволить государству поставить недропользователей в равные экономические условия и при этом повысить доходы консолидированного бюджета в 2-3 раза (до суммы, эквивалентной 20-30 млрд. долл. США), а по некоторым субъектам Федерации – более чем в 5 раз.

➤⇒ Землепользование в Российской Федерации согласно Земельному кодексу; действующему но-еостоянно-на(официальный текст на 19.09.2003 г.) является платным. Формами платы за использование земли являются земельный налог и арендная плата. Общий объем поступлений земельного налога в 2002 г. во все уровни бюджета России составил 25 млрд. руб.*.

Порядок исчисления уплаты *земельного налога* определяется законодательством РФ о налогах и сборах. За земли, переданные в аренду, взимается *арендная плата*, условия и сроки внесения которой устанавливаются договорами аренды земельного участка.

Размер земельного налога рассчитывается в виде стабильных

платежей за единицу земельной площади в расчете на год. Налог имеет рентную природу и зависит от качества земель и ценности территории.

Для целей налогообложения устанавливается *кадастровая (нормативная) стоимость* земельных участков, учитывающая свод сведений об их качестве и размерах. Кадастровая стоимость земли не может превышать рыночную и используется в случаях ее наследования, дарения и т.-п.

➤⇒ Отношения в области установления и уплаты платежей за пользование лесным фондом регулируются Лесным кодексом РФ от 1997 г. и в последующих редакциях, а также и — законами о федеральном бюджете на соответствующий год.

Платежи за пользование лесным фондом взимаются в виде лесных податей или арендной платы. *Лесные подати* взимаются при краткосрочном пользовании участками лесного фонда, а *арендная плата* — при аренде участков лесного фонда (на срок от 1 года до 49 лет).

Ставки лесных податей устанавливаются за единицу лесного ресурса, по отдельным видам лесопользования — за гектар находящихся в пользовании участков лесного фонда. Арендная плата определяется на основе ставок лесных податей. Ставки арендной платы утверждаются органами государственной власти субъектов Российской Федерации. Поступления платежей за пользование лесным

* См. Пресс-релиз МНС России от 27.03.2003 г.

фондом в 2002 г. составили 3 млрд руб.**.

В настоящее время сохраняется крайне низкий удельный вес платы за древесину на корню в рыночной цене на лесоматериалы. Так, доля минимальных ставок платы за отпускаемую на корню древесину в стоимости реализации одного кубометра круглого леса составляет в среднем 3,5%. Уровень российских лесных податей в 40-50 раз ниже (!) в сравнении с Финляндией, Швецией, США, другими развитыми странами.

В соответствии с Лесным кодексом плата взимается также при переводе лесных земель в нелесные. Целью взимания такой платы является возмещение потерь лесного хозяйства, связанных с уменьшением площади лесных земель и ухудшением качества земель лесного фонда. Всего по этой статье за первое полугодие 2003 г. в федеральный бюджет поступило около 250 млн. руб., что составило до половины поступлений в федеральный бюджет за счет лесных платежей.

Тем не менее в настоящее время вложения государства в лесное хозяйство для бюджетной системы остаются убыточными. Это происходит из-за низких ставок за пользование лесным фондом.

Лесные доходы могут быть существенно увеличены на рентной основе, которая предусматривает увязку уровня ставок платежей лесопользователей с характеристиками лесного фонда и условиями его эксплуатации, а также ценами на

лесопродукцию на всех этапах ее заготовки и переработки. Принципы внедрения лесной ренты должны основываться на возмещении затрат на воспроизводство и охрану лесов с учетом рентной компоненты, т.е. различий лесного фонда по его качеству и местоположению.

Приходится признать, что существующая система платежей за лесопользование нарушает важнейшие принципы *неистощительного, устойчивого ведения лесного хозяйства*.

Несовершенство правовой базы данной отрасли приводит к тому, что частные структуры нарушают права граждан России как собственников лесных ресурсов, фактически присваивая основную часть лесной ренты.

Для исправления такого положения Минприроды России в конце 2000 г. была утверждена Концепция платежей за пользование участками лесного фонда, в основу которой была положена *теория лесной ренты*. Для ее внедрения необходимо внести поправки в Налоговый кодекс РФ, изменив содержание лесных податей с простого налога — на реальную цену древесины на корню, уплачиваемую государству в условиях конкурентных рынков лесных ресурсов.

Известно, что существующая символическая плата за право пользования участками лесного фонда тормозит формирование вертикально интегрированных структур в лесной промышленности, объединяющих (подобно тому, как это делается в развитых странах)

** См. там же.

лесозаготовительные, деревообрабатывающие и целлюлозно-бумажные предприятия.

Вышеупомянутая концепция считает обязательным установление ставок лесных податей и арендной платы на уровне *не ниже нормативных затрат на воспроизводство* изымаемых лесных ресурсов для экономически доступных лесных участков. В этом случае второй составляющей платы за право пользования лесными ресурсами будет соответственно лесная рента.

⇒ Экономические отношения при пользовании водными объектами (кроме подземных вод) регулируются принятыми федеральными законами о плате за пользование водными объектами (1998 г.) и о бюджете на 2002 и на 2003 годы. Согласно им ~~нлата введена~~ завзимается налог на водо-пользование: поверхностными водоемами, внутренними морскими водами с применением сооружений, технических средств и устройств, подлежащих лицензированию: налог поступает в региональные бюджеты.

Лицензии на пользование водными объектами выдаются на основе Водного кодекса РФ, впервые принятого в 1995 г. (с последующими редакциями). Проект нового Водного кодекса, одобренный Правительством РФ 19.02.2004 г., предусматривает введение платы за пользование водными ресурсами, которая будет поступать в федеральный бюджет. ~~В соответствии с законами о бюджете на 2002 и 2003 годы было определено, что все 100% средств от платы за пользование водными объектами~~

~~направляются в бюджеты субъектов Российской Федерации.~~

Развитие экономического механизма водопользования связывается с совершенствованием *рыночных рентных отношений* в водном хозяйстве. Существующие платежи за воду (водный налог) хотя и являются выражением абсолютной и относительной ренты, в реальности не позволяют государству компенсировать значительные водохозяйственные затраты, составляющие только по охране водных ресурсов порядка 10 млрд. руб. в год. Для сравнения: платежи за пользование водными объектами составили ~~за 2001 г., по данным Управления ресурсных платежей МЧС России, всего 2,6 млрд. рубв 2002 г. 2,7 млрд. руб.~~

Государство, являясь собственником водных ресурсов, вправе претендовать на получение *дополнительной прибыли* от таких крупных водопользователей, какими являются гидроэнергетика, орошаемое земледелие, водный транспорт, рекреация на водных объектах, рыбное хозяйство и других. При этом дополнительная прибыль или рента возникают на основе различной водообеспеченности речных бассейнов и регионов, а также разного качества вод, в привязке к конкретным водопотребителям и водопользователям.

По мнению специалистов Государственной водной службы МПР России, рентный доход целесообразно определять исходя из величины доходов, получаемых водопользователями в годы различной

водности, т.е. в зависимости от бассейна или водного участка. изменяющегося речного стока в отдельных бассейнах. При этом рентные платежи должны устанавливаться по разнице между максимальным и минимальным доходами предприятий каждой отрасли, участвующей в водопользовании в пределах речного бассейна или водного участка. Возможен также расчет рентного платежа, определяемого на основе разницы между минимальным и максимальным (рентным) доходами комплексного водопользователя (гидроузла, водохозяйственной системы) за 5-10 лет*.

<...>



* Окончание статьи см. в следующем номере «Вестника Финансовой академии».



ИССЛЕДОВАНИЕ НА ТЕМУ

В.Н. Салин
заведующий кафедрой «Статистика»;
И.А. Чуринова
главный специалист

ЗАО «НИКойл-Страхование»,
аспирантка кафедры «Статистика»

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДИКИ СОСТАВЛЕНИЯ РЕЙТИНГОВ СТРАХОВЩИКОВ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ПРАКТИКА

Рейтинг как комплексная оценка финансового состояния страховой компании независимыми экспертами стал одним из основных элементов «неценовой конкуренции». Наличие рейтинга и его уровень выгодно отличает страховщика, являясь доказательством открытости и прозрачности его деятельности.

В течение последнего десятилетия, когда на первый план выходят вопросы финансовой устойчивости страховой компании, повышенным интересом в РФ стали пользоваться рейтинги.

С одной стороны, наличие рейтинга у страховщика можно рассматривать как своеобразную дань моде, с другой, — как показатель открытости компании и инструмент «неценовой» конкуренции. В последнее с началом реформ время на российский рынок начали активно выходить иностранные рейтинговые агентства (например, «Standard & Poor's» и др.); первые шаги в составлении рейтинга предпринимают и а также российские рейтинговые и аналитические агентства (например «Интерфакс», рейтинговое агентство, «Эксперт-РА» и пр.), стали разрабатывать собственные методики к составлению рейтингов.

В этой связи с вышесказанным, на наш взгляд, особое значение приобретают следующие вопросы: качество методик составления рейтинга, поскольку вряд ли можно использовать

возможность — использования — зарубежных методик в условиях Российской Федерации — российского страхового рынка без соответствующей адаптации;

— качество российских методик составления рейтинга.

← **Формат:** Список

В настоящей статье ~~Данная статья представляет собой~~ ~~будет предпринята~~ попытка проанализировать ~~отечественные~~ ~~отечественный~~ и ~~зарубежные~~ ~~зарубежный~~ ~~методики~~ ~~опыт~~ составления рейтинга страховых компаний.

Зарубежные рейтинговые агентства, ~~накопившие достаточно большой опыт~~, например: «Standard & Poor's», «A.M.Best» и др., при присвоении рейтинга рассчитывают ~~огромное~~ ~~значительное~~ количество статистических коэффициентов, характеризующих разные стороны финансово-экономической и профессиональной деятельности страховщика. Такой ~~именно~~ ~~особом~~ ~~подход~~, по их мнению, ~~делает~~ ~~иностранные~~ ~~оценщики~~ ~~пытаются~~ ~~сделать~~ полученную оценку более объективной.

С нашей ~~же~~ точки зрения, учет большого количества показателей не всегда оправдан. В частности, ~~при~~ ~~составлении~~ ~~внешних~~ ~~экспресс-рейтингов~~, рассчитанных на ~~внешних~~ непрофессиональных пользователей, достаточным будет ~~взять~~ ~~использование~~ ~~некоторые~~ (10) наиболее значимых агрегированных статистических показателей. Они должны отражать ~~основные~~ ~~взаимосвязи~~ между отдельными сторонами деятельности страховщика и тенденции ~~развития~~ ~~изменения~~ его финансовой устойчивости. Однако анализ ~~значительного~~ количества показателей ~~необходим~~ ~~при~~ ~~с~~ ~~другой~~ ~~стороне~~, при присвоении ~~внутреннего~~ рейтинга. В этом случае для выявления причин изменения финансового положения (особенно его ухудшения) ~~руководству~~ ~~требуется~~ ~~оцениваемого~~ страховщика могут заинтересовать причины изменения финансового положения, которые можно выявить при ~~проведение~~ ~~бюджетного~~ ~~окем~~ ~~анализа~~ ~~тех~~ или иных аспектов работы ~~компаний~~ ~~страховщика~~.

Все известные зарубежные методики составления собственно рейтингов достаточно подробно расписывают группы как количественных, так и качественных показателей, которые используются для расчета рейтинга, а также процедуру присвоения рейтинга. Однако ни одна из таких методик не раскрывает критерии оценки значений показателей, не приводит алгоритм расчета итогового значения рейтинга, что затрудняет ~~использование~~ ~~анализ~~ ~~этих~~ ~~методик~~ ~~на~~ ~~практике~~, и в частности их критический анализ в рамках настоящей статьи.

Характерной ~~особенностью~~ ~~особенностью~~ и достоинством практически всех ~~зарубежных~~ ~~иностранных~~ методик является их ориентация на непрофессионального пользователя. Как правило, крупные корпоративные клиенты либо имеют в своем штате профессиональных экономистов, либо располагают свободными денежными средствами, чтобы привлечь таковых для анализа финансового положения заинтересовавшей их страховой компании. К тому же не секрет, что при выборе партнера по страхованию или перестрахованию большую роль играют межличностные связи руководителей страховщика и клиента. В то же время некорпоративные

клиенты, а также мелкие и средние компании, которые, как известно, составляют основу диверсифицированного портфеля любого страховщика, не обладают специальными знаниями в сфере страхования.

Чтобы сделать рейтинг понятным для последней группы пользователей, иностранные рейтинговые агентства, в частности, независимо от набора статистических показателей, на базе которых был рассчитывается рейтинг сложности применяемых экономико-статистических методов, а также их интерпретации и т.п.и, присвоенные значения просты для восприятия среднестатистического пользователя, не обладающего глубокими познаниями в сфере экономики страхования.

Практически все иностранные рейтинговые агентства используют простую буквенно-символьную шкалу оценки, например AAA. Она обычно разделена на две группы: рейтинги, присваиваемые надежным и финансово устойчивым компаниям, и рейтинги, присваиваемые неустойчивым страховщикам. Помимо этого каждое агентство разработало ряд символов модификации присвоенного рейтинга, которые позволяют неискушенному пользователю рейтинга получить дополнительную информацию о заинтересовавшем его страховщике без углубленного анализа финансовой деятельности компании.

Помимо этого, ряд иностранных агентств при анализе той или иной компании стремятся подразделить оцениваемых страховщиков на гомогенные группы. Для этого агентство «Best», в частности, ввело дополнительную шкалу ранжирования компаний по объему активов — Financial Size Categories (FSC) (см. приводимую ниже таблицу).

Практика показывает, что Однако использование зарубежных методик без соответствующей адаптации к нормативно-правовым и практическим особенностям российского страхового рынка не дает положительного эффекта по ряду причин.

ШКАЛА РАНЖИРОВАНИЯ СТРАХОВЩИКОВ ПО ОБЪЕМУ АКТИВОВ

Оценка	Размер капитала, млн. долл.	Оценка	Размер капитала, млн. долл.	Оценка	Размер капитала, млн. долл.
FSC I	Менее 1	FSC VI	25-50	FSC XI	750-1000
FSC II	1-2	FSC VII	50-100	FSC XII	1000-1250
FSC III	2-5	FSC VIII	100-250	FSC XIII	1250-1500
FSC IV	5-10	FSC IX	250-500	FSC XIV	1500-2000
FSC V	10-25	FSC X	500-750	FSC XV	Более 2000

Источник: Best's Rating Changes//«Best's Review» Insurance Issues & Analysis. Jan. 2000. P. 31.

представляется не совсем корректным по следующим причинам:

Прежде всего сказываются различия в системе бухгалтерского учета, (даже несмотря на наблюдаемый в последнее время процесс приведения бухгалтерской отчетности к международным стандартам), и особенности нормативно-правовой базы в России (особенно в части аффилированных компаний и участников ФПГ). В частности, западные методики уделяют большое внимание анализу такого важного фактора, как влияние материнской компании или аффилированных компаний на деятельность страховщика (так, если банкротится дочерняя компания, материнская организация несет ответственность перед клиентами обанкротившего страховщика). В РФ законодательство не предусматривает такую сильную зависимость и взаимосвязь между участниками ФПГ, дочерними компаниями, зависимыми обществами и материнскими компаниями.

Другой причиной является значительное число

наличие универсальных страховых компаний в РФ. В большинстве своем основной своей массе российские страховщики — универсальные компании, которые занимаются всеми видами страхования (кроме ОМС). В большинстве зарубежных стран законодательно определено создание специализированных страховых компаний, например компаний по страхованию жизни, медицинских страховых организаций и компаний, занимающихся рисковым страхованием. Такое ограничение по отраслям страхования, с нашей точки зрения, значительно облегчает процедуру оценки. В то же время при оценке отечественных универсальных страховщиков требуется проведение глубокого анализа операций по страхованию жизни, которые не только оказывают значительное влияние на финансовую устойчивость компании, но нередко искажают и операции по рисковым видам страхования.

Отформатировано: английский (США)

Отформатировано: английский (США)

В качестве третьей причины можно выделить:

~~3-неразвитость отечественного вторичного рынка ценных бумаг страховых компаний~~, в то время как зарубежные методики уделяют значительное внимание анализу доходности бумаг страховых организаций.

Наконец, низкие финансовые возможности отечественных страховщиков в сочетании с особенностями российского менталитета не позволяют использовать на практике методики зарубежных рейтинговых агентств. Составление рейтинга всемирно известными аналитиками — процесс достаточно дорогостоящий*, вследствие чего только небольшая группа крупных российских страховщиков располагает свободными финансовыми ресурсами для принятия участия в таком рейтинге. К тому же многие страховщики вообще не рассматривают рейтинг как инструмент неценовой конкуренции.

~~В частности, многие страховщики либо не располагают свободными денежными средствами (а услуги зарубежных агентств являются достаточно дорогостоящими), либо не рассматривают рейтинг как инструмент маркетинга.~~

~~В тоже время~~ **Отечественные рейтинговые и консалтинговые агентства ~~пытаются предложить~~ предлагают** свои подходы к рейтинговой оценке страховых компаний.

~~Как правило, Российские — фирмы, — как правило, строят рейтинги страховых компаний на базе следующих основных показателей:~~

~~уровень выплат,~~

~~обеспеченность страховыми резервами, маржа платежеспособности, текущая ликвидность, коэффициенты рентабельности, показатели, характеризующие участие перестраховщиков и пр. В качестве основных критериев оценки используются либо требования Департамента страхового надзора Минфина РФоссии, либо средние данные по совокупности компаний, участвующих в рейтинге, а также экспертные оценки аналитиков агентства.~~

~~В середине 90-х годов появились рейтинги страховщиков, базирующиеся только на экспертных оценках. Эти рейтинги позволяли оценить такие качественные показатели деятельности страховой компании, как реклама, имидж, популярность на рынке и среди населения и т.п. Однако, на наш взгляд, сфера применения таких рейтингов ограничена, поскольку они~~

* ~~В частности~~ Например, индивидуальный рейтинг, составленный агентством «Standard & Poor's», стоит свыше 30 тыс. долл.

наиболее субъективны. При составлении таких рейтингов особое внимание должно уделяться объективности и профессионализму экспертов. Наличие привлеченных экспертов (особенно представителей конкурирующих компаний) потенциально создает возможность манипулировать результатами рейтинга, что превращает его в элемент «черного PR».

Если обобщить накопленный опыт составления рейтингов в России, можно выделить следующие недостатки.

~~Самая~~ Основная проблема большинства рейтингов заключается в том, что они практически *не ориентированы на пользователей рейтингов*, особенно на непрофессиональных. В целом, несмотря на возрастающее количество и периодичность публикуемых рейтингов страховых компаний, отношение к рейтингам со стороны непосредственных пользователей неоднозначное. С одной стороны, рейтинги востребованы: отдельные компании принимают участие в их составлении**, на страницах профессиональных изданий ведутся дискуссии, с другой стороны — основным источником информации о деятельности страховых компаний по-прежнему остается рэнкинг (классификация) «Сведения о поступлениях и выплатах», с определенной периодичностью публикуемый по данным официальных статистических отчетов. Занимаемые в нем места часто указываются страховыми компаниями в своих рекламных проспектах.

Профессиональные пользователи* предпочитают руководствоваться либо собственными оценками, либо мнением привлеченных экспертов. Государственные органы надзора пользуются официально утвержденной методикой оценки платежеспособности, разработанной Департаментом страхового надзора Минфина России. Непрофессиональным пользователям приходится самим ориентироваться в том обилии рейтингов, которые оценивают либо качественную, либо количественную сторону деятельности страховой компании. Чтобы составить представление о работе страховщика в целом, требуется просмотреть несколько методик, нередко составленных разными агентствами.

Таким образом, все имеющиеся внешние рейтинги сложны для понимания самой многочисленной группы пользователей — физических лиц, а внутренние рейтинги пока не пользуются достаточной популярностью, в том числе из-за отсутствия признанного рейтингового агентства, а также нежелания самих страховщиков представлять конфиденциальные сведения.

** Например, присвоение рейтинга некоторым крупным страховщикам рейтинговым агентством «Эксперт-РА».

* Пользователи, обладающие достаточным уровнем экономической подготовки и знаний в сфере экономики страхования. К ним можно отнести государственные органы надзора, профессиональных участников страхового рынка, часть потенциальных инвесторов и т.п.

Отсутствие ориентации рейтингов на потенциальных пользователей — физических лиц оказывает влияние и на *доступность рейтинга*. **В частности, Между тем** иностранные пользователи, например американские, имеют широкие возможности доступа к информации рейтинговых агентств. Некоторые агентства бесплатно рассылают специализированные ежегодные обзоры в публичные библиотеки. Практически в каждом агентстве пользователи рейтинга могут по телефону или через интернет-сайт не только узнать рейтинг страховой компании, но и задать вопросы специалистам агентства.

В свою очередь, российские пользователи ограничены в своих возможностях получения информации о страховщике. Как правило, выбор страховой компании осуществляется или по рекомендации уже застрахованных лиц; или в зависимости от степени известности того или иного страховщика; или исходя из цены страхового полиса. Во многом ~~проблема~~ возможность выбора страховщиков сведена к минимуму ввиду особенностей распространения отдельных продуктов. Например, дачные и садоводческие поселки, как правило, «поделены» между собой страховыми компаниями. Многие автосалоны одновременно с продажей транспорта предлагают также и услуги по страхованию машины в определенной страховой компании. Аналогично этому туристы, выезжающие за рубеж, будут застрахованы у того страховщика, с которым работает туроператор, и т.п. Усугубляет ситуацию и недостаточная известность рейтинговых агентств, а также их информационная закрытость. ~~Н~~ Несмотря на наличие интернет-сайтов, доступ к наиболее интересным и познавательным аналитическим материалам является платным. При этом цена доступа к информации и структура сайта ориентированы преимущественно на профессиональных экономистов и страховые компании.

Отсутствие ориентации на потребителя, на наш взгляд, влияет и на *интерпретацию полученных значений рейтинга*. Так, современные составители рейтингов не дают их четкую и простую трактовку, которая была бы понятна как профессиональному пользователю рейтингов, так и потенциальному страхователю — физическому лицу.

Наконец, *основным источником информационного обеспечения* являются данные официальной бухгалтерской и статистической отчетности. При этом первая предназначена в большей степени для нужд налогового, а не управленческого или финансового учета, а вторая, позволяя расшифровать отдельные стороны страховой деятельности компании, не дает возможности оценить финансовое положение страховщика. Не спасает положения и наблюдаемая в последнее время тенденция детализации показателей форм статистической отчетности, благодаря которой страховая деятельность компаний становится более прозрачной.

Поскольку для построения собственно рейтингов требуется проведение качественного и количественного анализа деятельности страховщика, то особую проблему представляет ~~сама~~ оценка качественных показателей. В действующих методиках основной упор делается на количественный статистический анализ, в то время как неэффективное управление или непродуманная маркетинговая политика может довести любую, даже самую преуспевающую компанию до банкротства.

Помимо рассмотренных выше частных недостатков, присущих отдельным методикам, существуют и некоторые общие методологические "узкие места", которые влияют на объективность, достоверность полученных результатов и, соответственно, на признание той или иной методики. Среди ~~них~~-таких «узких мест» можно выделить следующие:

- ✓ необоснованное определение выборочной совокупности страховых компаний, присутствующих в рейтинговой таблице;
- ✓ неоптимальный выбор статистических коэффициентов, применяемых для расчета рейтинга;
- ✓ произвольное определение оптимальных, минимальных и максимальных значений выбранных коэффициентов;
- ✓ недостаточно корректное выведение итогового значения рейтинга.

Рассмотрим изложенные выше положения более подробно.

При *определении перечня компаний*,

для которых составляется рейтинг, огромное значение имеет *соблюдение принципа корректности*. Данный принцип заключается в следующем: результаты сравнения двух страховых компаний не должны зависеть от характеристик, которыми обладает любая третья компания. Так, российские методики присвоения рейтинга нередко строятся по одному из приведенных алгоритмов:

- сравнение показателей оцениваемого страховщика с показателями так называемой «идеальной»^{*} страховой компании;
- ранжирование компаний только внутри специально отобранных групп.

В первом случае значение рейтинга существенно зависит от изменения параметров такой компании. В настоящее время такой подход не пользуется большой популярностью, поскольку при отсутствии детальной статистики не только страховой, но и финансово-хозяйственной деятельности сложно определить нормальные значения коэффициентов, участвующих в расчетах, особенно для идеальной компании.

* Страховая компания, которая соблюдает все требования законодательных органов и при этом является финансово устойчивой по всем параметрам.

Метод ранжирования компаний только внутри специально отобранных совокупностей ~~емя~~ является сегодня достаточно популярным среди отечественных рейтинговых агентств. В частности Е. Решетин предлагает вести сравнение страховщиков ~~друг с другом~~, не учитывая при этом «страховые макроэкономические риски и риски развития страхового рынка»^{**}. По нашему мнению, такой подход является не совсем корректным, поскольку при добавлении в список новой компании меняются значения рейтинга уже имеющихся, хотя их характеристики при этом остались неизменными. Это дает возможность манипулировать результатами рейтинговой оценки, так как высшие строки рейтинга смогут занять компании с «лучшими характеристиками из худших».

Одним из существенных недостатков современных отечественных методик составления рейтинга является *неоптимальный выбор статистических показателей*, применяемых для расчета. Существует множество коэффициентов, которые характеризуют финансовую устойчивость страховых компаний. В основном их можно разбить на следующие группы.

В зависимости от особенностей характеризующих явлений статистические показатели делятся на количественные и качественные. Первые могут быть выражены в числовом виде и формализованы (например, объем собранной премии, количество заключенных договоров страхования и т.п.). Качественные показатели не имеют числовых характеристик (например, репутация фирмы, качество обслуживания, конкурентные преимущества и т.п.).

В зависимости от сущности отражаемых явлений показатели могут быть абсолютными (например, размер собственных средств страховщика, расходы на ведение дела и т.п.) и относительными (например, уровень платежеспособности, доля перестраховщиков в страховых премиях или выплатах и пр.).

Исходя из особенностей характеризующего объекта можно выделить показатели, ~~характеризующие~~ отражающие отдельные стороны деятельности страховщика: страховую деятельность (уровень выплат, динамика поступления страховых премий и др.), инвестиционную деятельность (например, доходность вложения средств страховых резервов и т.п.^{*}), финансово-хозяйственную деятельность (~~также, как~~ коэффициенты ликвидности, рентабельности, платежеспособности и т.п.).

^{**} Более подробно см.: Решетин Е. Оценка надежности российских страховых компаний: первый опыт присвоения национального рейтинга // Страховое дело (Москва). 29.10.2001. С. 5-11.

^{*} В зарубежной практике в рамках данной группы анализируются такие показатели, как доходность отдельных ценных бумаг, дивиденды на одну акцию страховой компании и т.п. Однако в России из-за неразвитости рынка ценных бумаг страховых компаний, что выражается в отсутствии свободной купли-продажи акций страховщиков на открытом рынке, данные показатели практически неприменимы.

Таким образом, учитывая многообразие экономических показателей, возникает вопрос о выборе оптимального числа коэффициентов. С одной стороны, они должны обеспечить оценку финансового положения страховой компании с наименьшим уровнем субъективности, а с другой — их количество должно отвечать целям и типу рейтинга. Внутренние рейтинги подразумевают более глубокий анализ финансового положения компании, следовательно, использование большего количества показателей бывает оправданно и требует представления для расчета конфиденциальной статистической информации. Для составления публичных рейтингов по данным официальной отчетности, как уже говорилось, достаточно не более 10 агрегированных показателей, таких как прибыльность, рентабельность и т.п.

Выбор оптимальных, минимальных и максимальных значений показателей также является одним из наиболее слабых и уязвимых моментов в любой методике. Как правило, отечественные рейтинговые агентства не раскрывают эту информацию, а применение имеющихся в свободном доступе оптимальных значений коэффициентов, рассчитанных для зарубежных рынков, на наш взгляд, представляется не совсем корректным из-за особенностей национальных страховых законодательств и сложившейся практики ведения статистического учета.

Некоторые отечественные составители рейтинга решают проблему следующим образом: проводится ранжирование значений каждого показателя, для чего по всем фирмам выбирается максимальное (минимальное) — в зависимости от экономического смысла показателя. Ранг компании по данному показателю рассчитывается как отношение значения показателя конкретной компании к максимальному. Сумма значений рангов по одной группе коэффициентов является рангом компании по данной группе. Сумма рангов по всем группам является рангом страховщика и определяет его место в рейтинге.

В связи с вышесказанным особое значение приобретает проблема выведения *итогового значения рейтинга*.

Как правило, российские рейтинговые агентства составляют рейтинги на основе значительного количества показателей, нередко разнородных и несопоставимых между собой. В связи с этим возникают проблемы их анализа и выведения окончательного значения рейтинга.

На практике в некоторых методиках используется присвоение весов отдельным показателям с точки зрения их значимости для рейтинговой оценки. Затем взвешенные показатели складываются, и получаемая числовая величина служит основой для ранжирования страховщиков.

Например, некоторые аналитики предлагают сводить расчет итогового значения рейтинга к выведению следующих составляющих*:

- ✓ показатели, характеризующие финансовую устойчивость компании – показатели платежеспособности и рентабельности – P_1 ;
- ✓ прогноз изменения финансового состояния компании в будущем, составленный на основе применения статистических методов (например, экстраполяция и т.п.) с учетом слабоформализуемых факторов (аналитические прогнозы развития экономической конъюнктуры в целом и конкретной отрасли в частности) – P_2 ;
- ✓ качественные показатели, позволяющие оценить экспертным путем политику компании в профессиональной области (P_3) и деловую репутацию компании (репутацию ее учредителей, акционеров, основных корпоративных клиентов, топ-менеджмента, известность торговой марки) – P_4 .

По данной методике итоговый рейтинг (P) складывается ~~выводится~~ следующим образом:

$$P = 35\% P_1 + 30\% P_2 + 20\% P_3 + 10\% P_4 .$$

Однако определение весов и их обоснованность — еще одно слабое место в любой методике рейтинговой оценки. Вес не является ни экономической, ни физической величиной, поэтому определение его размера достаточно субъективно, что усиливает влияние человеческого фактора на полученное значение рейтинга.

Как правило, выбор оптимальных значений коэффициентов и весов, используемых для выведения итогового значения рейтинга, ~~составителями рейтингов~~ не поясняются составителями рейтингов и являются, с одной стороны, коммерческой тайной агентства, с другой – мощным средством манипулирования результатами рейтинга даже при известных минимальных и максимальных значениях каждого показателя.

В настоящее время существует значительное количество как отечественных, так и зарубежных методик и подходов к составлению рейтинга страховых компаний.

Несмотря на различия в совокупности ~~применяемых—избираемых~~ показателей, критериях оценки и применяемой шкалы значений рейтинга, используемый в зарубежных методиках комплексный подход к анализу всех сторон деятельности страховщика апробирован в течение нескольких десятилетий. Практически все действующие за рубежом

* См.: Ситникова Е. Рейтинг эмитентов корпоративных облигаций//Компания (Москва). 24.09.2001. С. 42–45.

методики оценки характеризуются единым методологическим подходом, ориентацией в первую очередь на непрофессиональных пользователей рейтингов (~~и как~~—по простоте трактовки, ~~и так~~—по доступности) и охватом значительного количества как национальных, так и международных страховых компаний.

В то же время использование зарубежных показателей без их адаптации к условиям РФ затруднено различиями в нормативно-правовой базе, формами отчетности и особенностями страхового рынка страны.

Появляющиеся в РФ отечественные разработки в части рейтинговой оценки пока не отличаются ни комплексностью анализа (в основном проводится количественная оценка отдельных сторон деятельности страховой компании), ни ориентацией на потребителя (трактовка и рейтинговая шкала нередко сложна для понимания, рейтинги публикуются только в специализированной литературе и т.п.), ни охватом рынка (собственно рейтинги были присвоены не более 20-30 страховщикам).

В виду ~~силу~~ вышесказанного возникает необходимость в разработке на основе имеющегося опыта *единого подхода к рейтинговой оценке страховых компаний*, с учетом которого специализированные агентства и оценщики ~~будут могут применять разрабатывать~~ собственные методики.

ЛИТЕРАТУРА

Веремеенко С.А., Игудин Р.В. Сюрпризы рейтингов коммерческих банков// Банковское дело. 1995. № 2.

Вешняков Е.В., Довгаль В.В., Хованов Н.В. Анализ динамики надежности коммерческих банков// Математические методы в социально-экономических исследованиях: Сб. статей под ред. проф. С.М. Ермакова и д-ра физ.-мат. наук В.Б. Меласа. СПб: ТОО ТК «Петрополис», 1996.

Решетин Е. Оценка надежности российских страховых компаний: первый опыт присвоения национального рейтинга// Страховое дело (Москва). 29.10.2001.

Ситникова Е. Рейтинг эмитентов корпоративных облигаций// Компания (Москва). 24.09.2001.

Эйтинсон В., Анохин С. Прогнозирование банкротства: основные методики и проблемы.

Best's Rating Changes//«Best's Review» Insurance Issues & Analysis. Jan. 2000.



М.Р. Дзагоева
доцент Северо-Осетинского
государственного университета;

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА И НАЛОГОВОГО БРЕМЕНИ

Инк ~~ституты~~ — ак известно, институты не привносятся в экономическую систему извне, а формируются внутри нее, из ее собственных ресурсов. Именно поэтому они способны упорядочивать ее и обеспечивать эффективное управление как системой в целом, так и происходящими в ней частными экономическими процессами.

Налоговая политика как процесс формирования, согласования и реализации экономических интересов субъектов налоговых отношений связана с множеством институтов. Но в ее основании лежат два фундаментальных института — власть — власти и собственность собственности. Они формируют начала налоговой политики; в свою очередь, последняя определенным образом участвует в воспроизводстве институтов власти и собственности (рис. 1). Рассмотрим эту взаимосвязь.

Институт собственности описывается новой институциональной теорией с помощью кластера или пучка прав (отношений)[1]. Собственность как пучок отношений формируется и реализуется в хозяйственном процессе. Последний берет свое начало с момента соединения объектных и субъектных факторов производства, принадлежащих конкретным владельцам. Завершает его продукт, в котором воспроизводятся исходные отношения собственности. В таком воспроизводстве происходит *сужение* пучка прав собственности путем налогового изъятия части дохода от реализации созданного продукта. Тем самым налог можно определить как экспансию (вторжение) института власти в процесс воспроизводства института собственности. Такая экспансия сближает налог с трансакционными издержками.

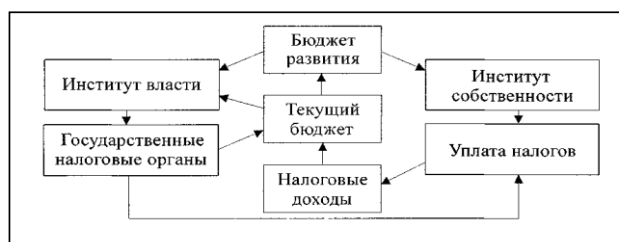


Рис. 1. Институт власти и институт собственности в процессе формирования налоговой политики

Обратимся к институту власти. По сравнению с институтом собственности он менее разработан в рамках новой институциональной теории. Институт власти раскрывается здесь либо в плане обмена услуг поддержания порядка и защиты прав собственности на налоги, либо под углом зрения стабилизации и упорядочения процесса *сбора* налогов [2].

Отметим, что в первом-одном случае институт власти сводится к рядовому участнику рыночных транзакций, обладающему способностью навязывать всем остальным участникам свои специфические услуги. Соответственно налог оборачивается ценой таких навязанных услуг. Вряд ли такой-данный подход к институту власти можно считать конструктивным.

Во втором случае институт власти выводится из функции сбора налогов, «дани» и т.п. В другом случае Но функция сбора части доходов субъектов – участников гражданского общества не раскрывает социально-экономической сущности института власти. За *формой* принудительного перераспределения доходов должно скрываться некое общественное *содержание*, некая целевая общественная функция.

На наш взгляд, это содержание носит исторический характер. Институт власти и навязываемые им налоги в каждую эпоху раскрываются по-своему. Институт власти, созданный Тамерланом, и его сборщики дани обеспечивали потребности завоевания, управления покоренными народами и внешний блеск империи. Институт власти современного государства и его налоговая система нацелены на иные потребности. Здесь мы исходим из того, что институт власти курирует некоторую совокупность потребностей, поднятых «под государственную руку» самим процессом обобществления хозяйственной жизни. Эти обобществленные потребности можно определенным образом классифицировать следующим образом (рис. 2).

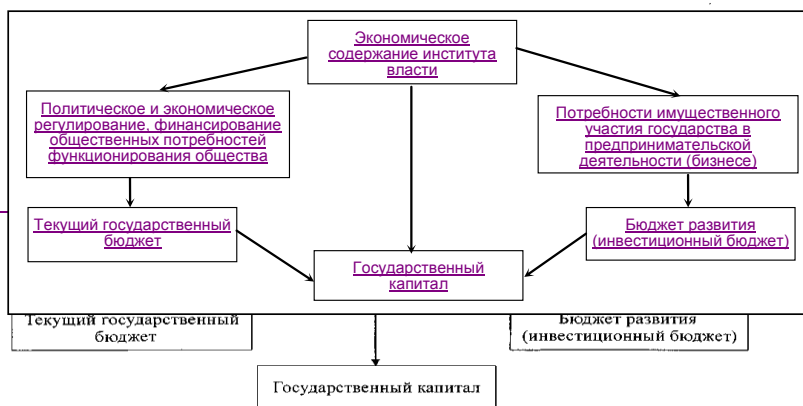


Рис. 2. Целевые экономические функции института власти и формы их реализации

Потребности функционирования общества и текущий государственный бюджет, потребности развития общества и инвестиционный бюджет, потребности имущественного участия государства в предпринимательской деятельности и государственный капитал в принципе не исчерпывают целевых экономических функций института власти и форм их реализации. Общество развивается, следовательно, институты его видоизменяются.

Сдвиги в процессе обобществления определяют характер изменений в экономическом содержании как института собственности, так и института власти. Но в каждый исторический момент времени комплекс целевых властных функций и форм их реализации вполне определен. Он составляет экономическое содержание института власти и указывает, какие общественные потребности, отношения и формы хозяйствования скрываются за обезличенной формой налога.

Анализ взаимодействия институтов собственности и власти позволяет определить основные функции налоговой политики (рис. 3):

- *воспроизводство института власти*, т.е. обеспечение его непрерывного и эффективного функционирования и развития. Отметим, что институт власти представляет собой активное начало процесса формирования и реализации налоговой политики;
- *воспроизводство института собственности*, т.е. создание условий для его непрерывного и эффективного функционирования и развития. Институт собственности представляет собой пассивное начало процесса формирования и реализации налоговой политики (образно говоря, собственность оплачивает власть, причем именно оплачивает, но не покупает ее – власть, которую обменяли на деньги, перестает быть сама собой).

Основные функции налоговой политики детализованы на рис. 3.



Рис. 3. Детализированные функции налоговой политики

Остановимся на функции обеспечения условий нормального воспроизводства общественного капитала. Поскольку в состав последнего входят все виды капитала (государственный, корпоративный и т.д.), то данная функция определенным образом соединяет институты власти и собственности.

Налоговая политика полноценна лишь тогда, когда она не абстрагируется от воспроизводства главного источника налогов (а тем самым и от воспроизводства отношений собственности). Отметим, что воспроизводство отношений собственности — процесс вполне самодостаточный, ~~не нуждающийся в финансовой поддержке~~ оптимальное течение которого предполагает: ~~Обеспечение условий нормального воспроизводства собственности состоит, прежде всего, в разумном ограничении~~ ограничение налоговых изъятий; ~~необходимость такого ограничения что была было показана~~ показано сторонниками теории предложения.

Выделим три основных институциональных подхода к формированию налоговой политики:

а) *фискальный подход* — для него характерен акцент на всемерное наращивание массы налоговых обязательств (налогового бремени). Такой подход порожден кризисом государственной власти (верхи не могут осуществлять сбор налогов, а низы не хотят платить налоги). Налоговое бремя становится непомерным. Вместе с тем реальная собираемость налогов падает, а налогоплательщики предпочитают выбирать для себя нелегитимные формы хозяйствования. Налоговые чиновники трансформируются в своеобразных откупщиков, обменивая налоговые индульгенции на взятки. Фискальный подход был характерен для начального этапа рыночных преобразований в России. Практика показала, что реализация такого подхода заводит налоговую политику в тупик. Содержание последней редуцируется до административного давления на налогоплательщиков в целях элементарного «выколачивания» налогов;

б) *функционально-стабилизирующий подход* — для него характерна ориентация на обеспечение текущих бюджетных потребностей и стабилизацию социальных процессов. Во главу угла ставятся потребности обороны страны, внешней и внутренней безопасности, решения наиболее острых социальных проблем и т.п. Вместе с тем государство пытается наладить «налоговое партнерство» с частным капиталом, осторожно подходит к увеличению налоговых обязательств, а в ряде случаев выражает готовность снизить налоговое бремя и учесть интересы налогоплательщиков. Функционально-стабилизирующий подход типичен для современного этапа развития России — государство и гражданское общество выходят из системного кризиса и постепенно формируют ситуацию «общественного согласия», в том числе и по проблеме налогообложения;

в) *инвестиционный подход* — ориентируется на потребности развития как государственного, так и частного капитала. Во главу угла ставится инвестиционный процесс, а налогообложение рассматривается как фактор расширенного воспроизводства. Соответственно наполнение текущего и инвестиционного бюджетов становится результатом инвестиционного процесса и расширенного воспроизводства в целом. В итоге налоговая политика интегрируется в общую экономическую политику. Инвестиционный подход характерен для динамично развивающихся стран современного мира; в 80-х годах XX века его реализовали США, что позволило заложить основу последующего длительного подъема американской экономики. Россия делает первые шаги по реализации данного подхода к налоговой политике (постепенно снижается общий размер налогового бремени, формируется поле стратегий и комплекс гибких инструментов налоговой политики и др.). Однако пока недостает главного условия эффективной реализации инвестиционного подхода —

нормально работающей инвестиционной сферы. Поэтому снижение налогового бремени оборачивается не ростом инвестиций, а увеличением денежных сбережений в кредитных организациях и «домашнем резерве».

Власти—Власть и собственность как наиболее фундаментальные и абстрактные институты налоговой политики соединяют в себе свойства института_организации и института_нормы. Они дают начало самостоятельным институциональным ветвям организаций (структурных образований) и норм (границ поведения субъектов и движения ресурсов) данной политики. Можно рассматривать различные подходы к институтам_организациям и институтам_нормам, имеющие место в новой институциональной теории.

В процессе формирования налоговой политики выделяют два наиболее фундаментальных института_нормы, **а именно:** —налоговый потенциал и налоговое бремя. В них специфическим образом отображается взаимодействие власти и собственности (рис. 4).

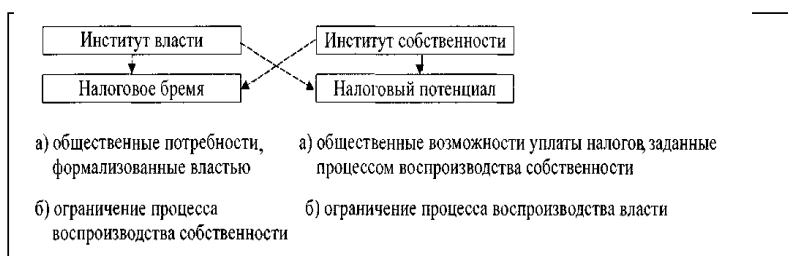


Рис. 4. Налоговое бремя и налоговый потенциал как результат взаимодействия власти и собственности

В процессе формирования и реализации налоговой политики налоговый потенциал и налоговое бремя постоянно соотносятся между собой. Их соотношение дает *меру* самой налоговой политике, а соответственно, и способ определения ее эффективности. Однако метод научной абстракции предполагает обособление сторон взаимодействия и их первоначальное раздельное рассмотрение. Начало такому рассмотрению кладет анализ налогового потенциала.

Исходя из методологической субординации качественного и количественного анализа, налоговый потенциал необходимо прежде всего определить в качественном отношении, а потом уже обращаться к его количественной определенности. В качественном отношении *налоговый потенциал* представляет собой системное образование, которое сформировано следующими характеристиками:

- налоговый потенциал есть способность какой-то совокупности субъектов налоговых отношений сформировать массу (поток) налоговых платежей при условии, что правовое поле и экономическая система налогообложения заданы;
- налоговый потенциал существует в экономическом пространстве, и его содержание состоит в возможности отчуждения части доходов (и соответственно части финансовых потоков) совокупности субъектов налоговых отношений, то есть в возможности институционально ограничить ресурсную базу процесса воспроизводства собственности в пользу ресурсной базы процесса воспроизводства власти, не подрывая при этом основы воспроизводства собственности;
- налоговый потенциал представляет собой составную часть финансового потенциала совокупности объектов налоговых отношений, локализованных на данной хозяйственной территории; формирование налогового потенциала переходит в процесс реализации экономического потенциала хозяйственной территории; экономический потенциал следует определить в качестве главного фактора налогового потенциала;
- мера налогового потенциала определяет ресурсы воспроизводства собственности, экономического потенциала в целом, а значит, и меру налогового потенциала последующих периодов.

В мировой практике налоговый потенциал (tax capacity) трактуется как способность базы налогообложения, находящейся в пределах компетенции властей определенной территории, приносить доходы в виде налоговых поступлений. Если занять позицию конечного получателя налоговых поступлений, то налоговый потенциал обернется потенциальным бюджетным доходом на душу населения, который может быть получен соответствующими органами власти за финансовый год при использовании единых для территории условий налогообложения.

В российской экономической литературе имеют место два подхода к оценке налогового потенциала территории. Налоговый потенциал в *широком смысле* определяется как совокупный объем финансовых ресурсов, которые могут быть мобилизованы через систему налогообложения. Это максимум налоговых поступлений, которые может — при идеальных условиях — обеспечить территория (в нашем ~~случае~~ ~~регион~~ ~~регион~~ — субъект РФ). Налоговый потенциал в *узком смысле* представляет собой финансовые ресурсы, которые через систему налогообложения и в соответствии с действующим законодательством должны поступить в бюджет [3].

Представляется, что оценка налогового потенциала должна учитывать еще и фактор налоговой политики — неотъемлемый элемент структуры налоговых отношений. Различные способы осуществления налоговой

политики приводят нас к существенно различным оценкам налогового потенциала. Например, введение единого налога на вмененный доход и соответствующая корректировка налоговой политики в адрес субъектов малого бизнеса привели к масштабной переоценке налогового потенциала одной и той же территории. В итоге оценка налогового потенциала увеличилась в основном за счет перемещения значительной части субъектов «теневых» отношений в сферу легитимных отношений. На наш взгляд, под оценкой налогового потенциала территории следует понимать совокупный объем финансовых ресурсов, которые могут быть мобилизованы через действующую систему налогообложения в действующем правовом поле посредством реализации избранной для хозяйственного комплекса данной территории налоговой политики. Тем самым при оценке налогового потенциала следует ввести в рассмотрение четыре основных институциональных ограничения:

- ▶— _____-совокупный объем финансовых ресурсов;
- ▶— _____-действующее правовое налоговое поле;
- ▶— действующая система налогообложения;
- ▶— избранная форма налоговой политики.

Количественная оценка налогового потенциала может быть дана как в абсолютном выражении, так и в виде индексов, характеризующих отношение налогового потенциала данного субъекта РФ к среднему по стране показателю. Отметим также двойственную природу оценки налогового потенциала — с одной стороны, она направлена на определение объема финансовых ресурсов, которые могут трансформироваться в поток налоговых платежей, а с другой стороны, она предполагает выявление предельно допустимой налоговой нагрузки для субъектов налоговых отношений, локализованных на данной территории. Другими словами, налоговый потенциал так или иначе корреспондируется с налоговым бременем.

Налоговое бремя формируется институтом власти. В его основе — обобщественные и получившие формальное властное признание потребности функционирования и развития общества. Экономическое содержание *налогового бремени* изменяется в зависимости от фаз цикла хозяйственного-экономического развития:

- в условиях кризиса (рецессии) в основе налогового бремени начинают преобладать потребности функционирования общества; мобилизованные налоговые доходы во все меньшей мере инвестируются на цели развития; возникает и усугубляется разрыв между формально вменяемым плательщикам и реально собираемым налоговым бременем;

- в условиях депрессии указанный выше разрыв достигает максимума; налоговое бремя становится непомерным для доходных возможностей плательщиков; значительная часть плательщиков (прежде всего из системы малого бизнеса) уходит в «теневую» сферу деятельности; мобилизованные налоговые доходы направляются на обеспечение простейших потребностей функционирования общества (т.е. имеет место редукция экономического содержания налогового бремени);
- в условиях оживления и роста в основе налогового бремени постепенно восстанавливается баланс между потребностями функционирования и потребностями развития общества; преодолевается разрыв между формально вменяемым и реально собираемым налоговым бременем; налогоплательщики, прежде действовавшие в «теневой» сфере, постепенно легитимизируются;
- размеры налогового бремени постепенно приходят в соответствие с доходными возможностями плательщиков. Если соотнести размеры налогового бремени с ВРП (валовой региональный продукт), то выявляется определенная дифференциация налоговой обремененности ВРП по регионам.

Налоговое бремя регионов – субъектов РФ следует рассматривать под углом зрения налогового и бюджетного федерализма. Если исходить из того, что каждый регион – субъект РФ относительно обособлен в рамках Федерации в политическом и экономическом плане и вступает с федеральным центром в определенные финансовые отношения, то в составе налогового бремени региона – субъекта РФ целесообразно выделить две части:

- › внешнее (федеральное) налоговое бремя, которое условно можно рассматривать как консолидированный налоговый платеж федеральному центру;
- › внутреннее (собственно региональное) налоговое бремя, которое функционально нацелено на потребности региона – субъекта РФ.

Ясно, что указанные выше составные части налогового бремени противоположны. Чем выше доля внутренней составляющей, тем меньше доля федеральной составляющей налогового бремени региона — субъекта РФ. Структура налогового бремени по своей природе является существенным фактором социально–экономического развития региона.

В процессе становления налоговой политики России доминировал фискальный подход к налоговому бремени и налоговому потенциалу. Такая тенденция была обусловлена перестройкой всей финансовой системы России, грузом унаследованных от советского прошлого социальных обязательств государства, а также разрывами, ежегодно обозначившимися в бюджетной системе в условиях рыночной

трансформации экономики. Утверждение основ налоговой политики РФ знаменует собой переход к эффективному управлению элементами налогового бремени в целях обеспечения устойчивого, динамичного и социально ориентированного развития национальной экономики страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Шаститко А.Е.* Новая институциональная экономическая теория. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. С. 154–156.
2. *Олсон М.* Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз: Пер. с датского. Новосибирск: Экор, 1998. С. 17–19.
3. *Игонина Л.Л.* Муниципальные финансы. М.: Юристъ, 2003.

