

№ 3 (39)

ВЕСТНИК
*Финансовой
академии*

2006 год

УЧРЕДИТЕЛИ

Финансовая академия
при Правительстве РФ
Попечительский совет при
Финансовой академии



Журнал выпускается с марта 1997 г.
1 раз в квартал

Издание зарегистрировано
в Государственном комитете
Российской Федерации по печати

Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС77–25170



Адрес редакции:

125468, Москва,
Ленинградский пр-т, 49

Библиотечно-информационный
комплекс, комната 226а

Телефон (495) 943 9929

E-mail: academy@fa.ru
<http://www.fa.ru>

© Финансовая академия
при Правительстве РФ, 2006

СОВЕТ ЖУРНАЛА

А.Г. Грязнова — председатель
М.А. Эскиндаров — главный
редактор

В.А. Бывшев

В.В. Думный

А.Н. Звонова

Л.Н. Красавина

О.И. Лаврушин

Е.В. Маркина

М.В. Мельник

В.Я. Моргунов

В.К. Поспелов

С.В. Серебрянникова

Б.М. Смитиенко

М.А. Федотова

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
СОВЕТ ЖУРНАЛА**

Н. Павлов (Болгария)

С. Хан (США)

Д. Хуммель (Германия)

РЕДАКТОР

А.Н. Алексеева



Москва

«Финансы и статистика»

CONTENTS

INSTITUTION'S ANNIVERSARY	<i>A.G. Gryaznova.</i> 60th Anniversary of the Foundation of Moscow Finance Institute	5
TOPICAL INTERVIEW	<i>M.A. Eskindazov:</i> «Modernization must be reasonable»	15
FINANCIAL CONTROL	<i>Sheila Freizer.</i> Independence of the Highest Bodies of Financial Control in Democratic Countries	23
	<i>N.S. Stolyatov.</i> About the Conceptual Approaches to the System of State Financial Control in the RF	33
PROBLEMS AND OPINIONS	<i>R.A. Kuchukov, A.V. Savka.</i> Economic Globalization: Processes and Contradictions	46
	<i>M.L. Alpidovskaya.</i> Monetarist Bureaucratic Policy an Its Consequences for the National Economy	58
	<i>A.V. Beizitskaya.</i> Problems of the Development of Power Production and Supply in the Far Eastern Region of Russia.....	64
RESEARCH	<i>E.B. Getasimova.</i> Analysis of the Quality of Assets and Dynamic Equilibrium in a Credit Organization	71
	<i>E.V. Pzonina.</i> The Tendency of Suspension fo Internal Control in Credit Organizations	91
	<i>L.P. Dolotenkova.</i> Dependence of Exchange Rates on Payment Balances: Statistical Research	100
POINT OF VIEW	<i>A.V. Ponyavin.</i> Brand Management in a Present-Day Economy	112
INFORMATION SECURITY AND RISKS	<i>V.P. Polyakov.</i> About the System of Teaching Information Security Fundamentals to Students	125
	<i>V.G. Zavgozodny.</i> Methodology of Choosing Information Risk Management Mechanisms	137
PUBLICATIONS OF UNDERGRADUATE AND POST- GRADUATE STUDENTS	<i>N.N. Koltsov.</i> Information Gap	149
	<i>S.Z. Nikolayev.</i> Changes in the Concepts of Management in Major Banks in Germany	157
	<i>A.A. Potapenkova.</i> Gender Ideology in Information Society....	163
	<i>I.V. Juzov.</i> Prospects of the Development of the Russian and International Stock Markets Within the Coming Five Years	170

In Memory of the Colleagues..... 182

СОДЕРЖАНИЕ

К ЮБИЛЕЮ ВУЗА	<i>А.Т. Грязнова.</i> 60 лет со дня создания Московского финансового института	5
АКТУАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ	<i>М.А. Эскиндаров.</i> «Модернизация должна быть разумной»	15
ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ	<i>Шейла Фрейзер.</i> Независимость высших органов финансового контроля в демократических странах	23
	<i>Ч.С. Столяров.</i> О концептуальных подходах к системе государственного финансового контроля в РФ	33
ПРОБЛЕМЫ И СУЖДЕНИЯ	<i>Р.А. Кучуков, А.В. Савка.</i> Экономическая глобализация: процессы, противоречия	46
	<i>М.Л. Альпидовская.</i> Монетаристская бюрократическая политика и ее последствия для национальной экономики	58
	<i>А.В. Бризицкая.</i> Проблемы развития энергетики в Дальневосточном регионе России	64
ИССЛЕДОВАНИЕ НА ТЕМУ	<i>Е.Б. Герасимова.</i> Анализ качества активов и динамическое равновесие кредитной организации	71
	<i>Е.В. Пронина.</i> Тенденции постановки внутреннего контроля в кредитных организациях	91
	<i>Л.Я. Долотенкова.</i> Зависимость обменных курсов валют от платежных балансов: статистическое исследование	100
ТОЧКА ЗРЕНИЯ	<i>А.В. Понявин.</i> Управление брэндами в современной экономике	112
ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И РИСКИ	<i>В.Я. Поляков.</i> О системе обучения студентов основам информационной безопасности	125
	<i>В.И. Завгородний.</i> Методика выбора механизмов управления информационными рисками	137
ПУБЛИКАЦИИ АСПИРАНТОВ И СТУДЕНТОВ	<i>Ч.Ч. Кольцов.</i> Информационный разрыв	149
	<i>С.З. Чиколаев.</i> Изменение концепций управления в крупных банках Германии	157
	<i>А.А. Потапенкова.</i> Гендерная идеология в информационном обществе	163
	<i>И.В. Тузов.</i> Перспективы развития российского и международных фондовых рынков в ближайшие пять лет	170
Памяти коллег		182

*Колонка
Главного
Редактора* 

Уважаемые коллеги!

В жизни нередко бывает так, что в чередѣ событий переплетаются и торжественные и трагические моменты. Весь наш коллектив живет сейчас под знаком знаменательного юбилея – 60-летия со дня образования МФИ – Московского финансового института. Прошедшие годы дают нам законное основание гордиться вкладом родного вуза в подготовку квалифицированных кадров для российской финансово-банковской сферы.

И тем горестнее сознавать, что теперь нет рядом с нами одного из самых талантливых выпускников МФИ – Андрея Андреевича Козлова, честно и с достоинством утверждавшего в российской банковской системе цивилизованные принципы ведения дел. Шокирующее убийство Первого заместителя Председателя Центрального банка России со всей очевидностью показало, что в стране имеются силы, которые не останавливаются ни перед чем ради своей клановой преступной корысти.

Жизненная и профессиональная позиция Андрея Козлова, убежденного в том, что финансово-банковская система не должна быть источником личной наживы, “прачечной” для отмывания доходов, нажитых незаконным путем, является для нас своеобразным заветом, которому все мы должны следовать.

России нужны честные, обладающие высокими нравственными качествами, имеющие мужество отстаивать справедливые принципы и в то же время деятельные финансисты и банкиры. Нам необходимо уделять существенно большее внимание морально-этической стороне образовательного процесса.

Уверен, что юбилей МФИ для всех нас – это мощный импульс для развития родного вуза в новых общественных условиях.

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



К ЮБИЛЕЮ ВУЗА

А.Т. Трянова
Ректор Финансовой академии при Правительстве РФ,
Заслуженный деятель науки РФ

60 ЛЕТ СО ДНЯ СОЗДАНИЯ МОСКОВСКОГО ФИНАНСОВОГО ИНСТИТУТА

*Полнее сознавая прошедшее,
мы уясняем современное;
глубже опускаясь в смысл былого,
раскрываем смысл будущего.*

А.И. ГЕРЦЕН

*Д*орогие друзья!

Как быстро бежит время! Кажется, только вчера мы отмечали 85 лет со дня основания первого в истории России специализированного финансово-экономического вуза. Трогательные встречи выпускников разных поколений в Государственном Кремлевском дворце, собравшие свыше 6 тысяч человек, вечера встреч по факультетам в Киноконцертном зале Академии, в Бизнес-клубе «Финансист» и... оставшиеся нам на память об этой юбилейной дате знаменательные книги: «История Финансовой академии — 85», «Выпускники», «Финансовая академия в лицах». Но... уже «не за горами» новый юбилей — **90-летие!** Ведь до этой даты осталось всего три года!!!

Юбилеи имеют важную особенность — они заставляют подвести итог прожитого, оценить сделанное, наметить пути будущего.

Юбилеи высвечивают все судьбоносные вехи в прожитой жизни.

Таким судьбоносным в истории Финансовой академии стал **1946 год — год создания Московского финансового института.**

После окончания Великой Отечественной войны вернулись из эвакуации и оказались под одной крышей в учебном 5-этажном здании по улице Церковная горка, 30 (ныне ул. Кибальчича, 1) два учебных заведения: Московский финансово-экономический институт (основанный в 1919 г.) и Московский кредитно-экономический институт (1931 г.). Распоряжением Совета Министров СССР от 11 сентября 1946 г. и Приказом министра высшего образования СССР от 17 сентября того же года они были объединены в Московский финансовый инсти-

тут (МФИ). С тех послевоенных лет и ведет отсчет своей истории МФИ. За прошедшие шесть десятилетий из скромного камерного института он превратился в одно из крупнейших высших учебных заведений страны, получившее 25 января 1991 г. высокий статус Академии.

Перелистаем некоторые страницы сложной и интересной жизни МФИ.

Разрушенное войной народное хозяйство страны остро нуждалось в высокопрофессиональных специалистах финансово-экономического профиля. МФИ присвоена высшая — I категория и установлен контингент обучающихся: 2060 человек (из них до 2000 — студенты и до 60 — аспиранты). Подготовка специалистов осуществлялась преподавателями 17 кафедр на четырех факультетах: финансово-экономическом, кредитно-экономическом, учетно-экономическом и международных финансовых отношений. Среди студентов было немало взрослых людей, нередко 30-40 лет, — выпускники рабфака, бывшие фронтовики, некоторые — инвалиды войны.

Материальная база института была довольно скромной. Не хватало аудиторного фонда, мебели, по ряду дисциплин отсутствовали учебники, не хватало мест в общежитии, скудным было питание студентов по карточной системе. В плохо отапливаемом помещении порой замерзали чернила, а студенты сидели в верхней одежде. Сложно решалась проблема педагогических кадров. Однако трудности такого рода после тягот войны преодолевались стойко.

Огромная заслуга в решении множества проблем, с которыми столкнулся институт в первые послевоенные годы, принадлежит его **первому директору Николаю Николаевичу Ровинскому**. Выдающийся профессионал и педагог, он сумел не только успешно осуществить слияние двух вузов, но и сохранить все лучшее, заложив основы добрых традиций МФИ, которым оставались верны все последующие поколения студентов, преподавателей и сотрудников нашей Alma Mater.

На первый план всегда выдвигалась задача качества подготовки специалистов, а одно из важнейших условий, обеспечивающих высокий уровень формирования финансистов-экономистов, — глубокое изучение студентами фундаментальных наук.

В организации учебного процесса особое значение придавалось постоянной связи с практикой — работой министерств и ведомств, финансово-кредитных учреждений, промышленных предприятий, колхозов и совхозов. Первое поколение заведующих кафедрами МФИ — крупные ученые и педагоги — как правило, сочетали преподавательскую деятельность с участием в практической работе органов советской власти, хозяйственных и финансовых учреждений. Такими специалистами были профессора, заведующие кафедрами: денежного обращения и кредита — З.В. Атлас, финансов СССР и иностранных государств — Н.Н. Плотников, государственного страхования — Г.И. Болдырев, международных финансовых расчетов — Н.Н. Любимов, народнохозяйственного планирования и отраслевых экономик — А.В. Черных, политической экономии — Г.А. Козлов и другие.

Преподаватели и студенты также проводили в организациях значительную часть времени: изучали практический опыт, занимались его анализом, нередко выступали консультантами. Собранный материал активно использовался на лекциях, семинарских и практических занятиях. Важное значение придавалось привлечению к преподаванию высококвалифицированных практических работников, руководителей и новаторов производства. Выпускающие кафедры проводили экскурсии в банки, финансовые организации, на тематические выставки и т. д.

В финансистах высокой квалификации остро нуждались армия и флот. Несмотря на сложности становления, недостаток помещений, дефицит преподавательских кадров, руководство института дало согласие Министерству обороны СССР на создание в 1947 г. при МФИ Военного факультета для подготовки офицеров финансовой службы. Более половины дисциплин его слушателям читали преподаватели МФИ. Самостоятельным вузом военный факультет стал лишь в 1998 г.

С 1953 г. после ухода из жизни Н. Н. Ровинского *директором МФИ был назначен Владимир Владимирович Щербakov* — человек с большим организаторским талантом и титанической работоспособностью. Он внес огромный вклад в развитие вуза, комплектацию его крупными учеными и практиками, расширение материальной базы.

В 1955 г. в нашем вузе была введена защита дипломных работ. К руководству их подготовкой привлекались работники Министерства финансов, Правления Госбанка СССР, Внешторгбанка, Стройбанка и других учреждений. Дипломные работы выпускников нередко посвящались темам, в разработке которых были заинтересованы организации. С 1958 г. стала практиковаться защита дипломных работ на предприятиях и в учреждениях, по материалам которых они выполнялись. Предложения и рекомендации дипломников, как правило, имели практическое значение и вызывали интерес. В МФИ традиционно проводилась выставка лучших выпускных работ.

В подготовке специалистов особое место отводилось организации практики студентов. В разное время вузом использовалось более 100 баз практики: банковские, финансовые, страховые, налоговые учреждения, промышленные предприятия. Заметным событием в повышении качества прохождения практики стало создание в начале 70-х годов на базе кафедры анализа хозяйственной деятельности Студенческого бюро экономического анализа под руководством проф. С.Б. Барнгольц и доц. В.В. Дроздовой. Бюро оказывало помощь студентам-практикантам в организации грамотной и рациональной работы на базах практики, а также в проведении научных исследований.

Тесное сотрудничество с министерствами, ведомствами, предприятиями, большая исследовательская работа преподавателей на их базе позволяла коллективу МФИ обеспечивать студентов собственными современными учебниками и учебными пособиями. Практически по всем специальным, а впоследствии и

общеобразовательным дисциплинам учебную литературу создавали наши преподаватели.

Связь с практикой давала возможность быть в курсе всего происходящего и, что называется, держать руку на пульсе. Не единожды менявшаяся ситуация в политической жизни страны и в экономике требовала существенной перестройки учебного процесса. Но никогда вуз не был застигнут врасплох.

Проблемы реструктуризации, подчинение и переподчинение МФИ в 50-е годы в связи с реформами Н.С. Хрущева, сложности корректировки учебных планов, перераспределения часов на изучение дисциплин, изменения их содержания были не только преодолены, но и послужили новым импульсом к расширению деятельности вуза. По заданию Министерства высшего образования СССР преподавателями МФИ были разработаны типовые программы по финансовым дисциплинам для вузов страны. Концентрируя усилия однопрофильных высших учебных заведений на совершенствовании методики преподавания, наш институт провел ряд научно-методических конференций. Активизировалась работа по контролю качества учебного процесса, планированию и организации самостоятельной работы студентов. Развивая взаимодействие с финансово-банковскими структурами и предприятиями, в 1956 г. МФИ открыл вечернее отделение для обучения работающей молодежи, а также подготовительные курсы. Принятие закона СССР «Об укреплении связи школы с жизнью» в 1958 г. лишь подтвердило правильность позиции коллектива.

Следствием перемен, связанных с экономической реформой 1965 г. и другими изменениями в жизни страны, явились переход с четырехлетнего на пятилетний срок обучения, восстановление закрытого в 1954 г. факультета международных экономических отношений (1969 г.), создание факультета повышения квалификации преподавателей (1970 г.), спецфакультета для подготовки высококвалифицированных специалистов по международным валютным, расчетным и кредитным операциям (1977 г.), докторантуры, образование новых кафедр и дальнейшее повышение качества подготовки кадров. Была выполнена масштабная и сложная задача по совершенствованию учебных планов, переработке программ 57 учебных дисциплин, подготовке новых учебно-методических пособий.

Последовательно осуществлялся целый комплекс мер, обеспечивающих высокий уровень обучения в МФИ: обобщение и применение передового опыта профильных отечественных и зарубежных вузов; устранение дублирования в преподавании смежных дисциплин; интенсификация учебного процесса за счет активного внедрения технических средств обучения и введения программированных методов обучения, чтения проблемных лекций; совершенствование изучения иностранных языков; увеличение времени, отводимого на самостоятельную ра-

боту студентов; выявление недостатков в подготовке кадров на местах работы выпускников и контроль за их устранением.

Существенно улучшилась и материальная база вуза: в 1978 г. был введен в строй новый 13-этажный учебный корпус, а в 1979 г. — 16-этажный корпус студенческого общежития.

Основательное изменение содержания подготовки специалистов в годы перестройки с 1985 г. потребовало новых колоссальных усилий коллектива. Наступал период перевода страны на рельсы рыночной экономики. Новые учебные планы и новые учебники, новые формы и методы обучения, постоянный поиск и творческий подход в работе — этими заботами жил весь институт*. В сравнительно короткое время были введены совершенно новые дисциплины, и среди них «Основы предпринимательской деятельности», «Теория конкуренции», «Математическое моделирование экономических процессов», «Основы маркетинга», «Этика бизнеса», «Экономика природопользования», «Экономика совместных предприятий», «История финансов и кредита», «История бухгалтерского учета» и другие. В связи с радикальными изменениями в банковской системе страны вводились новые и основательно перерабатывались ранее читавшиеся курсы по банковскому делу.

Все эти изменения в учебном процессе явились результатом огромной организационной работы, активных поисков, анализа, многократных обсуждений и т.д. Положение в значительной мере облегчалось демократизацией общественной жизни, расширением прав и полномочий вузов и их подразделений. Наступившие перемены стали главным условием развития инициативы и дальнейшего роста нашего института.

Социально-политические преобразования в стране дали импульс расширению участия студентов в жизни вузов, открыли новые возможности в совершенствовании организации, форм и методов обучения. Студенты стали избираться в состав Ученого совета и неформально участвовать в обновлении учебных планов и программ, решении принципиальных вопросов. Мнение студентов учитывалось при определении форм учебного процесса, составлении расписания занятий и др. Демократизация отношений в обществе заметно сказывалась на использовании активных форм обучения: «круглых столов», диспутов, пресс-конференций и т.д. Это с энтузиазмом воспринималось студентами, ибо способствовало подготовке будущих финансистов к самостоятельной работе.

Таким образом, период перестройки для МФИ стал не только серьезным испытанием, но и демонстрацией его сил и возможностей. Заслуги института в совершенствовании организации высшего финансово-экономического образования и обеспечении высокого качества подготовки специалистов были оценены по достоинству. Постановлением Кабинета министров СССР институт был преобразован в Государственную финансовую академию, а в 1992 г. — в Финансовую

* В 1985 г. МФИ возглавила А.Г. Грязнова.

академию при Правительстве Российской Федерации. В этот же период вузу был передан комплекс учебных зданий на Ленинградском проспекте в районе метро «Аэропорт».

Академия по-прежнему считала своим долгом держать руку на пульсе и старалась оперативно реагировать на потребности практики. Начавшиеся в стране преобразования показали, в частности, необходимость создания принципиально новой системы страхования, и в 1992 г. в Академии был создан Институт страхования. В следующем году открылся Институт налогов и налогообложения. К этому времени стало ясно, что в рыночных условиях развитие и укрепление государственных финансов, базирующихся на налоговых доходных источниках, требует подготовки специалистов, в совершенстве знающих экономику и финансы страны. Велением времени было продиктовано также создание в 1994 г. Института налоговой полиции (ныне Институт экономической безопасности), Магистратуры (ныне Институт магистерской подготовки), в 1996 г. — отделения второго высшего экономического образования на базе Института переподготовки и повышения квалификации кадров по финансово-банковским специальностям, в 1997 г. — Института финансового менеджмента, в 1998 г. — Института государственной службы, в 1999 г. — отделения дистанционного (заочного) обучения и экстерната (ныне Институт открытого образования), а также Международного финансового института XXI века, который, в частности, стал готовить юристов по финансовому праву, в 2000 г. — Института математических методов в экономике и антикризисного управления, в 2003 г. — Института управления.

В 1999–2000 гг. началась подготовка по новым специальностям: «Антикризисное управление», «Государственное и муниципальное управление», «Математические методы в экономике», «Налоги и налогообложение», «Юриспруденция», а также по направлению «Экономика» (бакалавриат). Количество специальностей увеличилось более чем вдвое.

С 2002 г. к реализации программ «МВА — финансы» и целевой подготовки для Центрального банка приступил Институт делового администрирования и бизнеса.

Для успешной реализации образовательных программ в упомянутых выше и ранее открытых институтах были созданы новые кафедры: «Страховое дело» (1991 г.), «Ценные бумаги и биржевое дело» (1993 г.), «Налоги и налогообложение» (1994 г.), «Экономическая география и региональная экономика» (1994 г.), «Оценка собственности» (1996 г.), «Социология» (1996 г.), «Государственное, муниципальное и корпоративное управление» (2002 г.), «Государственная служба», «Гражданское право и процесс», «Государственно-правовые дисциплины», «Финансовое право» (2003 г.), «Экономика и антикризисное управление» (2005 г.). Было также открыто новое направление подготовки — «Менеджмент».

Значительные коррективы в структуру вуза внес 2005 г., когда произошло присоединение восьми финансово-экономических колледжей России, готовящих

специалистов со средним профессиональным образованием: Благоевщенского, Бузулукского, Звенигородского Московской обл., Красноярского, Осташковского Тверской обл., Пермского, Ростовского-на-Дону, Уфимского. Они преобразованы в филиалы ФА. В 2004–2005 гг. был открыт ряд представительств Академии: в Калининграде, Таганроге, Туле, Черкесске.

Статус Финансовой академии при Правительстве РФ не только свидетельствует о признании заслуг нашего вуза, значимости подготовки финансистов-экономистов для становления рыночной экономики, но и обязывает к постоянному совершенствованию учебного процесса, научных исследований, воспитания студенчества. Академия прочно вошла в жизненное русло страны, стала частью судеб тысяч талантливых людей.

Сегодня Финансовая академия — это крупный учебный и научный центр России. Если в 1946/47 учебном году на четырех факультетах МФИ обучалось менее 1800 студентов, то сегодня в 19 институтах Академии и 8 филиалах обучается свыше 21 тысячи студентов и аспирантов и более 20 тысяч специалистов ежегодно проходят переподготовку, а также повышают свою квалификацию на различных краткосрочных курсах. За 60 лет в МФИ—ФА подготовлены десятки тысяч высококвалифицированных специалистов, кандидатов и докторов экономических наук для России и многих зарубежных стран. Наши выпускники работают на руководящих должностях в законодательных и исполнительных органах, министерствах и центральных ведомствах, банковских структурах, в промышленности, сельском хозяйстве, социальной сфере как в нашей стране, так и в странах ближнего и дальнего зарубежья.

На всех этапах развития жизнь МФИ—ФА отличалась многогранностью и насыщенностью. Она включала широкий спектр учебной, научной, общественной, международной и ряда других направлений деятельности. На рубеже XXI столетия, когда время потребовало пересмотра учебных планов, методик, открытия новых специальностей и специализаций, Академия живо откликнулась на вызов современности. Сегодня в Финансовой академии делается все возможное для организации качественного учебного процесса, ориентированного на требования практики и перспектив развития страны. Ведь именно нынешнему поколению студентов предстоит принять эстафету научных и профессиональных достижений, и от степени их компетентности и ответственности будет зависеть не только судьба финансово-экономической науки, но и будущее страны.

Сегодня Академия располагает всем необходимым для подготовки высококвалифицированных кадров. Ее филиалы и представительства раскинулись по территории всей страны. Учебный процесс обеспечивает высококвалифицированный профессорско-преподавательский состав — академики и члены-корреспонденты, заслуженные деятели науки, заслуженные экономисты, крупные специалисты-практики. Все преподаватели, работающие на базовых и выпускающих кафедрах, имеют ученые степени кандидата или доктора наук. Ученые Академии вносят весомый вклад в отечественную и мировую экономическую на-

уку, ими подготовлены учебники и монографии, получившие широкое признание научно-педагогической общественности в России и за рубежом, ряд из них удостоены премии Президента и Правительства РФ.

В корне изменилась материально-техническая база вуза. Вместо 4,5 тыс. кв. м учебных площадей, общежития барачного типа на 350 человек, с чего начал свою жизнь Московский финансовый институт в 1946 г., вместо двух учебных корпусов площадью 9 тыс. кв. м и 16-этажного общежития на 800 человек, которыми располагал вуз к началу перестройки в 1985 г., Академия сегодня имеет учебные аудитории, оборудованные по последнему слову техники, компьютерные и медиаклассы общей площадью 75 тыс. кв. м, общежития площадью 34 тыс. кв. м, спортивно-оздоровительный комплекс, комбинат общественного питания, собственную поликлинику. Ведется реконструкция имеющихся зданий и строительство новых корпусов.

В последние годы в условиях формирования единого европейского и мирового образовательного и научного пространства особое значение приобрели международные связи Академии. Мы активно развиваем отношения с партнерами 50 зарубежных государств. В Академии обучаются иностранные учащиеся из 42 стран мира. Особенно тесные контакты сложились с вузами Болгарии, Великобритании, Германии, Италии, Канады, Нидерландов, Польши, США, Франции. С рядом вузов мы произвели корректировку учебных программ, что позволило нам выйти на уровень двойных дипломов.

Современная Финансовая академия — это еще и крупный учебно-методический центр. Многие годы Академия возглавляет Всероссийское учебно-методическое объединение по группе экономических специальностей, в которое входят свыше 700 российских государственных и негосударственных вузов. Здесь разрабатываются Государственные образовательные стандарты, создаются фундаментальные учебники, проводятся совместные исследования.

Главный итог многогранной деятельности коллектива Финансовой академии — высокий профессионализм ее воспитанников, и не случайно каждый четвертый выпускник ФА получает диплом с отличием.

Но в нашей Академии готовят не просто высококлассных профессионалов. Мы глубоко осознаем, что будущий финансист должен не только владеть профессиональными знаниями, но и быть всесторонне образованным, интеллигентным человеком. Поэтому много внимания уделяется культурно-массовой, спортивно-оздоровительной работе с молодежью, воспитанию будущих специалистов высоко нравственными людьми, патриотами своей Родины. Активно работает Студенческий совет, Клуб политического диалога, Клуб отличников, Клуб любителей поэзии, Студенческий театр, вокальная и хореографическая студии. Большой популярностью пользуется литературно-музыкальный салон «В гостях у ректора». Неизменный успех сопутствует профессионально ориентированным конкурсам КВН, «Что? где? когда?», а также «Мисс и Мистер Академии».

Сегодня Академия, продолжая сформировавшиеся за предшествующие десятилетия добрые традиции и используя накопленный потенциал, активно участвует в экономических преобразованиях в стране; проводит фундаментальные и прикладные научные исследования; совершенствует свою структуру, методы подготовки научных экономических кадров, материально-техническую базу. **Наш девиз: «Не останавливаться на достигнутом!»**, а доброй традицией стало самосовершенствование. И в этом мы черпаем свою силу и уверенность в завтрашнем дне.

Мы гордимся успехами, но достаточно ясно видим и свои проблемы. Используя все лучшее из накопленного опыта, нам предстоит найти принципиально новые решения и наполнить новым содержанием весь учебно-воспитательный и научный процесс.

Опираясь на имеющиеся достижения, **30 августа 2006 г. Ученый совет Академии утвердил Стратегический план развития вуза.** В нем четко обозначена миссия **Финансовой академии: обеспечить подготовку специалистов мирового уровня** для финансово-банковской сферы, хозяйственных и управленческих структур в государственном и деловом секторах как в нашей стране, так и за рубежом, способных плодотворно трудиться на благо своих отечеств в условиях глобализации мирового хозяйства и становления «экономики знаний»; **стать эффективным экспортером образовательных услуг** в финансово-банковской сфере; проводя фундаментальные и прикладные научные исследования, обеспечить **превращение Финансовой академии в мощный инновационный исследовательский центр**, по уровню и качеству научных исследований и образовательных программ сопоставимый с ведущими университетами мира.

Уверена, что эти сложные и в хорошем смысле амбициозные задачи по плечу нашему дружному и работоспособному коллективу, а их успешное решение позволит внести весомый вклад в развитие и процветание России.

Отмечая юбилейную дату в самом начале нового века и нового тысячелетия, мы прекрасно осознаем, что достигнутые Академией успехи — это фундамент ее будущих побед, результат целеустремленной деятельности ректората ФА, работы наших преподавателей и сотрудников, талантливых студентов и аспирантов — всех тех, чьим трудом создавалась и преумножается слава Академии.

Мы всегда будем помнить наших учителей, наставников —

М.С. Атлас и Э.В. Атласа, С.Б. Барнгольц, В.А. Белинского, Р.Д. Винокур, В.С. Геращенко, И.Д. Злобина, Ф.В. Коньшина, В.П. Копняева, А.Л. Лившица, В.И. Лисовского, Н.Н. Любимова, П.П. Маслова, Д.С. Полякова, В.Е. Мотылева, Л.А. Мотылева, А.П. Погребинского, Л.И. Рейтмана, А.Л. Реуэля, В.С. Рожнова, Е.А. Симоняна, Г.П. Солюса, М.М. Усоскина, И.Д. Шера, М.К. Шерменева, К.Ф. Штепу и многих других.

Отрадно сознавать, что в будущее мы идем рука об руку с такими талантливыми учеными и блестящими педагогами — ветеранами МФИ, как Э.Д. Бабаева, В.И. Валенцева, Н.В. Копылов, Л.Н. Красавина, О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова, П.С. Никольский, Л.П. Павлова, В.М. Родионова, Т.Г. Семенкова, П.В. Тальмина...

По случаю юбилея МФИ хочется адресовать самые теплые поздравления всем ветеранам Академии, тем, кто закладывал первые кирпичики в ныне величественное здание ведущего финансово-экономического вуза страны. Вы — ее заслуженная гордость, честь и слава!!! Низкий вам земной поклон!!!

Особые слова благодарности Попечительскому совету во главе с Дмитрием Львовичем Орловым. Ваша помощь Академии бесценна!

Сердечно поздравляю ученых, преподавателей, сотрудников, аспирантов, студентов, выпускников разных поколений, наших многочисленных друзей с **60-летием создания МФИ!** Желаю всем новых свершений в труде, успешных творческих поисков и покорения новых высот, богатырского здоровья, личного счастья и финансового благополучия.

Хочется верить, что все, кому дорога наша Alma Mater, ее история и современность, кто верит в ее светлое будущее, будут идти по жизни не только с чувством благодарности за полученные знания, но и с чувством ответственности за дальнейшую судьбу вуза, внесут свой посильный вклад в рост авторитета и процветание Академии.





АКТУАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ

М.А. ЭСКИНДАРОВ: «МОДЕРНИЗАЦИЯ ДОЛЖНА БЫТЬ РАЗУМНОЙ»

*(По материалам интервью, опубликованным
в экономической прессе)*

Проводимые реформы затрагивают все стороны отечественной системы образования: модернизируется содержание учебных программ и оценка качества образования, изменяется форма организации учебного процесса и система финансового обеспечения. На данном этапе Министерство образования и науки не предлагает готовую программу реформ, а стремится интегрировать мнения разных участников образовательного рынка: представителей научно-педагогического сообщества, работодателей и самих учащихся. Вопросы модернизации были темой ряда бесед с первым проректором Финансовой академии при Правительстве РФ д.э.н., проф. М.А. Эскиндаровым.

— Михаил Абдурахманович, экономическое образование вот уже много лет остается одним из самых популярных в России. И это несмотря на то, что, как считается, сегодня на рынке избыток экономистов. Отвечает ли их подготовка потребностям современного рынка труда?

— Несколько лет назад в одном из интервью я говорил, что подготовка экономистов в непрофильных вузах — это неизбежное зло, с которым приходится мириться. Очень многие вузы выжили благодаря тому, что на коммерческих условиях готовили финансистов, юристов и других специалистов для рыночной экономики. В результате мы имеем огромное число малоквалифицированных экономистов. При этом даже в Москве ощущается

острая нехватка грамотных, владеющих английским языком специалистов в области банковского дела, страхования, финансового менеджмента, бухгалтерского учета и аудита. Но, конечно, ведущие экономические вузы и факультеты некоторых классических университетов готовят достойных специалистов, отвечающих всем требованиям работодателей.

Наши выпускники вполне конкурентоспособны на рынке труда. Их с большой охотой принимают на работу крупнейшие финансово-банковские группы, страховые и аудиторские компании. Ежегодно десятки этих организаций проводят свои презентации в Академии и приглашают на работу и стажировку ее студентов.

Зачастую приходится слышать или читать в средствах массовой информа-

ции, что значительное число выпускников вузов не работают по специальности. К нам это не относится — почти 100% наших питомцев трудоустраиваются именно по профильной специальности.

— *Связана ли, на ваш взгляд, профессиональная карьера выпускников с их успехами в учебе? Насколько востребованы обладатели «красных» дипломов Финансовой академии?*

— Как и раньше, наличие «красного» диплома особых привилегий выпускникам не дает. Работодатели, разумеется, обращают внимание на цвет диплома, но не более; как говорится, встречают по одежке, а принимают на работу по уму и знаниям. И дальнейшее карьерное продвижение не всегда связано с количеством пятерок, полученных в вузе. Мне известны отличники, годами сидящие на одном месте, и те, кто быстро продвигается по служебной лестнице, хотя диплом у них был «синий». Мы должны дать выпускнику необходимый объем знаний, чтобы он мог успешно начать трудовой процесс, а дальше все зависит от него самого.

— *Профессиональный потенциал выпускника складывается из разных компонентов: теоретической подготовки, практических навыков, общей культуры, деловых и личностных качеств. Как вы считаете, что из этого является наиболее сильной стороной выпускников ФА, а что слабой?*

— Всегда необходимо помнить, что процесс развития зависит и от преподавателей, и от самого студента. Использование накопленных знаний

и опыта преподавателя и стремление студента к познанию — вот верный путь к совершенствованию. Не может выпускник вуза быть ремесленником, не владеющим теоретической основой, не обладающим общей культурой и кругозором. Среди выпускников Академии — удивительные люди, успешно сочетающие профессиональные знания и творческие способности.

Если бы наш вуз выпускал односторонне подготовленных специалистов, то среди них не было бы семи министров финансов СССР и Российской Федерации, знаменитого Геракла — многолетнего главного банкира страны В.В. Геращенко, губернатора крупнейшего региона А.Г. Хлопонина, руководителей ведущих финансово-банковских структур.

Наши выпускники успешно, в числе первых освоили основы рыночной экономики. Быть богатым не стыдно, и очень жаль, что состоятельных людей в стране пока еще не так много. Очень рад, что выпускники Академии ведут себя достойно по отношению к Alma Mater и оказывают ей всестороннюю помощь и поддержку. Не могу не назвать нескольких выпускников, постоянно поддерживающих Академию. Это А.И. Казьмин, А.Ф. Бородин, А.Л. Мотылев, В.А. Дмитриев, Д.Л. Орлов, А.Р. Бокарев и многие другие. Особо хотел бы отметить М.Д. Прохорова, который предложил за свои деньги сделать капитальный ремонт учебного корпуса Академии на ул. Кибальчича и выделил на эти цели более 35 млн. руб. Мне это особенно приятно, потому что когда-то я был

его деканом. Нет большей радости для учителя, чем благодарность учеников!

Что же касается слабых сторон подготовки наших выпускников, могу сказать, что о них нам известно, в том числе и от работодателей. Нам необходимо улучшить преподавание ряда дисциплин, в частности маркетинга и психологии делового общения, более активно использовать такие методики, как case study. Мы регулярно проводим анкетирование студентов и преподавателей по проблемам совершенствования учебного процесса.

— *Сегодня много говорится о том, что бизнес должен более активно влиять на процесс подготовки кадров. Какова ваша точка зрения на этот счет?*

— Безусловно, представители бизнеса могут и должны участвовать в формировании госзаказа на подготовку кадров, высказывать мнение по содержанию государственных стандартов. Но если бизнес рассчитывает, что вузы должны выпускать специалистов, готовых завтра же полноценно включиться в производственную деятельность, то это заблуждение.

Бизнес еще очень мало делает для того, чтобы серьезно влиять на учебный процесс в вузах и на формирование кадрового состава преподавателей. Если бы крупнейшие налогоплательщики (не хочу употреблять слово «олигархи») взяли шефство над 650 государственными учебными заведениями и оказывали им поддержку (причем не только материальную), многие проблемы были бы решены.

— *Каково должно быть оптимальное соотношение между тре-*

бованиями к образованию государства, отвечающего за стандарты в системе высшей школы, и бизнеса, предъявляющего свои требования к выпускникам вузов?

— Государство и бизнес в сфере образования должны взаимодействовать максимально тесно. Государство задает требования к выпускнику через стандарты. Бизнес получает специалистов. Чем лучше специалист, тем лучше бизнесу. Соответственно, бизнес в первую очередь заинтересован в подготовке высококвалифицированных кадров, и его представители должны активно влиять на весь процесс — от формирования учебных планов, программ, учебников до формирования государственных экзаменационных комиссий.

Что касается дополнительного профобразования, то здесь видны сдвиги. Все больше топ-менеджеров обучаются на курсах повышения квалификации и по программам МВА.

Немалое число представителей российского бизнеса в последнее время стали кандидатами и докторами наук. А многие ли могут похвастаться, что они являются настоящими профессорами? Поверьте, стать профессором порой значительно сложнее, чем даже попасть в академики. Лично я был бы рад, если бы все руководители крупнейших финансово-банковских структур захотели стать профессорами Финансовой академии. Эх, какие замечательные лекции были бы у студентов! Думаю, что посещаемость таких занятий была бы 100-процентная. Увы, до этого еще далеко.

— *Михаил Абдурахманович, в чем, по вашему мнению, заключается цель происходящей модернизации образовательной системы России?*

— Любая модернизация призвана улучшить состояние дел в той сфере, где она производится. На мой взгляд, перед российским образованием сегодня стоят две основные задачи. Во-первых, необходимо удержать, а точнее, вновь вывести среднее школьное образование на тот уровень, который у нас был в советское время. А во-вторых, необходимо повысить конкурентоспособность выпускников наших высших учебных заведений. Это особенно важно в условиях глобализации и в связи с ожидающимся вступлением России в ВТО, в результате чего конкуренция на рынке труда серьезно обострится.

Если говорить о средних школах, то сегодня они являются самым слабым звеном российской системы образования. Вспомните — было время, когда наши школьники неизменно занимали первые места в международных конкурсах по математике, физике, химии, и российское среднее образование считалось одним из лучших в мире, а сейчас уровень школьных знаний в среднем по стране резко снизился. Например, по международным тестам PISA российские школьники занимают лишь 30-е место. Конечно, тесты PISA — не единственный критерий оценки, и к ним можно предъявить определенные претензии, но согласитесь — разница слишком велика.

Сейчас нас обходят многие страны, и мы не можем не признать этого очевидного факта. О чем можно

говорить, если даже лучшие из лучших — медалисты — демонстрируют порой весьма посредственные знания и на вступительных экзаменах в вузы получают низкие оценки.

Наверное, я не открою большого секрета, если скажу, что без дополнительной подготовки поступить в ведущие вузы могут буквально единицы. А отсюда и широкий размах легального и нелегального репетиторства. При этом школы стремятся снять с себя ответственность и во всем винят министерство, родителей и те же вузы: мол, высшие учебные заведения сами виноваты, зачем завышают требования к абитуриентам? Но эта «удобная» позиция чревата слишком большими издержками, потерями. И планируемое внедрение системы единых государственных экзаменов помимо всего прочего направлено на то, чтобы снять это противоречие. Пусть выпускники каждой школы покажут итоговые результаты — те знания, которые они получили.

— *Вы являетесь сторонником ЕГЭ и считаете, что введение единого экзамена поможет преодолеть серьезный разрыв между уровнем школьных знаний и требованиями вузов?*

— По-моему, идея ЕГЭ замечательная. Другой вопрос, сможем ли мы ее успешно реализовать, добиться того, чтобы испытания были честными и каждый ученик получал заслуженную оценку.

Мне довелось лично наблюдать, как выпускники школ Сингапура сдавали подобный итоговый экзамен. Тесты хранятся в едином центре, и

их окончательный вариант можно узнать только на самом испытании. Аудитории, где проходят экзамены, закрыты для посторонних лиц. Туда никто не может пройти, даже премьер-министр. Сразу после окончания экзамена все работы шифруются и направляются на проверку в единый центр. И наконец, самое главное — экзаменационные работы проверяют не преподаватели данной школы, а независимые эксперты: преподаватели других школ, профессора вузов, специалисты, приглашенные из-за рубежа.

Можно ли в наших условиях обеспечить подобную процедуру сдачи ЕГЭ? Надеюсь, что да. И отступать мы не должны. На внедрение ЕГЭ, по оценкам, уже потрачены миллионы долларов. В конце концов, дело даже не в миллионных вложениях, а в судьбах миллионов будущих выпускников. Ведь постепенно «самая читающая страна в мире» превращается в «страну играющую». Посмотрите вокруг — там, где вчера работали библиотеки, сегодня «зажигают огни» игровые, питейные, развлекательные, но никак не образовательные заведения.

Конечно, я понимаю, что ЕГЭ не является панацеей от всех бед, но это один из инструментов, если хотите, стимулов и для школ, и для самих учащихся. Разумеется, нужно серьезно работать над содержанием тестов, нужно обеспечить четкий механизм проведения экзаменов, постараться предусмотреть все нюансы, — например, учитывать разницу в поясном времени, чтобы жители западных регионов не могли узнать экзаменационные вопросы до начала испытания.

В любом случае, без использования серьезных механизмов поднять образование в стране сегодня уже просто невозможно. Но нельзя не согласиться и с теми, кто считает, что одним ЕГЭ обойтись тоже нельзя — нужны и олимпиады, и специальные творческие конкурсы.

— И как всегда большинство вопросов, связанных с модернизацией образования, упираются в финансирование?

— Конечно. Модернизация образовательной сферы подразумевает реализацию целого комплекса новаторских предложений, которые должны оказать воздействие на все составляющие образовательного процесса. Помимо всего прочего необходимо изыскать возможность морального и материального стимулирования преподавателей. Мы должны восстановить доброе имя учителя и достойно оплачивать его нелегкий труд. Иначе в нашем обществе преподавателей не будут уважать, будут только жалеть. А жалости, по-моему, заслуживают не они, а страна, которая не способна достойно содержать свой интеллектуальный фонд.

То, что мы сегодня не вкладываем в образование, завтра может обернуться большой бедой. Почему бы часть средств Стабилизационного фонда не направить на нужды образования? Говорят, задача этого фонда — обеспечить нашему обществу уверенность в завтрашнем дне. Но разве не от образования зависит наше будущее, разве не эта сфера отвечает за общественное воспроизводство? Не может безграмотная страна быть стабильной, даже если будет вооружена до зубов, а в ре-

зервах Центробанка будут миллиардные золотые запасы.

Поэтому уже сейчас мы должны найти источники финансирования, чтобы поднять заработную плату школьных учителей и преподавателей вузов, а также улучшить материально-техническую базу образовательных учреждений и школ. Конечно, президентская программа компьютеризации школ — хорошее начинание, но одной этой программы недостаточно. На мой взгляд, всем нам следует подумать о создании *специального фонда поддержки образования*, в который будут стекаться средства из разных источников. Почему бы не обсудить возможность установления своего рода образовательного налога для крупных корпораций? Уверен, что уплата налога обойдется компаниям значительно дешевле, чем приглашение зарубежных специалистов.

— *А что вы можете сказать о реформах в высшей школе?*

— Высшая школа достаточно активно модернизируется. И часть изменений связана с присоединением к Болонскому процессу. Однако реализация Болонских соглашений должна быть разумной.

Руководители Министерства образования и науки сейчас настаивают на том, чтобы сократить количество специальностей и направлений и оставить из них всего 40-50. Мы и многие другие вузы с этим не согласны — специализация должна сохраниться, иначе т.н. «бакалавров по экономике», к которым многие и так относятся настороженно, просто не будут при-

нимать на работу. На проходившей недавно в Академии Международной научно-методической конференции по проблемам совершенствования экономического образования представители вузов, входящих в Учебно-методическое объединение по финансам, бухгалтерскому учету и мировой экономике, приняли резолюцию о том, что должны быть следующие направления подготовки: бакалавр/магистр по финансам и кредиту; бакалавр/магистр по бухгалтерскому учету и аудиту; бакалавр/магистр по мировой экономике и международному бизнесу.

Во многих ведущих вузах Запада принята именно такая система, а не просто подготовка «бакалавра экономики» или «магистра экономики», на которой настаивают некоторые руководители отрасли.

— *Говоря о модернизации и конкурентоспособности высших учебных заведений, хотелось бы обратиться к опыту вашего вуза. В чем заключаются ваши преимущества?*

— У нашей Академии давние традиции, и мы стремимся сохранить и преумножить то, что сделали наши предшественники. А главная наша ценность — это кадровый состав преподавателей. У нас прекрасные профессора, специалисты очень высокой квалификации. В смутные «перестроечные» годы мы не потеряли ни одного хорошего преподавателя, наоборот, сумели приобрести новых — талантливых и энергичных молодых ученых, докторов и кандидатов наук.

Все образовательные программы нашего вуза всегда были обеспечены качественной учебно-методической литературой. Мы никогда не вводили ни одной новой дисциплины без серьезной предварительной подготовки и соответствующего методического обеспечения. И разумеется, речь идет не только о базовых учебниках и пособиях, но и о большом количестве разнообразной дополнительной литературы. Замечу также, что в Академии преподают и практикующие специалисты, которые хорошо разбираются в современных процессах и актуальных проблемах российской рыночной экономики. Учебный процесс строится с учетом современных требований — это касается и содержания учебных программ, и форм подачи материала, т.е. образовательных технологий.

Разумеется, отбор студентов тоже играет немаловажную роль. Средний проходной балл составляет 35–36 при 40 максимальных. Примерно треть из числа принятых студентов являются обладателями золотых и серебряных медалей, победителями олимпиад. Наши абитуриенты, как правило, очень хорошо подготовлены.

А если говорить о конкурентах, то они, конечно, есть. Без конкурентной среды развиваться невозможно, но о жесткой конкуренции в нашем случае тоже говорить не приходится. Мы с глубоким уважением относимся к достижениям других экономических вузов. У каждого из них есть свои особенности и свои преимущества. Например, одни быстрее, чем мы, модернизировали свою систему обучения, ввели двухуровневую модель и модульно-блочную форму, другие ста-

ли реализовывать совместные с зарубежными университетами программы. Ведущие российские вузы обмениваются опытом подготовки высококвалифицированных специалистов, но при этом каждый из них реализует свою модель, поэтому у обучающихся всегда есть выбор.

— Каковы ваши планы на будущее? Планируете ли вы вводить новые образовательные программы, осваивать новые направления?

— Не так давно было подписано распоряжение Правительства РФ о реорганизации Финансовой академии — присоединении к ней ряда финансово-экономических колледжей России, готовящих квалифицированных специалистов среднего звена. Эти колледжи находятся в Благовещенске, Бузулуке, Красноярске, Ростове, Звенигороде, Осташкове, Перми и Уфе. Таким образом, число наших представительств и филиалов в регионах увеличивается, и мы планируем более активно сотрудничать с руководителями регионов по программам целевой подготовки специалистов.

Кроме того, согласно Указу Президента РФ, мы будем расширять программу переподготовки и повышения квалификации государственных служащих. Мы намерены и дальше развивать такие направления, как MBA- и ВВА-программы. А если говорить о конкретных специальностях, то уже в ближайшее время мы намерены открыть прием в бакалавриат по менеджменту, планируется также прием на специальность «Связи с общественностью», будет увеличен при-

ем на специализацию «Финансовое право». Несмотря на обилие юридических институтов и факультетов, специалистов по финансовому праву на рынке труда явно не хватает, и у нас есть возможность восполнить этот пробел. Мы также предполагаем значительно

увеличить количество целевых краткосрочных семинаров, расширить работу с крупными корпоративными клиентами по всем направлениям, включая повышение квалификации.

Как видите, работы много, и перспективы развития очень большие!





*Шейла Фрейзер
Генеральный аудитор Канады*

НЕЗАВИСИМОСТЬ ВЫСШИХ ОРГАНОВ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В ДЕМОКРАТИЧЕСКИХ СТРАНАХ*

Изложение выступления на Ученом совете ФА

Дамы и господа! Я рада возможности выступить в Финансовой академии и рассказать о роли, которую играют в демократическом обществе независимые органы государственного контроля за исполнением бюджета, и о работе ведомства, которым я руковожу.

Управление Генерального аудитора Канады является одним из многочисленных существующих в мире органов государственной подотчетности, которые мы называем высшими контрольно-счетными органами (ВКСО).

Почти за пять лет моей работы в качестве Генерального аудитора мне посчастливилось встречаться с представителями ВКСО десятков стран. Целью этих встреч был обмен опытом и укрепление института независимого аудита во всем мире.

За последние несколько лет в числе самых ярких и интересных встреч на этой ниве была работа со Счетной палатой Российской Федерации и двумя региональными счетными палатами в рамках проекта, призванного повысить уровень проводимых у вас целевых проверок эффективности.

Полагаю, что эта работа была весьма полезна для возглавляемого мною Управления, и искренне надеюсь, что она оказалась полезной и для наших российских коллег. Я рада вновь оказаться в России и продолжить процесс обмена информацией и опытом в данной области.

Как председатель подкомитета Международной организации высших контрольно-счетных органов я также участвую в работе по укреплению независимости ВКСО в зарубежных странах посредством разработки и распространения нового устава и основных норм, касающихся этой проблемы.

Поэтому, как вы понимаете, я глубоко убеждена в важности органов государственной подотчетности, а также в необходимости совместной работы в интересах укрепления и поддержки независимости друг друга.

* Редакция журнала «Вестник Финансовой академии» выражает признательность проф. В.В. Думному за содействие в публикации этого материала.

Свое выступление я начну с общих замечаний о том, почему независимые органы аудита имеют такое большое значение для демократического общества. Затем на примере Управления Генерального аудитора покажу, как они функционируют в системе власти Канады. И наконец, остановлюсь на значении, которое имеет независимость органов государственной подотчетности.

Значение независимых органов государственной подотчетности

Хорошая система управления как в государственном, так и в частном секторе нужна всем гражданам. Она повышает стабильность и предсказуемость, что стимулирует инвестиции, которые в свою очередь содействуют прогрессу. Хорошая система управления вызывает доверие к государственным и частным институтам, к людям, которые ими руководят, что имеет неоценимое значение для нормального функционирования общества.

Как вам, вероятно, известно, в последние годы ряд корпораций Северной Америки пережил крупные провалы, связанные с системой управления. Когда управление оказывается не на высоте, инвесторы теряют доверие к корпоративному сектору, а это негативно сказывается на экономике.

Бывает, что управление оказывается не на высоте и в государственном секторе. Это чревато неэффективным расходованием средств налогоплательщиков, ростом риска для здоровья и безопасности людей, ущербом окружающей среде и даже угрозой национальной безопасности.

Два принципиально важных компонента хорошей системы управления — *подотчетность* и *прозрачность*. В конечном счете именно эти два компонента и обеспечивают надежную защиту от коррупции и злоупотребления властью. И именно в этом проявляется значимость независимых органов государственной подотчетности, таких, например, как Счетная палата Российской Федерации, Управление Генерального аудитора Канады, национальные органы аудита ряда стран.

Эти высшие контрольно-счетные органы играют исключительно важную роль, помогая демократически избранным законодательным органам делать исполнительную власть подотчетной гражданам, особенно в отношении распределения государственных средств.

Статус и круг полномочий этих органов позволяет им, как никому другому, выражать независимую точку зрения в отношении качества управления государственным сектором и проверять, насколько точно бюрократия придерживается рамок своих полномочий.

ВКСО могут производить проверки с нелицеприятными для правительственных структур результатами и оглашать их публично, что придает их деятельности особое значение в демократическом обществе.

Высшие контрольно-счетные органы везде в мире выступают прежде всего в интересах общества, содействуя повышению открытости и прозрачности власти.

Роль Генерального аудитора Канады

Посмотрим теперь, как эта система работает в Канаде. Начнем с того, что Канада, как и Россия, — это федерация. Полномочия и обязанности у нас конституционно распределены между Федеральным правительством и правительствами десяти провинций. Центральная, или федеральная, власть, например, отвечает за национальную оборону, а провинции несут ответственность за реализацию большинства социальных программ, в том числе программ образования.

Кроме того, в северном регионе Канады есть еще три территориальных юрисдикции. Но поскольку подчиненное мне ведомство занимается преимущественно федеральным уровнем управления, мы будем говорить именно о нем.

Каждая из десяти канадских провинций имеет свое собственное управление официального государственного аудитора. То обстоятельство, что все они являются независимыми от федерального аудитора органами, отличает нашу систему от вашей. Тем не менее по вопросам, представляющим общий интерес, все управления работают в тесном контакте друг с другом посредством организации, которая именуется Канадским советом официальных государственных аудиторов.

Необходимо также отметить, что политическая система Канады представляет собой вестминстерский вариант парламентской демократии, основанный на британской модели. В нашей системе главные полномочия по формированию политики, подготовке бюджета, разработке законов и управлению государственной службой принадлежат исполнительной власти, то есть премьер-министру и его кабинету министров.

Есть у нас и противовес, призванный строить работу так, чтобы полномочия исполнительной власти использовались не произвольно, а ответственно. Этим противовесом является федеральный законодательный орган — парламент Канады.

Федеральное правительство должно отвечать за свои действия перед представителями народа — депутатами парламента. Право народа контролировать сбор и расходование государственных средств является основополагающим для демократически подотчетного правительства.

В целях содействия этому процессу правительство информирует парламент о том, как используются находящиеся в его ведении государственные средства.

В то же время парламент должен иметь гарантию того, что представляемая ему информация соответствует указанной цели, надежна, полна и точно отражает результаты деятельности правительства. Эту гарантию парламент получает благодаря независимому органу аудита, созданному с целью оказания помощи парламентариям в выполнении ими надзорной функции.

Здесь и начинается сфера действия подчиненного мне ведомства. Наша задача — дать парламентариям независимую и надежную фактическую информацию о ходе реализации программ и путях повышения их эффективности. Таким образом, контрольно-счетная функция является очень важным звеном в цепочке государственной подотчетности и существенной частью демократического процесса реализации ответственной власти.

Мы предоставляем парламенту достоверную информацию, выполняя различные виды проверок, призванных ответить на важные вопросы. Для этого нам необходимо собрать и проанализировать огромный объем сведений. Имея в штате почти 600 человек и бюджет на уровне примерно 77 млн. долл., мы проверяем свыше ста федеральных учреждений исполнительной власти — от небольших управлений до крупных организаций со сложной структурой. Наши проверки охватывают до сорока государственных корпораций, правительства трех северных территорий, а также около двадцати территориальных корпораций и ведомств.

Проводимые нами проверки делятся на две основные категории: *финансовые проверки* и *проверки эффективности*. Я хотела бы остановиться на проверках эффективности.

Цель этих проверок (раньше мы их называли аудитом эффективности) состоит в том, чтобы оценить качество реализации инициатив исполнительной власти.

Было бы уместно объяснить, как принимаются решения о проведении таких проверок и как они проводятся. Как вы понимаете, исполнительная власть любой страны занимается многочисленными видами деятельности, и наше правительство — не исключение. Все проверить невозможно, поэтому встает вопрос: на основании чего мы решаем, где именно следует сосредоточить усилия? Как добиться того, чтобы наши решения не воспринимались как произвол или каприз?

Принятие решения относительно объекта проверки — это сложный процесс, требующий глубокого понимания системы и функций органов власти. Мы используем схему, которая отличается систематичностью, стратегическим подходом и строгостью. Благодаря хорошему знанию функционирования органов власти мы можем выделить государственные программы и инициативы, последствия невыполнения которых таковы, что эти программы и инициативы могут считаться «высокорисковыми».

Каковы же возможные последствия, принимаемые нами в расчет? Скажем, расходование средств налогоплательщиков в особо крупных размерах. Мы проверяем программы, на которые выделяются миллиарды долларов, — например, некоторые программы национальной обороны.

Требуют проверки также сферы, которые несут в себе потенциал риска для здоровья и безопасности людей, угрожают значительным ущербом окружающей среде и даже интересам национальной безопасности.

В числе примеров такого рода можно назвать недавно проведенные нами проверки программы медицинского обеспечения, экологической защиты в северном регионе, а также проверку системы защиты паспортов.

Выделив области высокого риска, мы определяем возможность проведения их проверки. По тем из них, которые относятся к сфере политики, мы проверку не проводим. Не проводятся проверки и там, где действует исключительная юрисдикция муниципальных властей. Необходимо также учитывать и сугубо практические вопросы: например, достаточно ли у нас сил и средств для проведения той или иной проверки.

Как осуществляется проверка эффективности?

По большому счету, мы придерживаемся профессиональных стандартов аудита и сверяем действия правительства с установленными критериями — его же законами, политикой, целями.

Мы выясняем, реализуются ли те или иные инициативы с учетом факторов экономики, эффективности, воздействия на окружающую среду, а также смотрим, приняты ли меры, позволяющие определить их действенность.

Процесс начинается с планирования. На этом этапе группа проверяющих получает общее представление о проверяемой организации. Нам важно быть в курсе всех относящихся к делу законов и правил, знать структуру организации, призванную обеспечить достижение ее целей, и стоящие перед ней задачи.

Затем проверяющие определяют конкретные аспекты программы, подлежащей проверке. Как правило, это те аспекты, которые имеют наибольшее значение для ее нормального функционирования.

Группа разрабатывает критерии, по которым можно оценить проверяемые виды деятельности. Эти критерии должны представлять собой обоснованные и достижимые стандарты эффективности работы, применительно к которым можно оценить степень соблюдения норм и правил, достаточность систем и практических мероприятий, а также экономические показатели, эффективность и отдачу от них.

Основой для выработки таких критериев служат законы и другие нормативные акты, стандарты, разработанные самой проверяемой организацией, стандарты, разработанные авторитетными профессиональными организациями, и плановые показатели, изложенные в планово-производственной документации, представленной данной организацией в парламент.

Мы следим за тем, чтобы эти критерии были четко сформулированы и понятны проверяемой организации. При этом учитывается мнение руководства организации относительно того, насколько принятые нами критерии обоснованны.

Следующий этап — изучение. Группа проверяющих собирает сведения, позволяющие определить, осуществляется ли программа в соответствии с установленными критериями.

Сбор сведений может включать проведение собеседований с участниками программы, заинтересованными лицами; анализ документов, например законодательства, исследований и оценок, документации по программе; проверку ключевых сделок, систем и средств контроля.

Затем группа проверяющих соотносит полученные сведения со своими критериями. Выводы делаются на основании критериев. Группа стремится к тому, чтобы итоговые наблюдения и выводы были справедливы и обоснованны, а предлагаемые рекомендации привели к улучшению положения дел.

На этапе отчета группа проверяющих составляет проект документа, который в конечном итоге будет включен в наш доклад парламенту (т.е. что было выяснено в ходе проверки, то и будет доложено). И если наше заключение о работе организации положительное, мы так и говорим, а если мы находим резервы для улучшения работы, мы об этом тоже говорим. Кроме того, мы предлагаем конкретные и вполне выполнимые рекомендации, основанные на обнаруженных фактах и обстоятельствах.

На *федеральном уровне* мы проводим около тридцати проверок, результаты которых публикуются в нескольких отчетах о проверке эффективности, ежегодно представляемых парламенту.

В отличие от наших коллег в некоторых зарубежных странах у нас нет полномочий принуждать проверяемые ведомства исполнять наши рекомендации. Не можем мы и обращаться в суд, добиваясь их принудительного исполнения. Мы можем это сделать только путем совместной работы с парламентом и при посредстве парламента.

Позвольте мне подробнее остановиться на наших отношениях с этим важным органом и вкратце обрисовать процесс представления отчетов и проведения слушаний по ним.

Согласно установившейся традиции и парламентским правилам Управление Генерального аудитора поддерживает тесный рабочий контакт с постоянным Комитетом по финансовому контролю при Палате общин. Именно в этот комитет после представления в Палату общин направляются отчеты Генерального аудитора и государственные финансовые отчеты, включая заключение аудитора.

Иногда Комитет по финансовому контролю называют «комитетом по подотчетности», так как он проводит слушания по нашим проверкам, тем самым обязывая правительство отчитываться за свои действия.

Проводя слушания по нашим отчетам, парламентские комитеты привлекают внимание общественности к поднимаемым нами вопросам. Это позволяет информировать общественность и стимулирует правительство к принятию должных мер. С другой стороны, данный процесс не позволяет правительству игнорировать выявленные нами факты.

Если комитеты поддерживают наши выводы, то они могут готовить парламенту рекомендации и обращаться к правительству с предложениями о принятии

соответствующих мер. Поэтому мы всячески стремимся поддерживать тесный контакт с парламентскими комитетами и доводить до их сведения интересующие их выводы аудиторов.

Замечу, что еще до представления отчета в Палату общин парламента я выступаю перед парламентариями с конфиденциальным предварительным докладом. Кроме того, мы проводим брифинг для прессы, и я отвечаю на вопросы в ходе пресс-конференции. Это необходимое мероприятие, так как пресса — важный источник информации для парламентариев.

Как я уже говорила, все мои отчеты автоматически направляются для дальнейшего рассмотрения в Комитет по финансовому контролю.

Слушания начинаются со вступительного слова, в котором излагаются результаты проверки и два-три ключевых тезиса. Затем обычно следует краткое выступление со стороны министерства или ведомства в качестве ответа на аудиторский отчет. Члены комитета задают вопросы как нам самим, так и представителям соответствующих организаций.

После слушаний комитет может принять решение о проведении дополнительных слушаний по тому же предмету с участием других лиц. Однако если комитет считает, что заслушал всю имеющуюся информацию, он направляет отчет в Палату общин.

Отчеты составляются по существу вопроса и основываются на полученных данных. Эти материалы часто подтверждают наши рекомендации и содержат свои собственные. В них может также содержаться требование к правительству о представлении ответа по отчету. В этом случае правительству определяется конкретный срок на подготовку ответа и его представление в Палату общин.

Доклады комитетов отражают их точку зрения, которая может не совпадать с позицией правительства. Оппозиционные партии или меньшинство членов того или иного комитета могут также представить свое особое мнение.

Такие слушания и доклады имеют для нас большое значение. Мы можем проводить сколько угодно проверок, но что бы мы ни говорили и что бы мы ни делали, но без поддержки парламента, его внимания к результатам нашей работы все наши усилия были бы гораздо менее эффективны.

Может быть, это слишком большое упрощение, но не будет ошибкой уподобить партнерские отношения между официальным государственным органом аудита и надзорными комитетами законодательной ветви власти саду, который необходимо возделывать и за которым нужно постоянно ухаживать, чтобы он был в цвету. И этим мы должны заниматься.

Как официальные государственные аудиторы мы должны быть уверены в том, что сведения, представляемые нами в парламент, не только важны и актуальны, но достаточно четко изложены и основаны на профессионально исполненной работе.

Мы также считаем, что депутаты парламента должны привлекать внимание к нашим проверкам путем проведения слушаний по поднятым нами вопросам и активного влияния на правительство с целью принятия соответствующих мер. При этом необходимо помнить, что в конечном итоге все мы добиваемся одной цели — повышения уровня управления и подотчетности власти.

Парламентскими слушаниями дело не ограничивается. Мы не просто проводим проверки, докладываем об их результатах, даем рекомендации, а дальше, как говорится, будь что будет. По прошествии определенного периода времени, обычно нескольких лет, мы возвращаемся к теме и проводим еще одну проверку, чтобы выяснить, изменилось ли что-нибудь к лучшему и реализованы ли наши рекомендации.

Раз в год мы публикуем итоговый доклад о состоянии дел, в котором излагаются результаты нескольких контрольных проверок.

Поскольку у вас в стране недавно были опубликованы отчеты об эффективности расходования средств в сфере здравоохранения, я сочла уместным рассказать о недавнем опыте аналогичной проверки в Канаде. В моем докладе парламенту в ноябре 2004 г. говорилось, в частности, о результатах проверки действий шести правительственных ведомств по реализации программ льготного обеспечения населения медикаментами.

Следует заметить, что программы обеспечения льготными лекарствами с точки зрения аудита — это важная и высокорисковая сфера деятельности по двум причинам: во-первых, в силу высокой стоимости, которая в настоящее время превышает 430 млн. долл., и, во-вторых, в силу ее большого значения для огромного количества людей (примерно один миллион канадцев являются получателями благ в рамках этих программ).

Нашу обеспокоенность, в частности, вызывало то обстоятельство, что, несмотря на учет сведений по миллионам сделок в тщательно разработанных базах данных некоторых из программ, этой информацией не могли пользоваться работники здравоохранения так, чтобы это способствовало улучшению обслуживания их пациентов.

Мы, например, обнаружили, что количество пациентов, получивших в течение трех месяцев свыше 50 рецептов, выросло по сравнению с 2000 г. почти в три раза. Кроме того, сотни пациентов получали наркосодержащие препараты у восьми или более врачей. При этом государственные системы в таких ситуациях не предусматривали уведомления аптек. В ходе проверки также обнаружилось, что программами не были предусмотрены возможности для экономии средств. В этой связи мы, в частности, рекомендовали ведомствам разработать единый перечень утвержденных лекарств, отпускаемых по рецепту, и единую шкалу платы за отпуск лекарств.

Проверяемые организации согласились со всеми нашими рекомендациями и пообещали, что в течение нескольких месяцев подробно проинформируют нас

о мероприятиях, которые будут проведены в этой связи. Спустя несколько месяцев, в феврале 2005 г., Комитет по финансовому контролю провел по данному вопросу слушания. Комитет рассмотрел наши рекомендации и полностью их поддержал в докладе, опубликованном в мае того же года. Две организации «Здоровье Канады» и «Дела ветеранов Канады» представили свои индивидуальные планы. Остальные составили коллективный план действий, однако комитет вернул их разработчикам, поскольку план носил слишком общий и нечеткий характер.

Комитет затребовал более детальный план действий с указанием конкретных мероприятий, графиков и системы оценки. При этом указывалось, что и планы, и отчеты о ходе их выполнения должны быть представлены на рассмотрение парламента. Мне приятно сообщить, что все ведомства согласились с нашими выводами и активно занимаются реализацией наших рекомендаций. Со временем мы у них побываем еще раз, чтобы провести контрольную проверку принятых мер.

Таким образом, в данном случае парламент сыграл очень важную роль, подстегнув ведомства к конкретным действиям. Комитет по финансовому контролю усиливает эффективность результатов проверки.

Важность независимости

Позвольте в заключение остановиться на важности независимости для органов государственной подотчетности. Независимость, то есть объективность, беспристрастность и отсутствие конфликта интересов, совершенно необходима возглавляемому мною ведомству, иначе оно потеряет доверие, а его работа — действенность.

В нашей системе есть несколько мер защиты независимости. Так, Генеральный аудитор назначается на десять лет (без права занятия должности повторно) и может быть смещен только при принятии соответствующего постановления Палатой общин. Это защита «личной» независимости. Кроме того, я имею право выбирать объект проверки, время и способы ее проведения. Я имею право запрашивать у правительства любую информацию, необходимую для этой цели, что дает мне широкие полномочия по доступу к информации. Это защита «профессиональной» независимости. Помимо этого, мое управление может самостоятельно набирать штатных сотрудников. Это защита «административной» независимости. Еще один ключ к нашей независимости — способность оставаться неподкупными и твердо придерживаться данных, полученных в ходе проверок. Это качество кроется в нашей верности профессиональному долгу и нашем глубоко убеждении в необходимости добросовестного выполнения своей работы.

Все наши проверки соответствуют строгим стандартам качества, установленным ассоциацией профессиональных бухгалтеров. В нашем распоряжении множество высококвалифицированных аудиторов — специалистов по бухгалтерскому учету, статистике, общественным наукам, экологии, управлению. И приверженность качеству присутствует на каждом этапе процесса проверки.

Надеюсь, дамы и господа, мне удалось показать, что работа Управления Генерального аудитора Канады является примером независимого аудиторского учреждения, стоящего на страже общественных интересов. И хотя нам надлежит быть критически настроенными, я считаю, что в конечном итоге мы играем конструктивную роль в поддержании доверия канадцев к своей власти, тем самым помогая государственным институтам становиться крепче, а демократическому обществу — здоровее.

Мы знаем, что парламент и его комитеты высоко ценят нашу работу. Как было отмечено в прошедшем году Комитетом по финансовому контролю, деятельность нашего управления имеет немаловажное значение для повышения эффективности работы правительства, что в свою очередь не менее значимо для демократического развития страны. И мы горды тем, что вносим свой посильный вклад в процветание Канады на благо ее граждан.



Ч.С. Столяров
ответственный секретарь Ассоциации
контрольно-счетных органов РФ,
заместитель Руководителя аппарата
Счетной палаты РФ

О КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ПОДХОДАХ К СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РФ

350 лет назад произошло значимое событие, положившее начало системе государственного финансового контроля в России. Согласно архивным данным в марте 1656 г. царь Алексей Михайлович Романов издал Указ об учреждении Счетного приказа (Приказа счета большой казны), а контроль за его деятельностью возложил на боярскую Думу. Этот Счетный приказ и принято считать прообразом ныне действующей Счетной палаты Российской Федерации, — разумеется, с учетом различий времен и эпох.

Ретроспективный взгляд на 350-летнюю историю государственного финансового контроля позволяет сделать основанный на фактах вывод: непродуманная финансовая политика, полумеры при наведении должного порядка в области финансового контроля с неизбежностью порождают всесильность и бесконтрольность бюрократии, стремящейся обладать монопольным правом распоряжения государственными финансами и собственностью. На всех этапах отечественной истории в среде чиновничества существовала — в явном или неявном виде — оппозиция реформам, направленным на усиление государственного финансового контроля.

Выступая на научно-практической конференции, посвященной 350-летию финансового контроля в России, организованной Счетной палатой РФ, Министерством финансов РФ и Финансовой академией при Правительстве РФ, ректор Финансовой академии А.Г. Грязнова заметила, что *многие проблемы в области финансового контроля возникают не от злого умысла, а от недопонимания*. Действительно, как часто в истории возникали противоречия и столкновения между людьми и целыми государствами лишь по одной причине — отсутствие взаимопонимания. Понимание — великая философская категория, и оно необходимо сегодня всем, кому доверена власть, управление людьми и государственными ресурсами. Так, в области финансовой политики необходим тесный союз, сотрудничество ученых и специалистов, с тем чтобы в ходе бюджетной реформы выработать и воплотить в жизнь научно обоснованные рекомендации по эффективному использованию бюджетных средств. Нельзя не видеть и то, что новые подходы к бюджетному планированию, ориентированному на результат, требуют принципиально нового подхода к организации государственного финансового контроля в масштабах государства.

О системе государственного финансового контроля сегодня говорят многие — политики, ученые, специалисты, при этом подразумевается, что такая система давно существует, требуется лишь некоторая ее модернизация. Объективности ради следует отметить, что для подобных суждений имеются достаточные основания. Действительно, на федеральном уровне функционирует более 50 различных органов, призванных осуществлять контроль (надзор) за государственными финансами, многие из них имеют структурные подразделения в регионах. В системе местного самоуправления действует своя сеть контрольных органов. Деятельность институциональной составляющей контроля регламентируют около 300 нормативных правовых актов — законов, указов, постановлений...

Тем не менее, если подойти к проблеме беспристрастно и руководствоваться при этом главным критерием истинности суждений и оценок — критерием практики, то следует признать, что на сегодняшний день целостной и действенной системы финансового контроля в стране, к сожалению, еще не сложилось. Так, не исчезли, а лишь видоизменились, приспособившись к новым условиям, финансовые злоупотребления, и число материалов, направляемых Счетной палатой РФ в правоохранительные органы и Генеральную прокуратуру не уменьшилось; низка результативность государственных расходов и капиталовложений; бюджетное планирование страдает тем, что планы-прогнозы сильно отличаются от реальных макроэкономических показателей. Этот перечень можно было бы продолжить и назвать целую совокупность причин, порождающих проблемы в финансово-бюджетной сфере, и одна из них — отсутствие целостной и действенной системы контроля.

Что есть система? Существует множество определений этого понятия. В самом общем виде систему можно определить как совокупность взаимосвязанных элементов, образующих целое. Системный подход, одно время подзабытый и переживающий ныне своеобразный «ренессанс», незаменим именно в вопросах управления и контроля, ибо ориентирует на комплексное исследование объекта (системы социального управления), на раскрытие его целостности, внутренних и внешних связей, целей и задач каждого из элементов, обусловленных общим предназначением.

Значительную роль в разработке теории систем и формировании общих принципов системного подхода сыграл философ и экономист Александр Александрович Богданов — автор концептуального труда «Тектология (Всеобщая организационная наука)», первая часть которого была написана еще в 1912 г. Предложенный им принцип двойного взаимного регулирования представляет исключительную актуальность для анализа управленческих систем и в современных условиях. Любая демократическая политическая система, любая здоровая экономика, подчеркивал А.А. Богданов, предполагает бирегуляцию, взаимный контроль.

Контроль как функция любой системы управления предопределяет устойчивость целого, его живучесть, организованность форм. Человек, писал

А.А. Богданов, во многом подражает природе в приемах и способах своей организационной деятельности; всякая человеческая деятельность объективно является либо организующей, либо дезорганизующей. «Если воздух не насыщен паром, капля подвергается испарению, теряет свои элементы в окружающую среду. За некоторый промежуток времени она при этих условиях должна совсем исчезнуть: кризис разрушения данного комплекса» [1]*.

Если через призму этого незамысловатого примера посмотреть на всю историю организации и функционирования финансового контроля, то напрашивается вывод: кризис разрушения системы социального управления происходил в условиях ослабления, частичной или полной потери функции контроля за общественными финансами. Иными словами, финансовый контроль — необходимое условие существования государства.

Попытаемся определить исходные принципы системного подхода к организации государственного финансового контроля.

Во-первых, целостность, которая, как уже отмечалось, лежит в основе системного подхода: без целостности не может быть системы; определить объект познания как систему — значит выявить то главное отношение, через которое она проявляет себя как целое. Государственный финансовый контроль в этом отношении можно рассматривать одновременно и как самостоятельную систему, представляющую единое целое, и как подсистему, входящую в структуру более высокого уровня — социальное управление. С точки зрения методологии нельзя сводить целое к сумме образующих его частей, как нельзя изучать части в отрыве от целого. Целое (система управления) и часть (контроль) познаются одновременно. Что их объединяет? Цель, предназначение — в первую очередь. Государственный финансовый контроль, как и государственное управление в целом, призваны обеспечить поступательное, бескризисное развитие общества. Следовательно, *характер финансового контроля, его цели и задачи должны быть адекватными стратегическим целям государства.*

Возьмем, к примеру, систему контроля в советском государстве. Отмирание государства, согласно коммунистической идеологии, должно было происходить по мере его усиления. И этой установке соответствовали тотальный характер, цели и задачи системы контроля советского периода. Ныне условия иные — провозглашено построение в России правового демократического федеративного государства. Государственный финансовый контроль, соответственно, должен быть организован на основе апробированных мировой практикой демократических принципов, иметь продуманную нормативную правовую базу и отвечать федеративному устройству государства.

Поиск действенных механизмов укрепления целостности системы управления и контроля, приведение ее в соответствие с изменяющимися условиями общественной жизни — важнейшая задача управленческой теории и социальной

* Здесь и далее цифра указывает на источник или примечание в конце материала.

практики. При этом нельзя допускать абсолютизацию тех или иных идей, подходов к вопросам стратегического планирования и управления. Любая система взглядов — экономических, политических, правовых — как бы разумна и прогрессивна она ни была в период своего зарождения и стремления утвердиться, рано или поздно превращается в тормоз дальнейшего развития общественного организма. Не является исключением в этом отношении и теория социального управления. В 1910 г. А.А. Богданов опубликовал две очень серьезные работы — «Падение великого фетишизма (Современный кризис в идеологии)» и «Вера и наука (о книге В. Ильина* «Материализм и эмпириокритицизм)», в которых достаточно убедительно и аргументированно раскрыл особую опасность фетишизма каких бы то ни было идей.

Во-вторых, структуризация как принцип системного подхода позволяет выявить устойчивые связи объекта (системы управления и контроля), взаимодействие частей целого, его организационную структуру. Финансовый контроль, организуемый в правовом демократическом государстве, принято делить на внешний и внутренний. Каждый из этих видов контроля имеет свою специфику, свое предназначение. Организационная структура — способ объединения элементов системы — должна отвечать целям и задачам контроля и обеспечивать устойчивую связь между ними. Разрыв или ослабление связей между двумя сторонами контроля, т.е. внутренним и внешним, с неизбежностью ведет к снижению результативности всей системы контроля.

В-третьих, иерархичность. Реализовать данный принцип системного подхода при организации финансового контроля в государстве федеративного типа непросто, поскольку федерация — многоуровневая система, а ее субъекты обладают относительной самостоятельностью в решении вопросов контроля. Здесь субординационные связи могут быть компенсированы координационными — при условии их устойчивости и соответствия интересам как целого, так и образующих систему частей. В управленческих многоуровневых системах иерархическая структура никогда не бывает абсолютно жесткой — иерархия сочетается с автономией нижестоящих и предполагает возможность их самоорганизации. Так, даже в централизованном советском государстве республиканские органы контроля не всегда были связаны с центром отношениями субординации. И в современном федеративном государстве нет жесткой иерархии в отношениях разноуровневых органов внешнего контроля.

В-четвертых, функциональность, занимающая в системных исследованиях особое место, при организации финансового контроля в масштабах государства предполагает, с одной стороны, определение той действительной роли, которую играет контроль в социально-экономическом развитии страны, а с другой — выявление функциональных зависимостей как между составными частями системы контроля, так и между частями и целым. Следует различать явные функции финансового контроля, то есть совпадающие с открыто провозглашенными целями

* Один из псевдонимов В.И. Ленина.

и задачами института финансового контроля, и латентные (скрытые). К числу последних можно отнести создание посредством хорошо налаженного и повсеместного финансового контроля условий, исключающих злоупотребления в финансовой сфере, коррупцию в среде чиновничества, нецелевое и неэффективное использование бюджетных средств.

В-пятых, информационность как свойство, присущее управленческим системам любой сложности, является необходимым условием организации и функционирования финансового контроля. Благодаря прямой и обратной связи система имеет возможность судить о своей жизнеспособности, о соответствии результатов деятельности намеченным целям. Без информации нет и в принципе не может быть управления, а следовательно и контроля.

Итак, мы рассмотрели исходные принципы системного подхода, приемлемые как для закрытых, так и открытых организационных систем. К числу последних, имеющих связи с внешней средой, относится и государственный финансовый контроль.

Выше уже отмечалось, что целостной системы финансового контроля в стране пока еще, к сожалению, не сложилось. Попытаемся, опираясь на логику системного подхода, предложить пути решения данной проблемы.

Системный подход имеет два взаимодополняющих аспекта: гносеологический (познавательный) и конструктивный. Последний используется при проектировании и организации систем. В правовом государстве процесс создания общественно значимой системы осуществляется посредством правотворчества. Именно в области правотворческой деятельности, на наш взгляд, находится ключ к решению многих проблем создания системы государственного финансового контроля.

Принятый в 1995 г. Федеральный закон «О Счетной палате Российской Федерации» опирался на традиции и опыт — отечественный и зарубежный. Закон заложил правовую основу для деятельности Счетной палаты — государственного органа финансового контроля принципиально нового типа, призванного осуществлять контроль за исполнением федерального бюджета на основе принципов законности, объективности, независимости и гласности. В систему органов государственной власти весьма органично и с учетом потребностей практики был включен независимый государственный орган с особым статусом. Что это значит? Прежде всего то, что Счетная палата, созданная в соответствии с конституционным установлением Федеральным Собранием — парламентом Российской Федерации, не входит ни в одну из трех ветвей власти (законодательную, исполнительную и судебную).

Создание Счетной палаты РФ — условие необходимое, но еще недостаточное для функционирования системы финансового контроля, действующей как единое целое на основе единых стандартов и методик. Системный подход к организации финансового контроля предполагает решение целого комплекса вопросов — правовых, методологических, организационных. Решение этих и

других вопросов значительно упростилось бы, если бы был принят федеральный закон об общих принципах организации государственного и муниципального финансового контроля. Однако, несмотря на то, что еще в декабре 1996 г. Президентом РФ было дано соответствующее поручение правительству, что на сегодняшний день разработано несколько вариантов проекта закона, что острота данной проблемы не только не ослабевает, а напротив — с каждым годом возрастает, данный закон, увы, не принят даже в первом чтении.

Справедливости ради надо отметить, что за эти годы законодатели не оставляли без внимания область государственного финансового контроля. Важным шагом в развитии его правовой базы стало введение в действие с 1 января 2000 г. Бюджетного кодекса РФ. В плане упорядочения и кодификации российского финансового законодательства Кодекс отражает позитивную тенденцию и обладает многими положительными характеристиками. Он отличается ясностью изложения, закрепляет терминологическую базу регулируемой области правоотношений, гармонично сочетает материальные и процессуальные нормы. Кодекс выдержан в духе провозглашаемых им системных принципов — бюджетного федерализма и единства бюджетной системы. Его положительной чертой является стремление охватить все стадии и аспекты бюджетного процесса. Очень важным является то, что в Бюджетном кодексе уделяется серьезное внимание вопросам государственного и муниципального финансового контроля. Кодекс однозначно устанавливает, что контроль над исполнением бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов является частью бюджетного процесса.

В Бюджетном кодексе предпринята попытка выстроить более или менее четкую систему финансового контроля. В сферу действия Кодекса входят правоотношения, возникающие в процессе контроля за исполнением бюджетов всех уровней бюджетной системы Российской Федерации. В бюджетное законодательство Кодексом включены законы субъектов РФ, регулирующие бюджетные отношения, при этом установлено, что в случае их противоречия Кодексу применяются нормы Кодекса. Бюджетный кодекс относит к компетенции федеральных властей определение основ осуществления контроля над исполнением бюджетов всех уровней, а к компетенции субъектов Федерации — установление порядка осуществления контроля над исполнением региональных бюджетов и непосредственно контроль за их исполнением.

Бюджетный кодекс устанавливает также механизм реализации бюджетных полномочий, в том числе в области финансового контроля, а именно — систему органов, обладающих бюджетными полномочиями. Согласно Кодексу в систему органов, обладающих бюджетными полномочиями, входят финансовые органы, органы денежно-кредитного регулирования, органы государственного и муниципального финансового контроля. Каждый орган имеет собственные задачи и действует в пределах закрепленных за ним полномочий. В порядке уточнения Кодекс определяет, что органами государственного или муниципального финансового контроля являются Счетная палата РФ, контрольные и финансовые

органы исполнительной власти, контрольные органы законодательных (представительных) органов субъектов РФ и представительных органов местного самоуправления.

Субъекты РФ в целях осуществления собственной бюджетной политики наделены правом создавать финансовые органы и органы финансового контроля в соответствии с законодательством субъекта РФ, а муниципальные образования в целях обслуживания местного бюджета и управления средствами местного бюджета — создавать муниципальные казначейства и иные финансовые органы в соответствии с уставом муниципального образования и законодательством Российской Федерации.

Таким образом, бюджетный федерализм как принцип бюджетных отношений, позволяющих в условиях самостоятельности каждого бюджета сочетать интересы Федерации с интересами ее субъектов и органов местного самоуправления, получил свое развитие — в том числе в области финансового контроля.

Но можно ли останавливаться на достигнутом и считать систему госфинконтроля созданной и успешно функционирующей в интересах общества? Однозначного ответа пока нет.

Во-первых, бюджетный процесс регулируется не только Бюджетным кодексом РФ, но и рядом других нормативных актов. В стране действует, как отмечалось, множество нормативных актов, в которых затрагиваются вопросы государственного финансового контроля и надзора, и не все из них адекватно отражают характер противоречивых явлений в экономике современного периода. И очень часто это становится формальным основанием для финансовых злоупотреблений. В итоге сотни уголовных дел, возбужденных по материалам Счетной палаты РФ, так и не доводятся до суда — большинство из них в буквальном смысле «рассыпается» на этапе следствия.

Во-вторых, бюджетная система, обладая относительной устойчивостью, тем не менее достаточно подвижна, что предполагает ее дальнейшее развитие, привнесение в бюджетный процесс нормативных актов, отражающих опыт, апробированный отечественной и зарубежной практикой.

В-третьих, не все проблемы и противоречия, накопившиеся в предшествующий принятию Бюджетного кодекса период, были разрешены с его введением. Возьмем, казалось бы, самое простое — понятийный аппарат, поскольку в понятиях, как известно, отражается сущность явлений и процессов. Еще Декарт говорил: «Слово есть тень дела».

Четкость и недвусмысленность при определении понятий весьма важны не только с познавательной точки зрения, но и с практической — в частности, при конструировании единой системы государственного финансового контроля. Однако в понятийном аппарате Бюджетного кодекса нет, например, толкования понятий «внутренний контроль», «внешний контроль». Лишь в статье 265 Кодекса содержится упоминание о «внешнем аудите бюджетов», а в чем его суть

и принципиальное отличие от внутреннего аудита, не разъясняется. Не прописан в Кодексе и механизм взаимодействия органов внешнего финансового контроля с органами внутреннего контроля.

В научной литературе можно найти десятки различных определений, но единства в трактовке финансового контроля нет. Нет однозначности и в понимании внутреннего и внешнего контроля. Одни авторы под внешним контролем понимают контроль за деятельностью исполнительной власти в сфере распоряжения государственными финансами и собственностью, осуществляемый органами, независимыми от нее, т.е. органами, формируемыми представительной (законодательной) ветвью власти [2].

Точка зрения группы других авторов иная: внешним является контроль по отношению к какому-либо ведомству, осуществляемый как бы «извне» государственными и негосударственными органами финансового контроля [3]. Исходя из такого понимания, авторы учебника «Бухгалтерский и налоговый учет в бюджетных учреждениях» относят к органам внешнего финансового контроля Счетную палату РФ, контрольно-счетные органы субъектов РФ, органы местного самоуправления, Федеральную службу финансово-бюджетного надзора, Федеральное казначейство и еще целый ряд государственных учреждений и аудиторских фирм [4].

Третья группа авторов полагает, что внешний аудит (контроль) могут осуществлять только негосударственные органы финансового контроля. Так, А.Э. Дадашев и Д.Г. Черник пишут: «Независимый финансовый контроль (внешний аудит) выполняют аудиторские фирмы в соответствии с заключаемыми договорами и за определенное вознаграждение» [5].

Среди ученых — экономистов и юристов — встречаются авторы, которые вообще не делят финансовый контроль на внутренний и внешний, а классифицируют его по различным основаниям — видам, формам, методам осуществления [6].

Впрочем, можно и далее продолжать перечень различных, в том числе и весьма оригинальных подходов к сущности и содержанию финансового контроля. Но если даже в понятиях нет единства и согласия, то к чему это приводит на практике, догадаться нетрудно.

Контроль — в том числе (и прежде всего!) финансовый — прямо и опосредованно влияет на экономику, социальную сферу, безопасность государства, а в конечном счете — на то, каким образом, какими темпами и какой ценой мы сумеем, согласно Конституции РФ, *обеспечить благополучие и процветание России*.

Сегодня остро ощущается необходимость модернизации государственного финансового контроля. Предпринимаются попытки упорядочить деятельность всех контролирующих и надзорных органов, призванных беречь и охранять государственные финансы, — таковых на сегодняшний день только на федераль-

ном уровне насчитывается более полусотни, многие из них имеют структурные подразделения в субъектах Федерации. А между тем в экономически развитых государствах подобные органы, будучи вполне самостоятельными, тесно сотрудничают между собой и координируют свою работу в общественных интересах; законодательство четко регламентирует их деятельность.

Именно с этой целью еще в июле 1996 г. был издан президентский Указ «О мерах по обеспечению государственного финансового контроля в Российской Федерации», в котором правительству поручалось подготовить и представить в Государственную Думу проект федерального закона «О государственном финансовом контроле в Российской Федерации», а также предложения по изменениям и дополнениям в действующее законодательство, предусматривавшим персональную ответственность руководителей за финансовые нарушения.

Значимость этой инициативы могла стать исключительно большой, если бы она оказалась воплощенной в жизнь. Документ недвусмысленно указывал на то, что в стране есть государственный финансовый контроль, а все его разрозненные элементы должны быть сведены в единую систему. Однако и спустя десятилетие упомянутое поручение остается невыполненным, чему трудно найти сколько-нибудь логичное объяснение. Единой и действенной системы госфинконтроля как не было, так и нет, а число нарушений и злоупотреблений в финансовой сфере продолжает расти лавинообразным потоком. Так, за десять лет только по результатам контрольных мероприятий Счетной палаты было возбуждено более 700 уголовных дел, направлено 5300 представлений и предписаний в органы государственной власти, предприятия и организациям; выявленный при этом ущерб, нанесенный федеральному бюджету, составил в эквивалентном измерении более 900 млрд. руб.

А между тем еще в 2000 г. был дан новый импульс решению проблемы создания в стране целостной системы государственного финансового контроля, когда Правительству РФ и Банку России было поручено разработать *Единую концепцию государственного финансового контроля*, на основе которой предполагалось в дальнейшем принять соответствующий закон.

Само понятие «единая концепция» может вызвать некоторое недоумение, поскольку система, если она действительно система, априори должна быть единой и воплощать единство целей, задач, способов достижения результатов собственной деятельности. Дело, однако, в том, что в различных ведомствах и по сей день не сложилось единства подходов к системе государственного финансового контроля — отсюда и поручение создать *единую концепцию*. И что же мы в результате имеем? Все те же формально-логические и сущностные противоречия, неумение (или нежелание?) слушать друг друга, искать разумный (поистине системный) подход к решению крупной государственной проблемы.

Концепция (от лат. *conceptio* понимание, система) — есть способ понимания и трактовки каких-либо явлений или процессов, основная точка зрения, руководящая идея для их системного освещения, ведущий замысел. Данное понятие

уже включает в себе единство целей и задач, единство подходов. Концепция, по замыслу, должна была стать согласованным и научно обоснованным генеральным планом строительства системы государственного финансового контроля. Поэтому вполне понятно, что к проекту Концепции было приковано пристальное внимание всех, кто заинтересованно относится к вопросам управления государственными финансами, велики были ожидания от разрабатываемого проекта. Многократное рассмотрение концептуальных подходов к формированию единой системы госфинконтроля в среде научной общественности и представителей различных государственных органов (проект Концепции обсуждался в Совете Федерации, Государственной Думе, Совете безопасности, Счетной палате, Министерстве финансов и других министерствах и ведомствах) показало, что все многообразие точек зрения, по сути дела, можно свести к двум вариантам.

Первый вариант (проект Министерства финансов РФ) предполагает создание единой системы государственного финансового контроля посредством совершенствования существующей нормативно-правовой базы. В частности, вполне обоснованно предполагалось четко разграничить полномочия органов госфинконтроля и правоохранительных органов по предупреждению, выявлению и пресечению финансовых правонарушений; усилить ответственность за нарушения бюджетного законодательства; отработать и утвердить механизм возмещения средств, в использовании которых допущены финансовые правонарушения; разработать единые методики и стандарты проведения контрольных мероприятий, единые критерии обобщения и оценки деятельности органов государственного финансового контроля. В полном соответствии с опытом стран с рыночной экономикой предлагалось ограничить полномочия госфинконтроля в области частного сектора экономики, а также многое другое, что вполне согласуется и с опытом, и с потребностями практики управления государственными финансами. *Общий лейтмотив Концепции*: необходимо укреплять финансовую дисциплину в государстве, добиваться эффективного использования государственных финансов и материальных ресурсов, что является обязательным условием стабильной хозяйственной деятельности, осуществления государственных социально-экономических программ и обеспечения экономической безопасности страны. Все без исключения органы госфинконтроля должны действовать согласованно, без каких-либо проявлений конкуренции, ибо, как справедливо заметил один из авторов Концепции, государственный финансовый контроль — это не та сфера, где конкуренция существует во благо [7].

С этим выводом нельзя не согласиться, и он вполне коррелируется с точкой зрения Счетной палаты РФ, представившей для обсуждения *второй вариант* Концепции системы государственного финансового контроля. Оппоненты поспешили назвать его альтернативным, призывающим к «революционной перестройке системы государственного финансового контроля», что, по их мнению, недопустимо. А между тем вся «революционность» и «альтернативность» про-

екта Счетной палаты заключалась лишь в одном пункте, а именно: внешними органами государственного финансового контроля (как это принято в демократических правовых государствах и зафиксировано в международных правовых документах, в частности в Лимской декларации) в Российской Федерации являются Счетная палата и органы финансового контроля, создаваемые органами законодательной (представительной) власти субъектов Федерации. Счетная палата РФ — единственный орган государственного финансового контроля, образование которого предусмотрено Конституцией России, — является по своему статусу высшим органом финансового контроля и призван координировать деятельность всех контрольных ведомств в финансово-бюджетной сфере.

Авторы первого варианта Концепции, к слову сказать, даже не упоминают о внешнем контроле за управлением общественными средствами в субъектах РФ и считают, что Счетная палата никаким образом не может быть высшим органом финансового контроля, поскольку-де тем самым нарушается принцип разделения властей. Кому же отводится эта роль? Органу госфинконтроля, находящемуся в системе исполнительной власти.

Что можно возразить по этому поводу и добавить к уже сказанному?

Во-первых, Счетная палата РФ, хотя и формируется парламентом страны, не относится ни к одной из ветвей власти — ее особый статус определен Конституцией РФ. Свою деятельность она организует на основе законодательных полномочий и никоим образом не нарушает *целостность* бюджетной системы РФ. Целостность, напомним, является важнейшим принципом системного подхода.

Во-вторых, *функциональность*, лежащая в основе системного подхода, в границах финансового контроля должна учитывать движение финансовых ресурсов государства в процессе распределения, перераспределения и использования стоимости валового внутреннего продукта и служить основой разграничения полномочий органов внутреннего и внешнего финансового контроля. Противоречия между этими органами должны быть разрешены законодательным путем, не нарушая при этом конституционные принципы.

В-третьих, единая система государственного финансового контроля должна создаваться не через усиление одной составляющей части системы и ослабление других, а через укрепление всех составных частей, образующих структуру госфинконтроля, четкую координацию их деятельности, исключая дублирование функций и наличие территорий и объектов, свободных от финансового контроля. Слов нет, нужно укреплять органы внешнего контроля, последовательно совершенствовать нормативную базу их деятельности, но при этом не ослаблять внимания и к внутреннему контролю. Механизм деятельности внутреннего контроля, как подсказывает опыт последнего десятилетия, необходимо четко определить в Бюджетном кодексе РФ и других нормативно-правовых актах.

Дискуссия по проблемам финансового контроля, к сожалению, не завершилась принятием общеприемлемой концепции единой системы финансового контроля. Этого, собственно, и следовало ожидать. И все же концепция, при всей ее важности, — не самоцель. Важнее иное — не отрываться от реального бытия. В политической истории не раз наблюдалась активизация такого направления в решении общих проблем, как концептуализм. В отличие от реализма *концептуализм* отрицает какую бы то ни было реальность общего и считает, что оно (общее) может находиться только в уме познающего субъекта. К сожалению, нечто подобное приходится наблюдать сегодня и при конструировании системы государственного финансового контроля.

Вполне очевидно, что при организации финансового контроля в масштабах государства необходимо исходить из бюджетного устройства Российской Федерации, т.е. трем уровням единой бюджетной системы страны должны соответствовать три уровня контроля за финансами: федеральный; организуемый в субъектах Федерации; и муниципальный финансовый контроль.

Следовательно, поскольку речь идет о системном подходе к организации финансового контроля, необходимо ставить вопрос шире — о системе государственного и муниципального финансового контроля.

В заключение вновь обратимся к истории. Один из уроков, извлекаемых из глубин прошлого в интересах будущего, указывает на *исключительную роль государственности в исторической судьбе России*. Это можно объяснить и традициями, и культурно-духовным многообразием страны, ее географическим положением и многим другим. Так было всегда. И сегодня, когда в экономике сложился своего рода структурный перекос, перенакопление капитала в секторах со сверхприбылью, без разумного и твердого, основанного на законе вмешательства государства решить эту проблему в интересах общества не представляется возможным.

Контроль — не самоцель, а неотъемлемая часть системы социального управления, призванная не только вскрывать отклонения от намеченных планов развития и принятых стандартов, но и пристально следить за экономией бюджетных средств, эффективностью их использования, а главное — создавать условия, предотвращающие или сокращающие финансовые нарушения в будущем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Богданов А.А. Тектология (Всеобщая организационная наука). В 2 кн. М., 1989. Т. 1. С. 206.
2. См.: Воронин Ю.М. Государственный финансовый контроль: вопросы теории и практики. М., 2005.
Степашин С.В., Столяров Н.С., Шохин С.О., Жуков В.А. Государственный финансовый контроль: Учебник для вузов. СПб., 2004.
Бюджетная система и учет в России. М., 2002.

3. См.: *Двуреченских В.А.* Новые вызовы и будущее государственного финансового контроля // *Методология контроля общественных финансовых средств.* М., 2004.
Родионова В.М., Шлейников В.И. Финансовый контроль. М., 2002.
4. См.: *Бухгалтерский и налоговый учет в бюджетных учреждениях.* М., 2004.
5. *Дадашев А.Э., Черник Д.Г.* Финансовая система России. М., 1997. С. 35.
6. См.: *Грачева Е.Ю., Хорина Л.Я.* Государственный финансовый контроль. М., 2005.
7. См.: *Ахполов А.А.* Единая концепция государственного финансового контроля: актуальные проблемы формирования // *Концепция государственного финансового контроля: Материалы научно-практической конференции.* М., 2002.





ПРОБЛЕМЫ И СУЖДЕНИЯ

Р.А. Куцук

*профессор кафедры «Государственное,
муниципальное и корпоративное управление»*

А.В. Савка

РГСУ, профессор

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ГЛОБАЛИЗАЦИЯ: ПРОЦЕССЫ, ПРОТИВОРЕЧИЯ

Глобализация — это процесс, в ходе которого мир преобразуется в единую глобальную систему. Вопрос о глобализации стал весьма актуальным в 1990-е годы, хотя различные аспекты этого процесса серьезно обсуждались учеными, в том числе теоретиками-социологами, уже начиная с 1960–1970-х годов. Контуры нового общества были сформулированы в концепции постиндустриального общества Д. Белла, а в 1960 г. М. Маклюэн ввел в научный оборот в области анализа культуры и средств массовой коммуникации термин «глобальная деревня», попытавшись таким образом описать некое сжатие мирового пространства в результате появления новых технологий коммуникации. В этот же период в ответ на экономические изменения в мировом масштабе — такие, как рост транснациональных корпораций (ТНК), расширение международной торговли, международное разделение труда, — развивается теория мировой системы, своего рода модель мировой экономики.

Мировое хозяйство следует рассматривать как объективный результат экономического роста, следствие имманентного стремления общественного производства к максимально положительному эффекту, как результат взаимодействия факторов по производству материальных благ на основе углубляющегося разделения труда, специализации и интернационализации производства, свободного перемещения в геоэкономическом пространстве товаров и капиталов.

Иначе говоря, мировое хозяйство представляет собой глобальный экономический организм, в котором сложились и углубляются взаимосвязи и взаимозависимости всех стран планеты. Оно характеризуется возрастающей интернационализацией производительных сил, созданием системы международных экономических отношений, формированием межнациональных механизмов, регулирующих экономические отношения между странами.

Вторая половина XX века отмечена нарастанием процессов **интернационализации и транснационализации** производства, услуг, капитала, трансфера технологий, либерализации международной кредитно-финансовой сферы, повы-

шением роли международных экономических организаций. Такие глобальные преобразования основываются на новой инфраструктуре. По экономическому содержанию интернационализация есть международный аспект общеисторического процесса обобществления производства. Углубление общественного разделения труда и параллельное развитие различных форм взаимодействия и обмена его результатами способствуют усилению внутренней взаимосвязанности данной хозяйственной системы (локальной, национальной или мировой).

Главный участник интеграционного процесса как следствия интернационализации экономики мира — крупный частный капитал наиболее развитых стран, их ТНК. Именно экономическая интеграция есть результат углубления **интернационализации экономических процессов**, процессов международного разделения труда. Мощными проводниками интеграции являются ТНК и инвестиционные потоки, которые придали интеграционным блокам их современное содержание и формы. Транснациональный капитал и научно-техническая революция в громадной степени усиливают действие переплетающихся факторов хозяйственной жизни во всем мире.

Итак, **международная экономическая интеграция** — это обширная деятельность государств, экономических агентов (предприятий), различных субъектов хозяйственной, правовой и прочей деятельности, направленной на взаимоприспособление и взаимопроникновение национальных экономик (производства, свободного передвижения и перемещения финансов, рабочей силы и т.д.); объединение национальных экономик в одно целое с точки зрения поставленных задач, включение их в единый воспроизводственный процесс в рамках (и масштабах) интегрируемых стран. Интеграционные процессы в наибольшей степени воздействовали на формирование явления **экономической глобализации**.

Интернационализация хозяйственной жизни — это главная материальная база развития международной экономической интеграции. Так же, как развивается сам процесс интернационализации — от простого к сложному, так происходит развитие и самой интеграции — от простых ее форм к более сложным, которые мы видим на примере наиболее успешно развивающейся международной интеграции — Европейского Союза. Создан единый внутренний рынок (ЕВР), сняты ограничения на пути перемещения товаров, капиталов, рабочей силы. Создание ЕВР отвечает и интересам потребителей, эффект от которого не ограничивается лишь сближением уровня цен в различных странах ЕС, а происходит снижение уровня потребительских цен под влиянием конкуренции, оптимизации масштабов производства, структурных сдвигов и перемещения производства в районы с меньшей стоимостью рабочей силы, что мотивируется возможностью снижения издержек.

В рамках ЕС после активной подготовки перехода к единой валютной системе действует единая денежная единица «евро». По мере экономической интеграции происходит и политическое сближение, все большую действенность приоб-

ретают международные институты законодательной, судебной и исполнительной власти (Европейский парламент, Европейский суд и др.).

Следует назвать иные регионы экономической интеграции: США — Канада — Мексика; Центральноафриканский общий рынок; Япония — Южная Корея — Тайвань — Сингапур, а также многие другие.

Опыт интеграционных объединений показывает, что они формируются в основном на двух базовых принципах: *первый принцип* — это мощная инициативная роль государства (классический пример — создание и развитие ЕС); *второй принцип* — преобладающая роль крупного частного предпринимательства, которое, по существу, заставляет государство встать на путь интеграционного сближения с той или иной группой стран (пример — Договор между США, Канадой и Мексикой — НАФТА). Процесс экономической интеграции имеет по большей части смешанный характер, поскольку он инициируется, с одной стороны, развитыми странами и их правительствами, с другой — мощными ТНК и ТНБ, а с третьей стороны — влиятельными международными финансово-экономическими и финансовыми структурами и организациями (ВТО, Всемирный банк, МВФ), а также структурами ООН.

Современное мировое хозяйство неоднородно. Включенные в его орбиту государства отличаются друг от друга социальной структурой, политическим устройством, уровнем развития производительных сил и производственных отношений, а также характером и масштабами международных экономических отношений. Ведущее положение в мировом хозяйстве занимает семерка промышленно развитых стран — США, Япония, Канада, ФРГ, Франция, Великобритания и Италия. На их долю приходится более 80% промышленного производства группы промышленно развитых стран и около 60% всего мирового промышленного производства; соответственно порядка 70% и 60% производства электроэнергии; более 60% и около 50% экспорта товаров и услуг.

Глобализация сказывается на экономике всех стран. Она затрагивает производство товаров и услуг, использование рабочей силы, инвестиции, технологии и их распространение из одних стран в другие. Все это в конечном итоге отражается на эффективности производства, производительности труда и конкурентоспособности. Именно глобализация вызвала обострение международной конкуренции.

Глобальная конкуренция в современных условиях ведется уже не столько между странами, сколько между транснациональными воспроизводственными системами. Они формируют ядро мировой экономической системы, концентрирующее интеллектуальный, научно-технический и финансовый потенциал. ТНК, связанные с ядром мировой экономической системы, контролируют более половины оборота мировой торговли и финансов, наиболее прибыльные отрасли экономики разных стран; многие транснациональные корпорации превосходят по экономическому обороту крупные страны, подчиняют своему влиянию правительства, решающим образом воздействуют на формирование международного

права и функционирование международных институтов. Пятьсот ведущих ТНК охватывают свыше трети экспорта обрабатывающей промышленности, 3/4 мировой торговли сырьевыми товарами, 4/5 торговли новейшими технологиями, обеспечивают работу десяткам миллионов человек практически во всех странах мира. И наконец, что весьма показательно: *валовой внутренний мировой продукт* ныне составляет примерно 38 трлн. долл., а интернационализованная часть мировой экономики — около 16 трлн. долл., то есть степень глобализации мировой экономики приближается к половине ВВП всех стран мира (по данным 2005 г.).

Страны, не входящие в ядро мировой экономической системы, образуют т.н. периферию, лишенную внутренней целостности и возможности самостоятельного развития. Отношения между **ядром и периферией** мировой экономической системы характеризуются неэквивалентным экономическим обменом, при котором находящиеся на периферии страны вынуждены оплачивать интеллектуальную ренту, содержащуюся в импортируемых товарах и услугах, за счет природной ренты и затрат труда, содержащихся в экспортируемых сырьевых и низкотехнологических товарах. Концентрируя финансовый потенциал, ядро навязывает периферии условия движения капитала и использование своих валют, устанавливая таким образом контроль над финансовыми системами стран периферии и присваивая эмиссионный доход в масштабах мировой экономической системы.

Формирование экономической модели каждой страны идет в сложной и весьма острой борьбе за контроль над институтами государственной власти между представителями транснационального и национального капитала, международными институтами и национальной элитой. Транснациональный капитал стремится к тотальному контролю над мировым рынком и каждой его страновой составляющей, нивелированию экономических, культурных и политических различий между нациями, подчиняя своим интересам конкурентные преимущества каждой из них, формируя удобную для себя глобальную финансовую, информационную, правовую и прочую инфраструктуру. Обслуживающие его интересы международные институты пытаются доминировать над национальными государственными институтами, устраняя препятствия на путях международного движения капитала, товаров, рабочей силы.

Если в Соединенных Штатах, Японии и других государствах «семерки» идут процессы централизации, продолжается формирование разветвленных механизмов государственного регулирования, то на периферии насаждается идеология тотальной либерализации, создающей возможность через «управляемый хаос» внедрять механизмы неэквивалентного обмена. Идеологическим обоснованием проводимой политики в течение уже многих десятилетий служит теория **радикального либерализма**, основной целью которой является втягивание соответствующих стран в режим неэквивалентного внешнеэкономического обмена и долговую зависимость.

Сегодня одной из наиболее острых глобальных проблем, которая усиливает действие других проблем и относительно которой современная цивилизация не имеет моделей решения, — это увеличивающийся разрыв между индустриально развитыми и развивающимися странами, в которых проживает большая часть населения планеты. Чтобы осознать масштабы этой проблемы, достаточно отметить, что наряду с «золотым» миллиардом существует и т.н. «нищий» миллиард. По данным ООН, за последние десятилетия соотношение уровней доходов богатых и бедных, «золотого» и «нищего» миллиардов планеты не только не сократилось, но значительно увеличилось — с 13:1 в 1960 г. до 60:1 в настоящее время. То есть поляризация усиливается, растет социальная напряженность в мире.

Анализ происходящей глобализации показывает, что в ходе этого процесса явное меньшинство диктует условия жизни большинству человечества, а именно остальным пяти миллиардам. Согласно новой **концепции открытого общества** проблему выбора за другие народы, независимо от их исторического прошлого, решает рынок, а потому «выживает сильнейший». По этой логике индустриально развитые страны на постэкономической ступени развития вступают в эпоху безальтернативного мирового господства, построенного по законам рынка в упомянутом выше смысле. Таким образом, рынок выполняет функцию своего рода дарвиновского естественного отбора, и выживать должны только сильнейшие. Такая концепция — попытка свести глобализацию к модернизации западного типа — вызывает резкую критику со стороны многих исследователей.

С конца XX века философы, экономисты, политологи, социологи пытаются описать и объяснить те изменения, которые претерпел монополистический капитализм, при этом сосредоточивают свое внимание на его расширении до масштабов глобальной системы, а также на усилении процессов глобализации.

Следует сказать, что глобализация, разворачивающаяся в мире в период формирования **постиндустриального общества**, оказывает влияние на все системообразующие факторы современной цивилизации, *усиливается роль знаний и новейших технологий*. Именно они выступают стратегическими ориентирами трансформирующейся цивилизации.

На протяжении XX века человечество было свидетелем *трех инновационных волн*, различных по своему характеру и последствиям. Первая волна, прокатившаяся по планете в начале столетия и преобразившая стиль жизни цивилизованного человечества, была связана с появлением таких фундаментальных изобретений, как электричество, двигатель внутреннего сгорания, нефтехимия, искусственные материалы, новые средства коммуникации и пр. Вторая волна, уже заметно более слабая по степени своего воздействия на материальную культуру, датируется серединой века и тесно связана с процессом развития военных технологий. Ее следствием явились такие направления, как ядерная энергетика, ракетно-космическая техника, информатика и вычислительная техника. Завершающаяся волна инноваций XX века проявилась в совершенно иной об-

ласти — в сфере информационных технологий, что во многом способствовало становлению «новой экономики» (неоэкономики).

Термин «**новая экономика**» появился в 90-е годы XX в. в США и трактуется двояко: он употребляется как синоним постиндустриальной, постэкономической ступени развития, в которой органически переплетаются традиционный сектор экономики с новыми элементами, придавая всей системе принципиально иное качество; в узком смысле слова — это характеристика тех новых изменений, которые возникают в современной экономике.

Во-первых, это связано с тем, что *информация стала самостоятельным ресурсом*, имеющим специфическую ценность и весьма отличающийся от традиционных отраслей производственный процесс, форму организации и управления. Доля информационного сектора в мировом ВВП за последние годы кратно выросла и составляет в развитых странах 45-65%. Воспроизводимость — безграничность — временная определенность — вот три признака, которые принципиально отличают информационный ресурс, что вносит существенные изменения в систему отношений, ценовое измерение и др. Во-вторых, информация и информационный сектор представляют мощный источник, генерирующий современное социально-экономическое развитие, динамику и степень активности комплексной разработки научно-информационных отраслей, обеспечивающих воспроизводство т.н. человеческого капитала. В-третьих, внедрение информационных технологий создает новое качество взаимодействия техники и технологии, экономических отношений и форм институциональных и социальных связей, в результате чего срабатывает кумулятивный, синергетический эффект макрогенераций, где на гребне волны возвышения совпадают амплитуды различных циклов: технико-технологического, ресурсно-энергетического, капитального, финансового, социально-экономического и информационного. В-четвертых, изменяется структура и форма общественного богатства. Естественно-имущественная и стоимостная формы «уходят» в основание общей структуры создаваемого богатства, вершину которого венчает богатство информационное, которое, в свою очередь, имеет крайне специфическую потребительную ценность. «Стоимость, созданная знанием, по своему характеру требует в высшей степени субъективированного общества, иначе она не сможет получить должного признания»*.

Неоэкономика — это особый тип производственных отношений современного общества. «Неоэкономика (новая экономика) — это экономика, основанная на глобальном финансовом капитале, который посредством пронизывающих весь этот атлас мира гибких сетей, управляемых мозговыми центрами, формирует особые экономические отношения, в которых производственные отношения преобразуются в хозяйственные связи»**. Связи, таким образом, в совре-

* Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология/Под ред. Л.В. Иноземцева. М., 1999. С.352.

** Экономическая теория на пороге XXI века/Под ред. Ю.Осипова и др. М., 2001. С. 315.

менной экономике разрешают противоречия существующих производственных отношений через согласование интересов хозяйствующих субъектов (сторон). Основной же предмет согласований этих субъектов в современном регулировании производственных отношений — это трансакции и попытка повышения эффективности через снижение трансакционных издержек.

Один из апологетов глобализации американский политолог Т.Фридман характеризует ее как «в высшей степени привлекательную, придающую силы, невероятно соблазнительную дорогу, ведущую к повышению жизненных стандартов»*. Глобализация, по его словам, привлекательна для всех слоев общества прежде всего в материальном аспекте, а политически она ведет к распространению во всем мире принципов либеральной демократии. Главная отличительная особенность глобализации состоит в том, что этот процесс неостановим, утверждают теоретики глобалистики.



Чтобы разобраться в этих вопросах, уточним для начала терминологию. Следуя У. Беку, *глобальностью* следует называть феномен возникновения единого общепланетного финансового, информационного и производственно-технологического хозяйства**. *Глобализация* — это совокупность процессов включения национальных государств в систему транснациональных взаимодействий и передачи этой системе части своих суверенных полномочий. Согласно определению МВФ, глобализация — это «в возрастающей степени интенсивная интеграция как рынков товаров и услуг, так и капиталов»***. Глобализация означает распространение капитализма свободного рынка на все регионы мира и подчинение его правилам суверенных государств, сопровождающееся снижением их самостоятельности.

В идеологическом плане эти процессы находят отражение в *глобализме*, основным постулатом которого является признание господства мирового рынка. Теоретическое оформление идеология глобализма получает в концепциях неомодернизма и неолиберальной теории. Сформировалось также специальное научное направление — *глобалистика*, предметом исследования которой является совокупность процессов глобализации.

Таким образом, идеология современного этапа глобализации сводится к *пропаганде преимуществ глобализации по неолиберальным образцам*. Это проявляется в том, что весь мир усиленно стараются поставить под жесткий контроль ТНК и мировых финансовых центров; через систему МВФ, ВТО, Всемирного банка и других структур стремятся повсюду насаждать неолибе-

* Friedman T. Understanding Globalization. The Lexus and the Olive Tree. N.Y., 2000.

** См.: Бек У. Что такое глобализация? Ошибки глобализма — ответы на глобализацию. М., 2001.

*** Цит по: Уткин А.И. Глобализация: процесс и осмысление. М., 2001. С. 9.

ральные принципы предельного ограничения роли государства в хозяйственной жизни; активно ведется подкуп или даже перемещение за рубеж представителей национальных элит, что не может не сказываться на снижении национального суверенитета; разворачивается последовательное вытеснение национальных культур западными стандартами всеобщей «макдоналдизации»; столь же интенсивное давление оказывается на религиозные национальные обычаи, насаждаются финансируемые из-за рубежа чуждые секты; пропагандируются принципы культурного и философского постмодернизма. Все это вместе взятое означает последовательное превращение земного шара с разнообразием культур традиционных цивилизаций в некое подобие искусственного глобуса со следами бывших государств и национальных регионов на его стандартизированной поверхности — процесс, который обнаруживает свои глубокие противоречия.

Несмотря на внетерриториальный характер, современная глобальная система действует по принципу «центр — периферия». Правила игры диктуются системой и ориентированы исключительно в пользу центра. «Систему мирового капитализма можно сравнить с империей, которая является более глобальной, чем какая-либо из существовавших ранее империй. Она управляет всей цивилизацией. Большинство ее граждан даже не знают, что они подчиняются ей, — отмечает известный финансист Дж. Сорос. — Она отнюдь не ищет равновесия, а одержима экспансией. Она не может быть спокойна, пока существуют какие-либо рынки или ресурсы, которые еще не вовлечены в ее орбиту... Не может быть сомнения в том, что в конечном счете все сводится к прибыли и богатству, выраженным в деньгах». И далее: «Аналогия с империей в данном случае оправданна, потому что система мирового капитализма управляет теми, кто к ней принадлежит, и из нее нелегко выйти. Более того, она имеет центр и периферию как настоящая империя, и центр получает выгоды за счет периферии. Еще важнее то, что система мирового капитализма проявляет империалистические тенденции... В этом отношении она мало чем отличается от империи Александра Великого или Аттилы, а ее экспансионистские устремления могут стать началом ее гибели»*.

В связи с распространением по всему миру транснациональных корпораций и международных финансовых центров, в которые перекачивают из всех регионов планеты в зоны наиболее эффективного использования капиталы и ресурсы, увеличивается разрыв между богатыми и слаборазвитыми странами, которые оказываются в положении стран «четвертого мира» и которым вряд ли суждено вырваться из тисков нищеты, из разряда периферии. В складывающейся конфигурации глобальной экономической системы, которая с неизбежностью закрепляет разделение большинства регионов на центральные и периферийные, происходит сегментация глобальной экономики на основе специфических источников конкурентоспособности.

* Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности. М., 1999. С. 114, 124.

По М. Кастельсу, «конкуренция организуется на основании факторов, специфических для новой информационной экономики, внутри глобальной системы, представляющей сеть, построенную на информационных технологиях». При этом отмечается четыре основных фактора: технологические мощности в системе «наука—технология—производство—общество»; доступ на крупный, интегрированный и богатый рынок; разница между производственными издержками у производящей стороны и ценами на целевом рынке; политические возможности национальных и межнациональных институтов управлять стратегией роста стран или регионов, находящихся под их юрисдикцией*. В такой постановке вопроса периферийным регионам присуща иная идея, организующая мировой экономический порядок, т.е. налицо противостояние *идеи информационно-технократического порядка* и *идеи периферии*, еще не оформившейся в завершенном виде, но ориентированной на извечные человеческие ценности. Потому-то и идет такая серьезная борьба за сохранение статуса многосложного, полифоничного мира. Но пока за порогом глобализирующегося мира остаются многие регионы планеты. Процессы глобализации слабо и неравномерно проявили себя в Африке, во многих странах Латинской Америки, на огромных пространствах Азии. Глобализация не только не снизила, но, напротив, усугубила процессы обнищания значительных масс населения земного шара.

Возникновение феномена т.н. финансовики основывается на замене принципа классической экономики «деньги—товар—деньги» виртуальной формулой «деньги—деньги»**. Для приверженцев этой системы деньги обретают некое символическое значение, они не столько богатство или средство платежа, сколько символ статуса и действенное орудие, инструмент управления миром. Хозяйственная же деятельность или экономика в привычном понимании уходит на второй план.

Особенностью финансовики является превалирование субъективных начал над материальными объективными началами. Иначе говоря, наблюдается смена парадигмы целеполаганий. Новая парадигма со всей очевидностью ставит в центр хозяйственной деятельности именно субъекта, а не результаты его труда.

Скорость оборота капиталов достигла чудовищной величины — миллиард долларов в минуту, или полтора триллиона в сутки. Спекулятивные финансовые операции способны приносить теперь прибыль намного быстрее и больше, чем инвестиции капитала в производство, даже тогда, когда речь идет об инновационных технологиях. В данном случае появляется возможность спекулирования представлениями об эффективности, ибо при высоких коммуникационных технологиях пространственно-территориальный спектр эффективного воспроизводства капитала реальной экономики резко сужается. В этой связи можно говорить

* См.: Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М., 2000. С. 114, 117.

** Экономическая теория на пороге XXI века / Под ред. Ю.М. Осипова. М., 2001.

об эффекте «сканирования» мировым капиталом глобального экономического пространства в поисках ресурсных преимуществ той или иной территории в масштабах реального времени, а также о мощном процессе обособления капиталов, функционирующих в различных пространственно-временных координатах. Именно неупорядоченность такого взаимодействия приводит к ситуации нестабильности функционирования мировой экономической системы в целом и, естественно, ее региональных составляющих. «Капитализм, — пишет немецкий экономист и социолог У. Бек, — упраздняет труд. Безработица уже не локальное явление, она затрагивает потенциально всех — и демократию как форму жизни вообще. Но глобальный капитализм, снимающий с себя ответственность за занятость и демократию, тем самым подрывает собственную легитимность»*. Уровень безработицы в Европе достиг уже 14%, причем к этому следует добавить высокую долю тех, кто занят неполный рабочий день; этот «капитализм без труда» становится массовым в постиндустриальных странах.

Еще один фактор напряженности — это размывание государственных границ, *ослабление национальных правительств и национального суверенитета*. «Глобализация драматически меняет природу власти. Демократически избранные правительства и их делегаты в международных организациях все более теряют власть, уступая влиянию международных бюрократий, транснациональных корпораций, собственников средств массовой информации и магнатов глобального, финансового капитала»**.

Все эти негативные феномены современного глобального мира, нарушение устойчивости процессов глобальной эволюции связаны также с появлением *наднациональных элит с их наднациональной космополитической идеологией*, суть которой в следующем: дальнейшая социально-экономическая поляризация мира, укрепление власти международного финансового капитала и скатывание государств, суверенные интересы которых перестают защищать их наиболее подготовленные представители, в разряд слаборазвитых стран. Все это вместе взятое ведет в конечном счете к прогрессирующему нарушению устойчивости мировой цивилизации. И социолог У. Бек заключает: «...Если фатализм постмодерна и неолиберального глобализма окажется самоподтверждающимся пророчеством, то ситуация действительно станет фатальной. Но тогда могут стать реальностью ужасные картины будущего, всецело захватившие общественное воображение»***.

Современной цивилизации угрожает также **возрастание экологических рисков**. Идеи устойчивого развития и экологической безопасности, столь привлека-

* Бек У. Указ. соч. С. 109.

** Послание правительства и общественности участников консультации «Глобализация в Центральной и Восточной Европе: ответ на экологические, экономические и социальные последствия». Будапешт, 28.06.2001. Цит. по: Независимая газета. 3.07.2001.

*** Бек У. Указ. соч. С. 276.

тельные на национальном уровне своей социально-экономической направленностью, оказываются бессильными перед лицом глобализации. Прогрессирующие социальные и ресурсные неравенства современного мира ставят под вопрос саму возможность обеспечения устойчивого развития и экологической безопасности как в мире, так и в отдельно взятой стране.

Политолог Н. Моисеев выделяет противоречия социально- и экологически ориентированного развития на международном уровне. По его мнению, для современной экономики характерно существование такого явления, как «дьявольский насос» ТНК (транснациональных корпораций). Так он характеризует диспаритетный экономический обмен между высокоразвитыми и менее развитыми странами, в результате которого богатые страны становятся еще богаче, а бедные — еще беднее. Таким образом, мир вновь разделился на «цивилизованных» и «варваров». Только теперь в качестве «варваров» выступают не только народы доиндустриальной стадии развития, как это было в эпоху колониализма, но зрелые индустриальные общества, хотя и не достигшие еще постиндустриальной стадии. Уже сегодня дефицит природных ресурсов не только ведет к усилению экономической эксплуатации стран третьего мира, но и превращает жизнь граждан беднейших стран в товар*. Таким образом, на современном этапе глобализации усиливаются антиэкологические и антигуманные составляющие.

Итак, правомерно отметить, что глобализация — сложный и противоречивый процесс, а современная модель глобализации — процесс жесткий. В новый постиндустриальный мир допускаются только «лучшие» и «сильные». Глобальная экономическая система хотя и высокотехнологична, но весьма неустойчива, и преодоление состояния неустойчивости требует приведения в соответствие отношений между людьми и результатами их деятельности, т.е. системами, рабами которых они становятся. Современная модель униполярной глобализации — тупиковая, необходимо изменить ее стратегию в пользу равноправного сотрудничества локальных цивилизаций; принципы социальной справедливости должны потеснить господствующую неолиберальную теорию.

Переориентация эволюционного вектора на модель устойчивого развития невозможна без опоры на этическую систему. Следует также отметить, что глобализация породила антиглобалистское движение в самых разных странах. Закон неравномерности развития может привести к тому, что новые неожиданные открытия совершенно изменят геополитическую обстановку в мире и приведут к появлению новых лидеров. России есть что противопоставить глобализации по западным стандартным образцам. Русская традиционная идея — это духовное общество, высокая духовная культура, общечеловеческие ценности.

* См.: Моисеев Н. Размышления о современной политологии // Политические науки: новые проблемы. М., 2000. С. 84, 118.

Опыт последних десятилетий показывает, что российские реформы не вписываются в какие-либо стандарты, что поиск моделей развития России нужно вести не в русле абстрактных дискуссий, а опираясь на исконные национальные особенности, духовную культуру, нравственные ценности. Говоря об особенностях российской цивилизации, следует отметить, что важнейшей ее традицией является синергетичность — согласованность, сопряженность разнокачественных начал, которая принципиально отличается от западного субъект-объектного принципа. Концептуально постиндустриальное общество предполагает такую форму глобальности, которую именуют многополярным, многосложным устройством мира. И в этом мире у России свое место, свои геополитические и геостратегические интересы, но сегодня самое главное — найти оптимальную социально-экономическую модель общественного развития на основе традиционных социокультурных ценностей и духовных приоритетов нации, семьи, государства.

В постиндустриальную эпоху мир становится все более единым, но в каждой его части усиливается борьба против растворения в мировой цивилизации, растет стремление к сохранению своей самобытности и соответствующей системы ценностей, своих цивилизационных оснований. Опыт истории свидетельствует, что успешное прохождение странами и народами нынешнего этапа мирового развития во многом зависит от того, насколько им удастся воспринять новейшие тенденции социального, экономического и культурного развития в реально сложившихся условиях своих стран, сочетать их с культурно-историческими традициями, менталитетом, национальными особенностями. Таким образом, успех современной модернизации и рыночных реформ в России в значительной мере определяется синтезом новых способов социально-экономического развития, новых технологий и культурно-исторических традиций страны как самобытного типа цивилизации.

В целом процесс глобализации набирает темпы. Возрастает внимание к данной проблеме как со стороны ученых, так и политиков. Время покажет, насколько разумным будет дальнейший ход цивилизационного развития. В этой связи необходим систематический анализ природы и сущности глобализации, нужны адекватные продуманные меры. Поэтому государственное регулирование призвано обеспечить прежде всего реализацию на всех уровнях мирового хозяйства национальных интересов России.



М.Л. Альпидовская
заместитель директора Института делового
администрирования и бизнеса

МОНЕТАРИСТСКАЯ БЮРОКРАТИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА: ЕЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

*Стыдись быть бедным и неудачным, когда у
страны есть путь. Стыдись быть богатым и
счастливым, когда этого пути у страны нет...*

КОНФУЦИЙ

Завершается некий этап, связанный со становлением рыночной экономики. Она в целом заработала. Но, очевидно, российская экономика, переживающая оживление за счет в первую очередь цен на нефть и ее активного экспорта, может снова стать жертвой своих собственных структурных недостатков.

Последние два-три года ведущие эксперты только и говорят о проблемах, связанных с ростом цен на нефть. Небывалый приток нефтедолларов в страну вызывает т.н. «голландскую болезнь»* и, соответственно, влечет за собой высокую инфляцию, рост импорта, снижение конкурентоспособности экономики, — словом, все «прелести», присущие экономике страны, сидящей на «нефтяной игле».

«Голландская болезнь» поразила народное хозяйство нашей страны еще в начале 70-х по вине советских лидеров. Их фатальная ошибка в конечном итоге обернулась крахом и для экономики, и в целом для СССР**. Так как СССР был одним из мировых поставщиков нефти и газа (с коэффициентом эластичности по доходу менее единицы), принимается решение форсировать эти виды производства. А как известно, те страны, которые специализируются на производстве сельхозпродукции, а также на добыче полезных ископаемых, в процессе международной торговли оказываются в заведомо проигрышной ситуации по сравнению со странами, специализирующимися на производстве «предметов роскоши». В самом деле, с ростом доходов мирового сообщества цены на товары

* Термин «голландская болезнь» появился в конце 70-х годов XX столетия. В этот период Нидерланды начали осваивать богатые запасы нефти в Северном море. Власти страны надеялись, что новая отрасль принесет процветание национальной экономике. На деле же случилось обратное, так как в экономике произошел крен в сторону добывающего сектора, что затормозило развитие современных и эффективных производств.

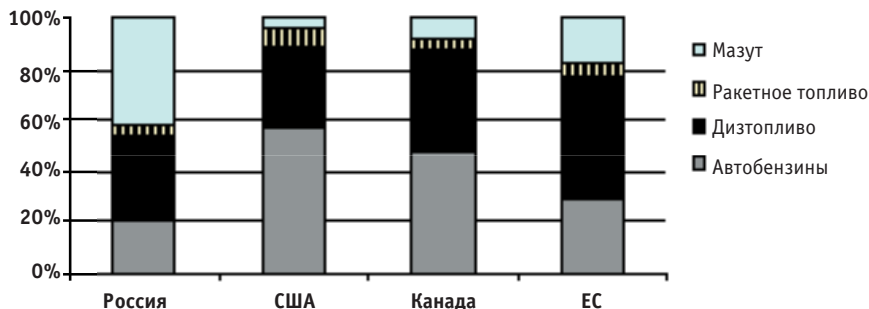
** Именно во второй половине 1970-х годов состояние советской экономики свидетельствовало о нарастающем отставании от западной. Во многом это было вызвано глубоко ошибочной стратегией приоритетного развития низкоэластичных по доходу добывающих отраслей промышленности — нефтяной и газовой.

первой необходимости более чем когда-либо отстают от цен на «предметы роскоши». В этом и кроется одна из причин разделения стран мировой экономической системы на «бедных» и «богатых».

Сегодня вновь предлагается стимулировать процесс экстенсивного увеличения добычи нефти, то есть создаются условия, не только сохраняющие, но и усугубляющие существующую ситуацию. И это при том, что в исследованиях и российских, и зарубежных организаций (Минэкономразвития РФ и МВФ) постоянно подчеркивается: «Стратегическая задача правительства — диверсификация экономики». Казалось бы, в этих условиях следует вкладываться куда угодно, но только не в нефтедобычу. Даже цены на бензин таким образом можно было бы «поправить», давая льготы при инвестировании, например, в энерго-сберегающие технологии или в те же технологии переработки нефти.

Отечественные нефтеперерабатывающие заводы в основном ориентированы на продукт неглубокой обработки — мазут, на него приходится порядка 40% от общего производства нефтепродуктов, а на бензин — менее 20% (диаграмма 1). Это связано с технологической отсталостью нефтепереработки: 20 из 25 заводов работают уже более полувека (диаграмма 2). Из них только 11 заводов имеют установки каталитического крекинга, необходимые для процессов, направленных на углубление переработки нефти. Поэтому выход светлых нефтепродуктов на наших НПЗ сегодня примерно в два раза ниже, чем на предприятиях Западной Европы и США. И только треть всех установок каталитического крекинга на российских заводах — современные. Из-за этого отечественный бензин невысокого качества, плохо очищен от примесей металла, серы и пр.

1. Сравнительный выход продуктов нефтепереработки



Между тем повысить качество бензина нашим нефтеперерабатывающим заводам жизненно необходимо. Из-за того, что эти предприятия выпускают, по сути, в основном один нефтепродукт — мазут, они начинают терять рынки сбыта. Основные потребители мазута — ТЭЦ — везде в мире переходят на другое

топливо — газ. В результате у российских НПЗ скапливаются излишки мазута, и им приходится экспортировать его по ценам ниже стоимости сырой нефти.

2. Возрастные параметры российских НПЗ



- Пущены до 1940 г.
- Пущены до 1950 г.
- Пущены до 1960 г.
- Пущены после 1960 г.

Конечно же, упомянутая стратегия инвестирования ненамного сложнее той, которую можно обозначить как «выкачал—продал».

Но хотелось бы обратиться к другому «аспекту», являющемуся базовым по отношению ко всем возникающим и могущим возникнуть впоследствии проблемам, а именно — курсу российских реформ.

Из всех течений, служащих идейным источником экономической политики, Россия избрала монетаризм — главный инструмент политики МВФ и индустриально развитых стран. Но было бы совершенно несправедливо отбрасывать все прочие методы регулирования экономики.

Монетаристы, как известно, выступают за решение всех экономических проблем методами макроэкономической денежно-кредитной политики посредством регулирования денежной массы и ставки процента. Они с предубеждением относятся к кейнсианским рецептам, связанным с таким инструментом фискальной политики, как государственные расходы.

Но возьмем, к примеру, страны Восточной Азии, изначально отнюдь небогатые. Они начали реформирование своих экономик, используя рецепты кейнсианства и институционализма. Переход к монетаризму осуществлялся постепенно, по мере достижения серьезных экономических результатов. Страны же Латинской Америки, проповедовавшие преимущественно монетаризм и либерализм, не достигли пока желаемых позиций в мировой экономике. Аргентина, Бразилия, Чили и Мексика не могут сравниться с экономическими достижениями Японии, Южной Кореи и Тайваня. А так называемые успехи развивающихся стран бывают сильно преувеличены.

Далее. Еще ни одна из развивающихся стран, следующая курсом монетаристских реформ, не сумела добиться впечатляющих достижений в народном хозяйстве. Почему же считается, что Россия должна стать исключением?

Подчеркнем также, что России — стране индустриально развитой, в отличие от ряда других государств, есть что терять. А все разговоры о низком индустриальном развитии РФ — не более чем миф. Однако в последнее время наблюдаются признаки деиндустриализации страны.

Монетаризм в условиях периферийной экономики не способен вывести государство в лидеры. Напротив, стране отводится своеобразная ниша в международном разделении труда, а именно сырьевая, трудоемкая и материалоемкая специализация. Ни о какой конкурентоспособности в этих условиях говорить не приходится, тем более о лидерстве в мировой экономике!

Вернемся к ценам на нефть, которые растут уже не первый год. А вместе с ними разбухает российский бюджет, а с 2004 г. и Стабилизационный фонд. В этот фонд перечисляются профицит бюджета, а также сверхдоходы от продажи на мировом рынке нефти при цене выше 20 долл. за баррель. Средства фонда вкладываются в ценные бумаги США, Великобритании и стран Еврзоны. Как ожидается, размер Стабилизационного фонда страны уже к концу этого года увеличится до астрономической суммы и превысит 2 трлн. руб. — это более 42% доходной части федерального бюджета.

Между тем это никак не сказывается на повышении уровня жизни россиян, напротив — обнажаются все новые социальные проблемы.

Россия далеко не единственная страна, которая продает нефть на мировом рынке и получает от этого немалый доход. Но, например, в Объединенных Арабских Эмиратах гигантская выручка от продажи нефти направляется на развитие социальной инфраструктуры — строительство школ, больниц, современных дорог, совершенствование систем связи, возведение морских торговых терминалов, аэропортов, ЛЭП, прокладка трубопроводов и т.д. Создание большого количества рабочих мест и приток рабочей силы извне вызвали в этой стране бум жилищного строительства; стремительными темпами развивается торговля, банковский и страховой бизнес. При этом внутренние цены ведут себя очень смирно: среднегодовые показатели инфляции в ОАЭ не превышают 3%.

В России же, которая по отношению к нефтедолларам ведет себя, скажем так, как собака на сене, инфляция каждый год зашкаливает за 10%. Сегодня огромные средства заморожены в Стабилизационном фонде, в стране накоплены значительные золотовалютные резервы. Справедливости ради нужно сказать, что в минувшем году впервые часть денежных средств Стабфонда чиновники решили потратить внутри страны. Для этого, по настоянию главы Минэкономразвития и под обещания о повышении роста ВВП на 0,5% в год, создали Инвестиционный фонд объемом почти в 70 млрд. руб. Что получится, никто не знает, но есть основания полагать, что опять «получится как всегда». Структурная перестройка экономики так и не началась. Простые граждане от этого ничего не получили...

При внешнем благополучии и экономическом росте реальные показатели жизни людей снижаются. Согласно оценке ООН, по уровню благополучия человека РФ занимает 63-е место из 177 (см. приводимую ниже таблицу).

Сравнительные показатели ряда стран

	Страна	ВВП на душу населения (тыс. долл.)	Продолжительность жизни (лет)	Грамотность взрослого населения (%)
1	НОРВЕГИЯ	29,6	78,7	99,0
2	ИСЛАНДИЯ	29,9	79,6	99,0
3	ШВЕЦИЯ	24,1	79,9	99,0
4	АВСТРАЛИЯ	25,3	79,0	99,0
5	НИДЕРЛАНДЫ	27,1	78,2	99,0
7	США	34,3	76,9	99,0
...
63	РОССИЯ	7,1	66,6	99,6
65	БРАЗИЛИЯ	7,3	67,8	87,3
96	ТУРЦИЯ	5,8	70,1	85,5
104	КИТАЙ	4,0	70,6	85,8
127	ИНДИЯ	2,8	63,3	58,0

ИСТОЧНИК: Human Development Report 2005.

Одним словом, у нас есть очень серьезные проблемы. О демографических прогнозах не говорит только ленивый. Согласно этим прогнозам к 2050 г. численность населения может сократиться более чем в полтора раза. Существенным образом снижается доля молодого населения, причем последствия этого дадут о себе знать уже в самом ближайшем будущем. На сегодняшний день мы имеем удручающие показатели по туберкулезу, алкоголизму и психическому состоянию граждан. В России с населением менее 150 млн. человек в 2004 г. было зафиксировано 2 млн. 369 тыс. больных алкоголизмом*. «Организация международного сотрудничества и развития» (ОЕСД) не так давно проводила исследование среди 15-летних подростков 32 стран мира по качеству полученного образования. Оказалось, что мы существенно отстаем по грамотности наших юных сограждан и знанию математики**. Чем это оборачивается? Отсутствием качественного среднего технического и управленческого звена, что не позволяет развиваться компаниям так, как они могли бы, а помимо этого дефицитом не только квалифицированных рабочих, но и топ-менеджеров.

* <http://www.vz.ru/news/2005/10/11/9421.html>

** <http://www.rusnet.nl/ru/news/2004/12/08/currentaffairs02.shtm>

Далее. Негативные последствия, связанные с отсутствием инвестирования в течение 15 лет. Отсюда «утечка мозгов и капиталов» и апатия среди предпринимателей. Еще одна проблема — характер собственности после приватизации. Мы одна из немногих стран в мире с «серьезной» (по стоимости) собственностью. И за каких-нибудь десять лет у нас ухитрились приватизировать собственность так, что она чуть ли не вся стала иностранной по юридическому факту и практически непрозрачной. И помимо всего — неразрешимый конфликт между федеральным бюджетом и регионами. У регионов нет возможности реинвестировать свои доходы. Как только регионы начинают что-нибудь зарабатывать, все это практически отбирается и перераспределяется между теми, кого необходимо поддержать. В результате стимулов к развитию нет ни у кого.

Страна, столь сильно зависимая от нефти, обречена опасаться неприятностей. Разумеется, банковские и отраслевые кризисы неизбежны, бюджетные встряски, региональные проблемы будут обостряться. Но это типично для страны на нашей стадии развития. Ведь с августа 1998 г. правительство заняло выжидательную позицию, не решаясь осуществлять меры по стимулированию национального совокупного спроса и в то же время пассивно сопротивляясь рекомендациям МВФ на продолжение курса монетаризма. Ясно также, что времени для принятия фундаментальных решений у нас крайне мало. По расчетам фонда аналитических программ «Экспертиза», системный кризис — а это внешнеполитическая и внутривнутриполитическая, экономическая и социальная дестабилизация — может проявиться уже через 15-20 лет.

Если следовать рекомендациям мировых финансовых организаций, России остается лишь покорно прощать долги беднейшим, самой платить «по полной» и для экономии в фонд будущих реформ «замораживать» зарплаты и пенсии. Но это еще полбеда. Главное, чтобы наша страна нашла в себе силы критически оценивать эти рекомендации, выбирая из них то, что действительно пойдет на пользу экономике и гражданам, а не руководствоваться соображениями исключительно международного престижа.

ЛИТЕРАТУРА

- Градов И. Русский гамбит // Московский комсомолец. 2005. 22 сент.
Калянина Л., Москаленко Л. Не без лукавства // Эксперт. 2005. № 36.
Смирнов К. Бюджет после битвы // Деньги. 2005. № 38.
Фадеев В. Без скидок и премиальных // Эксперт. 2005. № 18.
Материалы сайта <http://forum.msk.ru/material/kompromat/1781.html>



А.В. Бризницкая
преподаватель кафедры мировой экономики
Дальневосточного государственного университета

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭНЕРГЕТИКИ В ДАЛЬНЕВОСТОЧНОМ РЕГИОНЕ РОССИИ

Энергосистема Дальнего Востока заметно отличается от энергетики остальной части страны. Помимо того, что она сама практически изолирована от единой энергосистемы России, внутри нее также есть целый ряд изолированных АО-энерго, например на Камчатке и на Сахалине. В силу климатических условий здесь наблюдается значительно большее потребление тепла на одного жителя (в 1,5 раза выше, чем в южных районах страны). Соответственно, в энергетике региона преобладают теплофикационные мощности — в структуре установленных мощностей доля теплофикационных агрегатов превышает 51%. Основным видом топлива для действующих тепловых электростанций является уголь, доля которого в топливопотреблении составляет 71%, доля мазута — 10%, дизельного топлива — 2,5%, газа — 16,5% [1].

Подобная структура *топливно-энергетического баланса* (ТЭБ) исторически сложилась на Дальнем Востоке. Однако в 1990-х годах с началом реформирования угольной отрасли и прекращением дотирования государством неконкурентоспособных шахт такая структура ТЭБ стала проблематичной для региона. Особенно остро это проявилось в Приморском крае, где доля угля в структуре производства электроэнергии составила более 80%. Как следствие, характерной чертой развития энергетики края стало тесное переплетение проблем, возникающих в угольной промышленности и в электроэнергетике.

Так, в результате реформирования угольной отрасли произошло существенное сокращение производственных возможностей края по добыче угля. Чтобы обеспечить Приморский край топливом, потребовалось ввозить из других регионов: в 1989 г. — 271 тыс. т угля, в 1990 г. — 948 тыс. т, а в 1991 г. — уже 1700 тыс. т. В 1992 г. доля привозного угля в системе «Дальэнерго» достигла 30% от потребности. При этом железнодорожный тариф по доставке этого топлива превышал цену самого угля более чем в 4 раза, а в Читинской области — в 11 раз. В результате цена одной тонны условного топлива (т.у.т.), с учетом железнодорожного тарифа, по привозным углям возросла с 2750 руб. в 1992 г. до 7494 руб. — в 1993 г., т.е. почти в 3 раза [2].

Кроме того, значительно возросла и стоимость местных приморских энергоносителей. Цена 1 т.у.т. с учетом транспортного тарифа по местным углям увеличилась до 3770 руб., а по т.н. топочному мазуту до 21 770 руб. В то же время

в других регионах России она была значительно ниже и составляла на Урале и в Читинской области — 914,4 руб. за 1 т.у.т.; в Иркутской области — 730 руб.

На протяжении всего перестроечного периода для минимально необходимого удовлетворения потребности в угле в Приморский край нужно было завозить ежегодно минимум до 3 млн. т. Однако неплатежеспособность потребителей привела к снижению объемов завозимого угля и недозагрузке электростанций. При этом собственная добыча внутри края также уменьшилась.

В результате возник *энергетический кризис*, вызванный элементарной нехваткой топлива для производства электроэнергии. На протяжении довольно длительного периода обеспечение электростанций края топливом осуществлялось «с колес». Ситуация с завозом стала меняться лишь в конце 1990-х годов, а восстановление собственной угольной промышленности в крае только начинается.

Таким образом, в целях обеспечения энергетической и экономической безопасности региона приоритетным направлением для дальневосточных субъектов Федерации, в т.ч. Приморского края, стало *развитие местной угледобычи* и как долгосрочная цель — *диверсификация топливно-энергетического баланса*. В рамках указанного направления особое внимание в настоящее время уделяется развитию гидроэнергетики.

Дальний Восток и Забайкалье обладают более 45% потенциальных гидроэнергетических ресурсов России, при этом почти две трети из них могут быть использованы технически. Около одной трети (294 млрд. кВт-ч) этого гидропотенциала считается экономически эффективной. Однако современный уровень практического использования гидроэнергетических ресурсов в регионе крайне низок — всего около 1% от валового потенциала.

Зейская ГЭС (ЗГЭС) — первая крупная гидроэлектростанция на Дальнем Востоке. Ее возведение было начато еще в 1964 г., и одной из основных целей данного строительства стало обеспечение устойчивого энергоснабжения потребителей Амурской области, Хабаровского и Приморского краев. Линии электропередачи 500 и 220 кВ, связавшие Зейскую ГЭС с соседними регионами, определили создание к концу 1970-х годов дальневосточной энергосистемы, стержнем которой стала первая на Дальнем Востоке ЛЭП-500 Зея — Хабаровск.

Зейская ГЭС, с установленной мощностью 1330 МВт и среднегодовой выработкой 4,91 млрд. кВт-ч, является для Приамурья настоящим энергетическим гигантом, обеспечивая до 85 % энергопотребления Амурской области (это территория площадью 363,7 тыс. кв. км с населением около 1015,6 тыс. чел.) [3].

До недавнего времени ОАО «Зейская ГЭС» считалась в соответствии с Законом РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» монополистом и одновременно единственной гидроэлектростанцией, входящей в единую энергосистему Дальнего Востока. Прямой конкуренции ей в сфере генерирования энергии не было достаточно долгое время.

В 1976 г. было начато строительство еще одной гидроэлектростанции на Дальнем Востоке – Бурейской ГЭС (БГЭС), но в связи с экономической ситуацией в стране стройка на некоторое время была приостановлена. К концу 1990-х годов работа на объекте активизировалась, и уже в 2003 г. были пущены первые два гидроагрегата БГЭС общей установленной мощностью 370 МВт. 23 ноября 2004 г. был введен третий гидроагрегат ГЭС установленной мощностью 300 МВт.

Выдача мощности бурейского комплекса в дальневосточную энергосистему обеспечивается по линии электропередачи 220 кВ «Бурейская ГЭС – ПС Завитая» и ВЛ-220 кВ «Бурейская ГЭС – ГПП Талакан». С пуском третьего гидроагрегата в 2004 г. выдача мощности в ОЭС Востока осуществляется еще по двум ЛЭП-500 кВ «ПС Амурская» – Бурейская ГЭС» и «Бурейская ГЭС – ПС Хабаровская» [4].

Таким образом, в настоящее время на территории Дальнего Востока России, более того, в пределах одного субъекта РФ (Амурская область) функционируют два энергогиганта. Казалось бы, данный факт должен только стимулировать экономическое развитие региона. Но на деле получается, что станции практически превратились в конкурентов (см. приводимую ниже таблицу).

Сравнительная характеристика Зейской и Бурейской ГЭС

ОСНОВНЫЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ	ЗЕЙСКАЯ ГЭС	БУРЕЙСКАЯ ГЭС
Длина напорного фронта гидроузла, м	714	765
Наибольшая высота плотины, м	115	139
Максимальный напор, м	98,3	122
Максимальный расчетный расход через гидросооружения, куб. м/сек.	10 800	13 800
Общий объем водохранилища, куб. км	68,4	20,9
Мощность, МВт	1330	2000
Выработка электроэнергии, млрд. кВт-ч	4,91	7,1
Среднегодовое время использования установленной мощности, ч	3800	3550
Среднесписочная численность работников, чел.	481	487

Составлено по годовым отчетам о работе ГЭС [3; 4].

Дело в том, что Бурейская ГЭС обладает рядом конкурентных преимуществ перед ЗГЭС. Во-первых, преимущество географического положения, которое основано на близости станции к центрам нагрузок дальневосточной энергосистемы (почти на 1 тыс. км ближе ЗГЭС) и хороших экспортных возможностях. Во-вторых, средний износ основного оборудования Зейской ГЭС

составляет уже 69%, следовательно, для безопасной и качественной работы станции требуются значительные инвестиции. Пока обе станции являются дочерними предприятиями РАО «ЕЭС России», приоритет в области инвестирования будет отдаваться какой-то одной из них. И до настоящего времени таким приоритетом пользовалась БГЭС. Так, в 2004 г. средства РАО ЕЭС в общем объеме капитальных вложений в строительство Бурейской ГЭС составили 77%. В то время как все инвестиции в основной капитал Зейской ГЭС были произведены из средств ОАО (в частности, амортизационные отчисления). Естественно, эта сумма не очень значительна (в 2004 г. на реконструкцию и техническое перевооружение было направлено 189,9 млн. руб.) [5].

В-третьих, существуют определенные технологические особенности, тормозящие выработку энергии на ЗГЭС. Дело в том, что ее работа невозможна на полную мощность до тех пор, пока не будут запущены все агрегаты БГЭС. *В-четвертых*, для Зейской ГЭС сейчас достаточно велики риски, связанные с реформированием, так как выделение ремонтных видов деятельности, транспортных и охранных услуг может повлиять на качество работ и повышение стоимости оказываемых услуг.

Вследствие этих и других факторов Зейская ГЭС постепенно стала снижать объемы производства, и в последние два года ОАО не в полной мере выполняет свои производственные планы, в то время как Бурейская ГЭС производит энергии сверх запланированного уровня (диаграмма 1).

Кроме того, снижается значение социальной роли Зейской ГЭС. Если еще в 2002 г. здесь работало 784 человека (на БГЭС – всего 174), то к 2005 г. численность персонала ЗГЭС сократилась до 481 человека (на БГЭС этот показатель существенно увеличился и составил 487 человек) (диаграмма 2) [см. 3, 4].

Диаграмма 1. Объемы выработки электроэнергии на дальневосточных ГЭС

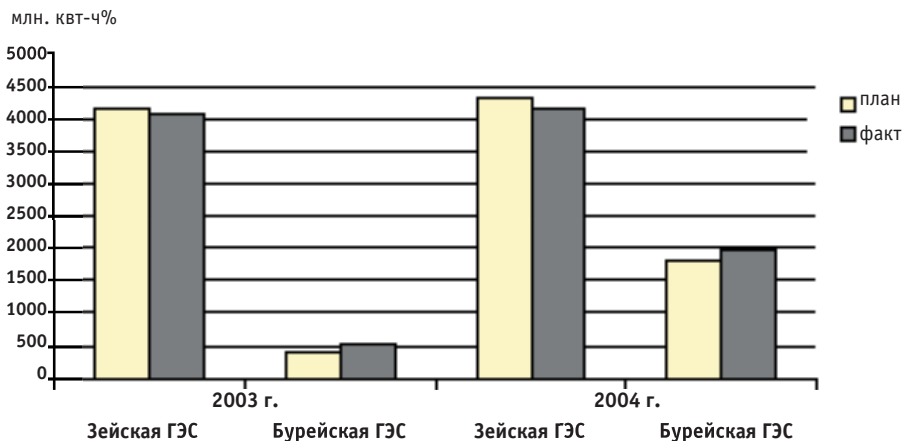
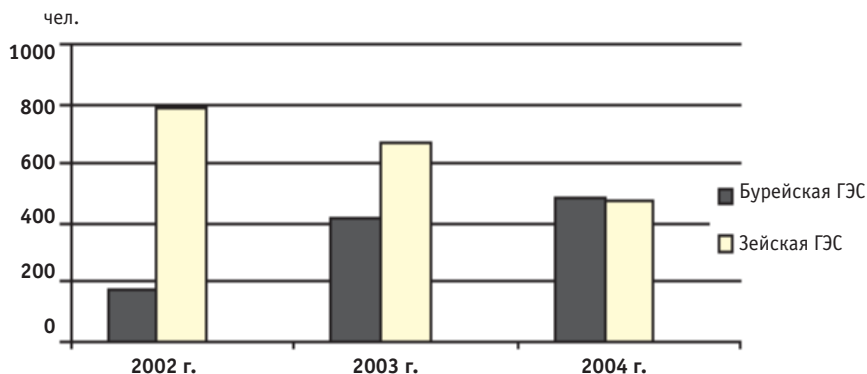


Диаграмма 2. Динамика изменения фактической численности персонала дальневосточных ГЭС



Не нужно также забывать, что Зейская ГЭС изначально являлась градообразующим предприятием. В настоящее время в городе Зея практически не финансируется социальная инфраструктура (ранее находившаяся на балансе ЗГЭС), растет безработица, а стоимость электроэнергии для жителей города, как это ни парадоксально, намного превышает цену электроэнергии, поставляемой с Зейской ГЭС оптовым потребителям (1,15 руб. кВт-ч — городской тариф и 0,22 руб. — среднеотпускной тариф).

В то же время район Буреи активно развивается, сюда съезжаются специалисты и рабочие со всей Амурской области и соседних регионов. Кроме того, привлекаются значительные объемы инвестиций. Естественно, что основные инвестиции были направлены в главную отрасль строительства «Электроэнергетика», что составляет 98,02 % от общего объема освоения капиталовложений, или 7664,41 млн. руб. Но помимо этого капиталовложения осуществлялись в отрасль «Жилищное строительство» (73,4 млн. руб., или 0,94% от общего освоения капиталовложений), «Коммунальное строительство» (освоение составило 21,31 млн. руб., или 0,27%), «Народное образование» (57,81 млн. руб., или 0,74%,) и «Связь» (2,15 млн. руб., или 0,03% от общего объема освоенных капитальных вложений) [см. 4].

Проведенный анализ сложившейся ситуации позволяет говорить о том, что одной из основных причин неконструктивной конкуренции в гидроэнергетической отрасли региона является неразвитость магистральных сетей, что приводит к невозможности эффективного сбыта. Станции вполне могли бы работать параллельно на полную мощность, ведь большинство дальневосточных регионов по-прежнему остаются энергодефицитными. Расчеты показывают, что только при завершении строительства межсистемных линий электропередачи 500 кВ для выдачи мощности Бурейской ГЭС и связи хабаровской и дальневосточной энергосистем переток мощности от БГЭС в дефицитный Приморский край может достигать 900–1000 МВт.

Кроме того, весьма актуальным остается *проект поставок энергии в Китай*. Экспорт электроэнергии в провинцию Хэйлунцзян (КНР) осуществляется по ЛЭП 110 кВ Благовещенск – Хэйхэ начиная еще с 1991 г. Но эти поставки носят разовый характер и не могут рассматриваться как полноценное сотрудничество в области энергетики между двумя странами. В то же время китайская сторона оценивает свои потребности до 30 млрд. кВт-ч. С учетом того, что стоимость электроэнергии может составить 4-6 центов за 1 кВт, Россия сможет выручить порядка 1,5 млрд. долл. Но для этого необходимо вложить огромные инвестиции в развитие энергопроизводственного и сетевого хозяйства (по разным оценкам, они могут составить от 7 до 15 млрд. долл.) [6].

Понятно, что подобные средства найти сложно, тем более для электроэнергетики, которая является весьма капиталоемкой отраслью, а отдачи здесь приходится ждать долго. В этом плане актуальным как раз мог бы стать китайский капитал, однако китайская сторона предпочитает инвестировать средства в строительство ЛЭП и экспортировать энергию с уже имеющихся станций.

Так, в январе 2006 г. совместное китайско-российское предприятие объявило о начале строительства транснациональной линии электропередачи через реку Хэйлунцзян (Амур). Строительство планируется завершить уже в октябре текущего года. Капиталовложения в проект составляют около 17,5 млн. долл., а мощность линии – 2 млрд. кВт-ч. Российская электроэнергия будет поставляться в обрабатывающую зону города Хэйхэ, где главным образом сосредоточены энергоемкие предприятия, например завод по производству промышленного кремния [7].

В условиях, когда российская и в том числе дальневосточная промышленность набирает темпы, собственное энергопотребление региона может значительно возрасти. В результате китайские и российские предприниматели могут оказаться в роли конкурентов в борьбе за электроэнергию с дальневосточных энергостанций. Поэтому уже сегодня следует думать о дальнейшей разработке энергопотенциала российского Дальнего Востока и максимально использовать еще имеющуюся заинтересованность Китая в энергии.

Пока же для российских властей приоритетным направлением, судя по всему, остается экспорт нефти и газа. Это подтверждает и визит главы государства в марте 2006 г. в Китай, основным итогом которого стало подписание соглашения о поставках российского природного газа в КНР. Что касается электроэнергетики, то здесь пока все ограничилось общими фразами.

Таким образом, развитие энергетики на Дальнем Востоке носит крайне противоречивый характер. При наличии значительного энергопотенциала и стратегически выгодного географического положения энергетика края остается одной из самых проблемных отраслей практически всего Дальневосточного региона России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мелихов Ю. Потенциал дальневосточной энергетики // Энергия России. № 20(90), авг. 2002. С. 1.
2. Экономика Дальнего Востока: реформа и кризис / Под ред. П.А. Минакира. Владивосток, 1994. С. 105–109.
3. Годовой отчет о работе ОАО «Зейская ГЭС» за 2004 г. // www.zges.amur.ru
4. Годовой отчет о работе ОАО «Бурейская ГЭС» за 2004 г. // www.bureya.ru
5. Официальный сайт РАО «ЕЭС России» // <http://www.rao-ees.ru>
6. Стратегия развития топливно-энергетического потенциала Дальневосточного экономического района до 2020 г. Владивосток, 2001.
7. Материалы агентства “Синьхуа” // <http://www.asia-business.ru>





ИССЛЕДОВАНИЕ НА ТЕМУ

Е.Б. Герасимова

*доцент, докторант кафедры
«Экономический анализ и аудит»*

АНАЛИЗ КАЧЕСТВА АКТИВОВ И ДИНАМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В течение минувшего века банковское сообщество пережило несколько серьезных кризисов, что актуализировало необходимость изучения их причин, следствий и возможности предотвращения.

В 1988 г. в США было проведено исследование причин банкротства крупных коммерческих банков во второй половине прошедшего века [1]. Результаты анализа позволили выявить ряд важных факторов, повлиявших на упадок банков:

- ✧ плохое качество активов (98% банкротств);
- ✧ слабость планирования и управления (90%);
- ✧ злоупотребления инсайдеров (35%);
- ✧ неблагоприятная внешнеэкономическая обстановка (35%);
- ✧ отсутствие внутреннего аудита и контроля (25%);
- ✧ мошенничество, подтасовка отчетных данных (11%);
- ✧ необеспеченные расходы (9%).

Таким образом, основной причиной упадка проблемных банков продолжает оставаться плохое качество активов, что в конечном итоге истощает капитал банка.

Рассмотрение упомянутых факторов во взаимосвязи позволяет сделать вывод о том, что все они отражаются, как в зеркале, в характеристиках качества активов.

В частности, злоупотребления инсайдеров, как правило, связаны с получением ими льготных кредитов или вложением денег на депозиты под завышенные проценты, что можно проследить по банковскому балансу. Слабость планирования и управления приводит к увеличению числа операций с низкой эффективностью, а значит — к проеданию капитала. И наконец, неэффективный внутренний аудит и контроль затрудняет обнаружение этих ошибок и мошенничества в учете и отчетности.

В том же американском исследовании при рассмотрении причин плохого качества активов было выявлено несколько групп банков, различающихся по характеру несостоятельной практики управления портфелем ссуд:

- ✧ либерализм в предоставлении кредитов (85%);
- ✧ большие уступки в финансовой отчетности (79%);
- ✧ избыточное кредитование (73%);
- ✧ неполнота документации по залоговому обеспечению (67%);
- ✧ кредитование под залог товаров (55%);
- ✧ чрезмерный рост численности персонала, количества структурных звеньев и выделяемых на это средств (52%);
- ✧ высокая концентрация негарантированных кредитов (37%);
- ✧ кредитование за пределами своей зоны (23%).

Процентные числа отражают одновременное присутствие нескольких негативных факторов в управлении банковскими активами, т.е. ошибки в управлении носят комплексный характер, что требует также комплексного подхода к их изучению.

В настоящее время в экономике доминирует т.н. информационная концепция, в рамках которой качество оценивается как совокупность «информации о характеристиках объекта, относящихся к его способности удовлетворять установленные и предполагаемые потребности» [2].

Под качеством активов следует понимать информацию о тех свойствах и параметрах, которые обеспечивают успешное выполнение их функций в составе банка и без которых невозможно достижение банком своих целей.

Качество как экономическая категория характеризуется совокупностью составляющих. В его оценке используются качественные и количественные параметры, которые дополняют друг друга. Наука развивается от выделения и описания качественных характеристик к обобщению информации и выявлению количественных показателей, что делает методику анализа универсальной.

Активы банка характеризуются:

во-первых, качественными параметрами, которые, по Аристотелю, «отличают данную сущность в ее видовом своеобразии от другой сущности, принадлежащей к тому же роду» — например, в составе активов выделяют работающие активы и неработающие с точки зрения обеспечения эффективности деятельности банка; работающие активы классифицируют по их видам на кредиты, вложения в ценные бумаги, вложения в валютные ценности и т.д.;

во-вторых, количественными параметрами, — например, вероятность возврата кредита, выраженная в проценте отчислений в резерв; ставка доходности; срок возврата актива; размер вложений на одного заемщика и т.д.

С одной стороны, процесс изучения банковских активов начинается с познания их качества как наиболее полной совокупности свойств активов, но, с другой стороны, непосредственным объектом управления служат прежде всего количественные характеристики портфеля активов, обеспечивающие сравнительный анализ по разным группам активов за разные отчетные периоды.

В предлагаемой нами методике качество активов описывается совокупностью следующих характеристик: объем активов; сроки размещения; доходность активов; ликвидность активов; уровень рисковости активов для целей оценки и управления достаточностью капитала.

Изучение и оценку качества активов предлагаем осуществлять по нескольким направлениям.

Блок I. Анализ состояния портфеля активов банка

Анализ проводится в целях создания полной информационной базы управления активами. Количественный и качественный состав активов банка определяет его платеже- и кредитоспособность, а также содержание будущих операций.

Анализ оформляется в виде таблицы следующего вида (здесь и далее в качестве примера приведены данные условной кредитной организации).

1. АНАЛИЗ СОСТАВА И СТРУКТУРЫ АКТИВОВ

Показатели	ПРЕДЫДУЩИЙ ГОД		ОТЧЕТНЫЙ ГОД		ТЕМП РОСТА ЗА ГОД, %	ОТКЛОНЕНИЕ	
	Сумма, ДЕ	В % к валюте баланса	Сумма, ДЕ	В % к валюте баланса		Абсолютное, ДЕ	В процентных пунктах
А	1	2	3	4	5	6	7
1. Активы, не приносящие доход	76	7,60	79	7,65	103,95	3	0,05
2. Рабочие активы – всего <i>в том числе</i>	924	92,40	954	92,35	103,25	30	-0,05
Кредиты	449	44,90	459	44,43	102,23	10	-0,47
Ценные бумаги	225	22,50	245	23,72	108,89	20	1,22
Денежные средства	95	9,50	103	9,97	108,42	8	0,47
Прочие вложения	155	15,50	147	14,23	94,84	-8	-1,27
3. Итого активов (1+2)	1000	100,00	1033	100,00	103,30	33	х*

* Ячейки не заполняются при отсутствии экономического смысла показателя либо при отсутствии данных.

Углубленный анализ качества активов проводим при помощи расчета показателей структуры (табл. 1, столбцы 2 и 4) и динамики за год (табл. 1, столбцы 5-7).

Полученные результаты позволяют сделать вывод, что качество активов ухудшается. Это подтверждает опережающий темп роста активов, не приносящих доход, по сравнению с рабочими активами.

Активы, не приносящие доход, состоят преимущественно из обязательных резервов, депонируемых в Банке России.

Среди рабочих активов наибольший рост произошел по ценным бумагам и денежным средствам, однако их доля в общей сумме активов кредитной организации на конец года составляет соответственно 23,72% и 9,97%. Наибольшую долю в активах по-прежнему составляют кредиты около 45%.

Предварительный анализ состава и структуры активов банка служит основой для углубленного анализа по выделенным важным направлениям.

Первым таким направлением будет имущество банка. Хотя величина его незначительна и не изменилась по итогам работы в отчетном году, интересно проследить его состав (табл. 2), что может являться отправной точкой для проверки менеджмента кредитной организации на предмет использования властных полномочий, а также проверки поддержания и развития стратегии.

2. АНАЛИЗ СОСТАВА И СТРУКТУРЫ ИМУЩЕСТВА

Показатели	Предыдущий год		Отчетный год		Темп роста за год, %	Отклонение	
	Сумма, ДЕ	В % к итогу	Сумма, ДЕ	В % к итогу		Абсолютное, ДЕ	В процентных пунктах
А	1	2	3	4	5	6	7
Имущество банка – всего <i>в том числе</i>	8	100,00	8	100,00	100,00	0	х
Здания	0	х	0	х	х	х	х
Оборудование	2	25,00	2	25,00	100,00	х	х
Транспортные средства	6	75,00	3	37,50	75,00	-3	-37,5
Фонды производственного назначения	0	х	3	37,50	х	3	х

Имущество кредитной организации изменилось по составу и структуре, было реализовано транспортное средство, на освободившиеся средства был приобретен объект непромышленного назначения — здание под ясли для детей сотрудников. Имея в виду назначение объекта недвижимости, факт интерпретируем как положительный, укрепляющий социальную сторону деятельности кредитной организации, что не менее важно для финансовой устойчивости организации, основным ресурсом которой является человеческий капитал.

3. АНАЛИЗ СОСТАВА И СТРУКТУРЫ КРЕДИТНЫХ ВЛОЖЕНИЙ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ

Показатели	Предыдущий год		Отчетный год		Темп роста за год, %	Отклонение	
	Сумма, ДЕ	В % к итогу	Сумма, ДЕ	В % к итогу		Абсолютное, ДЕ	В процентных пунктах
А	1	2	3	4	5	6	7
Кредиты предоставленные – всего <i>в том числе:</i>	449	100,00	459	100,00	102,23	10	x
Кредиты юридическим лицам <i>из них</i>	330	73,50	335	72,98	101,52	5	-0,51
Кредиты аффилированным лицам	50	15,15	40	11,94	80,00	-10	-3,21
Кредиты физическим лицам <i>из них</i>	99	22,05	90	19,61	90,91	-9	-2,44
Кредиты инсайдерам	4	4,04	4	4,44	100,00	0	0,40
Межбанковские кредиты	20	4,45	34	7,41	170,00	14	2,95

Общая сумма кредитов выросла, как уже отмечалось выше, на 2,23%, что произошло в основном за счет наращивания суммы межбанковских кредитов, что нельзя оценить на этом этапе, поскольку нужно знать сроки размещения средств в МБК. Сумма средств, предоставленных юридическим лицам, незначительно увеличилась (табл. 3, столбец 5), а предоставленных физическим лицам — снизилась. При этом доля кредитов аффилированным компаниям уменьшилась на 3,21 процентных пунктов, напротив — доля кредитов инсайдерам выросла на 0,40 процентных пункта. Хотя среди большого числа потребительских кредитов населению кредиты инсайдерам составляют чуть больше 4%, следует учитывать стратегию развития финансовой устойчивости кредитной организации, а также нормативные требования Банка России.

Норматив совокупной величины риска по инсайдерам (норматив 10.1)* для кредитной организации в предыдущем году составлял $(4/150) \times 100\% = 2,667\%$, в отчетном году составляет $(4/152) \times 100\% = 2,632\%$. 150 ДЕ и 152 ДЕ – это величина собственного капитала кредитной организации. Согласно требованиям Банка России норматив не должен превышать 3%. Между тем величина норматива находится в непосредственной близости от допустимого уровня, что, принимая во внимание долгосрочный характер кредитов инсайдерам (табл. 4, 5 и 6), создает дополнительные проблемы в области управления источниками собственных средств кредитной организации. Их снижение на 19 ДЕ или 12,5% (если считать к величине собственного капитала в отчетном году) приведет к нарушению норматива 10.1. Окончательные выводы можно сделать, зная качество собственного капитала кредитной организации N.

4. АНАЛИЗ СОСТАВА И СТРУКТУРЫ КРЕДИТНЫХ ВЛОЖЕНИЙ ПО СРОКАМ

Показатели	Предыдущий год		Отчетный год		Темп роста за год, %	Отклонение	
	Сумма, ДЕ	В % к итогу	Сумма, ДЕ	В % к итогу		Абсолютное, ДЕ	В процентных пунктах
А	1	2	3	4	5	6	7
Кредиты предоставленные – всего	449	100,00	459	100,00	102,23	10	х
<i>в том числе:</i>							
до 7 дней	19	4,23	25	5,45	131,58	6	1,21
на срок 8-30 дней	15	3,34	24	5,23	160,00	9	1,89
на срок 31-90 дней	285	63,47	161	35,08	56,49	-124	-28,40
на срок 91-180 дней	70	15,59	121	26,36	172,86	51	10,77
на срок 181-1 год	46	10,24	110	23,97	239,13	64	13,72
на срок 1-3 года	14	3,12	18	3,92	128,57	4	0,80
на срок свыше 3 лет	0	х	0	х	х	х	х

* Об обязательных нормативах банков: Инструкция Банка России № 110-И от 16.01.2004 г. / Справочная правовая система СПС «КонсультантПлюс».

Динамика кредитов в основном положительная, но неодинаковая по разным срокам. Однако прежде чем делать выводы, необходимо изучить, из каких кредитов складывается сумма определенной группы срочности.

5. СОСТАВ КРЕДИТНЫХ ВЛОЖЕНИЙ НА КОНЕЦ ПРЕДЫДУЩЕГО ГОДА

Показатели	Кредиты, всего	Кредиты юридическим лицам	из них аффилированным	Кредиты физическим лицам	из них инсайдерам	МБК
Кредиты предоставленные – всего <i>в том числе:</i>	449	330	50	99	4	20
до 7 дней	19	0	0	0	0	19
на срок 8-30 дней	15	14	0	0	0	1
на срок 31-90 дней	285	190	40	95	0	0
на срок 91-180 дней	70	70	0	0	0	0
на срок 181-1 год	46	46	0	0	0	0
на срок 1-3 года	14	10	10	4	4	0
на срок свыше 3 лет	0	0	0	0	0	0

6. СОСТАВ КРЕДИТНЫХ ВЛОЖЕНИЙ НА КОНЕЦ ОТЧЕТНОГО ГОДА

Показатели	Кредиты, всего	Кредиты юридическим лицам	из них аффилированным	Кредиты физическим лицам	из них инсайдерам	МБК
Кредиты предоставленные – всего <i>в том числе:</i>	459	335	40	90	4	34
до 7 дней	25	0	0	0	0	25
на срок 8-30 дней	24	0	0	15	0	9
на срок 31-90 дней	161	130	30	31	1	0
на срок 91-180 дней	121	100	0	21	0	0
на срок 181-1 год	110	95	0	15	0	0
на срок 1-3 года	18	10	10	8	3	0
на срок свыше 3 лет	0	0	0	0	0	0

Кредиты сроком до 7 дней – межбанковские.

В составе кредитов сроком от 8 до 30 дней произошли существенные изменения. По итогам работы банка в отчетном году размещение МБК с данным сроком выросло на порядок с 1 ДЕ до 9 ДЕ, оставшаяся часть размещения из-

менилась кардинально: если по итогам работы в предыдущем году 14 ДЕ кредитов выдавалось юридическим лицам, то теперь это кредиты физическим лицам в размере 15 ДЕ. И хотя среди последних нет кредитов инсайдерам (см. табл. 6), можно предположить, что предоставление кредитов на срок до 1 месяца не является широко доступной услугой банка, а значит, дальнейшая интерпретация ситуации зависит от тщательной проверки решения о выдаче кредита и участия конкретных менеджеров в этом процессе. Это может стать предметом изучения со стороны работников службы внутреннего контроля.

По итогам работы банка в предыдущем году большая сумма средств предоставлялась населению на срок до 3 месяцев — 95 ДЕ (см. табл. 5). По итогам работы в отчетном году этот вид вложений по сумме составляет 30 ДЕ, из них 1 ДЕ — кредиты инсайдерам. Снизилась также сумма задолженности юридических лиц, в том числе (что положительно) — аффилированных компаний. Традиционно кредиты этой группы пользуются спросом у населения, индивидуальных предпринимателей и компаний, нуждающихся в пополнении оборотных средств, прежде всего малых предприятий.

Сумма кредитов, предоставленных на срок от 91 до 180 дней, выросла на 72,86%, при этом не только увеличилась сумма кредитов юридическим лицам до 100 ДЕ, но и появилась ссудная задолженность физических лиц — по итогам работы в отчетном году остаток кредитов физическим лицам составляет 21 ДЕ.

Изменилась также величина и структура ссудной задолженности от 181 дня до 1 года: она выросла в 2,4 раза (см. табл. 4), причем по итогам работы в отчетном году остаток кредитов юридическим лицам составляет 95 ДЕ, физическим лицам 15 ДЕ.

В течение отчетного года увеличилась сумма средств, предоставленных населению на срок от 1 до 3 лет, причем задолженность инсайдеров все еще достаточно велика — 3 ДЕ по состоянию на конец отчетного года. Кредиты этой группы срочности, выданные ранее аффилированным компаниям, еще не погашены, т.е. риски сохраняются.

Долгосрочных кредитов банк не выдавал.

Обобщая информацию проведенного анализа, делаем несколько выводов:

- в реализации кредитной политики банка присутствует злоупотребление полномочиями (предоставленных среднесрочных кредитов инсайдерам и аффилированным лицам);
- за год произошло некоторое перераспределение задолженности с целью распределения рисков;
- кредитов населению не стало больше, но появились кредиты разной срочности кроме так называемых потребительских сроком от 1 до 3 месяцев;

— кредитные вложения выглядят более сбалансированными по сравнению с предыдущим годом.

Блок II. Анализ уровня портфельного риска

Важным показателем качества активов является также наличие и удельный вес просроченных кредитов в общей их сумме. По итогам работы за год просроченной задолженности нет, хотя в течение года наблюдались задержки платежей.

В последние десятилетия минувшего века было разработано несколько подходов к анализу деятельности и управлению банком. Наряду с рассмотрением банка как системы информационных процессов, как специфической регулируемой фирмы финансовых услуг, чаще всего используют подход, согласно которому в фокусе банковских менеджеров находится портфель, т.е. совокупность финансовых активов, более того — банк рассматривают как портфель активов.

Портфельные риски — это совокупность рисков, присущих активам кредитной организации и принимаемых ею на себя.

Активам свойственны все балансовые риски, которые одновременно относятся и к ресурсам, и к собственному капиталу. Здесь мы имеем в виду прежде всего финансовые риски, связанные с операциями банка: кредитный, процентный, риск ликвидности. Важным компонентом системы рисков активов является также риск внебалансовой деятельности, присущий активам, учитываемым на забалансовых счетах.

Кредитный риск — риск потерь, связанных с ухудшением финансового состояния дебитора, повлекшим за собой неисполнение обязательств перед банком.

Кредитный риск возникает, таким образом, в момент образования ссудной и приравненной к ней задолженности: кредитов, депозитов, учтенных векселей, банковских гарантий, факторинга, лизинга, приобретения ценных бумаг и производных финансовых инструментов. Риски по предоставленным кредитам составляют большую часть всего объема принимаемых кредитных рисков.

Анализ и оценку кредитных рисков проводим в несколько этапов.

На первом этапе анализируем состояние и динамику качества портфеля кредитов.

На втором этапе рассчитываем набор параметров, уточняющих и раскрывающих качество кредитного портфеля и риски, ему присущие.

Анализ состояния и динамики портфеля кредитов удобно выполнить в таблице следующего вида (табл. 7).

7. АНАЛИЗ СОСТАВА И СТРУКТУРЫ КРЕДИТНЫХ ВЛОЖЕНИЙ ПО КАТЕГОРИЯМ КАЧЕСТВА

Показатели	Предыдущий год		Отчетный год		Темп роста за год, %	Отклонение	
	Сумма, ДЕ	В % к итогу	Сумма, ДЕ	В % к итогу		Абсолютное, ДЕ	В процентных пунктах
А	1	2	3	4	5	6	7
Кредиты предоставленные – всего <i>в том числе:</i>	449	100,00	459	100,00	102,23	10	х
I категории качества	0	0,00	0	0,00	х	0,00	х
II категории качества	261	58,13	239	52,07	91,57	-22,00	-6,06
III категории качества	187	41,65	205	44,66	109,63	18,00	3,01
IV категории качества <i>Справочно:</i>	1	0,22	15	3,27	1500,00	14,00	3,05
Списанные на убытки за период	0	х	0	х	х	0,00	х

Кредиты отражаются в балансе за вычетом созданных резервов. Поэтому на данном этапе мы анализируем структуру и динамику задолженности, оцененной по справедливой стоимости. Положительная динамика кредитных вложений достигнута за счет активов низкого качества (представленные в табл. 7 данные об этом свидетельствуют). Портфель кредитов в равной мере формируется активами второй (нестандартные) и третьей (сомнительные) категорий качества, которым присущ соответственно умеренный и значительный кредитный риск. Стала достаточно высокой также величина кредитов четвертой категории качества, называемых проблемными, что связано с ухудшением платежной дисциплины со стороны контрагентов. Этот последний факт может также свидетельствовать об ослаблении менеджмента кредитной организации.

Аналитику, как правило, интересны любые показатели деятельности организации, если их доля в совокупной величине активов составляет более 5%, однако в данном случае, хотя доля проблемных ссуд в активах по итогам работы в отчетном году составляет 1,45% ($15 \times 100\% / 1033$), важно также экономическое содержание показателя и его рост за год в 15 раз. Между тем, поскольку ранее работа с заемщиками велась успешнее, у кредитной организации по-прежнему отсутствует задолженность, признанная убытком и списанная в соответствии с правилами бухгалтерского учета. Однако полученные результаты позволяют сделать вывод, что такое списание вероятно уже в первом квартале следующего года.

Чтобы картина стала более полной, рассчитаем показатели оценки кредитного риска, основанные на учете статей низкого качества, снижающих стоимость активов, а следовательно, и стоимость компании (табл. 8).

8. АНАЛИЗ РАЗМЕРА КРЕДИТНОГО РИСКА (ДЕ)

Показатели	Условное обозначение	Формула расчета	Нормальное значение	Предыдущий год	Отчетный год	Темп роста за год, %	Абсолютное отклонение, ДЕ
Исходные показатели							
Величина кредитных вложений, ДЕ	КВ	x	x	449	459	102,23	10
Просроченные кредитные вложения, ДЕ	ПКВ	x	x	0	0	x	0
Пролонгированные кредитные вложения, ДЕ	ПЛКВ	x	x	101	134	132,67	33
Величина РВПС, ДЕ	РВПС	x	x	44	56	127,06	12
Сумма недополученных процентов и комиссий, ДЕ	НПК	x	x	1	1	100,00	0
Убытки по кредитам, ДЕ	У	РВПС+ НПК	x	45	57	126,67	12
Собственный капитал, ДЕ	СК			150	152	101,33	2
Расчетные показатели							
Коэффициент риска кредитного портфеля	A1	РВПС/ КВ	0	0,0975	0,1212	124,30	0,0237
Коэффициент убыточности кредитных операций, %	A2	У/КВ	0,5-2,0%	9,97	12,34	123,70	2,3644
Коэффициент покрытия убытков по кредитам	A3	РВПС/ ПКВ	> 1	x	x	x	x
Коэффициент совокупного кредитного риска	A4	(ПКВ + ПЛКВ)/ СК	x	0,6733	0,8816	130,93	0,2082

Примечание: Нормальные значения показателей взяты из материалов инструкций центральных банков зарубежных стран [3; 4] и обобщения банковской практики (www.bankir.ru).

Прежде всего необходим комментарий по поводу исходных данных. Как уже отмечалось выше (см. Блок I), просроченной задолженности по кредитам у банка нет, поэтому невозможно рассчитать показатель покрытия убытков по кредитам. Величина пролонгированных кредитов определена по данным управленческого учета кредитной организации. С фактом пролонгации отчасти был связан рост кредитных вложений более низкого качества. Сумма недополученных процентов не изменилась, однако следует учесть, что в рассматриваемом

примере цифры округлены до целых. Величина собственного капитала кредитной организации взята из расчета, проведенного согласно Положению Банка России № 215-П*.

Анализируя полученные данные, можно сделать ряд выводов о риске портфеля активов:

- риски растут, в частности растет величина созданного резерва и его доля в чистой стоимости задолженности; между тем значения достаточно низки и в целом соответствуют банковской практике;
- подтверждается первоначальный вывод об ослаблении менеджмента кредитов, о чем свидетельствует высокий рост не только резервов, но и недополученных доходов по вложениям;
- доля пролонгированных кредитов в собственном капитале высока и продолжает увеличиваться, что нельзя оценить положительно.

Для оценки качества кредитного портфеля необходимо также учитывать доходность осуществленных вложений: ее динамику и стабильность. Поскольку большинство размещений средств российские банки осуществляют под фиксированные процентные ставки либо под фиксированную сумму дохода, доходность портфеля активов во многом определяется размером процентного риска, присущего ему.

Процентный риск — подверженность кредитной организации неожиданным изменениям процентных ставок. Для ценных бумаг принимает форму ценового риска и риска реинвестирования, создаваемого неблагоприятным изменением процентных ставок.

Специалисты в области банковского дела часто оценивают совместное влияние процентного риска и риска ликвидности.

Риск ликвидности связан со снижением способности банка исполнять свои финансовые обязательства перед клиентами и контрагентами своевременно и в полном объеме без ухудшения своей платежеспособности.

Такой подход объясняется комплексностью анализа деятельности кредитной организации. Любая банковская операция характеризуется несколькими параметрами, которые необходимо учитывать одновременно, проводя так называемые многомерные сравнения. Например, наиболее дорогими являются краткосрочные ресурсы, а самыми дешевыми — поставляемые в рассрочку. Вложения наиболее выгодны также краткосрочные, поскольку они позволяют быстрее оборачивать средства кредитной организации. При этом наиболее доходные вложения, как правило, обладают сомнительной ликвидностью. В этом случае деятельность банка контролируется центральным банком, контрагентами по сделкам, что не

* О методике расчета собственных средств (капитала) кредитных организаций: Положение № 215-П от 10.02.2003 г. / Справочная правовая система СПС «КонсультантПлюс».

позволяет ему заняться исключительно спекуляциями. Кроме зарабатывания доходов кредитная организация должна также участвовать в процессе экономического развития региона и государства в целом, т.е. осуществлять долгосрочные вложения в реальный (производственный) сектор. Однако в такой ситуации банк не может жить на «короткие» деньги — суперкраткосрочные ресурсы, как правило, межбанковские кредиты — они становятся слишком дорогими. В итоге баланс банка и приобретает диверсифицированный, сбалансированный вид, в нем сочетаются рискованные и практически безрисковые, но высоколиквидные активы, а также ресурсы разной степени срочности и стоимости для банка.

Ниже будет представлена методика анализа ликвидности баланса кредитной организации. Методика анализа процентного риска и риска ликвидности рассмотрена в разделе, посвященном анализу рисков, присущих банковской деятельности, поскольку подобный анализ основывается на совместном рассмотрении активов и ресурсов кредитной организации.

Помимо рисков, принимаемых на себя кредитной организацией в момент размещения средств, необходимо также учитывать **риски небалансовой деятельности**, связанные с потерей в стоимости забалансовых активов. Риск в данном случае оцениваем посредством расчета показателей динамики величины забалансовых активов. Динамика отражает динамику риска при условии, что аналитик регулярно переоценивает стоимость забалансовых активов, например ценных бумаг или драгоценных металлов, принятых в залог. Для этого используют рыночные показатели, а в случае отсутствия рынка соответствующих активов аналитик руководствуется собственным профессиональным суждением. То же относится к переоценке суммы полученных гарантий и поручительств, осуществляя которую аналитик опирается на результаты анализа финансового состояния гаранта (поручителя) как по данным официальной финансовой отчетности, так и дополнительной информации, почерпнутой из различных внешних и внутренних источников. Конкретная методика определяется особенностями изучаемого объекта.

Блок III. Анализ ликвидности баланса банка

Анализ ликвидности баланса кредитной организации осуществляется в несколько этапов.

На первом этапе исходная для анализа информация подвергается обработке. С этой целью достаточно воспользоваться несколькими приемами обработки аналитической информации: группировка, сравнение, детализация, построение аналитических таблиц. Наиболее полное выражение этот процесс находит в создании и последующем анализе **уплотненного аналитического баланса-нетто**.

Методика построения уплотненного аналитического баланса-нетто подробно разработана применительно к коммерческим организациям разных сфер деятельности — производства, строительства, торговли, услуг и проч.

Этот вопрос освещается в отечественной научной и учебной литературе, хотя в большинстве источников аналитический баланс воспринимается как представление исходного бухгалтерского баланса, но в агрегированном виде, удобном для изучения ключевых соотношений показателей отчетности и вынесения на этой основе предварительной оценки о финансовом состоянии организации. Считаем такой подход ограничивающим возможности экспресс-анализа [5; 6].

Методика построения уплотненного аналитического баланса-нетто включает корректировку исходных бухгалтерских данных на основе их анализа на предмет соответствия целям и задачам деятельности банка. Подобная методика, в частности применительно к балансам кредитных организаций, не описана в литературе.

Предлагаемая нами методика базируется на нескольких положениях.

1. Активы в аналитическом балансе классифицируются по степени ликвидности. При этом они оцениваются по реальной стоимости. Для этого используются подходы по оценке рисков, присущих определенным активам, и начисления резервов по ним. Активы в аналитическом балансе отражаются за минусом резервов. Корректировки могут отличаться от официальных данных, построенных, например, в соответствии с требованиями Банка России, поскольку основываются на инсайдерской информации.

В мировой практике используют два стандартных формата актива баланса: построение активов либо по мере снижения ликвидности (США), либо по мере возрастания ликвидности (Россия). Использование определенного формата объясняется целями и задачами анализа, требованиями его заказчика и пользователей результатов анализа, а также профессиональными суждениями аналитика.

Помимо корректировки активов на созданный резерв под их обесценение они также подвергаются перегруппировке. Для этого используется информация от контрагентов банка, собираемая в соответствующих структурных подразделениях. Приведем несколько примеров.

Для целей анализа ликвидности целесообразно объединить разные по виду активы со схожим сроком погашения.

В отдельную группу выделяются активы, переданные в залог, сданные в аренду или имеющие иные обременения, препятствующие свободному распоряжению ими.

Суммы дебиторской задолженности, возникающие у кредитной организации в процессе ведения ею бизнеса как хозяйствующего субъекта, следует внимательно изучить и разнести по соответствующим группам активов с выделением в структуре актива аналитического баланса и указанием на происхождение задолженности.

2. Обязательства в аналитическом балансе классифицируются по срокам привлечения. При этом, используя собственное мотивированное суждение, осно-

ванное на анализе информации о действующих договорах, аналитик может перенести ту или иную задолженность в иную группу срочности, чем это сделано в бухгалтерском учете. Также следует выделять обязательства по хозяйственным операциям кредитной организации.

3. Собственный капитал показывается в балансе в разрезе источников его формирования либо согласно Базельскому соглашению или Положению Банка России № 215-П в разрезе основного и дополнительного капитала.

В результате сумма активов может отличаться от данных бухгалтерского учета, поскольку для построения уплотненного аналитического баланса-нетто использовалась дополнительная информация прогнозного характера и профессиональное мотивированное суждение аналитика.

В развитие этой методики можно составить баланс платежеспособности (табл. 9).

Деление ликвидных (доходных) активов на краткосрочные и средне- и долгосрочные осуществляется непосредственно менеджментом банка или аналитиком в зависимости от сложившейся конъюнктуры, политики привлечения и вложения средств. В нашем примере к краткосрочным активам (БРА) относим активы сроком до 6 месяцев.

Такая группировка позволяет сравнивать активы по выделенным группам с обязательствами и собственным капиталом, определяя, таким образом, платежеспособность банка (как краткосрочную, так и средне- и долгосрочную), не прибегая к традиционному гэлп-анализу.

9. БАЛАНС ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ N на 1 января 2006 г.

Активы	Предыдущий год	Отчетный год	Пассивы	Предыдущий год	Отчетный год	Уровень платежности (излишек/недостаток средств)			
						Предыдущий год		Отчетный год	
						Сумма (2-5)	Уровень, % (2/5) 100%	Сумма (3-6)	Уровень, % (3/6) 100%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
НЛА	240	248	НСО	420	433	-180	57,14	-185	57,27
БРА	283	303	КО	394	409	-111	71,83	-106	74,08
МРА	290	292	ДО	36	39	254	8,06	253	7,49
ТРА	187	190	СК	150	152	37	124,67	38	125,00
<i>Итого</i>	1000	1033	<i>Итого</i>	1000	1033	x	x	x	x

Результаты анализа баланса платежеспособности применяются для контроля над величиной параметров деятельности банка: соотношением собственного капитала и долгосрочных вложений, соотношением групп активов и обязательств, обеспеченности наиболее срочных обязательств ликвидными активами и проч.

Ранее были сделаны выводы об изменениях в объеме, составе и структуре активов (Блок I методики анализа), а также обязательств и капитала кредитной организации. Взятые вместе с результатами экспресс-анализа ликвидности и платежеспособности, они помогают менеджерам выявить проблемы управления рисками (дооценка или уценка на сумму резервов, созданных и прогнозируемых), проблемы ликвидности баланса (анализ баланса платежеспособности) и концентрации деятельности, в том числе концентрации собственности.

Особенно полезным такой анализ становится при накоплении данных за длительный период времени. В таком случае существует возможность построения временного ряда и составления прогноза платежеспособности кредитной организации.

На **втором этапе** результаты анализа подтверждаются и дополняются способом **расчета и анализа финансовых коэффициентов**.

В основе финансовых коэффициентов измерения ликвидности лежат нормативы ликвидности, устанавливаемые Банком России в инструкции № 110-И от 16.01.2004 г. Удобство применения этих коэффициентов определяется единой методикой их расчета, используемой банками для составления регулярной отчетности в Банк России, а также наличием критериальных значений нормативов как средство контроля над уровнем риска ликвидности.

Предлагаемые специалистами Банка России коэффициенты направлены фактически на оценку платежеспособности, а не ликвидности.

В среде экономистов нет единого мнения по поводу содержания этих понятий.

Ниже приводится наиболее распространенное определение ликвидности.

Ликвидность — это способность кредитной организации своевременно и без потерь для себя выполнить свои обязательства перед вкладчиками, кредиторами и другими клиентами [7]. Здесь под ликвидностью понимается оценка наличия ликвидных активов для погашения краткосрочных (текущих) обязательств.

Под платежеспособностью, по нашему мнению, следует понимать способность кредитной организации: 1) поддерживать соотношение между активами разной степени ликвидности и обязательствами разной степени срочности; 2) обеспечивать погашение разных по степени срочности обязательств активами разной степени ликвидности.

Именно это положение объясняет методику расчета нормативов ликвидности Банка России и коэффициентов, базирующихся на них.

В целях анализа ликвидности чаще всего используют два коэффициента.

Коэффициент мгновенной ликвидности банка (K1)(1)

$$K1 = \frac{Лам}{Овм} \times 100\% \geq 15\% \quad (1)$$

где *Лам* — высоколиквидные активы (активы к получению в течение ближайшего календарного дня, средства на корсчетах);
Овм — обязательства (пассивы) до востребования.

Минимально допустимое числовое значение коэффициента *K1* устанавливается в размере 15%.

В обычной практике такое значение коэффициента считается достаточно высоким, и менеджеры организаций различных сфер деятельности предпочитают не накапливать такую сумму денежных средств наличными и на счетах, отвлекая их из оборота.

Между тем, когда речь идет о деятельности кредитных организаций, требования Банка России представляются обоснованными.

Рассчитывая коэффициент мгновенной ликвидности в целях управления, аналитик учитывает инсайдерскую информацию и собственное мотивированное суждение о состоянии высоколиквидных активов и обязательств до востребования. Поскольку высоколиквидные активы — величина мгновенная, определяемая лишь на конкретную дату, в расчете коэффициента учитывают реальность поступления средств на счета клиентов, а также категорию надежности кредитных организаций-корреспондентов. Обязательства до востребования изучаются с точки зрения их устойчивости. При этом в расчете можно не учитывать подерживаемый согласно условиям договора неснижаемый остаток, поскольку его учитывают в составе постоянных пассивов (собственного капитала), а следовательно, эту сумму не нужно обеспечивать ближайшими поступлениями.

Коэффициент текущей ликвидности (K2) регулирует риск потери ликвидности в течение ближайших 30 дней.

$$K2 = \frac{Лат}{Овт} \times 100\% \geq 50\% \quad (2)$$

где *Лат* — ликвидные активы (к получению в течение 30 дней);
Овт — обязательства до востребования и сроком исполнения до 30 дней.

Минимально допустимое числовое значение коэффициента устанавливается в размере 50%. Аналитик внимательно рассматривает величину активов и обязательств, используя подход, уже осуществленный в процессе составления плотного аналитического баланса-нетто. В данном случае важно, действительно ли активы имеют период оборачиваемости, а обязательства срок погашения до 1 месяца. Срок может быть сокращен или удлинен согласно мнению аналитика.

В случае значимости долгосрочных активов для платежеспособности кредитной организации рассчитывают также коэффициент долгосрочной ликвидности (КЗ).

$$КЗ = \frac{К_{рд}}{К + ОД} \times 100\% \leq 120\% \quad (3)$$

где $К_{рд}$ — кредитные требования со сроком свыше года;
 $К$ — капитал банка;
 $ОД$ — обязательства сроком свыше года.

Коэффициент регулирует риск потери ликвидности в результате размещения средств в долгосрочные активы. Максимально допустимое числовое значение коэффициента 120%.

Анализируя нормативы Банка России, приходим к выводу о строгости критерийных значений. Следуя требованиям регулирующего органа, менеджеры кредитной организации могут задавать те же или более высокие значения соотношений активов и обязательств, в том числе на этапе составления и анализа баланса платежеспособности (первый этап методики анализа ликвидности).

На третьем этапе анализа рассчитывают **показатели ликвидности по денежному потоку**.

Показатели ликвидности по денежному потоку дополняют традиционные коэффициенты ликвидности, поскольку последние отражают состояние ликвидности на конкретную дату, тогда как денежный поток, полученный за период, позволяет оценить непрерывную обеспеченность обязательств к погашению.

Исходным показателем для расчетов является чистый денежный поток от операционной (текущей) деятельности (Cash Flow from Operations – CFfO) — разница между денежными поступлениями и денежными расходами. Он служит индикатором успешности деятельности кредитной организации. Темп прироста CFfO характеризует масштабы роста финансового потенциала: с одной стороны — это уровень доходности, достигнутый за прошлые отчетные периоды, который позволяет сделать выводы о тенденциях дальнейшего развития, с другой стороны — CFfO является индикатором инвестиционной активности кредитной организации и ее способности отвечать по своим обязательствам перед кредиторами и собственниками капитала.

Анализ денежных потоков на базе финансовых показателей может быть использован как при оперативном, так и стратегическом финансовом планировании. Если в рамках краткосрочного периода (от месяца до квартала) сравнительно легко спрогнозировать и спланировать поступления и выплаты денежных средств, то в среднесрочном (от квартала до полугода) и долгосрочном (более года) плановом периоде исходят из заданных менеджментом соотношений между имуществом и обязательствами. Ликвидность в этом случае также отслеживается путем сопоставления рассчитанных нарастающим итогом выплат и поступлений денежных средств.

В рамках предлагаемой нами методики рассчитывают следующие показатели ликвидности.

Покрытие процента ($K4$).

$$K4 = \frac{\text{CFfO перед выплатой процентов}}{\text{Размер выплачиваемых процентов}} \quad (4)$$

Обычно покрытие процентов рассчитывают исходя из другого потока — годовой прибыли. Однако имея в виду, что прибыль, определяемая в бухгалтерском учете, является лишь записью на счетах, поскольку рассчитывается исходя из метода начисления, покрытие выплачиваемых банком процентов чистым денежным потоком от основной деятельности считаем более наглядным и реалистичным. Коэффициент $K4$ используют для оценки покрытия наиболее срочных выплат.

Потенциал самофинансирования ($K5$). Показатель наглядно отображает возможности покрытия долгосрочных обязательств.

$$K5 = \frac{\text{CFfO} - \text{Дивиденды}}{\text{Долгосрочные обязательства}} \quad (5)$$

Динамика степени задолженности или ее погашения в перспективе зависит не только от способности уплачивать проценты, но и возвращать основную сумму долга. С этой целью рассчитывают показатель степени задолженности ($K6$).

$$K6 = \frac{\text{Привлеченные кредиты, депозиты, кредиторская задолженность}}{\text{CFfO после выплаты дивидендов, процентов и налогов}} \quad (6)$$

Показатель характеризует число периодов (например, лет), по истечении которых за счет CFfO (как правило, за вычетом дивидендов, процентов и налогов), т.е. за счет собственных средств, будут полностью погашены долги. Под долгами может пониматься как вся сумма привлеченных ресурсов и кредиторской задолженности, так и только краткосрочная. Чем меньше показатель степени задолженности, тем ликвиднее деятельность кредитной организации. Для кредитора этот показатель определяет риск кредитования банка.

Этот показатель имеет особое значение при прогнозе платежеспособности, который основывается на предположении о том, что в кризисной ситуации возрастают долги и одновременно снижается CFfO в связи с проблемами возвратности кредитов и прочих активов и снижением годовой прибыли.

Если имеющиеся в запасе ликвидные средства можно использовать на погашение долгов, то рассчитывают показатель степени задолженности — нетто.

$$K6.1 = \frac{\text{Привлеченные кредиты, депозиты, кредиторская задолженность} - \text{Ликвидные средства}}{\text{CFfO после выплаты дивидендов, процентов и налогов}} \quad (6.1)$$

На четвертом этапе, в заключение анализа ликвидности, рассчитываем коэффициент избытка/недостатка ликвидности (К7).

$$K7 = \frac{\text{Показатель избытка/недостатка ликвидности}}{\text{Сумма обязательств}} \quad (7)$$

Для его расчета используют показатель избытка/недостатка ликвидности (К8).

$$K8 = \text{Обязательства} - \text{Активы} \quad (8)$$

где Обязательства — обязательства нарастающим итогом по срокам погашения,
Активы — активы по срокам погашения.

Показатель избытка/недостатка ликвидности — общий по банку гэп — представляет собой сумму непокрытых (необеспеченных поступлениями от дебиторов) обязательств, а коэффициент избытка/недостатка ликвидности — долю таких обязательств в общей их сумме.

Результаты свидетельствуют о том, что качество активов в значительной степени определяется качеством портфеля ссуд. Анализируя кредитные вложения по составу, структуре, а также в динамике, менеджерами выявляются кредиты низкого качества, а также причины появления таких активов в портфеле кредитной организации. Среди наиболее часто встречающихся причин: ошибки менеджмента, злоупотребления властными полномочиями, отсутствие эффективной системы внутреннего аудита и контроля, концентрация кредитов, а также внешние, макроэкономические факторы, влияющие, в частности, на доходность активных операций.

Результаты текущего анализа качества активов используют для оценки стратегического потенциала портфеля банковских активов на заключительном этапе анализа финансовой устойчивости кредитной организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Синки Дж.Мл. Управление финансами в коммерческих банках: Пер. с англ. М., 1994.
2. Герасимов Б.И., Спиридонов С.П. Анализ качества. М.: Машиностроение, 2003.
3. Тимофеева Э.А. Оценка финансовой устойчивости коммерческого банка надзорными органами. Дисс. ... канд.экон.наук/Финансовая академия при Правительстве РФ. М., 2003.
4. Гиляровская Л.Т., Паневина С.Н. Комплексный анализ финансово-экономических результатов деятельности банка и его филиалов. СПб.: Питер, 2003.
5. Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности/Под ред. М.В. Мельник. М.: Экономистъ, 2004.
6. Анализ финансовой отчетности/Под ред. О.В. Ефимовой, М.В. Мельник. М.: Омега-Л, 2004.
7. Герасимова Е.Б. Экономический анализ кредитной организации: управление ликвидностью//Сб. научн. трудов «Математические и инструментальные методы экономического анализа: управление качеством». Вып. 16. Тамбов: Изд. Тамб. гос. технич. ун-та, 2005.

Е.В. Яронина
доцент Астраханского
гос.технического университета

ТЕНДЕНЦИИ ПОСТАНОВКИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Реформирование существующей системы бухгалтерского учета и аудита в России, связанное с применением Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) в учете, аудите и анализе деятельности кредитных организаций, актуализировало проблему **организации системы внутреннего контроля** в кредитных организациях. Стоит заметить, что роль МСФО и их влияние на экономическую ситуацию мирового финансового рынка за последние годы резко возросли. При этом совершенствование системы внутреннего контроля (СВК) в кредитных организациях является одним из важных факторов их эффективной деятельности и устойчивости банковской системы страны в целом.

В «Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на 2004 год и на период до 2008 года», одобренной Правительством РФ, отмечается, что «важным элементом реформирования банковского дела в России является совершенствование подходов кредитных организаций к построению систем корпоративного управления и внутреннего контроля, прежде всего системы управления всеми видами банковских рисков. Кредитные организации должны реализовать меры по формированию и совершенствованию систем управления рисками, адекватных характеру совершаемых операций, а также эффективных информационных систем мониторинга рисков, одним из обязательных требований к которым является своевременное доведение необходимой и достаточной информации до органов управления кредитных организаций и соответствующих уполномоченных сотрудников» [1]. Поэтому можно сказать, что построение СВК в кредитных организациях является важным условием эффективного управления банковской деятельностью, так как действенный контроль позволяет отслеживать возникающие риски и рационально использовать имеющиеся ресурсы для обеспечения стабильности кредитной организации и ее развития, создавая тем самым условия для стабильности всей банковской системы.

Правильно организованная СВК позволяет руководству кредитных организаций, а также аудиторам, как внутренним, так и внешним, и контролерам оценивать качество корпоративного менеджмента, адекватность применяемых процедур реальной ситуации и оказывает позитивное влияние на функционирование всей системы управления рисками. Вместе с тем следует отметить, что неправильно организованная СВК не только не обеспечивает эффективность управления, но и является фактором, подавляющим развитие кредитной органи-

зации и ее конкурентоспособности; вместо процесса, оказывающего информационную поддержку управления на всех уровнях, а в случае необходимости и его корректировку, она может превратиться в инструмент наказания, зачастую не всегда справедливого. Так как контроль влияет на всю систему управления, то неудачно спланированная СВК вынуждает работников подстраиваться под нее, т.е. ориентироваться на удовлетворение требований СВК, а не на достижение поставленных целей.

Вопросы организации и задачи контроля, связанного с банковской деятельностью, затрагиваются в ряде федеральных законов, в том числе: «О банках и банковской деятельности» от 2 декабря 1990 г. № 395-1, «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ, «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ, «Об аудиторской деятельности» от 7 августа 2001 г. № 119-ФЗ, «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ, а также в ряде нормативных и инструктивных актов, в том числе ЦБ РФ.

Спектр задач по организации СВК в кредитных организациях, определяемых в действующих законодательных и нормативных документах, весьма широк и разнообразен. Однако, подчеркивая значимость внутреннего контроля, действующее законодательство вместе с тем не определяет его статус и четкие требования к организации. Кроме того, нет единого понимания сущности контроля вообще и внутреннего контроля в частности. Анализируя требования к внутреннему контролю, можно отметить, что наряду с особой важностью и значимостью контроля, осуществляемого в кредитных организациях, широтой контролируемых направлений и видов деятельности наблюдаются неопределенность статуса контроля внутри кредитной организации по отдельным направлениям и видам работ и отсутствие четких требований к его принципам и проведению. Это является одной из причин, затрудняющих организацию эффективного контроля любых видов банковской деятельности, а также недостаточной координации действий различных субъектов, осуществляющих контроль и его мониторинг.

Повышенный интерес к осуществлению внутреннего контролирования работы банка объясняется и существенными убытками, понесенными рядом кредитных организаций в периоды кризисов, и явлениями банкротств отдельных банков в настоящее время. Важность системы эффективных мер контроля подтверждается и опытом мировой практики банковского регулирования [2]. Проведенный в ходе аудиторских проверок анализ проблем, вызвавших банкротство и существенные убытки в отдельных банках, показал, что их можно было бы избежать при наличии у банков эффективных систем внутреннего контроля.

Формирование рыночных отношений, усиление конкуренции, финансовой либерализации, диверсификации и дезинтеграции в экономике порождают новые проблемы и инициируют возникновение у банков новых рисков. В этой связи организация, методы и техника контролирования должны непрерывно развивать-

ся, отбрасывая бюрократические традиции, и совершенствоваться, с тем чтобы предотвращать возникновение кризисных ситуаций и минимизировать ошибки в управленческой деятельности. При этом контролирование, на наш взгляд, позволяет проводить оценку качества корпоративного управления и оказывать активное влияние на функционирование всей системы мер управления рисками, оценивать адекватность применяемых процедур реальной ситуации.

Осуществляя **оценку современного состояния организации внутреннего контроля банков**, можно прийти к выводу, что организация системы внутреннего контроля должна соответствовать изменяющимся условиям рыночной экономики и хозяйственным условиям, при этом ее совершенствование предполагает непрерывность процесса выявления и устранения недостатков.

Существенный элемент в организации СВК — выработка этических норм и стандартов, которые определяют культуру контроля. Стоит отметить, что важность и значимость деятельности по осуществлению контроля должна признаваться всеми сотрудниками банка. При этом необходимо осознание, что контролирование направлено на стимулирование эффективного выполнения служебных обязанностей каждым сотрудником банка. А это предполагает выявление и своевременное доведение до сведения руководства соответствующего уровня любых возникающих проблем, а также случаев несоблюдения профессиональной этики или других нарушений и злоупотреблений. Основой для такого поведения сотрудников может стать: четкое описание операционных процедур и правил во внутренних регламентах банка; эффективное распределение обязанностей и контроля, исключающих возможность неправильного использования ресурсов или сокрытия отрицательных показателей; рациональная схема вознаграждения сотрудников; справедливое и адекватное воздействие за нарушения и злоупотребления; снижение акцента на достижение операционных результатов и показателей, имеющих краткосрочный эффект и способных привести к рискам в будущем [3].

Заметим, однако, что проводившийся автором ранее анализ информации о неудовлетворительном финансовом состоянии ряда банков свидетельствует о незначительном внимании, уделявшемся вопросам организации работы по осуществлению контролирования [4]. К недостаткам и проблемам в его организации можно отнести и формальный подход к контролированию со стороны менеджмента, и неумение профессионально сформировать культуру контроля, и отсутствие должного воздействия на улучшение работы банка. Нередки случаи некомпетентных или недостаточно строгих проверок, проводимых как специализированными службами внутреннего контроля, так и менеджментом; проведение проверок по факту возникновения критической ситуации или чрезвычайного происшествия, либо фрагментарное контролирование по программам для проверки одного подразделения, включающих последовательность разрозненных проверок отдельных операций в данном подразделении.

К причинам неэффективности внутреннего контроля в банках можно отнести и неудовлетворительную, а иногда и *недостоверную информацию по результатам деятельности*, особенно при доведении ее до вышестоящего

уровня управления, недостаточное внимание к разработке и периодическому пересмотру внутренней нормативной базы. Кроме того, не всегда своевременно разрабатываются или обновляются общая банковская стратегия и документы по различным аспектам политики банка, не выявляются возможные риски, а также риски, которые банк планирует принимать на себя, не устанавливаются приемлемые уровни этих рисков до возникновения критических ситуаций или значительных потерь. Проведенный анализ [см. 4] также показал, что во многих банках не разработана система доведения документов, определяющих политику банка и внутренние процедуры, до всех сотрудников, причастных к осуществлению контроля, что значительно снижает полезность и действенность указанных документов и контролирования.

Встречаются случаи некомпетентности и недостаточной подготовки сотрудников структурного подразделения внутреннего контроля, особенно тогда, когда небольшое их число должно охватывать при проверке широкий спектр различных банковских операций. Отсутствие необходимого опыта и знаний, особенно в области новых финансовых инструментов, систем электронной информации, учета, налогообложения, права и в других областях, не позволяет упомянутым сотрудникам выявить проблему и весь спектр определяющих ее факторов, провести ее комплексный анализ, объективно и критически осмыслить полученные разъяснения исполняющих операцию специалистов. Внутренние контрольно-ревизионные органы зачастую утрачивают независимое положение в банке, превращаясь в пассивных регистраторов фактов и процессов на контролируемых объектах, совершенствование же их деятельности сводится к незначительным организационным изменениям. Не внедряются системы автоматизированной обработки информации, полученной в процессе контроля и ревизий.

Основные недостатки, характерные для неэффективной деятельности по контролированию в банках, можно охарактеризовать следующим:

- ❖ невнимание, а нередко и пренебрежение руководства к организации контролирования, отсутствие культуры контроля в банке и понимания его важности;
- ❖ отсутствие или недостаточный управленческий контроль;
- ❖ нерациональная система управленческой подотчетности без четкого разграничения задач, обязанностей и разделения полномочий;
- ❖ неэффективная система стимулирования осуществления руководством линейного контроля;
- ❖ недостаточное внимание к работе по выявлению и оценке рисков — как уже известных (традиционных), так и появляющихся в связи с освоением новых банковских продуктов и направлений деятельности;
- ❖ отсутствие адекватного контролирования над системой управления рисками и оценки рисков, учитывающих изменения в условиях банковской деятельности;
- ❖ неразвитость и нечеткая определенность структур, обеспечивающих контролирование; формальный подход при его осуществлении;

- ❖ отсутствие систематизации опыта и разработанных методик по эффективному применению тех или иных методов и инструментов контролирования для различных ситуаций;
- ❖ неудовлетворительное информационное обеспечение между различными уровнями руководства в банке и отсутствие обратной связи в процессе контролирования и управления;
- ❖ отсутствие внутренних нормативных документов, регламентирующих деятельность по осуществлению контролирования;
- ❖ неадекватная объему работы и деятельности банка численность контролеров; низкая требовательность со стороны субъектов контроля;
- ❖ игнорирование руководителями кредитных организаций информации о выявленных в результате контроля нарушениях банковских процедур и возникновении значительных рисков в деятельности банка, а также непринятие мер по результатам контроля;
- ❖ отсутствие постоянного мониторинга устранения недостатков и эффективной системы наблюдения за контролированием, в том числе через аудит;
- ❖ преобладание констатирующего контроля при недостатке активных форм упреждающего контролирования и мер превентивного характера;
- ❖ отсутствие комплексной оценки деятельности при определении ее состояния и перспектив для обеспечения раннего реагирования и принятия мер воздействия;
- ❖ отсутствие комплексных методик контролирования, позволяющих отслеживать весь процесс банковских операций с начала до конца и их взаимосвязи, то есть контролировать необходимо все элементы операции, включая контроль ее отражения в бухгалтерской и финансовой отчетности;
- ❖ отсутствие координации действий различных субъектов при осуществлении контролирования (контролирование операционной системы; системы кредитования; осуществление валютного контроля; контроля за деятельностью на рынке ценных бумаг; контроля противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма и др.).

Одним из способов разрешения сложившейся ситуации, на наш взгляд, является **определение основных задач системы контролирования в банке.**

При этом нельзя забывать, что организовать эффективное контролирование можно только преодолев выявленные в процессе анализа недостатки и решив основные задачи по переходу от традиционного констатирующего контроля к активным формам, обеспечивающим упреждающий характер мер, и гармоничному встраиванию контроля во все процессы банковской деятельности.

Контролирование призвано содействовать соблюдению законов и регулятивных норм, способствовать реализации целей и задач политики банка в различных областях деятельности, принятых планов и установленных процедур [5]. При этом контролирование должно иметь широкий характер и из инструмента минимизации случаев хищений, ошибок и мошенничества трансформироваться

в процесс, снижающий риск непредвиденных убытков или подрыва репутации банка. Кроме того, при контроле необходимо осуществлять оценку рисков, способных оказать отрицательное влияние на достижение целей банка на системной основе, что позволяет предотвратить или заранее выявить проблемы и принять адекватные меры, ограничивающие потенциальный ущерб кредитной организации.

Организация эффективного контроля предполагает создание условий для бесперебойного функционирования кредитных организаций и выполнения ими целей по достижению прибыльности при обеспечении соблюдения законодательства (и самим банком, и в соответствующих случаях его клиентами). Поэтому в банке должно быть организовано контрольное не только собственной внутренней деятельности, но и отдельных аспектов деятельности клиентов, при этом для достижения наибольшей эффективности надо скоординировать деятельность внутренних и внешних субъектов, осуществляющих контроль.

Таким образом, к основным задачам контроля можно отнести создание системы, обеспечивающей интегрированный подход к проведению контроля различными субъектами, имеющими специфические «собственные» цели в отношении различных направлений деятельности одного объекта контроля. Такой подход предполагает взаимодействие субъектов и консолидацию разнообразных методов контроля для обеспечения комплексной оценки деятельности при определении ее состояния и перспектив, контроля над системой управления рисками, обеспечения раннего реагирования для принятия превентивных мер воздействия [6]. Можно прийти к выводу, что контроль должен активно способствовать повышению качества управленческой деятельности с учетом новых требований к его организации. При этом в его практику также необходимо внедрять системы предупреждения проблем и реагирования на них.

Кроме того, как уже говорилось, необходим переход от пассивного констатирующего контроля к активным формам, в частности, к контрольно-аналитическому обеспечению управления информацией, прогнозированию и обоснованию организационных и экономических решений. Необходимо совершенствование форм, организации, методов и техники контроля, с тем чтобы оно соответствовало изменяющимся хозяйственным условиям и минимизировало бы ошибки предпринимательской деятельности. Стоит отметить, что важная особенность современных задач контроля заключается в том, что банк обязан исключить вовлечение кредитной организации и участие ее служащих в осуществлении противоправной деятельности, в том числе легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, а также своевременно предоставлять сведения в государственные органы и Банк России в соответствии с законодательством РФ. В этой связи наблюдается пристальное внимание к СВК в кредитных организациях и банковских группах.

Можно сказать, что правильно организованное в банке контрольное за размещением средств в кредитных организациях может существенно осложнить действия криминальных элементов. При этом важно создать в банках для хозяйствующих субъектов такие условия, чтобы сам процесс отмывания денег

был сложным, невыгодным и опасным. Правила же внутреннего контроля по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, разрабатываемые и реализуемые ответственным сотрудником, должны быть неотъемлемой частью единой системы внутреннего контроля кредитной организации, мониторинг за процессом функционирования которой осуществляется службой внутреннего контроля.

С учетом задач и недостатков организации внутрибанковского контроля в современных условиях **основные правила и характеристики организации** действенного и результативного **контролирования** могут быть сформулированы следующим образом [7].

- ❖ Ответственность за создание и функционирование внутренней системы контролирования несет совет директоров.

- ❖ За осуществление процесса контролирования и отслеживание его адекватности и результативности отвечает исполнительное руководство банка.

- ❖ Деятельность по контролированию должна осуществляться на постоянной систематизированной основе, охватывая все уровни управления, структурные подразделения, направления деятельности банка и возможные риски. Особенно важен адекватный надзор за принятием ключевых решений и за предоставлением отчетности о характере и результатах проводимых в связи с такими решениями операций.

- ❖ Контролирование должны осуществлять компетентные руководители, а также имеющие соответствующую подготовку специалисты всех уровней деятельности банка.

- ❖ Кредитная организация обязана обеспечить условия для беспрепятственного и эффективного проведения контролирования соответствующими субъектами.

- ❖ Службы контролирования должны обладать независимостью и быть беспристрастными.

- ❖ При организации контролирования необходимы: четкое согласование и делегирование прав; распределение полномочий на совершение банковских операций и сделок в соответствии с установленными на них лимитами; подотчетность руководителей всех уровней.

- ❖ Распределение должностных обязанностей должно исключать ситуации, при которых предоставленные права и сфера ответственности допускают возможность конфликта интересов служащего и банка, либо его клиентов.

- ❖ Процесс контролирования предполагает комплексное сочетание различных методов, приемов и инструментов контроля и их соответствие сложившейся ситуации.

- ❖ Для эффективной организации контролирования необходимо четкое разграничение функции управления рисками и функций контроля над рисками. При этом следует учитывать, что управление рисками предполагает выработку стратегии по выявлению и оценке всех рисков, принимаемых на себя банком, и

установление приемлемых уровней этих рисков. Организуемое на основе понимания основных рисков контролирование, сравнивая их с установленным уровнем, должно отслеживать соблюдение допустимых уровней отклонений.

❖ Контролирование должно иметь превентивный, упреждающий характер.

❖ Контролирование должно обеспечиваться адекватной, надежной, своевременной, доступной и правильно оформленной информацией финансового, операционного, правового характера, сведениями о процедурах, регулирующих обязанности, подлежащие проверке, а также данными о внешней банковской среде.

❖ Общая эффективность контролирования должна отслеживаться на постоянной основе специализированными службами контроля (аудита); выявляемые недостатки должны доводиться до руководителей соответствующего уровня и оперативно устраняться. Информацию о существенных недостатках необходимо сообщать исполнительному руководству и совету директоров.

❖ Мониторинг и оценка внутреннего контролирования должны осуществляться постоянно в соответствии с четкими критериями и показателями и являться основой для выработки решений по совершенствованию контролирования адекватно целям и задачам кредитной организации.

❖ Необходимо обеспечить тесную обратную связь контролирования и управления для принятия соответствующих мер по результатам выявленных нарушений.

❖ Важным элементом контролирования является формирование культуры контроля, основанной на этических нормах и принципах, т.е. осознание важности контролирования на всех уровнях, непрерывности, многогранности этой деятельности и необходимости полноценного участия в данном процессе каждого сотрудника.

Процесс контролирования предполагает *одновременность и оптимальное сочетание комплекса различных направлений*: так называемый контроль соответствия, т.е. контроль соблюдения действующего законодательства и порядка, установленного внутренними нормативными документами банка, и т.д.; управленческий контроль, контроль над управлением, контроль управления рисками; агентский контроль — контроль, осуществляемый в отношении деятельности клиентов по законодательству. Следует отметить, что чем больше направлений деятельности затрагивается в ходе контролирования, тем выше потребность в привлекаемых ресурсах на проведение контрольных мероприятий и значимее координация субъектов контролирования и их взаимодействия с субъектами управления.

Эффективное контролирование при этом должно предусматривать рациональное использование всех ресурсов в сочетании с оптимизацией численности контролеров. При этом нельзя допускать, чтобы отдельные направления проверялись неоправданно часто и в то же время оставались направления вне контроля. Следует также принимать во внимание, что, во-первых, проверить абсолютно

все невозможно, а во-вторых, такой необходимости просто нет. Кроме того, тотальный контроль, требуя значительных затрат, не дает гарантий и абсолютной уверенности в том, что все недостатки устранены.

Чрезмерный контроль отвлекает контролируемых субъектов от выполнения поставленных задач и снижает значение самоконтроля и личную ответственность исполнителя за результаты, перекадывая ее на контролеров.

При этом стоит отметить, что обеспечение реальной координации субъектов контролирования является одной из актуальных задач повышения эффективности системы внутреннего контроля в банке. За счет устранения дублирования и параллельности функций, избежания нерационального использования сил и средств возможно сокращение ресурсных затрат на контрольную деятельность и повышение роли самоконтроля. Согласованное функционирование субъектов, осуществляющих контроль, позволит, кроме того, оптимизировать полноту, гибкость и необходимую адекватность в реализации мер воздействия и регулирования деятельности по результатам контроля, что обеспечит высокое качество реализации функций менеджмента в системе управления кредитной организацией.

Завершая краткий обзор организации и характеристики системы внутреннего контроля банковской деятельности в современных условиях, необходимо отметить, что имеющиеся проблемы должны разрешаться на основе четких научно обоснованных правил рациональной организации деятельности по осуществлению контроля с учетом комплексного подхода, охватывающего взаимодействие контролирования с системой управления и внешним надзором.

ЛИТЕРАТУРА

1. «Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации на 2004 год и на период до 2008 года». 2003.
2. Антипова О.Н. и др. Международные стандарты банковского надзора. М.: изд. Центра подготовки персонала ЦБ РФ. 2003.
3. Положение Банка России № 509 от 28.08.97 «Об организации внутреннего контроля в банках».
4. Банк В.Р., Пронина Е.В. Анализ эффективности банковской деятельности: Монография. М.: ООО «Экономист», 2005.
5. Белоглазова Г.Н. Современные тенденции развития банковского бизнеса // Вестник ОГУ. 2005. № 4.
6. Масленченков Ю.С. Управление устойчивостью коммерческого банка // Бизнес и банки. 2003. № 49.
7. Пронина Е.В. Анализ финансово-экономических показателей деятельности коммерческих банков: Сб. статей. Астрахань: ООО «ЦНТЭП», 2003.



*Л.Л. Долотенкова**доцент Новосибирского государственного университета*

ЗАВИСИМОСТЬ ОБМЕННЫХ КУРСОВ ВАЛЮТ ОТ ПЛАТЕЖНЫХ БАЛАНСОВ: СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

Постановка вопроса. Проблема связи обменных курсов валюты (ОКВ) с платежными балансами (ПБ) давно и широко разрабатывается. Как составная часть общего исследования закономерностей формирования ОКВ она затрагивается во множестве монографий, учебников, статей. Подавляющая часть работ принадлежит зарубежным авторам.

Следует заметить, что, как правило, в этой литературе выдвигаются утверждения, не прошедшие проверки соответствия их массовым фактам. Издания — как прежних лет, так и новейшие, — содержат в основном разработку проблемы на уровне моделей, не доведенных до статистической операционализации. Приведем ряд примеров, касающихся представительных источников.

В монографии “Flexible Exchange Rates and the Balance of Payments” [1] собраны статьи П. Самуэльсона, Дж. Тобина, Ф. Махлупа, Б. Балаши и других известных экономистов. Содержание статей: описание различных аспектов связи валютных курсов с платежным балансом на основе кибернетических моделей. Соответствие моделей реальным процессам не рассматривается (в издании, содержащем 368 страниц, имеется всего несколько таблиц; в многостраничных списках литературы практически нет статистических источников).

В книге “Open Economy Macroeconomics” Р. Дорнбуша [2] (автора, чье имя обычно связывается с разработкой рассматриваемой проблематики) постановка вопроса о связи ОКВ с ПБ сводится к нескольким абстрактным положениям, иллюстрируемым графиками, не базирующимися на статистике.

В недавно вышедшей монографии “A Modern Guide of Macroeconomics” изложение проблем, имеющих отношение к платежному балансу и его влиянию на ОКВ, строится на некоторых предположениях, не доведенных до проверяемого уровня. Уже исходное положение — «В режиме плавающего валютного курса обменный курс регулирует мировой валютный рынок таким образом, что платежный баланс всегда имеет нулевое сальдо» [3, р. 168]* — не отражает ре-

* Аналогичный тезис можно встретить и в других изданиях, например, в широко известном учебнике «Экономикс» К. Макконнелла и С. Брю (М., 1992): «...Гибкие валютные курсы автоматически корректируются таким образом, что в конечном счете исчезают дефициты и активы платежных балансов» (Ч. 2, с. 348).

альных процессов. О невозможности уравновесить сальдо постоянно говорится в документах МВФ, об этом же свидетельствуют статистические публикации международных организаций. Так, данные Всемирного банка (1999 г.) по 150 странам показывают, что сальдо ПБ было положительным у 97 стран, отрицательным — у 53, общий (отрицательный) итог составляет примерно 160 млрд. долл.*. «Перекосы» в последней трети XX века являются нормой развития международного экономического обмена**.

В качестве основы анализа зависимости валютного курса от платежного баланса практически во всех известных современных учебниках изложена модель открытой экономики Манделла—Флеминга (Mundell—Fleming model, английская аббревиатура IS—LM—BP), которая рассматривается как элемент общей теории равновесия. Модель содержит формализацию связи обменного курса с состоянием платежного баланса, однако какая бы то ни было привязка ее к реальным процессам статистически не демонстрируется — см., например, подробный и вместе с тем абстрактно-теоретический разбор IS—LM—BP в известном учебнике [5, с. 253—262].

Это не осталось незамеченным, вызвав негативные оценки. Сошлемся также на хорошо известный отечественный учебник по мировой экономике, в котором автор достаточно критично оценивает прикладные возможности модели IS—LM—BP. «Теория общего равновесия... стремится учесть все возможные тенденции... — отмечает он, — что делает ее практическое использование для прогнозирования валютного курса весьма сложным» [6, с. 85]. Подобные оценки можно встретить и в зарубежной литературе. Назвав увлеченность подходами такого рода «модельным безумием» (“model madness”), профессиональный обозреватель литературы по рассматриваемой проблематике Х. Виссер в образной форме подчеркнул характерную ее особенность [7, р. iii].

Имеющаяся фактическая проверка воздействия ПБ на ОКВ обычно ограничивается частными случаями, в основном же преобладают оценки на вербальном уровне. Общий их смысл: отрицательный ПБ данной страны связан со снижением курса ее валюты, положительный — с его ростом. Подобный взгляд в той или иной модификации встречается во многих работах. Например, в упомянутом учебнике по макроэкономике [см. 5, с. 174] пишется: «Страны, накапливающие большую внешнюю задолженность, характеризуются реальным обесценением своих валют, тогда как страны с положительным чистым запасом внешних активов отличаются реальным удорожанием своих валют».

* Подсчитано по [4, 2001, р. 250—253].

** Существенной отличительной особенностью статистики платежного баланса является также скачкообразный характер динамики сальдо платежного баланса во времени: наблюдаемые колебания сальдо платежных балансов стран зачастую располагаются в пределах широкой амплитуды от крупных минусовых до крупных плюсовых значений.

Эти представления не основываются на количественном анализе. Они не соответствуют прежде всего динамике курса доллара США, ведущей современной валюты. Суммарное сальдо платежного баланса США за последние 20 лет (1984–2003) составило 3,7 трлн. долл. Оно было минусовым в течение 19 лет из 20. Вместе с тем эффективный валютный курс доллара*, как правило, рос (см. приводимый ниже график).

Под процитированный выше вывод из [5] подпадают разве что случаи Японии и Швейцарии.



В реальности, как будет показано ниже, представлены самые разнообразные варианты сочетания ОКВ и сальдо ПБ.

Все возрастающий поток литературы и продолжающиеся дискуссии свидетельствуют о том, что связь обменного курса валют с платежным балансом далеко не изучена. Статистическая проверка теоретических положений — по многим странам и за многолетний период — все еще представляет незаполненную нишу. Дальнейшее продвижение в исследовании затронутых вопросов следует увязывать с изучением достаточно представительных фактов и получением на этой основе количественных оценок направлений воздействия ПБ на ОКВ, характера связи этих величин в динамике, меры этой связи.

Статистическое обеспечение. Ниже будут рассмотрены результаты исследования зависимости обменного курса валют от платежного баланса на основе статистики 12 ведущих стран: США, ФРГ, Японии, Великобритании, Франции, Бельгии, Италии, Нидерландов, Швеции, Швейцарии, Австрии и Испании**. В этой группе стран сосредоточена основная часть мирового внешнеэкономического оборота; валюты указанных стран занимают лидирующие позиции в мировой финансовой сфере. Период исследования — с начала 70-х до конца 90-х годов XX века — связан с изменениями принципов формирования валютных курсов, когда валютная система, основанная на фиксированных курсах валют и золотом паритете доллара, была заменена системой гибкого (плавающего) обменного курса. Использована взаимосвязанная информация о показате-

* Определяется Федеральной резервной системой как Broad index: средняя взвешенная величина курса доллара по отношению к валютам широкой группы стран — торговых партнеров США; подсчитано по [8, 2005, р. 336].

** В каждой конкретной серии расчетов из общей группы в 12 стран используется статистика по 9–10 странам в различных сочетаниях.

лях, имеющих статистический мониторинг, базирующийся на согласованных на уровне Международного валютного фонда (МВФ) и Всемирного банка (ВБ) концепциях, определениях, классификациях. Это исключает случайный подбор данных и позволяет проводить межстрановые сопоставления.

В качестве базовых в расчетах использованы валюты всех рассматриваемых стран; при этом по доллару США и немецкой марке использованы официальные данные, валютные курсы остальных стран получены с применением кросс-курсов. Данные о платежных балансах представлены в единой валюте — долларах США. Использована информация о платежных балансах МВФ и Всемирного банка, в соответствии с которой статистика платежных балансов отражает операции данной страны с остальным миром (“rest of the world”). Это означает, что сальдо ПБ определенной страны подводит итог платежных отношений со всеми странами остального мира вместе.

Методика. Связь ОКВ с ПБ рассматривается с позиций макроэкономики. Соответственно принятая в исследовании протяженность периодов статистических наблюдений в краткосрочном диапазоне составляет 1 год, среднесрочном периоде — 5 лет, долгосрочном периоде — 13 лет*.

Теоретическая модель, на которой базируется исследование, исходит из двусторонней природы процессов, протекающих во внешнеэкономической сфере. Принцип двусторонности позволяет отразить зависимость обменных курсов валют от платежного баланса исходя из главного содержания этих категорий. Проверяется количественная зависимость ОКВ от платежного баланса как своей страны, так и стран-контрагентов. Платежный баланс как атрибут процессов, протекающих в сфере внешнеэкономического обмена, отражает взаимно обратные потоки товаров и услуг; обменные курсы валют имеют очевидную двустороннюю природу. Модель должна увязать два соотношения: валютное и балансовое. В качестве объекта влияния рассматривается обменный курс валюты, который конструируется как *соотношение*: единица валюты страны $A = x$ единиц валюты страны B . Фактор воздействия — *сочетание* сальдо платежных балансов двух сторон.

Для обработки массива данных используется метод *группировок*. Каждый из двух показателей имеет свою схему группировок. Для обменного курса валют вычисляются показатели динамики — *темпы роста* (ТР), которые затем группируются по двум направлениям изменений (признакам): $ТР\ ОКВ \leq 1$ и $ТР\ ОКВ > 1$. В первом случае (при строгом неравенстве) происходит относительное обесценение валюты данной страны и относительное удорожание валюты страны-контрагента. Соответственно отклонение темпов роста вверх от единицы

* В четырехступенчатой градации периодов изучения динамики ОКВ, сложившейся в зарубежной литературе (очень короткий период; короткий период; длинный период; очень длинный период) этому соответствуют три последние градации; первая градация, отслеживающая текущую конъюнктуру (изменение ОКВ в любом коротком временном интервале: минута, час, сутки, неделя, месяц, квартал), в статье не рассматривается.

означает улучшение позиций валюты данной страны и ухудшение позиций валюты противостоящей страны. Балансовая связь фиксируется вариантами сочетаний знаков сальдо платежных балансов двух стран: минус—плюс, минус—минус, плюс—минус, плюс—плюс.

Обе группировки объединяются в общую таблицу, вмещающую полный набор возможных сочетаний знаков сальдо с признаками ТР ОКВ (табл. 1).

Табл. 1. Схема группировки

Варианты сочетаний знаков сальдо ПБ связанных стран	Признаки ТР ОКВ	Варианты сочетаний знаков сальдо ПБ связанных стран	Признаки ТР ОКВ
минус—плюс	≤ 1 > 1	плюс—минус	≤ 1 > 1
минус—минус	≤ 1 > 1	плюс—плюс	≤ 1 > 1

Окончательная процедура сводится к сплошному подсчету количества случаев отклонений темпов роста обменного курса от единицы в сторону уменьшения или увеличения, соответствующих каждому варианту парных сочетаний знаков сальдо платежных балансов данной страны и каждой из стран-партнеров. Платежный баланс рассматривается как курсообразующий фактор. При расчетах по итогам платежного баланса валюта выполняет функцию средства платежа. Вместе с тем, как известно, при осуществлении международных функций денег на валютное курсообразование оказывают воздействие все операции, а не только непосредственно связанные с покрытием сальдо ПБ. Ставится задача с помощью статистических методов получить количественную оценку *направлений* зависимости обменных курсов валют именно от платежного баланса.

Подлежащая проверке *гипотеза*: направления изменений валютных курсов (рост, снижение) зависят от сочетаний знаков сальдо платежных балансов соответствующих стран. Численным подтверждением гипотезы следует считать:

1) при сочетаниях противоположных знаков ПБ: «минус—плюс» — сильное преобладание числа отклонений ГТР ОКВ *вниз* от единицы над числом отклонений *вверх*; «плюс—минус» — сильное преобладание числа отклонений ГТР ОКВ *вверх* от единицы;

2) при сочетаниях одинаковых знаков ПБ («минус—минус», «плюс—плюс») — несильное расхождение числа случаев отклонений ГТР ОКВ *вниз* и *вверх* от единицы, в идеале — совпадение числа случаев тех и других отклонений.

Воздействия сальдо платежных балансов двух стран на их взаимный валютный курс в случае разных знаков усиливают друг друга; при одинаковых знаках воздействия сальдо ПБ двух стран на их взаимный валютный курс погашают друг друга, — по меньшей мере, частично.

Суть методики поясняется на короткой численной выборке данных применительно к одной из значимых валют — *иене*. Представлены случаи, когда положительному платежному балансу Японии противостоят положительные значения платежных балансов других стран (наиболее характерный для этой страны вариант «плюс плюс») (табл. 2).

Табл. 2. Образец расчета (1997 г.)

Страны	Платежный баланс, млрд. долл.	ГТР ОК иены: отношение к единице	Страны	Платежный баланс, млрд. долл.	ГТР ОК иены: отношение к единице
Япония	94,5	–	Нидерланды	28,3	1,04
Бельгия	11,4	1,04	Швеция	7,6	1,02
Франция	37,6	1,02	Швейцария	22,8	1,06
Италия	33,6	0,99	Великобритания	10,1	0,86
Итого: ГТР ≤ 1–2 случая, ГТР > 1–5 случаев					

Примечание. Здесь и далее все расчеты основаны на данных: [8, 2003, Table B-103, Table B-110], [9, Tabelle 10, Tabelle 14], [10, Tabelle 7, Tabelle 9].

Соответствие гипотезы действительности оценивается по удельному весу случаев (наблюдений), когда статистически фиксированные направления изменений ОКВ соответствуют ожидаемым. Как видно, при рассматриваемом сочетании знаков сальдо платежного баланса Японии и других стран в 1997 г. наблюдается как рост, так и снижение курса иены.

Единство приемов обработки данных делает возможным сведение всего разнообразия аналитического материала, связанного с расчетами за длительный период времени, в различных временных диапазонах и по статистике различных стран, к немногим типовым ситуациям.

Зависимость валютных курсов от платежного баланса по текущим операциям: краткосрочная динамика. Подробно результаты вычислений зависимости ОКВ на погодном уровне (годовые темпы роста; ГТР) от сочетаний знаков сальдо ПБ и комментариев к ним даны также применительно к иене (табл. 3).

Табл. 3. Зависимость годовых темпов роста обменного курса валют на иену от знаков сальдо платежного баланса Японии и соответствующих стран (1972–1998)

Знак сальдо ПБ		ГТР ОК иены на валюту соответствующей страны	Бельгия	Франция	Германия	Италия	Нидерланды	Швеция	Швейцария	Великобритания	США	Итого										
Японии	Других стран												Количество случаев									
-	+	ГТР ≤ 1	3	3	3	1	4	0	4	1	3	22										
		ГТР > 1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1										
-	-	ГТР ≤ 1	2	1	2	1	1	3	1	2	1	14										
		ГТР > 1	0	1	0	3	0	0	0	2	0	6										
+	-	ГТР ≤ 1	0	2	3	3	0	3	0	2	6	19										
		ГТР > 1	4	10	6	8	1	11	0	10	13	63										
+	+	ГТР ≤ 1	6	4	4	3	6	2	8	2	0	35										
		ГТР > 1	11	5	8	7	14	5	13	7	2	72										
Итого		ГТР ≤ 1	11	10	12	8	11	8	13	7	10	90										
		ГТР > 1	15	16	14	18	15	16	13	19	16	142										
Всего			26	26	26	26	26	24	26	28	26	232										

1. При сочетании знаков сальдо платежного баланса «минус—плюс» наблюдается весьма сильное (22 : 1) преобладание отрицательных отклонений ГТР ОКВ от 1 — статистика хорошо соответствует ожиданиям.

2. При сочетании знаков сальдо платежного баланса «плюс—минус» выявляется сильное преобладание (63 : 19) положительных отклонений ГТР ОКВ от 1; ожидаемое правило соблюдается в 77 % случаев — весьма удовлетворительное соответствие.

3. При сочетании знаков сальдо ПБ «минус—минус» и «плюс—плюс» наблюдаются (в совокупности) отрицательные и положительные отклонения ГТР ОКВ от 1 в соотношении 49 : 78. Это соотношение значительно ближе к равенству отрицательных и положительных случаев, чем в п. 1, 2, что соответствует ожиданиям. Однако имеющееся расхождение заставляет сделать вывод, что на отклонения ГТР ОКВ от 1 частично воздействуют факторы, не связанные со статьями текущего ПБ*.

Аналогичная статистическая верификация проведена еще по девяти странам (табл. 4). По общим итогам 10 стран** исследование на количественном

* На долю иены приходится примерно 10–13 % мировых валютных сделок [5, с. 434].

** Расчеты по каждой стране в отдельности приводятся в [11].

уровне краткосрочных связей ОКВ с ПБ показывает: несмотря на объективные различия экономик рассмотренных стран, неодинаковость положения их валют в единой мировой денежной системе, различие степени связи и характера связи валют со «своим» и «чужим» ПБ, сложилось достаточно строгое подтверждение гипотезы.

Табл. 4. Зависимость годовых темпов роста обменного курса валют от знаков сальдо платежного баланса данной страны и соответствующих стран (1972–1998)

Сальдо платежного баланса данной страны и других стран		ГТР ОК валюты данной страны на валюту соответствующей страны	Бельгия	Франция	ФРГ	Италия	Япония	Нидерланды	Швеция	Швейцария	Великобритания	США	Итого
			Количество случаев										
–	+	ГТР ≤ 1	18	57	30	63	22	4	60	2	68	60	384
		ГТР > 1	10	16	29	13	1	4	28	0	23	61	185
–	–	ГТР ≤ 1	10	27	11	35	14	4	33	5	26	26	191
		ГТР > 1	16	26	29	21	6	7	32	2	25	33	197
+	–	ГТР ≤ 1	17	13	13	24	19	35	7	29	13	9	179
		ГТР > 1	58	28	45	12	63	59	11	70	27	19	392
+	+	ГТР ≤ 1	49	30	29	48	35	75	28	48	26	16	384
		ГТР > 1	54	36	48	16	72	44	17	76	24	8	395
Итого		ГТР ≤ 1	94	126	83	170	90	118	128	84	133	111	1137
		ГТР > 1	138	106	151	62	142	114	88	148	99	121	1169
Всего			232	232	234	232	232	232	216	232	232	232	2306

Результаты анализа дают ответы на вопрос: в каком направлении (в сторону роста или падения ОКВ) проявляется воздействие платежного баланса на обменный курс валют: при сочетаниях противоположных знаков ПБ — двукратное преобладание числа отклонений ГТР ОКВ от 1 вниз в случае «минус-плюс» и вверх в случае «плюс-минус»; при сочетаниях одинаковых знаков ПБ — почти идеальное совпадение числа случаев тех и других отклонений. Напрашивается своего рода каламбур: столь близкое соответствие ожиданиям оказалось неожиданным.

Результаты, представленные в табл. 4, свидетельствуют о том, что платежный баланс в краткосрочном плане является существенным фактором, количественно воздействующим на обменный курс валют. Вряд ли можно считать эти результаты случайными: на подобного рода обширном материале (2306 наблюдений) базируется та прочность выводов, которая, как знают экономисты, работающие с большими массивами данных, присуща всякому «поголовному» счету

(например, переписи, цензы и другие виды непосредственного учета). Выводы не могут быть изменены с учетом валют остальных стран мира, так как эти валюты играют второстепенную роль, находясь в прямой или косвенной зависимости от рассмотренных.

Зависимость валютных курсов от платежного баланса по текущим операциям: среднесрочная и долгосрочная динамика. Комплекс расчетов проведен по статистике всех перечисленных выше 12 стран, при этом за базовые валюты приняты показатели ФРГ, Японии, Великобритании, Франции и США.

Опираясь на общее понимание связи между динамикой обменного курса и состоянием платежных балансов по текущим операциям, можно высказать предположение, что ситуация не должна сильно отличаться от краткосрочной динамики. Там зависимость оказалась достаточно устойчивой, и неизвестны сильные факторы, ее преодолевающие. Другими словами, можно предположить, что в среднесрочном и долгосрочном периодах изменение платежного баланса является фактором формирования направлений динамики валютных курсов.

Подготовительная таблица представлена базовыми данными по Великобритании (ради краткости в каждом диапазоне показан лишь один период). Процедура расчетов включает определение сумм сальдо платежного баланса (табл. 5, разделы 1, 3) и показателей темпов роста обменного курса валюты соответствующего диапазона (разделы 2, 4). Далее, по аналогии с краткосрочной динамикой, производится группировка данных, основанная на сочетаниях различных вариантов значений исследуемых факторов. Итоговым является сопоставление результатов по показателям темпов роста обменного курса валют, сгруппированных в соответствии со схемой, представленной в табл. 1.

Табл. 5. Зависимость валютного курса фунта стерлингов от платежного баланса по текущим операциям

	Велико- британия	Бельгия	Франция	ФРГ	Италия	Япония	Нидерланды	Швеция	Швейцария
Среднесрочная динамика									
1. Суммы сальдо платежного баланса по пятилетиям (млрд. долл.)									
1992-1996	-42,71	53,17	53,44	-89,81	58,5	551,03	84,64	-1,23	95,34
2. Темпы роста обменного курса валют на фунт стерлингов (по пятилетиям)									
1996/91	–	0,800	0,800	0,800	1,098	0,714	0,795	0,979	0,760
Долгосрочная динамика									
3. Суммы сальдо платежного баланса (млрд. долл.)									
1986-1998	-161,88	98,760	104,69	130,08	50,440	1190,1	177,16	-4,720	189,34
4. Темпы роста обменного курса валют на фунт стерлингов									
1998/85	–	0,782	0,839	0,764	1,162	0,702	0,764	1,181	0,755

Сведенные воедино результаты расчетов по 12 странам (по данным о курсах обмена их валют на валюты пяти стран) в среднесрочном и долгосрочном диапазоне показаны в табл. 6.

Табл. 6. Сопоставление изменений платежного баланса и обменного курса валют пяти стран (число случаев)

Темпы роста ОКВ	Сочетания знаков сальдо платежного баланса									
	Среднесрочная динамика					Долгосрочная динамика				
	минус-плюс	минус-минус	плюс-минус	плюс-плюс	Всего	минус-плюс	минус-минус	плюс-минус	плюс-плюс	Всего
Немецкая марка										
≤1	7	2	1	4	14	–	–	1	5	6
>1	4	7	7	8	26	–	–	9	5	14
<i>итого</i>	11	9	8	12	40	–	–	10	10	20
Иена										
≤1	–	–	0	4	4	–	–	0	1	1
>1	–	–	18	14	32	–	–	8	9	17
<i>итого</i>	–	–	18	18	36	–	–	8	10	18
Английский фунт										
≤1	10	4	3	7	24	6	1	4	4	15
>1	1	3	6	2	12	1	1	1	0	3
<i>итого</i>	11	7	9	9	36	7	2	5	4	18
Французский франк										
≤1	10	1	4	7	22	4	2	0	5	11
>1	1	6	5	2	14	1	2	3	1	7
<i>итого</i>	11	7	9	9	36	5	4	3	6	18
Доллар США										
≤1	15	10	–	–	25	8	4	–	–	12
>1	9	2	–	–	11	2	4	–	–	6
<i>итого</i>	24	12	–	–	36	10	8	–	–	18
Итого пяти стран										
≤1	42	17	8	22	89	18	7	5	15	45
>1	15	18	36	26	95	4	7	21	15	47
Всего	57	35	44	48	184	22	14	26	30	92

Примечание. Прочерк означает отсутствие варианта с отрицательными (ФРГ и Япония) или положительным (США) сальдо ПБ.

Критерии оценки аналогичны выдвинутым при анализе краткосрочной динамики. Окончательные результаты распределения, в соответствии со знаками сальдо платежного баланса, отклонений темпов роста ОКВ от единицы дают достаточно объективную картину и позволяют сформулировать выводы.

⇒ При сочетаниях разных знаков платежных балансов: в случае «минус—плюс» — сильное преобладание числа отклонений темпов роста ОКВ *вниз* от единицы над числом отклонений *вверх* (42:15 в среднесрочном диапазоне и 18:4 в долгосрочном); в случае «плюс—минус» наблюдается сильное преобладание числа отклонений темпов роста ОКВ *вверх* от единицы над числом отклонений *вверх* (8:36 в среднесрочном диапазоне и 5:21 в долгосрочном).

⇒ При сочетаниях одинаковых знаков ПБ по варианту «минус—минус» выявлено: в краткосрочной динамике сочетание (17:18), в долгосрочной динамике (7:7); в варианте «плюс—плюс» в краткосрочном плане результаты близки к ожиданиям (22:26), в долгосрочном плане выявлено абсолютное соответствие ожиданиям (15:15). Все эти результаты хорошо подтверждают гипотезу.

Выводы. В соответствии с ожиданиями, вытекающими из гипотезы, по отношению к краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной динамике можно считать статистически достаточно подтвержденным вывод, что *изменения обменных курсов валют действительно зависят от сочетаний знаков сальдо платежных балансов по текущим операциям.*

Вместе с тем следует подчеркнуть, что проведенный анализ не исчерпывает проблему воздействия ПБ на динамику ОКВ. Опираясь на полученные результаты, можно высказать некоторые предварительные соображения относительно направлений дальнейшего анализа.

Во-первых, исследование подтвердило высказанное в предварительном порядке утверждение, что сальдо ПБ по текущим операциям не может рассматриваться как единственный фактор, воздействующий на изменения ОКВ: валюты в той или иной мере могут осуществлять функции, непосредственно не связанные с обслуживанием операций по платежному балансу и тем не менее оказывающие влияние на величину и динамику обменного курса. В ряде случаев приходилось сталкиваться с тем, что некоторые ожидаемые (по сочетанию знаков сальдо ПБ) направления изменений ОКВ не реализуются. А именно, спрос на валюты, выполняющие резервные функции (доллара США, а также иены и немецкой марки), приводил к тому, что ожидаемое *снижение* курса этих валют довольно часто не имело места. Требуется более углубленное исследование этого аспекта проблемы.

Во-вторых, очередным шагом в исследовании связи ОКВ с платежным балансом должно стать выяснение крупного самостоятельного вопроса относительно меры воздействия ПБ на динамику ОКВ. Для этого требуется проработка, хотя бы по группе рассмотренных стран, дифференцированной статистики по взаимным платежным отношениям каждой страны с каждой страной-контрагентом за длительный ряд лет в соответствии с тем, как дифференцированно

определяется в двустороннем порядке курс ее валюты по отношению к валютам других стран. Такого рода количественная оценка массового явления, имеющая пространственно-временную привязку, явилась бы основанием для теоретических обобщений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Flexible Exchange Rates and the Balance of Payments. North – Holland Publishing Company, Amsterdam–New York–Oxford. 1980.
2. *Dornbusch R.* Open Economy Macroeconomics. USA. 1980.
3. A Modern Guide of Macroeconomics. Edward Elgar. Cletenham, UK•Northampton, USA.
4. Balance of Payments Current Account. 1999–2001 World Development Indicator. <http://www.worldbank.org/data/>.
5. *Бурда М., Виплош Ч.* Макроэкономика. Европейский текст. СПб., 1998.
6. *Киреев А.П.* Международная экономика. Ч. II. М., 1999.
7. *Visser H.* A Guide to International Monetary Economics. Exchange Rate Theories, Systems and Policies. UK. Edward Elgar Publishing, 2000.
8. Economic Report of the President. Washington, 1995–2005.
9. Reformen Voranbringen. Jahresgutachten 1996/97. Metzler-Poeschel Stuttgart.
10. Wirtschaftspolitick unter Reformdruck. Jahresgutachten 1999/2000. Stuttgart.
11. *Долотенкова Л.П.* Обменные курсы валют и платежный баланс. Новосибирск, 2003. РИЦ НГУ.





А.В. Понявин
доцент Академии труда и
социальных отношений

УПРАВЛЕНИЕ БРЭНДАМИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В современной экономике все большее распространение получает новая отрасль знаний и практической деятельности — *брендинг*. На сегодняшний день это явление еще окончательно не сформировалось и, как следствие, не вполне изучено.

Что же такое бренд? Сразу стоит отметить, что в настоящее время еще не сложилось общепринятой дефиниции. На наш взгляд, наиболее точным можно считать следующее определение:

Бренд — интеллектуальная часть товара или услуги, обладающая устойчивой положительной коммуникацией с потребителями и придающая в их глазах товару или услуге дополнительную ценность (стоимость).

Если же рассматривать явление с исключительно прикладной точки зрения, то можно сказать так:

Бренд — это набор ощущений, которые вызывает продукт.

Сделаем некоторое отступление и обратим внимание на написание самого термина: *бренд* или *бренд*. Во множестве изданий данное слово пишется через гласную э. К тому же подобное написание термина ближе к английскому оригиналу — *brand*. Этим написанием мы и будем пользоваться. Но справедливости ради стоит отметить, что оно противоречит правилу русского языка, согласно которому «в середине (или в конце) иноязычного слова после твердых согласных пишется, как правило, буква е... отдельные слова, написание которых определяется орфографическим словарем, пишутся с буквой э» [Соловьев Н.В. Орфографический словарь. Комментарий. Правила: Справочник. 3-е изд., исправл. и доп. СПб.: «Норинт», 2002. С. 668]. Однако обратившись к комментариям, мы увидим, что «такое требование в настоящее время устарело... не соответствует письменной практике последних лет, так как в письменной речи стало употребляться много заимствованных слов с написанием э после твердой согласной». Следовательно, написание термина через гласную э можно считать вполне оправданным.

Самостоятельное значение бренды приобрели немногим более десяти лет назад и тогда же стали предметом научного исследования. Однако говорить о брендинге было еще рано. Считалось, что бренд без какого-либо вмешательства способен гарантировать наличие спроса на продукцию компании, позволяя при

этом предприятию устанавливать цену по собственному усмотрению. Также считалось, что стоимость брэнда жестко привязана к продукции компании, к ее технологиям и ноу-хау.

Однако сделка по покупке компанией Grand Metropolitan фирмы Heublein, владевшей торговой маркой Smirnoff, заставила переосмыслить данное явление. Доподлинно известно, что в производстве водки не может быть ноу-хау, так как продукт крайне стандартизирован (в частности, не должен иметь цвета и запаха). В этой связи можно утверждать, что предпочтения потребителей алкогольной продукции основаны на иллюзорных представлениях о преимуществах продукта под определенным наименованием. Из этого следует, что, приобретая марку Smirnoff, Grand Metropolitan не стремилась завладеть технологиями производства — ей был необходим лишь брэнд.

Что касается мифа о неотвратимости повышения цен на брэндовые товары, то он был развеян еще в 1993 г., когда компания Philip Morris была вынуждена снизить цену на сигареты Marlboro сразу на 20%. Такой шаг был вызван падением спроса на продукцию предприятия, которое до этого в течение нескольких лет раз в полгода повышала цену на выпускаемые сигареты.

О том, что брэнд стал неотъемлемой частью современной экономики, а также и жизни общества, возвестил в 1995 г. журнал The Economist: «Брэнд — это наивысшая ценность компании», а в 1993 г., напротив, предрекало конец существования данного явления — «брэнды умерли».)

Таким образом, принято считать, что брэнд и брэндинг как явления в их современном понимании утвердились в 1995 г.

В настоящее время в большинстве случаев термины «торговая марка» и «брэнд» путают, подменяют одно другим, а подчас и вовсе не видят различия между ними. Однако разница между двумя этими понятиями весьма существенна.

Торговой маркой принято считать символы, используемые для обозначения и дифференциации своих товаров от прочих, предлагаемых на рынке. В случае же с брэндом, как уже отмечалось, акцент делается на эмоциональную связь с целевой аудиторией, выполнение данных обещаний и соответствие ожиданиям потенциальных потребителей. Будет справедливым отметить, что соответствие ожиданиям потребителей как раз и превращают торговую марку в брэнд.

Представляя собой комплексное явление, брэнд включает в себя торговую марку и одновременно является следующим этапом ее развития, характеризующимся наличием устойчивых положительных эмоциональных связей с целевой аудиторией и способствующим удовлетворению более широкого спектра потребностей. Можно также утверждать, что любой брэнд является торговой маркой, но далеко не каждая торговая марка становится брэндом. При этом довольно сложно провести четкую грань, когда торговая марка становится брэндом, но если по крайней мере треть целевой аудитории положительно воспринимает

торговую марку, можно полагать, что она стала брэндом. Однако необходимо оговориться, что данный показатель является лишь ориентиром, в значительной степени зависит от конкретного рынка и в каждом случае должен определяться экспертно.

Обосновав принципиальное отличие брэнда и торговой марки, приведем ряд вытекающих из этого следствий:

- ▣ на брэндируемый товар легче установить премиальные цены;
- ▣ брэндируемый товар завоевывает большую долю рынка по сравнению с товаром, продаваемым под торговой маркой;
- ▣ для брэндируемого товара характерна лояльность со стороны большей части потребителей.

Из приведенных выше положений видно, что помимо преимуществ эмоционального характера брэнд способен принести организации вполне ощутимые экономические выгоды. Поэтому стремление компаний обратить свои торговые марки в брэнд, на наш взгляд, кажется вполне обоснованным.

Если мы будем рассматривать соотношение понятий «брэнд» и «товар», то снова увидим, что брэнд понятие более широкое, включающее в себя товар. Товар представляет собой ту основу, на которой формируется брэнд. Товар призван удовлетворять конкретные потребности; брэнд же нематериален и призван формировать у потребителей положительное восприятие.

В заключение этого небольшого вступления приведем три утверждения, которые на первый взгляд могут показаться парадоксальными, но тем не менее являются ключевыми в понимании сущности брэнда и, более того, вытекают одно из другого:

- ▣ никто не может владеть брэндом;
- ▣ брэнд существует только в сознании людей;
- ▣ брэндом нужно постоянно управлять, иначе он очень скоро «умрет».

⇐ ФОРМИРОВАНИЕ БРЭНДА ⇐

Процесс формирования брэнда состоит из совокупности мероприятий, выполняющихся в четкой взаимосвязи и последовательности, — их принято также называть этапами брэндинга. Среди основных из них необходимо выделить: исследование; определение позиции брэнда; разработка идентичности брэнда, его атрибутов; регистрация товарного знака.

ИССЛЕДОВАНИЯ

Анализ рыночной ситуации

Анализ рыночной ситуации является первым шагом в формировании брэнда. На данной стадии необходимо получить информацию по четырем основным направлениям.

Текущая ситуация. Необходимо изучить внутреннее состояние организации (финансовая стабильность, наличие основных средств, ситуация в области кадров и пр.), а также внешние факторы (партнеры, конкуренты, агенты, потребители, собственные и конкурентные товары и пр.), оказывающие существенное влияние на ее деятельность.

Планируемые перспективы. Необходимо наметить реалистичную цель развития брэнда.

Благоприятствующие факторы. Следует изучить все факторы внутренней и внешней среды, которые будут способствовать достижению цели.

Негативные факторы. Определяются все существующие и потенциально возможные опасности, способные препятствовать формированию брэнда.

Получив данную информацию, можно описать текущую позицию брэнда и определить перспективы его развития.

Товарный анализ

При исследовании товара изучаются следующие основные факторы:

- качество товара («качество производителя» и «качество потребителя»);
- надежность товара;
- соответствие заявленному назначению;
- соотношение «цена/качество».

На основе полученных данных принимается решение о сохранении, видоизменении или снятии с производства той или иной продукции.

Сегментирование потребителей

Проводя сегментирование, осуществляется разделение потребителей на группы по значимому признаку. С учетом того, что в каждом сегменте покупатели одинаково относятся к предлагаемому товару, по отношению к ним можно реализовывать единую программу формирования и развития брэнда. У разных организаций могут быть свои критерии сегментирования. Наиболее распространенными из них являются следующие: пол; возраст; место нахождения; семейное положение; уровень доходов; социальный статус; модель принятия решений и пр.

Конкурентный анализ

Целью данного исследования является изучение присутствующих на рынке конкурентов с получением информации об их деятельности в значимых с точки зрения брэндинга областях, как то: производство, маркетинговые коммуникации, НИОКР и т.д.

В процессе исследования проводится изучение конкурентов из «своей» товарной категории, группы товаров заменителей, примыкающих ценовых сегментов и прочих значимых групп.

Проверка патентной пригодности

В практике формирования и управления брэндом часто возникают ситуации, заставляющие обращаться к правовой защите интеллектуальной собственности посредством получения патентов на изобретения или свидетельств на товарные знаки. Для избежания необоснованных денежных трат и потери времени проводится изучение возможности осуществления регистрации и получения патента или свидетельства на тот или иной атрибут брэнда.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОЗИЦИИ БРЭНДА

На данной стадии работы необходимо определить существенные характеристики, делающие брэнд уникальным, определить его место в сознании потребителей, а также разработать то восприятие брэнда, которое должно в идеальном случае сложиться у людей.

Отличия брэнда

Стараясь сделать брэнд уникальным, прежде всего стоит провести четкую грань между ним и всем остальным. Действенным инструментом в данном случае является разработка отличий, имеющих два основных вида.

Существующие. К данному виду относятся все отличия, которые реально существуют, независимо от того, можно или нет обнаружить их с помощью органов чувств (параметры, масса, цвет, звук, запах, вкус, а также долговечность, надежность, гарантия и пр.). К ним апеллируют в маркетинговых коммуникациях, демонстрируя, например, превосходство в размерах, яркость цвета, долговечность гарантии и т.д.

Вымышленные. К данному виду прибегают в том случае, если существующих отличий нет либо они не значимы. Типичным примером является заявление о существовании компонента X, придающего продукции уникальные свойства, хотя потребитель никогда не сможет проверить, действительно ли данный ингредиент присутствует в продукции.

Сравнения брэнда

Для усиления эффекта от отличий необходимо разработать сравнения, позволяющие укрепить в сознании потребителей уникальность брэнда и продемонстрировать его преимущества. Существует несколько разновидностей сравнений, приведем лишь некоторые:

- ▣ сравнение с «обычным» товаром (порошок X и «обычный» порошок);
- ▣ сравнение с другой товарной категорией (баночное пиво и пиво в стеклянной таре);
- ▣ сравнение с устаревшим товаром (плазменная панель и электронно-лучевой телевизор);

- ▣ сравнение без конкретизации объекта сравнения (*Лампочка X ярче других!*);
- ▣ вымышленное сравнение (пиво X с зубной пастой);
- ▣ возвратное сравнение (*Всегда прохладительный напиток X!*).

Преимущества бренда

Отличия и сравнения позволяют подчеркнуть преимущества, которыми обладает данный бренд (*Поезда X самые быстрые поезда в мире!*). В ряде случаев преимущества ложатся в основу концепции позиционирования бренда.

Концепция позиционирования

Позиционирование — это процесс формирования и поддержания необходимого мнения потребителя относительно места (позиции) бренда по отношению к конкурирующим.

Квинтэссенция позиционирования бренда заключается в концепции, определяющей «место» бренда в сознании потребителя и являющейся основой всех маркетинговых коммуникаций данного бренда.

Концепция позиционирования должна указывать назначение бренда, его целевую аудиторию, содержать верно подобранные сравнения, отличия и преимущества.

РАЗРАБОТКА ИДЕНТИЧНОСТИ БРЭНДА

Идентичность бренда — совокупность характеристик, позволяющих безошибочно отличать данный бренд.

Индивидуальность бренда

Под индивидуальностью бренда понимают его описание в терминах характеристик человека: добрый, нежный, сильный, уверенный, мужественный, разбитой и т.д. Это позволяет сделать бренд более понятным и легче интегрировать его в сознание людей. Потребители могут сравнивать данные характеристики со своим образом жизни, представлениями и устоями. Делая выбор в пользу данного бренда, они, по сути, заявляют о положительном восприятии тех качеств, которые олицетворяет бренд.

Ценности бренда

Работа в данном секторе подразумевает определение совокупности ценностей, с которыми бренд должен ассоциироваться и которые будут приняты целевой аудиторией. Эти ценности должны быть значимы для определенных слоев и групп, к которым потребитель желает приобщиться. Бренд должен объединять людей, приверженных одним и тем же ценностям. Одновременно данные ценности должны быть избирательны, что делает бренд уникальным.

Восприятие качества бренда

Существует двойное восприятие качества бренда: качество производителя и качество потребителя. Первое зависит от условий производства, технического

уровня оборудования, сырья, подготовки персонала, ГОСТов и пр. Второе же определяется мнением потребителя относительно продукции и очень слабо связано с первым. Нетрудно догадаться, что с точки зрения формирования бренда ключевое значение имеет формирование и поддержание качества потребителя.

Ассоциации бренда

Ассоциации бренда — чувства и ощущения, возникающие у потребителя в связи с тем или иным брендом. При этом они могут быть вызваны как самим товаром, атрибутами бренда (названием, упаковкой, ароматом и т.д.), так и элементами маркетинговых коммуникаций (реклама, PR-акции и пр.).

Очень важно выявить желательные ассоциации, стремясь при этом создать условия для их появления.

Суть бренда

Как и в случае с концепцией позиционирования, суть бренда является квинт-эссенцией идентичности бренда, сформулированной в лаконичном предложении. При этом суть бренда определяет смысловую основу всех маркетинговых коммуникаций, в которых участвует бренд (*Средство X — то, что нужно для здоровья*).

РАЗРАБОТКА АТРИБУТОВ БРЭНДА

Все бренды обладают атрибутами — теми коммуникаторами, которые потребитель может воспринимать с помощью органов чувств. Несмотря на множество мнений, наиболее значимым атрибутом, работающим на формирование и развитие бренда, является имя, к разработке которого надо подойти с особой тщательностью.

Имя

Имя бренда, будучи центральным атрибутом, участвует в подавляющем большинстве маркетинговых коммуникаций. Это может быть написание имени, произношение, изображение в виде графического образа либо просто напоминание. В сознании большинства потребителей имя фактически тождественно бренду.

Разрабатывая имя бренда, необходимо сделать его по возможности лаконичным, но емким, легким в произношении, эмоционально окрашенным. Следует также избегать неблагозвучия, двусмысленной трактовки и желания «переименовать» в нелицеприятную форму. Помимо этого желательно, чтобы имя способствовало позиционированию бренда и раскрывало его суть.

Знак, логотип и шрифтовое начертание

Вторым по распространенности атрибутом бренда являются знак, логотип и шрифтовое начертание. Три эти понятия, как правило, путают, а то и вовсе приравнивают друг другу. Однако следует пояснить, что знак — это уникальный

графический символ, а логотип — знак в совокупности со шрифтовым начертанием имени.

Разрабатывая данный атрибут, необходимо иметь в виду, что он должен способствовать дифференциации брэнда, формированию идентичности, быть приятным для восприятия и легко запоминающимся.

Цветовые сочетания

Определение цвета или сочетания цветов в качестве основных для фирмы или продукта позволяет усилить воздействие на целевую аудиторию, еще более выделиться среди конкурентов. Выбранные цвета должны присутствовать везде — в логотипе, упаковке, бланках, а также форме персонала, обстановке помещений и т.д.

Приверженность определенной цветовой палитре может стать дополнительным плюсом, особенно если она противоположна цветам основного конкурента. Помимо этого необходимо, чтобы подобранный цвет подходил конкретной товарной группе, создавал положительные ассоциации и подчеркивал основные преимущества брэнда.

Визитная карточка, бланки, конверты

Являясь неизменным атрибутом делового общения и переписки, визитные карточки, бланки и конверты должны поддерживать восприятие брэнда, и в первую очередь у бизнес-партнеров и представителей государственных структур. Как правило, они несут на себе отпечаток общей стилистики брэнда, при этом следует обратить внимание на выбор бумаги, а также формы и дизайна данных атрибутов. Это вдвойне важно, если учесть, что внешний вид визиток, бланков и конвертов нередко способствует созданию нужного первого впечатления.

Таблички и вывески

Наряду с прочими атрибутами таблички и вывески помогают усилить воздействие брэнда на человека, находящегося в помещении организации или возле ее здания. Несмотря на то, что они «работают» на ограниченный круг лиц, они позволяют придать брэнду дополнительный вес в глазах крайне значимой группы лиц, а именно клиентов и партнеров.

Упаковка

Исходя из практики, можно утверждать, что упаковка является вторым по значимости атрибутом брэнда, обеспечивая значительное количество коммуникаций с целевой аудиторией. При этом необходимо иметь в виду, что с точки зрения брэндинга упаковка важна не как средство сохранения товара, а как способ донесения до потребителей информации служебного и рекламного характера. Упаковка также помогает потребителю получать дополнительные впечатления от брэнда, быстрее найти «свой» товар, выделить его из множества конкурирующих наименований.

Звук и музыка

В настоящее время получает все большее распространение использование фирмами различного рода музыкального сопровождения — песен, мелодий, синглов и пр. Все они могут быть задействованы в процессе брендинга, так как позволяют придать дополнительную эмоциональную окраску, а также делают бренд узнаваемым даже вне видимости основных атрибутов.

Избранное музыкальное сопровождение может использоваться везде — от рекламных роликов до торжественных мероприятий. Такой подход позволит создать целостное восприятие бренда и послужит его большей узнаваемости.

Униформа

Разработка и введение единой формы для персонала позволяет подчеркнуть уважение и внимание к потребителю, тем самым укрепляя впечатление о бренде как о нацеленном на удовлетворение запросов покупателя. Помимо этого соответствующая униформа добавляет бренду в сознании потребителей солидности и надежности, что особенно важно при совершении дорогостоящих покупок или приобретении товаров длительного пользования.

Персонаж

Использование условного персонажа позволяет «оживить» бренд, сделать его более близким и понятным. Нередко персонаж отражает индивидуальность бренда, позволяя потребителю легче соотнести себя с данным образом. Помимо этого персонаж становится главным действующим лицом большинства рекламных кампаний и еще одной «визитной карточкой» бренда.

Стандарты общения

Речь персонала, фирменное приветствие и обращение к клиентам, стандартизированные жесты, алгоритм телефонного разговора — все это и многое другое усиливает впечатление от бренда и является немаловажным аргументом в восприятии его потребителем.

Сопутствующие атрибуты

К данной категории можно отнести все те вещи, которые позволяют создать дополнительные маркетинговые коммуникации бренда и служат постоянным напоминанием о товаре или услуге: фирменные полиэтиленовые пакеты в супермаркетах, дисконтные карты, ручки, зажигалки, календарики и пр.

РЕГИСТРАЦИЯ ТОВАРНОГО ЗНАКА

Товарный знак является основой для создания и развития бренда. При этом необходимо помнить, что понятия «бренд» и «товарный знак» не тождественны — первое намного шире и включает в себя второе.

Брендами невозможно владеть — ими можно только управлять. При этом некоторые из их атрибутов (например, имя, логотип, персонаж и пр.) могут быть

зарегистрированы как товарные знаки, обеспечивая тем самым определенную степень юридической защиты брэнда.

Процесс регистрации товарных знаков является в значительной степени техническим, тем не менее в нем присутствует необходимость принятия квалифицированных решений по ряду важных вопросов: определение классов регистрации, подготовка и подача заявки, ведение переписки. Помимо этого найдутся и рутинные обязанности, как, например, получение свидетельства о регистрации товарного знака.

Даже с учетом перечисленных сложностей регистрация товарного знака является абсолютно резонным решением — это позволит сохранить необходимые конкурентные преимущества брэнда, а также повысит степень его юридической защиты.

⇒ РАЗВИТИЕ БРЭНДА ⇐

После того как брэнд сформирован, переходят к следующему этапу — его развитию. Учитывая специфику данного вида нематериальных активов, без постоянного внимания он очень быстро обесценивается. Ввиду этого необходима непрерывность в реализации широкого круга мер, основными из которых являются следующие: осуществление маркетинговых коммуникаций; повышение лояльности к брэнду; оценка.

ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

Помимо непосредственного соприкосновения потребителя с товаром или услугой «общение» брэнда с покупателем происходит посредством маркетинговых коммуникаций, благодаря которым целевая аудитория приобщается к ценностям брэнда, соприкасается с атрибутами, отмечает его индивидуальность и т.д. В целом можно утверждать, что в брэндинге маркетинговые коммуникации абсолютно необходимы и незаменимы.

Центральное место отводится рекламе, т.е. опосредованному представлению брэндов, товаров и услуг для неограниченного круга лиц. Наряду с креативом, призванным создать условия для эффективного донесения до потребителей необходимой информации, особое внимание нужно уделить медиапланированию — определению круга рекламных носителей, на которых было бы целесообразно разместить рекламную информацию, а также расчету объемов размещения и приобретению рекламных возможностей по оптимальным ценам.

С точки зрения брэндинга основными видами рекламы в большинстве случаев являются: наружная; в печатных и электронных СМИ; в сети Интернет; на транспорте; в сетях indoor TV; на нестандартных рекламных конструкциях.

Не менее важное значение имеет PR-деятельность — выстраивание и поддержание устойчивых положительных связей с целевой аудиторией. Несмотря на то, что в большинстве случаев она сводится к различного рода общению с

прессой, необходимо уделять внимание выстраиванию отношений с сотрудниками собственной организации, акционерами, созданию и поддержанию имиджа социально ориентированной компании (в частности, за счет благотворительной и спонсорской деятельности), проведению специальных мероприятий.

Что касается коммуникаций в сети Интернет, то их нельзя сводить лишь к рекламе. Интернет уже давно из огромной базы знаний превратился в мощную среду интерактивных коммуникаций. Основное отличие и преимущество данного вида коммуникаций — возможность построить двусторонний диалог с потребителем и возможность общаться «индивидуально» с приверженцами бренда.

Кроме того, важно использовать BTL — коммуникативное воздействие на потребителя в местах совершения покупок. С учетом специфики принятия решения о приобретении отдельных видов продукции (например, продуктов питания) данный вид маркетинговых коммуникаций можно считать одним из наиболее эффективных.

Помимо этого не стоит забывать о презентационной продукции (буклеты, брошюры и пр.) и средствах сувенирной рекламы (календари, кружки, майки и пр.). Учитывая, что довольно часто «полезная книжница» или «милая безделушка» остается в поле зрения потенциальных партнеров или клиентов, по эффективности данный вид коммуникаций может превзойти многие другие.

ПОВЫШЕНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ К БРЭНДУ

Одной из важнейших задач брендинга является поддержание, если можно так выразиться, взаимной симпатии между брендом и широкой публикой или, другими словами, формирование лояльности к бренду.

Выгоды производителя от данной деятельности очевидны: при достаточной степени лояльности товары определенного бренда могут продаваться по более высоким, премиальным ценам; спрос на такой товар становится более устойчивым; позиции продукции не столь подвержены изменениям рыночной конъюнктуры.

Отметим при этом, что существенные выгоды от лояльности к бренду получают и потребители: приходя в магазин и видя знакомый бренд, они гораздо меньше тратят времени на выбор товара; в этом отражается приверженность определенным ценностям, а кроме того, упрощается процесс общения в определенных кругах.

Формирование лояльности к бренду становится тем актуальнее, чем больше появляется торговых марок в данной, а также смежных товарных категориях. В первую очередь это относится к рынку товаров легкой промышленности, а также рынку продуктов питания и напитков.

Контролируя лояльность к бренду, необходимо держать в поле зрения три ключевых фактора: наличие товара в продаже, пределы допустимых изменений бренда и меры для предотвращения переключения покупателей на товары конкурентов.

Довольно банальная истина о том, что невозможно купить то, чего нет в продаже, тем не менее является ключевой в формировании лояльности к брэнду. Действительно, потребитель так или иначе должен удовлетворять свои потребности. В случае, если в продаже не окажется товара X, самые последовательные его приверженцы, возможно, откажутся от покупки других товаров. Однако это не может продолжаться долго, и в конце концов они станут клиентами конкурентов, тем самым ослабляя брэнд.

Говоря о втором факторе, нужно отметить, что неизбежно характеристики брэнда будут меняться с течением времени — в лучшую или худшую сторону. Однако существуют пределы, в которых изменения могут расцениваться потребителями как допустимые, но при выходе за их рамки потребители, скорее всего, предпочтут конкурирующие марки. Соответственно, основной задачей в данной области является максимальное расширение в сознании покупателей данных пределов и недопущение выхода характеристик товаров за установленные рамки.

Что же касается третьего фактора, то создание стоимостных преград переключения на другой брэнд является эффективным маркетинговым инструментом. На практике это может быть выражено в снижении стоимости приобретения и пользования продукцией (например, за счет дисконтных программ), налаживании сервисного обслуживания и ремонта проданной техники со значительными скидками, премировании постоянных клиентов и т.д.

ОЦЕНКА

Объем нематериальных активов в капитале компаний постоянно возрастает, при этом существенная доля этих активов приходится на брэнд. В настоящее время в данной области оценочной деятельности не проведено достаточно убедительных исследований и, как следствие, не выработана стандартная процедура. Используются лишь методы отдельных компаний. Следовательно, в каждом конкретном случае необходимо выбрать наиболее приемлемый метод.

Начнем с методики, согласно которой стоимость брэнда можно определить как стоимость расходов на его создание и продвижение. Сюда могут быть включены затраты на исследования, художественное исполнение, вложения в рекламу и PR, расходы на юридическую регистрацию. Однако с учетом того, что затраты могут осуществляться неэффективно, а помимо этого вообще трудно определить объем средств, который был использован на данные цели, большинство специалистов считают данный метод малопригодным и весьма условным.

Обратимся к методике определения стоимости «по доходам». Технология расчета основана на предположении, что брэндированный товар продается дороже других своих аналогов. Здесь стоимость брэнда вычисляется как произведение указанной ценовой разницы на предполагаемый объем реализации продукции, носящей брэнд, за период ее жизненного цикла. В случае если цены продукции, продаваемой под брэндом или же под торговой маркой, не отличаются, показатель рассчитывается на основе разницы в объеме реализации в денежном выражении.

Проанализируем метод «остаточной вмененной стоимости». Согласно ему для определения стоимости бренда из общей рыночной стоимости компании надо последовательно вычесть стоимость материальных и нематериальных активов, не относящихся к бренду. Полученная разность как раз и является стоимостью бренда. Несмотря на то, что благодаря данному методу были оценены некоторые самые сильные бренды, существуют ограничения в его применении, связанные с необходимостью знать рыночную стоимость компании.

Следующей является методика на основе лицензионных платежей, использование которой возможно при условии наличия лицензионных соглашений. Согласно этой методике стоимость бренда определяется как приведенная сумма будущих выплат за пользование брендом.



Таким образом, рассмотрев основы формирования и развития бренда, необходимо еще раз подчеркнуть, что этот процесс является непрерывным, не имеющим каких-либо жестко заданных границ и методов и в значительной степени творческим. Важно также отметить, что все большее количество экономических субъектов понимают необходимость брендинга, все шире применяя его в своей практике. Более того, брендинг перешагнул границы коммерческого сектора, и можно утверждать, что процесс этот уже становится явлением, оказывающим определенное влияние на сферу экономики.





В.Я. Поляков

профессор кафедры «Информационные технологии»

О СИСТЕМЕ ОБУЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ ОСНОВАМ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Тенденции развития мирового сообщества свидетельствуют о возрастании потребностей в специалистах, владеющих новейшими информационными и коммуникационными технологиями, обладающих высокой информационной культурой и умеющих применять в своей профессиональной деятельности знания и навыки по обеспечению информационной безопасности. По мере развития и углубления многомерных и многовекторных процессов, сопровождающих информатизацию современного общества, возрастает внимание к ее социальным и психологическим аспектам, связанным с необходимостью учета физического, психического и социального начал личности. Все это обуславливает внимание государства и общества к проблемам информационной безопасности, направленное на формирование нормативной базы, совершенствование системы защиты информации и системы защиты государственной тайны, углубление научных изысканий, организацию подготовки кадров в области информационной безопасности. В частности, по-прежнему актуальной остается задача «создания единой системы подготовки кадров в области информационной безопасности и информационных технологий» [1, с. 18], обеспечивающей не только подготовку квалифицированных специалистов в области информационной безопасности и защиты информации, но и изучение проблематики информационной безопасности всеми другими категориями специалистов, подготавливаемых в системе профессионального образования.

Аспекты информационной безопасности в подготовке будущих экономистов.

На государственном уровне под информационной безопасностью Российской Федерации понимается состояние защищенности ее национальных интересов в информационной сфере, определяющихся совокупностью сбалансированных интересов личности, общества и государства [1, с. 5]. Для обеспечения национальных интересов в информационной сфере выделены четыре составляющих: *гуманистическая*, направленная на обеспечение конституционных прав и свобод личности, сохранение и укрепление нравственных ценностей общества, традиций патриотизма и гуманизма; *политическая*, включающая информационное обеспечение государственной политики по доведению достоверной информации до российской и международной общественности; *технологическая*, обеспечивающая развитие современных информационных технологий и отечественной индустрии

информации; *секьюритологическая*, рассматривающая задачи защиты информационных ресурсов от несанкционированного доступа, обеспечения безопасности использования информационных и телекоммуникационных систем.

В соответствии с вышеперечисленными составляющими деятельности по обеспечению национальных интересов в информационной сфере группируются виды угроз информационной безопасности (ИБ). При этом «обеспечение информационной безопасности РФ в сфере экономики играет ключевую роль в обеспечении национальной безопасности РФ. Воздействию угроз ИБ РФ в сфере экономики наиболее подвержены: система государственной статистики; кредитно-финансовая система; информационные и учетные автоматизированные системы подразделений федеральных органов исполнительной власти, обеспечивающих деятельность общества и государства в сфере экономики; системы бухгалтерского учета предприятий, учреждений и организаций независимо от формы собственности» [1, с. 21].

Таким образом, подготовка в области информационной безопасности и защиты информации для студентов, обучающихся экономическим специальностям, важна и актуальна. Профессиональная деятельность специалистов в сфере экономики, бизнеса, финансов протекает в условиях жесткой конкурентной борьбы и высокой степени криминализации деловой жизни в современной России. Ситуация, которая сложилась в обществе и его экономической системе, породила многие непредвиденные опасности и угрозы недостаточно окрепшему и не имеющему необходимого опыта предпринимательству. Взаимодействие конкурентных сил осуществляется в условиях информационного противоборства и применения т.н. информационного оружия, т.е. информация становится важнейшим ресурсом в острой конкурентной борьбе в различных сферах: политической, экономической, духовной, нравственной и т. д. Кроме того, продолжают действовать и традиционные, существовавшие всегда деструктивные факторы, такие, как хищения, мошенничество, коррупция, промышленный шпионаж, подлоги и др. Острота проблемы информационной безопасности возрастает по мере увеличения масштабов внедрения современных информационных и коммуникационных технологий (ИКТ), являющихся технологической основой процессов глобализации, во все сферы жизнедеятельности современного общества. По мере развития электронных систем для платежей, расчетов, торговли экономическая деятельность все чаще осуществляется в электронной среде и связана с информационными рисками. Поэтому отсутствие у пользователей надлежащих знаний, умений и навыков в области информационной безопасности чревато серьезными издержками при использовании ИКТ в сфере экономики, бизнеса и финансов, поскольку одним из основных сдерживающих факторов их внедрения является принципиальная уязвимость от различного рода угроз информационной безопасности.

Анализ направленности и содержания информационной подготовки студентов экономических специальностей позволяет выделить ряд противоречий, каса-

ющихся как информационной подготовки в целом, так и аспектов информационной безопасности как ее инварианта, возникающих между:

1) уровнем требований, предъявляемых к индивидууму в постиндустриальном обществе, и уровнем личностной информационной культуры;

2) темпами роста и обновления информационных ресурсов, развития и совершенствования современных ИКТ, а также высокой затратностью их внедрения и возможностями их эффективного использования в сферах образования и профессиональной деятельности, ограниченными недостаточной информационной подготовкой;

3) стандартизацией и унификацией требований к качеству подготовки в области информационных и коммуникационных технологий на различных этапах образования и значительной дифференциацией индивидуальных уровней обученности, недостаточной межэтапной корреляцией программ подготовки в области ИКТ;

4) безусловной ценностью ИКТ как среды современного бизнеса и слабым отображением в личностном и общественном сознании их потенциальной опасности, связанных с этим рисков и угроз экономической безопасности;

5) все более значимой ролью информационной безопасности в профессиональной деятельности в сфере бизнеса в условиях конкурентной среды и недостаточным уровнем реальной компетентности в области информационной безопасности будущих специалистов;

6) несоответствием значимости вопросов информационной безопасности и педагогическим обеспечением их изучения в рамках информационной подготовки.

Характеристики существующей системы подготовки в области информационной безопасности и защиты информации. В самом общем плане категории специалистов, которым необходима подготовка по информационной безопасности в системе профессионального образования, могут быть сведены в несколько основных групп:

- ↪ специалисты в области информационной безопасности и защиты информации: аналитики по компьютерной безопасности, разработчики средств и систем безопасности, сотрудники организаций и подразделений, занимающихся информационной безопасностью и защитой информации, в том числе в системах критических приложений (опасных производств);
- ↪ специалисты в области информационных технологий (ИТ-специалисты), обеспечивающие создание и эксплуатацию информационных систем, а также отвечающие за их администрирование и безопасность;
- ↪ специалисты, обеспечивающие эксплуатацию сложных иерархических человеко-машинных систем управления специального назначения (эргатических систем);
- ↪ все остальные специалисты, имеющие доступ к информационным системам, использующие информационные и коммуникационные технологии

как в профессиональной деятельности, так и в интересах самосовершенствования и развития.

При этом каждая из групп может быть дифференцирована в зависимости от условий социального заказа на подготовку специалистов определенного профиля.

Для подготовки первой из перечисленных категорий специалистов, чья профессиональная деятельность напрямую связана с обеспечением информационной безопасности и защиты информации, разработана система, основы которой были заложены решением Межведомственной комиссии Совета безопасности РФ по информационной безопасности от 28.09.95 г., приказом Госкомвуза России от 22.12.95 г., решением Комитета по образованию и науке Государственной Думы РФ «О состоянии и перспективах подготовки кадров в области информационной безопасности» от 24.10.96 г.

В настоящее время система подготовки кадров опирается на Учебно-методическое объединение по образованию в области информационной безопасности, созданное в 1996 г. на базе Института криптографии, связи и информатики Академии ФСБ России. Важными структурами в этой системе являются также Учебно-методический совет Российского государственного гуманитарного университета и региональные учебно-научные центры по проблемам информационной безопасности в системе высшей школы, созданные Минобразованием РФ в 1997 г. (головной вуз — Московский инженерно-физический институт) [2].

Основополагающим является наличие соответствующих государственных образовательных стандартов (ГОС) и разработанных на их базе основных образовательных программ в области информационной безопасности по специальностям, выделенным в группу 075000 в перечне направлений и специальностей (табл. 1).

Таблица 1. Перечень специальностей высшего профессионального образования в области информационной безопасности

<i>Индекс</i>	<i>Наименование</i>
075100	Криптография
075200	Компьютерная безопасность
075300	Организация и технология защиты информации
075400	Комплексная защита объектов информатизации
075500	Комплексное обеспечение информационной безопасности автоматизированных систем
075600	Информационная безопасность телекоммуникационных систем
075700	Противодействие техническим разведкам

Подготовка таких специалистов предусматривает изучение общепрофессиональных и специальных дисциплин, охватывающих широкий круг вопросов по обеспечению информационной безопасности и защиты информации. До последнего времени полноценная подготовка этих специалистов осуществлялась вне сферы экономического образования, однако уже сегодня нуждается в научной проработке вопрос о введении в существующие экономические специальности специализации по безопасности информационных систем в экономике. Это позволит готовить специалистов с экономическим образованием и высоким уровнем знаний в области информационной безопасности, ориентированных на работу в службах финансового мониторинга, аналитического обеспечения экономической безопасности, решение задач форестики (финансовой разведки).

Для целого ряда других министерств и ведомств сформированы ведомственные подсистемы подготовки кадров, по своей структуре аналогичные общей системе подготовки специалистов в Министерстве образования и науки РФ. Эти подсистемы направлены на целевую подготовку кадров в интересах ведомств и по своей организации, содержанию и развитию имеют определенную специфику. Взаимодействие подсистем осуществляется в рамках Координационного совета министерства по проблемам подготовки кадров в области защиты государственной тайны и информационной безопасности, созданного приказом министра образования РФ от 25.02.2003 г. [2].

Вопросы информационной безопасности с той или иной степенью полноты и детализации нашли отражение в учебных планах и программах подготовки специалистов прикладной информатики (по областям) и других категорий ИТ-специалистов. Помимо изучения проблематики информационной безопасности и защиты информации в рамках дисциплин информационного цикла их знания в этой области развиваются и систематизируются в рамках общепрофессиональных и специальных дисциплин соответствующей направленности.

Для самой широкой категории специалистов, являющихся конечными пользователями современных ИКТ, в том числе и для будущих экономистов, весь спектр вопросов по информационной безопасности в настоящее время сконцентрирован в курсе информатики и информационных технологий, что существенно сужает рассмотрение проблемы и нуждается в корректировке.

Обучение основам информационной безопасности как инвариант информационной подготовки. Информационная подготовка будущих экономистов строится согласно профессиональным требованиям, отраженным в соответствующих государственных образовательных стандартах, а именно «уметь на научной основе организовать свой труд, владеть компьютерными методами сбора, хранения и обработки (редактирования) информации, применяемыми в сфере профессиональной деятельности, использовать современные информационные образовательные технологии», и учитывает в первую очередь технологическую и секьюритологическую составляющие сферы информационной безопасности. Анализ государственных образовательных стандартов по таким широко рас-

пространственным специальностям, курируемым УМО на базе Финансовой академии при Правительстве РФ, как 351200 — «Налоги и налогообложение», 060400 — «Финансы и кредит», 060500 — «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», 060600 — «Мировая экономика», показал, что для изучения проблематики информационной безопасности в дисциплину федерального компонента (общие математические и естественнонаучные дисциплины) «Информатика» включена дидактическая единица «Основы и методы защиты информации», а для специальности «Налоги и налогообложение» в дисциплину «Информационные технологии в налогообложении» включена дидактическая единица «Обеспечение безопасности и защиты информации».

Однако применительно к сфере экономики, финансов и бизнеса в целом вопросы защиты информации являются лишь частью проблемы информационной безопасности в условиях информационного противоборства, осуществляемого применительно к сфере рыночной экономики в рамках конкурентной борьбы, равно как и угрозы собственно информации являются только частью угроз информационной безопасности на всех уровнях (межгосударственном, национальном, корпоративном, личностном и пр.). Если информационная безопасность трактуется как состояние защищенности информационных ресурсов, то защита информации рассматривается как направление (вид) деятельности, сама деятельность и результат этой деятельности по обеспечению состояния защищенности.

Поэтому решением специфических задач защиты информации в современном киберпространстве должны заниматься соответствующие специалисты, проектирующие, создающие и эксплуатирующие комплексные системы защиты информации. А для обычного квалифицированного пользователя ИКТ, каковым является любой современный специалист в сфере экономики, уровень знаний, умений и навыков по их применению должен рассматриваться в контексте триады «безопасность — экономическая безопасность — информационная безопасность», где задача защиты информации должна носить личностно-ориентированный характер. Вектор информационной подготовки таких специалистов должен быть направлен на сознательное восприятие пользователем современных ИКТ всей сложности и ответственности проблем информационной безопасности в сфере экономики, понимание связанных с этим жестких ограничений и больших материальных затрат, формирование умений и навыков по ее обеспечению в условиях жесткой конкурентной борьбы и информационного противоборства, когда конкурентная разведка и промышленный шпионаж становятся очевидными атрибутами бизнеса.

Особую остроту приобретает гуманистическая составляющая проблемы ИБ, предполагающая наличие адекватного гражданского воспитания и основанная в т.ч. на информационном праве, высокой информационной культуре.

Подготовка в области информационной безопасности как составляющая информационной культуры. Для создания системы подготовки по информационной безопасности последняя должна быть определена как педагогическая ка-

тегория. Под категорией в философии, например, понимается наиболее общее и существенное понятие, выражающее одну из основных форм или одно из основных отношений бытия (материя, время, пространство и т.п.); категории общепсихологические представляют собой предельно широкие психологические понятия (сознание, личность, деятельность и т.п.); в педагогике это должны быть понятия, отображающие существенные ее стороны как науки о сущности развития и формирования человеческой личности. В этом ключе педагогическая категория «подготовка по информационной безопасности» может трактоваться как обязательный компонент информационной подготовки, обеспечивающий секьюритологический аспект информационной культуры, характеризующий состояние защищенности инфосферы индивидуума в процессе информационного взаимодействия от различного рода информационных опасностей и угроз, а также регламентирующий работу индивидуума с информационными ресурсами с соблюдением морально-этических и правовых норм.

Для решения задачи обучения основам информационной безопасности и защиты информации как инвариантной составляющей информационной подготовки, направленной на формирование информационной культуры личности на этапе перехода к постиндустриальному обществу, требуется системный подход, реализующий методологические, организационные, содержательные, дидактические и технологические аспекты.

Одним из основополагающих принципов такого подхода является *преемственность между уровнями образования*. Система подготовки в области информационной безопасности и защиты информации должна быть детерминирована по всем уровням образовательной деятельности как общего (пропедевтика, т.е. вводный курс, а также базовый и профильный курсы информатики), так и профессионального образования — среднего, высшего, послевузовского и дополнительного.

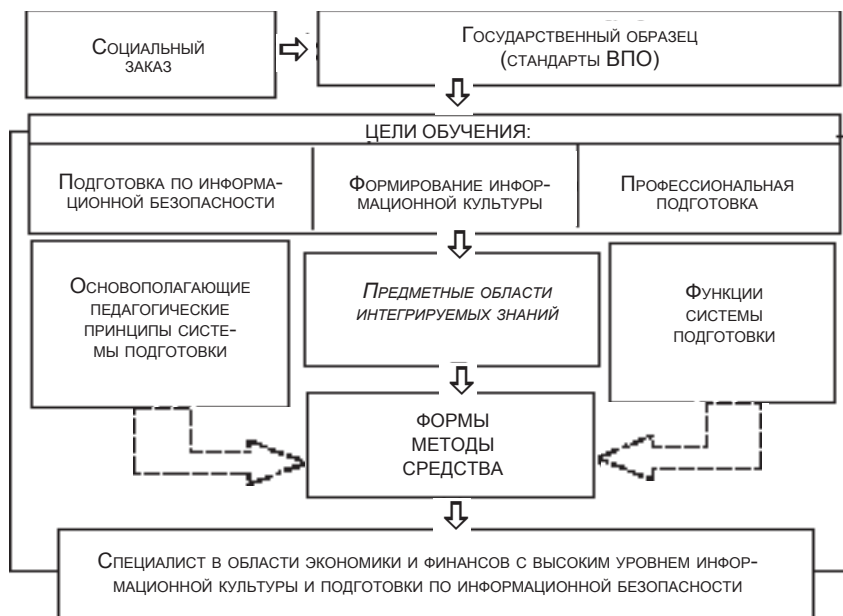
В процессе информационной подготовки на этапе общего образования закладываются основы компьютерной грамотности и компьютерной компетентности как фундамент информационной культуры личности. В стандарте основного общего образования по информатике и информационным технологиям отмечается, что «изучение информатики и информационных технологий в основной школе должно быть направлено на воспитание ответственного отношения к информации с учетом правовых и этических аспектов ее распространения; избирательного отношения к полученной информации». А в обязательный минимум основных образовательных программ включены дидактические единицы, рассматривающие информационные процессы в обществе («информационные ресурсы общества, образовательные информационные ресурсы; личная информация, информационная безопасность, информационные этика и право»). В требованиях к уровню подготовки выпускников школы учтены их умения по применению мер антивирусной безопасности, использованию приобретенных знаний и умений на практике.

Актуальными остаются задачи повышения правовой грамотности в вопросах использования средств информационных и коммуникационных технологий, применения типовых методов защиты информации при работе на персональном компьютере, в локальных и глобальных сетях. Поэтому подготовка в области информационной безопасности и защиты информации нуждается в существенном совершенствовании и развитии на последующих этапах образования.

Система обучения основам информационной безопасности. Модель системы подготовки будущих экономистов средствами информационных технологий раскрывает теоретическую сущность целостного образовательного процесса, построенного на идее формирования информационной культуры и информационной безопасности. Система подготовки должна характеризоваться комплексностью, непрерывностью, технологичностью (см. приводимую ниже схему). Содержание обучения основам информационной безопасности и защиты информации может быть построено на основе системного анализа основных объектов предметной области будущей профессиональной деятельности. Результатом такого анализа должно стать выявление базовых объектов изучения, их взаимосвязей (процессов взаимодействия), методов и технологии их изучения.

При проектировании системы подготовки специалистов сферы экономики и финансов средствами информационных технологий с учетом информационной безопасности должны быть использованы основополагающие принципы архитектоники — научность; преемственность; последовательность; систематичность; доступность; связь теории с практикой; адаптивность и динамичность; полифункциональность [3].

Модель системы обучения основам информационной безопасности



Целями обучения в такой системе является подготовка к профессиональной деятельности в соответствии с требованиями ГОС, а также формирование высокого уровня информационной культуры и подготовки в области информационной безопасности.

Для углубления подготовки в области обеспечения ИБ должны эффективно использоваться межпредметные связи, устанавливающие корреляцию дисциплин информационного цикла с другими областями подготовки:

- ↪ в области общих гуманитарных и социально-экономических дисциплин — философия, социология, политология, культурология, право (для освещения роли и значения информации и информационных ресурсов в современном обществе, в том числе для обеспечения прав и свобод личности, важности их гуманитарного, морально-этического, культурологического, правового аспектов);
- ↪ в области общих математических и естественнонаучных дисциплин — математика и ее приложения (для освещения вопросов о применении математических методов преобразования данных с целью их защиты);
- ↪ в области общепрофессиональных и специальных дисциплин должны найти адекватное отражение экономические аспекты безопасности хозяйственной деятельности в электронной среде.

Для укрепления межпредметных связей в состав изучаемых курсов могут быть включены дисциплины и курсы по выбору, конкретизирующие и углубляющие такое взаимодействие.

Учебная дисциплина «Основы информационной безопасности» как системообразующий элемент подготовки по информационной безопасности. Несмотря на междисциплинарный характер проблемы информационной безопасности, в состав изучаемых курсов (региональный или вузовский компонент) должна быть включена дисциплина «Основы информационной безопасности» (для экономистов), главная цель которой — повышение эффективности подготовки специалистов по обеспечению информационной безопасности при использовании ИКТ в сфере профессиональной деятельности. Наряду с традиционно рассматриваемыми аспектами ИБ и защиты информации в ней должны найти отражение методологические, социально-философские, культурологические, правовые, организационно-управленческие аспекты информационной безопасности [4].

Данная учебная дисциплина должна дать обучаемым комплекс сведений о современном состоянии проблемы обеспечения информационной безопасности применительно к сфере будущей деятельности подготавливаемого специалиста, существующих угрозах, видах обеспечения ИБ, методах и средствах защиты информации, основах построения систем защиты. Особое место должны занимать правовой и морально-этический аспекты обеспечения информационной безопасности.

В утвержденных Министерством образования РФ примерных образовательных программах по дисциплине «Информатика» для раздела «Защита ин-

формации» дидактические единицы могут быть сведены в три основные группы [см. 3, с. 126], ориентированные на различные аспекты ИБ, что вполне корреспондирует с положениями Доктрины информационной безопасности РФ (табл. 2).

Таблица 2. Аспекты ИБ в подготовке студентов экономических специальностей

Социальные аспекты	Правовые аспекты	Технологические и секьюритологические аспекты
<ol style="list-style-type: none"> 1. Информационная структура РФ 2. Информационная безопасность и ее составляющие 3. Угрозы безопасности информации и их классификация 4. Основные виды защищаемой информации 5. Проблемы информационной безопасности в мировом сообществе 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Законодательные и иные правовые акты РФ, регулирующие правовые отношения в сфере информационной безопасности и защиты государственной тайны 2. Система органов обеспечения ИБ в РФ 3. Административно-правовая и уголовная ответственность в информационной сфере 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Защита от несанкционированного вмешательства в информационные процессы 2. Организационные меры, инженерно-технические и иные методы защиты информации, в том числе сведений, составляющих государственную тайну 3. Защита информации в сетях, антивирусная защита 4. Специфика обработки конфиденциальной информации в компьютерных системах

Такая декомпозиция позволяет сформировать и наполнить подготовку в области информационной безопасности прежде всего социальным содержанием, поскольку именно социальные аспекты информационной безопасности носят гносеологический основополагающий характер. Их изучение позволяет выявить значимость проблемы ИБ как на цивилизационном, так и на личностном уровне в полном соответствии с гуманитарной составляющей информационной безопасности.

В результате изучения учебных вопросов этого блока обучаемые должны знать суть проблемы обеспечения информационной безопасности и ее особенности применительно к сфере экономики, финансово-кредитных отношений, электронной коммерции, а также ее важность и актуальность, основные понятия в этой предметной области, особенности экономической информации и информационных систем (технологий) в экономике как объекта и предмета защиты, основные угрозы для информационных ресурсов во всех социально значимых областях человеческой деятельности и, в частности, в сфере экономики, роль человеческого фактора в решении задач обеспечения информационной безопасности. Именно люди составляют наиболее уязвимый «компонент» информационных ресурсов и представляют наибольшую опасность для них как в корпоративной среде, так и при индивидуальном использовании информационных и коммуникационных технологий. Поэтому среди направлений решения проблемы информационной безопасности, таких, как создание безопасных операционных систем и приложений, улучшение средств защиты, совершенствование законодательной базы, — важную роль играет система просвещения (образования).

В контексте информационной безопасности должны быть рассмотрены проблемы *компьютерной этики*, возникающие в связи с отсутствием ясности в вопросах о том, каковы же этические ограничения при применении компьютерных технологий. Компьютерная этика призвана ответить на вопросы этического использования компьютерных технологий как социального, так и личностного характера, ибо механическое применение существующих нормативных этических максим в условиях информационного общества становится неадекватным.

Одним из основных результатов изучения социальных аспектов информационной безопасности должно быть осознание обучаемыми того обстоятельства, что безопасность информационных систем и технологий не является их врожденным, эмерджентным свойством, а является следствием диалектического взаимодействия деструктивных факторов (угроз и опасностей различной этимологии) и механизмов комплексной системы защиты информации, обеспечивающей их предотвращение, блокирование, устранение, минимизацию рисков.

Обязательным компонентом подготовки по информационной безопасности является изучение основ ее *правового обеспечения*. В числе задач, решаемых государством в сфере обеспечения информационной безопасности, является интенсивное развитие правового регулирования отношений в области противодействия угрозам; закрепляются приоритетные интересы в информационной сфере, чему способствует принятие соответствующих законодательных актов. Это предопределяет обязательность изучения основ правового обеспечения информационной безопасности, содержательным наполнением которого должно стать представление о сложностях правового регулирования отношений в информационной сфере, обусловленных самим понятием «информация», отсутствием единства его толкования в юриспруденции. В контексте информационного права должны изучаться аспекты информационной безопасности в системе национальной и экономической безопасности страны, соответствующие конституционные нормы и правовые акты, а также уровни правового регулирования в области информационной безопасности. Изучение правовых аспектов ИБ должно быть направлено на устранение правового нигилизма, осознанное восприятие всех тех ограничений, которые объясняются существованием государственной, банковской, коммерческой, профессиональной, служебной тайны и авторского права.

В рамках изучения *технологических и секьюритологических аспектов* обеспечения информационной безопасности компьютерных систем и технологий в сфере экономики предметом изучения должны стать принципы и содержание организационного обеспечения информационной безопасности (политика безопасности, контроль, разграничение и ограничение доступа к информационным ресурсам); принципы создания комплексных систем защиты информации; методы и средства обеспечения информационной безопасности (аутентификация и идентификация пользователей и технических средств, организация защиты информации в персональных компьютерах, криптографическое преобразование информации и электронная подпись); особенности защиты информации в базах

данных и в сетях телекоммуникаций; основы компьютерной вирусологии, методы и средства защиты от компьютерных вирусов и вредоносных программ; требования к пользователям и рекомендации по обеспечению личной информационной безопасности. Для углубления знаний и навыков в области информационной безопасности в рамках курсов информатики и информационных технологий необходимо, с учетом интегративного подхода, использовать имеющиеся внутриспредметные связи, прослеживаемые между традиционными разделами информатики и проблематикой информационной безопасности, акцентируя внимание на таких вопросах, как безопасность операционных систем и офисных приложений, безопасность в базах данных, безопасность при работе в локальных и глобальных сетях и т.п. Несмотря на жесткие временные рамки реализации учебных планов по информатике и информационным технологиям, тематика ИБ должна найти соответствующее ее значимости место в подготовке будущих экономистов, в том числе и с учетом резервов самостоятельной работы студентов. При этом качество подготовки может быть улучшено за счет более эффективного использования внутриспредметных связей.

Основным в построении «технологического блока» является его структуризация и такой отбор содержания, который обеспечил бы понимание обучаемыми того обстоятельства, что, несмотря на множество опасностей и угроз, возможно поддержание необходимого и достаточного уровня информационной безопасности и минимизации рисков при соответствующей организации, вложении средств и уровне подготовки пользователей.

Таким образом, проблематика информационной безопасности должна стать органической частью информационной подготовки специалистов для сферы экономики, необходимым компонентом формирования информационной культуры личности в условиях постиндустриального общества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Доктрина информационной безопасности Российской Федерации. М.: Информациология, 2000.
2. Основы информационной безопасности: Учебное пособие для вузов/Белов Е.В., Лось В.П., Мещеряков Р.В., Шелупанов А.А. М.: Горячая линия—Телеком, 2006.
3. Поляков В.П. О концепции создания методической системы обучения основам информационной безопасности студентов экономических специальностей// Наука и школа. 2006. № 4.
4. Программно-методический комплекс по дисциплине «Информационная безопасность компьютерных систем» для студентов экономических специальностей// Ученые записки. Вып. 10. Информационные и коммуникационные технологии в общем, профессиональном и дополнительном образовании. Изд. Института информатизации образования РАО, 2003.



В.И. Завгородний
доцент кафедры "Информационные технологии"

МЕТОДИКА ВЫБОРА МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫМИ РИСКАМИ

Непременным атрибутом современного предприятия является информационная система, под которой будем понимать множество взаимосвязанных информационных объектов, реализующих получение, обработку, хранение и передачу необходимой информации в целях эффективного функционирования предприятия. В качестве информационных объектов рассматриваются: специалисты, участвующие в информационном процессе; компьютерные системы; средства связи и оргтехника.

Использование информационных систем предприятия (ИСП) сопряжено с информационными рисками. *Информационный риск* — это возможность наступления случайного события в информационной системе предприятия, приводящего к нарушению ее функционирования, снижению качества информации, в результате которых наносится ущерб предприятию. Информационный риск рассматривается как экономическая категория, требующая соответствующего уровня управления [1].

Для снижения ущерба от информационных рисков на предприятии должна создаваться система управления информационными рисками (СУИР). Под системой управления информационными рисками понимается единый комплекс правовых норм, экономических и организационных мер, технических, программных и криптографических средств, обеспечивающий минимальные суммарные расходы на предотвращение информационных рисков и компенсацию ущерба от них. Правовые нормы, экономические и организационные меры, технические, программные и криптографические средства объединены одним понятием — механизм защиты от информационных рисков.

В процессе эксплуатации информационных систем предприятия возникает необходимость совершенствования системы управления информационными рисками. Такая необходимость обуславливается:

- о возрастанием годового ущерба от определенного информационного риска;
- о появлением новых информационных рисков;
- о изменением существующих рисков;
- о модернизацией ИСП;
- о изменением масштабов и сложности бизнес-процессов предприятия;
- о изменениями в смежных информационных системах;
- о природными явлениями;

- о появлением новых правовых актов;
- о изменениями в политической и экономической жизни общества.

Возможные направления совершенствования системы управления информационными рисками

В процессе эксплуатации СУИР адаптируется к новым условиям функционирования путем введения новых механизмов защиты от информационных рисков, замены механизмов на новые или совершенствования используемых механизмов. Использование новых средств защиты, как правило, требует изменения организационных механизмов.

Решение о необходимости внесения изменений в СУИР принимается руководством предприятия на основе анализа полных расходов за прошедший год эксплуатации ИСП и прогнозной информации о рисках в следующем году. Информационные риски ранжируются в порядке убывания ущерба от рисков, понесенных предприятием за анализируемый период. Аналогичный кортеж строится и для рисков, которые не были реализованы на предприятии, но которые могут иметь место в последующем. Такие риски характеризуются вероятной величиной ущерба, которая вычисляется как произведение вероятности наступления рискового события в следующем году на величину предполагаемого ущерба.

Кортеж вероятных ущербов рассчитывается на основании анализа статистических данных, учета изменений в ИСП и в смежных системах. Ожидаемый ущерб от большинства информационных рисков допускает выражение его в денежной форме. Оценка ущерба от некоторых информационных рисков затруднена. Это относится в первую очередь к внешней составляющей рисков. Для оценки таких рисков могут использоваться пессимистический и оптимистический прогнозы.

Наибольшую сложность представляет определение вероятности наступления рискового события. В [2] показано, что рисковые события не могут быть отнесены к статистическим. Поэтому методы математической статистики неприменимы к исследованию информационных рисков. В этом случае наиболее предпочтительными методами определения вероятности рисковых событий являются экспертные методы. К.Г. Скрипкин [2] отмечает также, что информационные рисковые события не отвечают требованиям однородности и количественной определенности, и это не позволяет определять вероятность события статистическими методами.

Требованию однородности информационные риски не удовлетворяют, так как в одной ИСП получить достаточные для статистической обработки данные по большинству рисков невозможно. Вероятность таких рисков мала, но значительная величина возможного ущерба не позволяет принять такие риски. Разнообразие структур ИСП и СУИР также не позволяет получить сопоставимые данные на основании анализа множества систем.

На наш взгляд, чтобы получить однородность информационных рисков, следует фиксировать не рисковое событие, а только причины рисков. Наличие причин рисков мало связано с особенностями конкретной информационной системы предприятия. Для предприятий одного профиля эти причины, как правило, характеризуются одними и теми же источниками рисков и сходными механизмами реализации. Добавим также, что в отличие от статистики по рисковому событиям статистика причин рисков не является конфиденциальной информацией для предприятия. Ведь предприятие не раскрывает информацию о том, какой процент событий — причин риска повлек информационные риски. А это существенно упрощает сбор статистики и повышает достоверность полученных данных.

Особенности системам придают в основном факторы рисков, которые определяются эффективностью СУИР. Зная вероятность наступления события, являющегося причиной риска, и характеристики конкретной системы управления рисками по блокированию этого риска, можно определить вероятность рискового события для данной ИСП. Например, существует статистика попыток взлома системы защиты от несанкционированного доступа. Зная вероятность попытки взлома и вероятность преодоления системы защиты от несанкционированного доступа в конкретной системе, вероятность данного риска может быть определена как произведение этих вероятностей.

Необходимые количественная определенность и однородность могут быть достигнуты, если получить статистические данные о рисках одной отрасли хозяйства. Каждая отрасль характеризуется своим набором информационных рисков, которые оказывают наибольшее влияние на качество информации.

Полученные данные об ущербах за прошлые годы следует подкорректировать с учетом тенденций развития ИСП и всех связанных с нею элементов. Для этих целей могут быть применены следующие методы прогнозирования: экстраполяции и интерполяции, регрессии и корреляции, факторные модели.

Предлагается создавать и анализировать единый кортеж ущербов, который получается путем объединения обоих кортежей ущербов от информационных рисков. Составляется кортеж ущербов от информационных рисков, полученных на основании обработки статистических данных эксплуатации и прогнозной информации. В этом кортеже риски размещены в порядке убывания ущерба от них.

Задача оптимизации расходов на совершенствование СУИР заключается в осуществлении ввода новых и изменении существующих механизмов защиты, а также замены старых механизмов новыми таким образом, чтобы предполагаемые суммарные общие расходы на управление информационными рисками были минимальными.

Решение этой задачи сводится к определению тех механизмов защиты, которые подлежат замене или модернизации, а также к выбору (созданию) новых механизмов для ввода в СУИР с целью получения оптимальной системы управления информационными рисками.

Решение данной задачи может рассматриваться как без применения, так и с применением страхования информационных рисков. Практическую значимость представляют оба подхода. С одной стороны, страхование информационных рисков является эффективным механизмом защиты от ущерба, с другой — страхование информационных рисков только начинает внедряться в практику борьбы с такими рисками. Поэтому в ближайшие несколько лет будут существовать СУИР как с применением страхования информационных рисков, так и без применения такого страхования.

Постановка задачи оптимизации системы управления информационными рисками

Рассмотрим решение задачи управления информационными рисками без применения страхования информационных рисков. Формальная постановка задачи может быть представлена в следующем виде. Рассматривается множество значимых рисков $r_i \in R, i = \overline{1, N}$. Для каждого риска r_i определен ущерб в денежной форме u_i , ожидаемый от наступления i -го рискового события в году, на который осуществляется планирование. Ущерб размещены в кортеже $U = (u_1, u_2, \dots, u_N)$ в порядке убывания значения ущерба. Систему управления информационными рисками составляет множество механизмов защиты $M = (m_1, m_2, \dots, m_K)$, где $K = |M|$ — мощность множества механизмов защиты.

Каждый j -й механизм защиты определяется следующими множествами характеристик: F_j, R_j, ρ_j, C_j . К ним относится множество выполняемых функций $F_j = (f_j^1, f_j^2, \dots, f_j^i)$, $z_j = |F_j|$, $F_j \subseteq F$, где F — множество всех функций, выполняемых системой управления информационными рисками.

Механизм защиты m_j характеризуется также подмножеством информационных рисков $R_j \subseteq R$, от которых защищает данный механизм защиты.

Эффективность j -го механизма защиты ρ_j оценивается множеством показателей $\rho_j = (\rho_j^1, \rho_j^2, \dots, \rho_j^L)$, где $L = |R_j|$, а ρ_j^L — величина, показывающая, на сколько процентов снизится ущерб от l -го информационного риска при использовании j -го механизма защиты.

Совместимость механизмов защиты характеризуется подмножеством механизмов защиты $M_j \subseteq M$, которые совместимы с j -м механизмом.

Затраты C_j на приобретение или на изменение, разработку, создание, а также на внедрение и эксплуатацию j -го механизма приведены к одному году эксплуатации. Это означает, что затраты на приобретение, создание и внедрение нового или модифицированного механизма равномерно распределяются на все годы предполагаемой эксплуатации этого механизма. Переходящие затраты могут корректироваться в соответствии с принятой политикой дисконтирования инвестиционных затрат. Расчетные сроки службы механизмов защиты опреде-

ляются временем эксплуатации соответствующих элементов ИСП. Например, по результатам исследований Gartner Group средний срок использования современных ПЭВМ составляет четыре года. Для уже функционирующих механизмов в составе СУИР учитываются только затраты на их эксплуатацию.

Требуется определить подмножество механизмов защиты $M^* = (m_1, m_2, \dots, m_k)$, которые необходимо иметь в СУИР, чтобы получить общие минимальные расходы S^* на управление информационными рисками в планируемом году.

Алгоритм выбора оптимального множества механизмов защиты от информационных рисков

Для программной реализации алгоритма выбора оптимального множества механизмов защиты наиболее приемлемой является табличная форма представления исходных данных.

В качестве механизмов, которые могут быть использованы при модернизации СУИР, необходимо рассматривать механизмы, совместимые с аппаратной и программной платформами ИСП, имеющие официальный сертификат и соответствующие национальным стандартам. Желательно также соответствие механизмов и мировым стандартам.

При формировании исходных данных и дальнейшем их анализе необходимо учитывать совместимость механизмов защиты. Совместимыми будем считать механизмы защиты от определенного информационного риска, которые допускают их бесконфликтное совместное использование и не являются альтернативными. Под альтернативными будем понимать механизмы защиты, которые предназначены для решения одних и тех же задач и совместное использование которых технологически невозможно или не приводит к повышению эффективности системы по сравнению с раздельным применением механизмов. Как правило, альтернативными являются механизмы, выполняющие одинаковые функции, и принципы действия которых идентичны.

Основной таблицей, в которой перечислены альтернативные механизмы защиты и риски, от которых они защищают, является таблица выбора альтернативных механизмов защиты (табл. 1). Каждому подмножеству альтернативных механизмов защиты $M_t \subset M, t = 1, T$ в таблице соответствует одна строка — уровень t . Механизмы из этого подмножества могут обеспечивать защиту как от одного, так и от нескольких информационных рисков. В таблице на каждом уровне представлено подмножество рисков $R_t \subset R, t = 1, T$, от которых защищает соответствующее подмножество альтернативных механизмов защиты M_t . Подмножество рисков удобно задавать в бинарном виде. Если от риска r_i ($i = 1, N$) защищают механизмы, подмножество которых размещено в строке t таблицы 1, то на пересечении столбца r_i и строки t записывается 1. В противном случае в этой клетке помещается 0. Мощность множества механизмов уровня t

$\mu_i = |M_i|$ изменяется в пределах $\mu_i = \overline{1, K+1}$, а мощность множества рисков на этом же уровне $\rho_i = |R_i|$ находится в интервале $\rho_i = \overline{1, N}$.

Таблица 1

Альтернативные механизмы защиты

Уровень	Подмножества альтернативных механизмов						Подмножества рисков					Мощности подмножеств	
							r_1	r_2	...	r_{N-1}	r_N	$\mu_i = M_i $	$\rho_i = R_i $
1	m_1^1	m_1^2	...	$m_1^{\mu_2-1}$	m_1^1		1	0	...	1	0	μ_1	ρ_1
2	m_2^1	m_2^2	...	$m_2^{\mu_2-1}$	$m_2^{\alpha_2}$		0	0	...	1	0	μ_2	ρ_2
...
t	m_t^1	m_t^2	...	$m_t^{\mu_t-1}$	$m_t^{\alpha_t}$		0	1	...	0		μ_t	ρ_t
...
T	m_T^1	m_T^2	...	$m_T^{\mu_T-1}$	$m_T^{\alpha_T}$		0	1	...	0	1	μ_T	ρ_T

Предельное количество механизмов защиты на единицу превышает общее количество механизмов K , так как на каждом уровне вводится один нулевой механизм $m_1^{\alpha_1}$. Он используется в алгоритмах анализа для обеспечения возможности исключения подмножества альтернативных механизмов из рассмотрения.

В алгоритме необходимо предусмотреть также возможность принятия рисков. В этом случае на предприятии не предпринимается никаких действий для противодействия малозначимому риску. Если риск r_a принимается, то он удаляется на всех уровнях таблицы путем заполнения столбца r_a нулями. В результате ущерб от принятого риска не будет уменьшаться за счет использования механизмов защиты.

Заполнение строк таблицы выбора альтернативных методов защиты может осуществляться в соответствии с различными подходами. Одним из возможных вариантов заполнения является выбор подмножеств альтернативных механизмов в порядке убывания средних затрат на их внедрение и эксплуатацию. Второй подход связан с анализом суммы ущерба от рисков, защиту от которых обеспечивают альтернативные механизмы защиты. Заполнение строк таблицы в этом случае осуществляется в порядке убывания сумм ущербов от соответствующих рисков. Наиболее предпочтительным является распределение механизмов по уровням с применением общей суммы затрат на альтернативный механизм защи-

ты и суммы ущербов от рисков, которым противостоит этот механизм. Порядок заполнения сохраняется прежний — по убыванию общей суммы.

Для алгоритма полного перебора выбор порядка заполнения рассматриваемой таблицы не имеет значения. Использование предлагаемых вариантов заполнения строк таблицы может способствовать упрощению вычислений при использовании остальных методов оптимизации структуры системы управления от информационных рисков.

Одной из основных таблиц исходных данных является таблица эффективности механизмов защиты (табл. 2). Содержимое ячейки ρ_{ij} таблицы показывает, на сколько процентов уменьшится величина ущерба от i -го риска при наличии в СУИР j -го механизма защиты. Значение ячейки $\rho_{ij} = 0\%$ указывает на то, что j -й механизм не влияет на i -й риск. Если в системе для противодействия какому-либо информационному риску используются одновременно два механизма с эффективностью, предположим, 40% и 60%, то это не означает, что суммарная эффективность будет равна 100%. Никакой механизм или даже определенное их подмножество не могут обеспечить 100%-ную защиту от информационного риска.

Таблица 2

Показатели эффективности механизмов защиты

Риски	Механизмы							
	m^1_1	m^2_1	m^3_1	...	m^j_t	m^{j+1}_t	...	$m^{\mu T}_T$
R_1	80%	75%	30%	...	0%	0%	...	60%
R_2	0%	0%	85%	...	0%	0%	...	0%
...
R_i	90%	70%	0%	...	ρ_{ij}	0%	...	60%
...
R_N	0%	90%	0%	...	85%	90%	...	40%

Совместимость механизмов защиты может задаваться с помощью бинарной таблицы совместимости. Элемент таблицы совместимости (табл. 3) $S_{t\tau}^{jg} = 1$, если механизмы m^j_t и m^g_τ совместимы, где t и τ — номера альтернативных подмножеств механизмов из таблицы 1, а j и g — номера механизмов в подмножествах соответственно t и τ . Для несовместимых механизмов соответствующий элемент таблицы $S_{t\tau}^{jg}$ равен нулю.

Таблица 3

Характеристики совместимости механизмов защиты

	m^1_1	m^2_1	...	m^g_t	...	$m^{m_T}_T$
m^1_1	0	s^{12}_{11}	...	s^1_{1t}	...	$s^{1m_T}_{1T}$
m^2_1	s^{21}_{11}	0	...	s^{2g}_{1t}	...	$s^{2m_T}_{1T}$
...	0
m^j_t	s^{j1}_{t1}	s^{j2}_{t1}	...	s^{2g}_{1t}	...	$s^{jm_T}_{1T}$
...	0	...
$m^{m_T}_T$	$s^{m_T 1}_{T1}$	$s^{m_T 2}_{T1}$...	$s^{m_T g}_{Tt}$...	0

Рассмотрим алгоритм выбора оптимального состава механизмов защиты от информационных рисков с применением метода ветвей и границ. Сущность этого метода заключается в генерации подмножеств механизмов, составляющих текущую ветвь, и проверке их оптимальности с целью выбора подмножества механизмов, обеспечивающего минимальные полные расходы на управление информационными рисками. Проверка оптимальности текущей ветви производится при каждом включении в нее очередного механизма, после чего принимается решение о целесообразности дальнейшего анализа возможных вариантов включения новых механизмов. Отказ от анализа заведомо бесперспективных ветвей позволяет сократить вычислительную сложность алгоритма.

Полной ветвью будем считать подмножество совместимых механизмов защиты, полученное в результате просмотра всех T уровней таблицы выбора альтернативных механизмов защиты (табл. 1). Просмотр ведется в направлении от первого уровня таблицы до уровня T .

Генерация ветви заключается в выборе на каждом уровне t таблицы 1 одного из альтернативных механизмов m^j_t , который совместим со всеми механизмами, включенными в ветвь на предыдущих шагах. Проверка на совместимость производится по таблице совместимости механизмов защиты (табл. 3).

При включении механизма m^j_t в ветвь ее текущий вес вычисляется с использованием таблицы эффективности механизмов защиты (табл. 2) и таблицы ущербов от информационных рисков (табл. 4). Если на уровне t в качестве очередного рассматривается нулевой механизм m^a_t (механизмы уровня t не включаются в текущую ветвь), то просмотр таблицы эффективности не выполняется и вычисление ущербов осуществляется только по таблице ущербов. Для подсчета полных расходов на управление рисками необходимы также данные о затратах на внедрение и эксплуатацию механизмов защиты. Их целесообразно свести в таблицу затрат на механизмы защиты (табл. 5).

В качестве веса полной ветви будем рассматривать сумму полных расходов на включение и эксплуатацию механизмов в составе СУИР и ущерба от информационных рисков, которые проанализированы на всех уровнях от первого до уровня T включительно.

Таблица 4

Величины ущерба от информационных рисков

	Информационные риски					
	r_1	r_2	...	r_i	...	r_N
Величина ущерба в денежном исчислении	u_1	u_2		u_i		u_N

Алгоритм выбора оптимального набора механизмов защиты реализуется для определенного подмножества принятых рисков D , в отношении которых не предпринимается никаких механизмов защиты.

Таблица 5

Затраты на механизмы защиты

	Механизмы защиты					
	m_1^1	m_1^2	...	m_t^j	...	$m_t^{u_T}$
Затраты на создание (приобретение), внедрение и эксплуатацию механизмов защиты	c_1^1	c_1^2	...	c_t^j	...	$c_t^{u_T}$

В общем случае возможен полный перебор всех комбинаций принимаемых рисков. Значительное сокращение вычислительной сложности алгоритма возможно, если в качестве принимаемых рисков будет рассматриваться только часть рисков. Отбор таких рисков может осуществляться экспертами или в соответствии с принятыми правилами принятия решения. Например, к числу принимаемых рисков относят те из них, возможный ущерб от которых ожидается меньше установленного порогового значения.

После формирования подмножества D осуществляется корректировка таблицы 1, в которой обнуляются столбцы r_i , соответствующие включенным в подмножество D ущербам. Ущерб от принятых рисков учитывается до реализации алгоритма определения подмножества механизмов защиты. Он определяется с использованием таблицы 1 и таблицы 4 как сумма ущербов:

$$C_{np} = \sum_D u_d, \text{ для } d, \text{ удовлетворяющих условию } \sum_{i=1}^T r_d = 0, d \in D.$$

Таким образом, для всех рассматриваемых ветвей на первом шаге к весу генерируемых ветвей прибавляется ущерб от принятых рисков.

Вес S_k^t текущей k -й ветви подсчитывается как сумма весов расходов, определяемых на каждом уровне t . Анализ уровней осуществляется в направлении от 1-го к уровню T .

При формировании веса ветви на уровне t учитывается вес ущерба каждого i -го риска на этом уровне:

$$u_i \varphi_t^i - f_t(p_{ij})u_i$$

$$\varphi_t^i = \begin{cases} 1, & \text{если } (r_{ii} = 1 \wedge \forall r_{id} = 0) \vee r_{ii} = 1, \tau = \overline{1, t-1}; \\ 0, & \text{в противном случае.} \end{cases}$$

$$f_t(p_j) = \begin{cases} p_{ij}, & \text{если } (r_{ii} = 1 \wedge \forall r_{id} = 0) \vee r_{ii} = 1, \tau = \overline{1, t-1}; \\ \psi_i(\sum_T p_{ij}), & \text{если } (r_{ii} = 1 \wedge \exists r_{id} = 1), \tau = \overline{1, t-1}. \end{cases}$$

$\psi_i(\sum_T p_j)$ — функция, определяющая суммарную эффективность нескольких механизмов защиты, включенных в ветвь, по снижению ущерба от i -го информационного риска. Область допустимых значений заключена в следующих границах $0 < \psi_i(\sum_T p_{ij}) < 100\%$. На каждом уровне с помощью функции $\psi_i(\sum_T p_{ij})$ осуществляется коррекция (уменьшение) величины ущерба за счет включения в ветвь нового механизма, дополняющего возможности уже включенных ранее механизмов защиты от i -го риска.

Полный вес расходов на уровне t S_k^t текущей k -й ветви определяется в соответствии с выражением:

$$S_k^t = \sum_D u_d + (c_t^j + \sum_T (u_i \varphi_t^i - u_i f_t(p_{ij}))) \gamma_t,$$

где γ_t — коэффициент необходимости включения механизма m_t^j , c_t^j — затраты на создание и эксплуатацию механизма защиты m_t^j . Бинарный коэффициент принимает следующие значения:

$$\gamma_t = \begin{cases} 1, & \text{если } \sum_{i=1}^N r_{ii} \neq 0; \\ 0, & \text{в противном случае.} \end{cases}$$

Получение нулевого значения коэффициента γ_t возможно в результате корректировки таблицы 1 при принятии рисков.

Полный вес k -й ветви S_k может быть определен в соответствии со следующим выражением:

$$S_k = \sum_D u_d + \sum_{t=1}^T (c_t^j + \sum_F (u_i \varphi_t^j - u_i f_t(p_{ij}))) \gamma_t,$$

Данные для вычисления веса ветви выбираются из таблиц 1; 2; 4; 5. Сумма $\sum_D u_d$ является величиной, постоянной для всех ветвей выбранного подмножества принимаемых рисков. Поэтому для анализа генерируемых ветвей нет необходимости ее использования при определении веса ветвей и достаточно анализировать выражение:

$$S_k = \sum_D u_d + \sum_{t=1}^T (c_t^j + \sum_F (u_i \varphi_t^j - u_i f_t(p_{ij}))) \gamma_t,$$

Слагаемое $\sum_D u_d$ используется при вычислении полных расходов на управление информационными рисками после выбора оптимального подмножества механизмов защиты (оптимальной ветви).

В процессе анализа ветвей запоминается наименьшая текущая сумма расходов S_{T_m} , полученная в результате анализа полной ветви. Эта сумма используется в качестве границы. Запоминается также подмножество механизмов защиты, которые образовали ветвь с суммой расходов S_{T_m} .

Сумма S_{T_m} сравнивается с суммой расходов, полученной после включения очередного механизма текущего уровня в анализируемую ветвь. Если бы на каждом уровне получаемая сумма S_k^t была положительной, то тогда имелась бы возможность использовать стандартный метод ветвей и границ. При получении суммы расходов для определенного уровня рассматриваемой ветви, уже превосходящей границу, дальнейший анализ этой ветви не производится и она исключается из анализа.

В данном алгоритме отрицательная сумма может получаться, если рассматриваемый на уровне t механизм защищает от рисков, которые уже анализировались на более высоких уровнях. На уровне t величина таких ущербов уже не учитывается для исключения ее повторного использования в выражении подсчета веса ветви. Сумма будет положительной только при выполнении условия: $c_t^j > \sum_F u_i f_t(p_{ij})$. То есть затраты на механизм m_t^j превосходят величину, на которую снизится величина ущерба от риска при условии, что этот механизм применяется в дополнение к уже используемым механизмам защиты от рассматриваемых рисков.

Чтобы учесть особенности алгоритма, необходимо выполнять на этом этапе дополнительную проверку перспективности ветви в случае получения веса текущей ветви, превышающего границу. Формально это условие может быть представлено следующим образом: если для $i = 1, \overline{N} \exists r_{ti} = 1 \wedge \exists r_k = 1$ при

$\tau = \overline{1, t-1}$ и $k = \overline{t+1, T}$, то необходимо продолжить анализ ветви. Если приведенное условие не выполняется, то дальнейший анализ текущей ветви не производится и она исключается как неперспективная.

При получении веса ветви S_k на очередном уровне меньшего, чем вес оптимальной на данном этапе ветви S_{T_m} , продолжается дальнейшая генерация и анализ ветви.

По окончании анализа сгенерированной полной ветви сумма S_T сравнивается с S_{T_m} . Если $S_T < S_{T_m}$, то в качестве S_{T_m} в дальнейшем используется сумма S_T . Запоминается также подмножество механизмов защиты, входящих в полученную ветвь, которая в дальнейшем будет использована в качестве граничной ветви. Решением задачи является подмножество механизмов защиты, которым соответствует наименьший вес $S_{T_m} = S^*$, полученный на момент просмотра всех возможных ветвей для рассматриваемой комбинации принимаемых рисков.

Путем перебора комбинаций принимаемых рисков выбирается очередная их комбинация, производится коррекция таблицы выбора альтернативных механизмов защиты и выполняется алгоритм поиска оптимальной ветви механизмов.

По результатам анализа всех выбранных комбинаций принимаемых рисков получается оптимальное множество механизмов, обеспечивающее минимальные затраты на управление информационными рисками.

Предложенная методика позволяет найти оптимальное множество механизмов защиты от информационных рисков. На основании полученных результатов может приниматься решение на модернизацию СУИР. Предложенный алгоритм может быть положен в основу методики оптимизации СУИР с применением страхования информационных рисков. Развитием методики может служить также создание итеративного алгоритма оптимизации с участием лица, принимающего решения на этапах реализации алгоритма.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ильенкова Н.Д. Методология исследования риска хозяйственной деятельности: Дисс. ... док. эк. наук/Финансовая академия, 1999.
2. Скрипкин К.Г. Финансовая информатика: Учебное пособие. М.: ТЕИС, 1997.





Ч.Ч. Кольцов

аспирант кафедры «Экономическая теория»

ИНФОРМАЦИОННЫЙ РАЗРЫВ

За последнее столетие человечество сделало в развитии науки и техники едва ли не больше, чем за весь предшествующий период своего существования. Появилось множество новых отраслей знаний, таких как ядерная физика, генная инженерия, кибернетика. В повседневную жизнь человека вошли достижения современной техники, которые в прошлом казались лишь фантастикой. Например, телевизор, компьютер, мобильная связь и пр. Бурный поток фундаментальных открытий и массовая их коммерциализация вызвали изменения во всех сферах общественной деятельности. Так, в экономике произошел т.н. информационный разрыв.

Многие исследователи обращали свое внимание на данное явление, но рассматривали его в различных ракурсах. Известный социолог проф. М. Кастельс выделяет, например, «цифровой разрыв», понимая под этим неравенство разных стран в доступе к Интернету*.

Другие ученые анализировали «технологический разрыв», который проявляется следующим образом. Во-первых, происходит увеличение разрыва накопленного знания как между различными странами, так и внутри отдельных стран. Во-вторых, существует значительная разница между государствами в уровне инвестиций в НИОКР. В-третьих, наблюдается процесс маргинализации, когда отдельные хозяйствующие субъекты макро- или микроуровня «выпадают» из общего пространства**.

Сущность информационного разрыва, по нашему мнению, заключается в том, что информационная составляющая в экономических отношениях начинает играть лидирующую роль, и хотя с ее помощью компании получают конкурентное преимущество, одновременно происходит переоценка значимости (ценности или стоимости) влияния данного фактора.

* См.: Кастельс М. Галактика Интернет: Размышления об Интернете, бизнесе и обществе: Пер. с англ. Екатеринбург, 2004. С. 285.

** См.: Трансфер технологий: теория и современная практика / Под ред. М.А. Пивоваровой. М., 2004. С. 76–77.

Информационная составляющая очень сложное понятие, в которое следует включить все, что имеет отношение к нематериальной стороне производственных отношений: технологии, патенты, лицензии, НИОКР, различные виды исследований и т.п. В основе информационной составляющей находятся различные виды информации, а также способность к их передаче и использованию.

В экономической науке уже использовался данный подход для определения критериев информационного общества. Согласно этому подходу в экономике возросла ценность информационной деятельности в валовом национальном продукте. Американский экономист Ф. Махлуп пытался оценить вклад информационного бизнеса. В своем исследовании к информационным он отнес такие отрасли, как образование, право, издательское дело, средства массовой информации, повсеместную компьютеризацию, и постарался установить их меняющуюся ценность*.

Позднее сотрудник Стенфордского центра междисциплинарных исследований экономист М. Порат ввел различие между первичным и вторичным информационным сектором экономики. Первичный сектор, по его мнению, поддается точной экономической оценке, так как имеет определенную рыночную стоимость. Вторичный сектор включает в себя информационную деятельность внутри хозяйствующих субъектов (например, систематизация и обработка информации о персонале компании)**.

Информационный разрыв произошел как в масштабах национальных экономик, так и в мировой экономике в целом. В масштабе национальной экономики данное явление заключается в том, что информационно-насыщенные товары имеют переоцененную и непропорциональную стоимость по сравнению с обычными товарами и даже услугами.

Все товары и услуги можно условно разделить на два вида: информационно-насыщенные и материальные.

В стоимости *информационно-насыщенных товаров* и услуг преобладающую часть составляет информация или нематериальные активы (технологии, патентные платежи, лицензии, стоимость творческой / научной деятельности), а технология их изготовления является наукоемкой. Информационно-насыщенным товаром могут быть различные виды информации и знаний. Например, маркетинговые исследования, учебные курсы и т.п. *Материальные товары* оцениваются на основе калькуляции материалов и полуфабрикатов на их изготовление, так как процесс их производства простой и не наукоемкий.

К первой группе мы можем отнести компьютеры, телевизоры, автомобили, консалтинговые и аудиторские услуги, ко второй — пищевые продукты, мелкие

* См.: *Machlup F.* The Production and Distribution of Knowledge in the United States. Princeton University Press, 1962.

** См.: *Porat M.* The Information Economy: Sources and Methods for Measuring the Primary Information Sector (Detailed Industry Reports). OT Special Publication 77-12. Washington, 1977.

бытовые приборы, бытовые услуги и т.п. Нужно также обратить внимание, что большинство материальных товаров являются товарами первой необходимости, то есть те, которые удовлетворяют первичные (жизненно важные) потребности, как, например, потребность в пище или безопасности. В противоположность этому информационно-насыщенные товары удовлетворяют потребности второго порядка, как, например, желание самоидентификации, либо создают условия для приятного времяпрепровождения.

В последнее время различного рода продукция становится все более насыщенной *информацией и знанием*. Приблизительно 70% стоимости нового автомобиля приходится на его нематериальную, интеллектуальную часть*. А например, дизайн футболки (и соответствующий маркетинг) может обладать гораздо большей ценностью, чем материалы, из которых она изготовлена**.

Непропорциональная стоимость таких товаров объясняется, в частности, следующими причинами: сложностью оценки информации как части стоимости информационно-насыщенного товара; усложнением технологии производства таких товаров; эффектом наложения стоимости.

Рассмотрим более подробно данные положения. Оценка информации как экономического блага затруднена вследствие того, что информации присущи достаточно специфические свойства. Информация имеет ряд характеристик, которые отличают ее от большинства других товаров, ломая многие классические положения экономической теории о товаре. В современных условиях информация, сопровождающая жизненно и исторически важные направления человеческой деятельности, превращается в наиболее ценный продукт и основной товар, суммарная стоимость которого уже превысила стоимость продуктов материального производства.

Как особому товару *информации присущи следующие характеристики*.

- ~ Распространенность. По мере использования информации она не убывает, и приобретение одним индивидуумом определенного объема информации не уменьшает способности другого приобрести столько же.
- ~ Избирательность. Если человек обладает той или иной информацией, это еще не означает, что он может ею воспользоваться, например, в силу образовательного барьера.
- ~ Иной механизм старения информации по сравнению с моральным износом (устареванием) основных фондов и старением материальных потребительских благ. Информация может почти мгновенно устареть. Ее полезность со временем может «в среднем» как уменьшаться, так и увеличиваться.

* См.: Нордстрем К., Риддерстрале Й. Бизнес в стиле фанк: Капитал пляшет под дудку таланта. Изд. Стокгольмской школы экономики в Санкт-Петербурге, 2005. С. 8.

** См.: Уэбстер Ф. Теории информационного общества: Пер. с англ. М., 2004. С. 112.

- ~ Снижающаяся затратность: большая часть издержек на производство информации приходится на подготовительный период. Затраты на начальном этапе разработки намного превышают последующие расходы на изготовление.
- ~ Невозможность однозначной стоимостной оценки полученного объема информации. Основную роль в оценке информации играет полезность, а не издержки.
- ~ Изобильность информации — она может существовать одновременно во множестве мест.
- ~ Объективность, достоверность, актуальность и адекватность, характеризующие информацию с качественной стороны*.

В свою очередь эффект наложения стоимости проявляется в следующей событийной цепочке. Жизненный цикл некоторых информационно-насыщенных товаров очень короткий. Так, новые модели компьютеров появляются каждый год, новые модели автомобилей — раз в два или три года.

Допустим, некая фирма выпускает компьютеры. В данное время она выпускает модель «А» по цене 5000 руб. Через полгода фирма готова выпустить на рынок модель «В». При этом модель «В» совершеннее модели «А» по нескольким параметрам (например, объем памяти, наличие нового протокола связи с другими устройствами и т.п.). Фирма в связи с прогрессом в технологиях может продавать модель «В» по такой же цене, как и модель «А» — 5000 руб. (или чуть дороже, но незначительно). Но в этом случае придется снизить цену на модель «А» или снять ее с производства. Так как прошел очень маленький срок с момента выхода модели «А», это, скорее всего, экономически невыгодно. Поэтому фирма устанавливает цену на модель «В» на уровне 7000 руб. Далее цикл время от времени повторяется (то же самое происходит с моделями «С», «D», «Е» и т.д.). Соответственно, стоимость компьютера данной фирмы постоянно повышается — в этом и заключается эффект наложения стоимости.

Рассмотренный пример является гипотетическим, но он хорошо отражает эффект наложения стоимости — когда предыдущий информационно-насыщенный товар выступает как ценовой порог (нижний предел цены) для такого же товара нового поколения.

С материальными товарами наблюдается обратная тенденция. В силу того, что товар как таковой не совершенствуется (нужно ли, например, усовершенствовать батон хлеба?), а совершенствуется только технология его производства, происходит давление на цену товара в сторону понижения. Например, некая фирма выпускает товар «А» и продает его по цене 1000 руб. С внедрением новой технологии и снижением издержек фирма может продавать тот же товар «А» по цене 800 руб. и получать ту же самую норму прибыли. Фирма не может повысить цену на товар, так как для этого нет основания. Товар как был това-

* См.: Петрова Е.А. Современный информационный рынок: микроэкономический анализ закономерностей формирования и развития. М., 2004. С. 27–28.

ром «А», так и остался — его потребительские характеристики не изменились. В данном случае под давлением конкурентов происходит уменьшение цен на материальные товары (в нашем примере до 800 руб.) с каждым циклом внедрения новой технологии.

Таким образом, с совершенствованием технологий для информационно-насыщенных товаров характерно увеличение их стоимости, а для материальных товаров — уменьшение. Данный процесс может проявляться и в другом, более завуалированном виде — цены на информационно-насыщенные товары поднимаются более быстрыми темпами, чем на материальные товары.

В этом случае на рост цен материальных товаров влияют такие факторы, как, например, увеличение энергоёмкости технологии их производства. Все эти изменения могут существенно корректироваться инфляцией, но тем не менее они существуют.

Теперь попробуем оценить преимущества и недостатки такой ситуации. Положительные стороны информационного разрыва заключаются в том, что он позволяет интенсифицировать темпы роста экономики без увеличения затрат материальных ресурсов. В связи с трудностью оценки информационной составляющей товаров производитель, следуя правилу максимизации прибыли, постарается установить максимальную цену на нее. Естественным ограничителем для роста информационной составляющей в экономике является наличие либо отсутствие высококвалифицированного персонала.

Также информационный разрыв позволяет постоянно увеличивать потребление и, как следствие, приводит к улучшению уровня жизни населения. Блага, которые связаны с элементарными человеческими потребностями (утоление голода, защита от холода, нужда в жилище, устранение боли) составляют в стоимостном отношении все уменьшающуюся часть продукции. Большая часть благ удовлетворяет потребности не тем, что лишение их причиняет какое-либо явное неудобство человеку, а тем, что обладание ими связано с положительной психической реакцией. Эти блага вызывают у потребителя чувство личного успеха, освобождают его от необходимости выполнять какую-либо нежелательную работу, обещают престиж в обществе, улучшают его физическое самочувствие либо каким-то иным способом удовлетворяют личностные запросы*.

Для современного общества характерно постоянное стремление к увеличению потребления в силу ряда причин. Во-первых, это создает условия для роста экономики. Во-вторых, если бы население не испытывало потребности в приобретении новых товаров, оно бы не столь охотно тратило на них свой доход, в результате люди имели бы меньше стимулов к работе. Так, если бы потребители не стремились работать с целью достижения определенного достатка, это поставило бы пределы расширению самой экономической системы. Однако обеспечить устойчивый рост потребления только за счет материальных товаров невозможно.

* См.: Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество: Пер. с англ. СПб., 2004. С. 290–291.

Этому мешает потребность в большом количестве ресурсов и закон убывающей предельной полезности.

Ограничение на ресурсы является основополагающей характеристикой в экономической науке, которая изучает использование *ограниченных (редких)* экономических благ с целью удовлетворения потребностей людей*. Согласно закону убывающей предельной полезности каждое последующее приобретенное благо уменьшает степень полезности этого нового приобретения, которая с определенного количества блага составляет нулевую и даже отрицательную величину. Для того чтобы избежать этих ограничений, информационно-насыщенные товары подходят лучше всего. Они имеют высокую добавленную стоимость, а сама информация является неисчерпаемым ресурсом.

В свою очередь отрицательной стороной информационного разрыва является социальная дифференциация общества. Та часть населения, которая связана с производством информационно-насыщенных товаров, получает более высокий доход, в отличие от тех, кто связан с материальными товарами. Таким образом, углубляется разделение на богатых и бедных, причем не только по доходам, но и по образовательному уровню.

В мировой экономике информационному разрыву способствовали такие факторы, как глобализация и изменение международного разделения труда.

Экономику государств в настоящее время невозможно представить как замкнутую систему. Все страны подвержены процессу глобализации и активно участвуют в международном разделении труда.

Подобно тому, как в масштабах национальной экономики мы произвели разделение товаров на материальные и информационно-насыщенные, можно классифицировать и страны как «материальные» и «информационные». В информационной экономике наибольшую стоимость в объеме национального производства и потребления занимают информационно-насыщенные товары (напомним, что информацию и знания мы также отнесли к этой категории товаров), а, соответственно, в материальной экономике — материальные товары. В подавляющем большинстве к информационным экономикам относится экономика развитых стран, а к материальным — развивающихся стран.

В настоящее время произошло качественное изменение международного разделения труда, когда одни страны стали специализироваться на создании информационно-насыщенных товаров, а другие на материальных товарах. Это выразилось и в том, что для большинства развитых стран характерно стремление перенести свои производственные мощности в развивающиеся страны, оставив у себя только производство информационно-насыщенных товаров и услуг, таких как маркетинг, сбыт, научно-исследовательская деятельность и т.п.

* См.: Микроэкономика. Теория и российская практика: Учебное пособие / Под ред. А.Г. Грязновой, А.Ю. Юданова. 4-е изд., испр. и доп. М., 2004. С. 61.

В масштабах мировой экономики информационный разрыв проявляется достаточно отчетливо, причем материальная экономика находится в роли «догоняющего» игрока, как в известном софизме Зенона об Ахиллесе и черепахе. В этой ситуации нужно учитывать сложность преодоления пропасти между «информационными» и «материальными» странами. Если СССР в 1930-х годах смог провести индустриализацию страны за 10 лет, то сейчас переориентация страны из «материальной» в «информационную» займет гораздо больше времени. Один только цикл подготовки нового интеллектуального поколения занимает 15–18 лет, и то при наличии соответствующей базы и ресурсов.

Информационно-насыщенные товары предназначены в основном для потребления в информационных экономиках, но часть потребляется и в материальных. Иногда страны с информационной экономикой сознательно трансплантируют технологии в страны с материальной экономикой. Но в этом случае выгодно переносить «старые» (не передовые) технологии, так как это сдвигает кривую жизненного цикла информационного товара, увеличивая срок его существования на рынке и прибыль, которую он приносит.

Подобная ситуация может способствовать повышению уровня жизни в странах с материальной экономикой. Хотя эти страны и не занимаются производством технологий для информационно-насыщенных товаров, они могут производить сами эти товары, а для этого необходимо умение использовать современные достижения техники. Поэтому, с одной стороны, развитые страны способствуют повышению уровня жизни и образования в развивающихся странах, а с другой стороны, им выгодно ограничивать и контролировать темпы этого процесса.

В заключение выделим плюсы и минусы информационного разрыва в мировой экономике.

К отрицательным последствиям относятся:

- ~ неравенство в распределении экономических благ между различными государствами;
- ~ информационный (технологический) барьер между странами информационной и материальной экономик;
- ~ навязывание пути развития странами информационной ориентированности странам с материальной ориентацией.

Положительные моменты включают в себя:

- ~ дальнейшую глобализацию и интеграцию;
- ~ экономию ресурсов за счет международного разделения труда.

Для развития техники и технологии в эпоху индустриализации необходимо было, чтобы капитал и человеческие ресурсы использовались не только на производство, но и научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. Для этого следовало переоценить стоимость информационной составляющей в экономике. В результате такой переоценки и произошел информационный разрыв.

В будущем возможны два варианта развития относительно информационного разрыва в масштабах мировой и национальных экономик. В одном случае он будет углубляться, внося дисбаланс в экономические системы. Тогда помимо неравенства в доходах появится еще и «информационное неравенство», когда страны и отдельные слои будут иметь различный уровень доступа к мировым и национальным информационным потокам, а также различную способность оперировать ими. В другом случае возможно выравнивание диспропорций между информационным и материальным секторами и странами за счет их более глубокого проникновения и интеграции между собой. Этот вариант не выгоден странам с информационными экономиками, так как они теряют основу своей специализации и свое конкурентное преимущество, но он является более справедливым в социальном плане. Как будут развиваться дальнейшие события, покажет время.



С.З. Чиколаев
аспирант кафедры «Мировая экономика и МВКО»

ИЗМЕНЕНИЕ КОНЦЕПЦИЙ УПРАВЛЕНИЯ В КРУПНЫХ БАНКАХ ГЕРМАНИИ

Кризисные явления в развитии банковской системы

Экономические кризисы многолики. Их симптомы проявляются, как правило, в снижении оборота капиталов, уменьшении прибыли и, соответственно, в увеличении убытков. Курс необходимого «лечения» очевиден — программа по снижению расходов, особенно в области расходов на персонал; сокращение штата сотрудников; закрытие нерентабельных филиалов. Эти мероприятия повторяются от кризиса к кризису. В качестве причин часто фигурируют плохие экономические условия и слабая конъюнктура. Создается впечатление, что кризис зависит исключительно от внешних факторов, в то время как успехи обосновываются преимущественно выбором правильной стратегии, связанной с эффективным управлением. Банки в этом плане также не являются исключением.

Необходимо отметить, что непривычным для немецкой экономики послевосенного периода является то, что крупные банки как опора экономики Германии оказались по своему состоянию «нездоровы». В настоящее время они переживают кризис, причины которого многогранны и специфичны для каждого отдельно взятого банка.

В основе кризисных ситуаций, помимо всего прочего, лежит система управления, не способная с ними справиться. В этой связи возникает вопрос, чего достигли или что упустили управленческие структуры немецких банков в прошедшие годы и почему финансовая система в целом оказалась в кризисной ситуации.

Отправной точкой всех этих размышлений является тот факт, что финансовые рынки находятся в авангарде процесса глобализации. Глобализация в свою очередь связана с тем, что конкуренция с географической, временной и деловой точки зрения становится безграничной; расходы на транзакции по международным финансовым сделкам благодаря высоким технологиям снижаются до минимума; коммуникации между отдельными финансовыми рынками, такими как Нью-Йорк, Лондон, Франкфурт, Сингапур, Гонконг и Токио, происходят в режиме реального времени; а помимо этого существует высокая прозрачность рынка.

Можно сказать, что финансовые рынки находятся в своего рода «глобальной деревне» [1] и перечисленные выше обстоятельства ведут к острой конкуренции, вслед за которой следует ценовое давление.

Новые направления деятельности и внедрение инноваций представляются как возможный выход, позволяющий избежать этого давления. Ведь если ценовое давление в классических финансовых сделках постоянно сдерживается, то производительность должна постоянно расти. Это возможно только в том случае, если поставщики массовых услуг перешагнут критические количественные величины и воспользуются положительным результатом.

Традиционно для массовых сделок лучше приспособлены сберкассы, т.е. «банки для каждого», а также кооперативные банки ввиду их широкого распространения [2].

Таким образом, единственным выходом из сложившейся ситуации является исключение коммерческих видов деятельности с маленькой маржой или их ограничение до необходимого уровня и поиски новых прогрессивных видов деятельности.

Направление деятельности с частными клиентами и средними предприятиями на немецком рынке было рационально представлено таким образом, что традиционные связи с клиентами обезличивались. Например, Дойче Банк создал для этого дочернее предприятие «Банк-24», в который перенесли работу с основными клиентами, и данная политика была объявлена в общегосударственном масштабе. К тому же существовала надежда на то, что сделки с частными клиентами будут осуществляться через электронные банки.

Казалось, что глобальная прогрессивная стратегия может изменить банковскую структуру на немецком рынке, а именно инвестиционную банковскую деятельность, которая до сих пор преобладала только в англосаксонских банках.

Однако отсутствие опыта именно в этом направлении можно было восполнить только покупкой инвестиционных банков, либо переманиванием конкурентов.

Поиск новых доходных видов деятельности требовал новых направлений. При этом оказалось, что банковские менеджеры, равно как и вся немецкая экономика, привержены англосаксонским концепциям управления. В этом отчасти и коренятся различные причины кризиса. Банки не могли устоять перед концепциями англосаксонского управления, которые к тому же постоянно менялись.

Существенным признаком всех этих управленческих концепций являлось то, что они изначально разрабатывались не для банковской сферы, а пришли из производственного сектора. Прежде всего это продукты сферы консультационных услуг, пик развития которой пришелся на 90-е годы XX столетия и от деятельности которой можно было получить большие прибыли [см. 2]. Примечательно и то, что во всех этих концепциях были задействованы одни и те же общеизвестные постулаты — ориентация на рынок, ускорение процессов развития, стандартизация продуктов, управление производительностью и расходами, компетентность персонала и рациональность процессов.

После того как эти концепции были приняты и начали претворяться в жизнь, встал вопрос о соотношении расходов и доходов. Если бы был достигнут положительный эффект от воплощения всех этих концепций, то немецкие банки в глобальном конкурентном процессе смогли бы иметь хорошие позиции, высококвалифицированных сотрудников и довольных клиентов, но на деле все обстоит иначе. В сравнительном анализе отчетов о прибылях и убытках европейских банков немецким банкам отводились последние места [3].

Критически оценивая результаты деятельности немецких банков, можно прийти к выводу, что ориентация на концепции англосаксонского управления мало что дала крупным банкам, напротив — они были вынуждены заниматься решением тех проблем, которые возникли в результате применения этих концепций. В связи с этим возникает вопрос, чем же занимался топ-менеджмент банков в этот период. Во всяком случае, такие важные задачи, как работа с клиентами, мотивация сотрудников, поиски путей сокращения расходов, вряд ли являлись приоритетными для них. Более того, топ-менеджмент банков пренебрегал своими основными обязанностями, а именно разработкой стратегий, ориентированных на конкретные виды деятельности с учетом местных условий применения новых концепций. К тому же все банки стали предлагать практически одни и те же «новые» услуги, что, естественно, не могло привести к высоким доходам в связи с возросшей конкуренцией, которую вряд ли можно отнести к растущей глобализации, а скорее всего к вариативному копированию отдельных элементов по улучшению качества работы с клиентами. Действуя подобным образом, невозможно достичь длительных преимуществ в конкурентной борьбе, здесь необходим дифференцированный подход, отличный от конкурентов.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что меры, предпринятые немецкими банками в «золотые» 90-е годы, не соответствовали местным условиям, были непоследовательны и вследствие этого неубедительны. Эти меры не только не принесли пользы, но и навредили, так как разрушили сложившуюся за многие годы культуру немецких банков и поставили под сомнение доверие к ним.

Слепое стремление к увеличению доходности, при котором микроэкономические закономерности подчинялись исключительно конечному результату, вызвало своего рода «стадное поведение», в результате которого все банки концентрировались на одних и тех же предложениях. Однако нельзя забывать, что основой деятельности традиционного банка являются кредитные сделки.

Лихорадочное стремление немецких банков к росту путем освоения новых доходных областей деятельности выразилось в их инвестировании за границей, прежде всего в США. Однако американский рынок оказался «кладбищем амбиций многих европейских банков» [4]. Причиной этому явилось то, что банковская ниша в основном была уже занята. Таким образом, немецкие банки в качестве отстающих вынуждены были использовать большие средства для того, чтобы выйти на американский рынок, хотя доходность от сделок была несоизмерима с высокими рисками.

После понимания того, что в области инвестиционной деятельности доходные сделки возможны только тогда, когда конъюнктура находится на пике активности, немецкие банки осознали необходимость сосредоточиться на работе с частными клиентами. При этом можно было и не заметить тех преимуществ, которые дает новая банковская культура. Проблема заключается в том, чтобы не только вовремя выбрать новую стратегию, но и грамотно настроить персонал на выполнение новых задач.

Для развития банковской экономики необходимо придерживаться принципов, связанных с рыночными условиями. Банки можно упрекнуть не столько в выборе неверной стратегии, сколько в нежелании серьезно вникнуть в тенденции рынка, понять и принять их, адаптировать традиционную культуру к новым требованиям, а также в нежелании вовремя осознать перемены и учиться на собственных ошибках. К тому же в крупных банках следует выстраивать процесс обратной связи и создавать «климат доверия» [5]. Необходимо признать тот факт, что произошел определенный перелом культур, т.е. переход от традиционного кредитного банка к глобально действующему банку с неизбежным разрушением прежних ценностей.

В иерархии системы управления существовала исключительно атмосфера соглашательства, результатом которой явилось т.н. «линейное мышление» и конформистское поведение. Топ-менеджмент крупных банков, вероятно, не до конца понимал, в каком направлении должен развиваться банк, а также упустил возможность объяснить своим сотрудникам, почему именно этот путь является верным и как идти по этому пути. Все это отрицательно сказалось на стратегии банков.

Ошибочной была политика крупных немецких банков также и в отношении частных клиентов, транзакции которых рассматривались только как затратные, и поэтому банки не желали тратить время на такого рода клиентов, так как они не вписывались в концепцию развития крупных банков. Поэтому банки потеряли доверие предприятий среднего бизнеса, частных клиентов, людей свободных профессий. Для таких групп клиентов они считали себя слишком крупными [6].

Суммируя вышесказанное, можно выделить несколько отрицательных аспектов, серьезно повлиявших на банковскую систему Германии:

- топ-менеджмент крупных банков потерпел неудачу в проведении своей управленческой стратегии;
- различные культуры кредитных сделок и инвестиционных сделок не были приведены к общему знаменателю,
- между топ-менеджментом и сотрудниками не было достигнуто взаимопонимания, необходимого для обеспечения наилучшего результата.

Таким образом, кризис банков — это прежде всего кризис банковского руководства, которое с легкостью поставило на карту основы своего бизнеса, доверие клиентов и сотрудников.

Пути выхода из кризисной ситуации

Найти пути выхода из кризиса — это важнейшая задача руководства, если оно хочет быть компетентным. Рационалистический подход к планированию как ответ на быстроменяющуюся ситуацию на рынках не открыл крупным немецким банкам никаких новых перспектив, а только обострил старые проблемы. Суть не в том, чтобы строить новую стратегию прежними методами, опасаясь, что она может потерпеть неудачу из-за внутреннего сопротивления тех, на кого она направлена. В этой ситуации можно было бы предложить рассматривать менеджеров среднего звена и сотрудников не как объект стратегии, а как ее субъект. Причем сотрудники должны быть активно вовлечены в процесс реализации стратегии, который стимулирует их к совместным действиям и будет способствовать их идентификации с банком.

Разработка стратегии должна обсуждаться не только на совещаниях топ-менеджмента, но и на всех уровнях банка. Задача правления заключается в том, чтобы способствовать развитию этого процесса и управлять им. Необходима тесная взаимосвязь между идеями и методами их воплощения, контролем и обучением, стабильностью и неизбежными переменами. Правление банка должно избавиться от самоизоляции и обратиться к каждому конкретному служащему, только тогда сотрудники будут идентифицировать себя с банком.

Стратегии вытекают из изучения прошлого, оценки и определения перспектив на будущее. Это также означает, что в центре внимания правления банка должны быть не столько возможные стремления топ-менеджмента, сколько желания клиента. Если банк хочет добиться успехов в переломном процессе, его руководство должно следовать нескольким основным «заповедям»:

- создание структуры и климата, обеспечивающих разработку инновационных продуктов и прибыльные отношения с клиентами, а также исключение неопределенности в работе с клиентами;
- умелое сочетание индивидуальной и коллективной работы, способность добиваться успеха и прийти к результату вместе со всем коллективом;
- постоянный мониторинг ситуации и соответствующее управление;
- своевременное реагирование на меняющиеся рыночные условия, а также определенная импровизация как основа оперативной деятельности.

Кроме того, для успешного функционирования банка необходимо учитывать приоритеты (банковские менеджеры должны определять их в зависимости от первостепенности распределения имеющихся в банке ресурсов) и конкретные сроки; необходима ответственность за достижение результата, инициативность и творческий подход.

Для связи всех этих элементов необходимо наличие активного процесса коммуникации, который, с одной стороны, подразумевает обеспечение информацией, а с другой — способствует обсуждению актуальных вопросов с последующим принятием соответствующих решений. Из этого можно заключить, что

коммуникация играет существенную роль для организации, желающей получить преимущество в конкуренции.

Для успешного ведения бизнеса банкам необходимо активизировать работу с клиентами. Будет ли это касаться работы с крупными корпоративными или частными клиентами, полностью зависит от руководства банка и специфики предлагаемых услуг.

Вместе с тем опыт немецких банков показал, что для достижения наивысшего результата необходимо разрабатывать новые концепции, вовремя их внедрять, постоянно и своевременно анализировать и пересматривать условия рыночной ситуации, а не слепо копировать чужие модели управления, от которых многие из них уже отказались.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ackermann J.* in: Frankfurter Allgemeine Zeitung (FAZ) vom 05.09.2003.
2. *Schmid S.* Blueprints from the U.S.? Zur Amerikanisierung der Betriebswirtschafts- und Managementlehre. ESCP-EAP Working Paper, Nr.2. Berlin, 2003.
3. *Rampl D.* in: Süddeutsche Zeitung (SZ) vom 25.02.2003.
4. *Breuer R.* in: Frankfurter Allgemeine Zeitung (FAZ) vom 23.11.2002.
5. *Paulson H.* in: Frankfurter Allgemeine Zeitung (FAZ) vom 08.08.2003.
6. *Reitzle W.:* Interview im Stern, Nr. 38, 1999.



А.А. Потапенкова
аспирантка кафедры «Философия»

ГЕНДЕРНАЯ ИДЕОЛОГИЯ В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЩЕСТВЕ

Одним из заметных явлений в современном информационном обществе является изменение структур социальных связей и отношений между людьми. Обостряется проблема социальной адаптации, связанная с глубокими качественными преобразованиями, произошедшими в обществе в последние десятилетия.

С внедрением в обыденную жизнь Internet меняются формы и способы межличностных и социальных коммуникаций, вносятся коррективы в традиции и культуру, возникают новые материальные и духовные реалии бытия, формируются новые жизненные принципы, новая реальность, сопровождающая повседневную практическую деятельность людей.

Все отмеченное влечет за собой трансформацию традиционных форм семейных отношений, культуру брака и *гендерную идеологию* в целом.

Исследователи социальных и гуманитарных проблем современного общества пришли к выводу, что сегодня мы наблюдаем достаточно радикальную «семейную революцию», являемся свидетелями преобразования института семьи и брака.

Трансформация семьи сегодня представляется частью общего кризиса индустриализма — нивелирования общественных институтов, порожденных «второй волной» (по Э. Тоффлеру), — т.е. индустриальной эпохой. Этот процесс Тоффлер называет «освобождением территорий» для социосферы «третьей волны» — т.е. постиндустриальной эпохи развития человечества, которую именуют также информационной эпохой.

Меняющийся мир, зарождение и развитие информационного общества задает институту брака новые параметры, что, естественно, находит свое отражение в современной гендерной идеологии.

Современная гендерная идеология — это механизм организации и поддержания установленных моделей отношений в социуме «мужчины и женщины».

Гендерная идеология традиционного типа по своему смысловому содержанию соотносится с таким понятием, как «патриархатная идеология». Патриархат — одно из ключевых понятий в теории гендерных исследований. В «Словаре гендерных терминов» под ред. А.А. Денисовой (изд. 2002 г.) категория «патриархат» определяется как узаконенная система отношений между мужчиной и женщиной, и разделение труда между ними выстроено по принципу взаимодополняемости, но взаимодополняемости совсем не равноценных ролей.

Здесь в сферу мужских интересов входит внешний мир, культура, творчество, притязания на лидерство. Женщине остается дом, обязанности по уходу за членами семьи, но и в доме она существо подчиненное. Иерархия мужской и женской ролей фиксируется совершенно четко: он — субъект властных отношений, она — объект его власти.

В этом контексте патриархальный брак в той форме, как он представлялся нам когда-то (пьянство, физическое насилие и рукоприкладство) совершенно очевидно уходит в прошлое. Эгалитарная семья (от фр. *égalité* — равенство) заменяет патриархальную во всем развитом мире. Но готово ли современное общество к новым моделям общения?

Гендерная идеология находит отражение и в социально-экономической политике, проводимой государством в отношении женщин и мужчин как социальных групп; данная политика формирует правовой и социальный статус этих групп, регламентирует их взаимоотношения между собой и с обществом. Поэтому, раскрывая содержание социальной политики в отношении гендерных групп, мы можем лучше понять суть гендерной идеологии патриархатного или эгалитарного типа.

Что касается отношений между государством и гендерными группами (в частности, институт семьи), то они находят выражение в форме т.н. гендерных контрактов.

Понятие гендерных контрактов включает в себя институциональное обеспечение, практику и символическую репрезентацию гендерных отношений, ролей и идентичностей в конкретных культурно-исторических контекстах. В современном обществе гендерные контракты зависят от разделения труда в публичной и приватной сфере. Другими словами, мы можем сказать, что гендерный контракт — это своего рода негласный нормативный договор, предназначенный государством мужчинам и женщинам как членам общества, в соответствии с которым они обязаны выполнять социальные роли, необходимые государству в конкретные исторические периоды. При этом принцип дифференциации ролей, как правило, соблюдался: мужчинам предписывалось выполнять социальные роли в публичной сфере, женщинам — в сфере приватной.

Проблема современной семьи заключается в резком изменении социально-экономических основ и качества отношений между мужчиной и женщиной. Относительно недавно семьей правили не люди, а экономические модели. Семья была необходима, чтобы выжить, вести хозяйство, выполнять демографическую функцию, воспроизводить и воспитывать потомство. В соответствии с экономическими потребностями и задачами складывались традиции и нормы семейного бытия.

Так, до середины XX столетия в США и Западной Европе доминирующим был контракт «домохозяйки» (*housewife*) для женщин и «кормильца» (*breadwinner*) — для мужчин; в нашей стране на гендерный контракт оказывали влияние особенности политической жизни общества, и для женщины был харак-

терен контракт так называемой «двойной занятости», когда она была одновременно «домохозяйка» и «кормилец».

Изменения гендерных отношений в 60-е годы XX столетия в США и Западной Европе описываются исследователями как трансформация базового контракта в направлении контракта «равного статуса» (equal status). Так, контракт «домашней хозяйки» и «кормильца» вытесняется контрактом равенства ролей (двух «кормильцев») и контрактом «двухкарьерной семьи». В связи с этим происходит выравнивание положения прав и возможностей мужчин и женщин как в публичной сфере (профессиональная деятельность, политика, образование, культурная жизнь), так и в приватной сфере (ведение домашнего хозяйства, воспитание детей и пр.).

В России подобные изменения начали происходить лишь в конце XX века под влиянием опыта зарубежных стран и вследствие трансформации экономических и общественных отношений в нашей стране. Сегодня хозяйство и быт не требуют семейного разделения труда, нормы жизни и законодательство позволяют женщине совмещать профессиональные и домашние обязанности.

Таким образом, изменения гендерных контрактов были обусловлены произошедшими в обществе трансформациями, становлением государственного благосостояния, общества массового потребления. Развитие общественных женских движений, дебаты в политических партиях вновь инициируют вопросы равенства полов и дискриминации.

И как следствие, в настоящее время мы можем говорить о значительном увеличении количества женщин, занятых в сфере оплачиваемого труда, об активизации социальной и экономической политики в отношении пересмотра гендерных ролей: вносятся некоторые изменения в налоговые системы, а также законодательство, касающееся ответственности за детей, параллельно с этим увеличивается количество детских учреждений и домов для престарелых, модернизируется домохозяйство, расширяется система общественного питания и т.д. Все это ведет к пересмотру гендерного порядка в целом и влияет на его радикальное изменение.

Мы уже отметили, что в нашей стране гендерный порядок характеризовался монопольной ролью государства в его формировании, директивностью идеологии в отношении исполнения гендерных ролей, очевидным разрывом между официальной политикой и жизненными реалиями. Государство регулировало и жестко контролировало жизнедеятельность советских людей, их устремления и поведение в публичной и приватной сферах. Этот порядок поддерживался и воспроизводился нормативными документами, идеологическими кампаниями, механизмами государственного социального контроля, средствами массовой информации.

Что касается гендерного контракта для женщин, то в советское время это был контракт «работающей матери», который подразумевал сочетание профессиональной и материнской ролей. Контракт «работающей матери» подразу-

мевал, что женщина будет совмещать участие в общественном производстве с рождением и воспитанием детей и неоплачиваемой работой по обслуживанию своей семьи. Государство со своей стороны предоставляло ей ряд необходимых условий: оплачиваемый декретный отпуск, бесплатное медицинское обслуживание, а также сеть детских учреждений (детские сады, группы продленного дня, внешкольные учреждения для развития детей и пионерские лагеря для отдыха).

Следует отметить, что такой гендерный контракт в отношении женской половины населения был в определенной мере навязан государством; была задана модель женского поведения, которой принято было соответствовать. В массовом сознании осуждалось поведение, не соответствующее общепринятой модели. А заключалась она в следующем: женщина должна была работать, потому что социалистическому государству нужны были рабочие руки для решения задач индустриализации. Неработающие женщины, кроме имеющих грудных детей, выглядели подозрительно, их даже могли обвинить в тунеядстве.

Гендерный контракт распространялся не только на общественную, но и на личную жизнь советских женщин. Незамужние женщины воспринимались как не вполне полноценные: подразумевалось, что их статус не может быть результатом свободного выбора и самостоятельного решения. Этим женщин принято было считать несчастными и неудачливыми, и в то же время они представляли определенную угрозу для семейного благополучия своих близких знакомых и подруг. Замужние, но бездетные женщины тем более «не находили понимания»: подобные браки расценивались как союз «эгоистов» и не могли восприниматься как полезные для общества.

В связи с трансформациями, произошедшими в нашем обществе в последнее десятилетие, экономическими и политическими реформами начинают зарождаться так называемые эгалитарные гендерные представления — взгляды, предполагающие равные возможности для личностной и профессиональной самореализации мужчин и женщин в разных сферах жизнедеятельности; взгляды, отражающие ориентацию на процесс раскрытия для мужчин и женщин тех сфер, из которых они оказались вытесненными: высокотехнологичного общественного производства для женщин и дома, семьи — для мужчин.

Исходя из того, что в обществе так или иначе присутствуют два типа гендерной идеологии (патриархальная и эгалитарная), можно выделить две модели построения отношений — патриархальные (традиционные) и эгалитарные. Они обладают специфическими характеристиками.

Среди основных *патриархальных гендерных представлений* можно выделить следующие.

* Главное для женщины — семья, материнство, забота о близких.

Сторонники этих гендерных представлений считают, что для женщины, даже если она работает, имеет образование и широкие интересы, семья является самым важным и дорогим в жизни. При этом они убеждены, что какие бы

трансформации ни происходили в обществе, женщина — прежде всего мать, и важнейшее ее предназначение — рождение и достойное воспитание детей. Роль жены и матери — самая приоритетная среди всех других ее ролей, забота о членах семьи — детях, муже, родителях — главная в ее жизни, и это не обедняет, а облагораживает женщину как личность. Сторонники этой позиции предпочитают такую модель семейных отношений, при которых жена в значительной мере подчиняет свои интересы интересам мужа. Они одобряют в первую очередь тех женщин, которые появляющиеся у них свободное время посвящают дому, детям, даже если их собственные интересы не будут реализованы в полной мере. Истинный смысл любви для женщины, с их точки зрения, заключается в том, чтобы войти в мир мужчины, стать его другом, раствориться в нем, жертвуя многим ради него.

* Роль домашней хозяйки очень ценна для развития общества.

Сторонники этих гендерных представлений считают неоправданным то, что в нашем обществе мало ценится роль домашней хозяйки. По их мнению, посвятив себя дому и детям, заботе о близких и своем доме, можно найти не меньший простор для самореализации, чем работая по специальности. Роль домашней хозяйки должна быть такой же достойной и престижной, как профессиональная деятельность. В социальной политике, по мнению сторонников этой точки зрения, надо сделать акцент на большем освобождении женщин для заботы о доме и воспитания детей — значительно увеличить пособия на детей, оплачиваемые отпуска, активно использовать неполную рабочую неделю и т.п.

* Мужчина традиционно должен оставаться главой семьи.

Носители этой группы гендерных представлений полагают, что семья будет более крепкой, если настоящим ее главой и опорой будет мужчина, ибо утрата мужчиной роли «кормильца» плохо сказывается на семейных отношениях. Необходимо, чтобы именно мужчина зарабатывал достаточно средств для обеспечения семьи, внося основной вклад в семейный бюджет. Более привлекательными, с их точки зрения, являются семейные отношения, при которых для мужа главное в жизни составляет его дело, работа, а жена относится к этому с пониманием, принимает эти условия, стремится обеспечить мужу «надежный тыл».

Как мы уже отметили, в современном демократическом обществе остается все меньше и меньше приверженцев патриархального типа отношений, несмотря на то, что этот тип наиболее соответствует концепции построения крепкой семьи. Его сторонники апеллируют к уже далекому прошлому, когда семьи действительно распались гораздо реже. Однако здесь речь не идет о счастье, согласии и взаимопонимании. Разводы в царской России, как известно, были запрещены, и причин для них вплоть до революционного переворота было только четыре: пропажа одного из супругов; лишение прав состояния; возникшая до брака бездетность или доказанное прелюбодеяние.

Система *эгалитарных гендерных представлений*, опровергающих патриархальные взгляды, включает следующие тезисы.

- * Отвержение доминирующего положения мужчины и подчиненного положения женщины в обществе, неприятие жесткого закрепления ролей.

Здесь речь идет о том, что в современном обществе нет необходимости сохранять разделение ролей по признаку пола. И мужчины и женщины вольны в своем выборе. Существование таких «мужских» сфер общественной жизни, в которых ограничивается участие женщин (в политике, дипломатии) следует признать ошибочным. С точки зрения сторонников этой концепции, женщины по своей природе не в меньшей степени лидеры, чем мужчины; для счастья им в такой же степени важны успех и достижения на общественном, профессиональном поприще. Однако условия нашей жизни не всегда дают этим качествам развиваться в полной мере, женщины имеют меньше реальных (а не формальных) возможностей для самореализации. Тем не менее мужчины не должны доминировать как в обществе в целом, так и во властных структурах.

- * Несогласие с тем, что главное в жизни женщины — исключительно семья, материнство и забота о близких.

Сторонники этой позиции считают, что семья в жизни женщины не должна ставиться во главу угла. Забота о членах семьи — детях, муже, родителях — нужна, но не должна становиться главным для женщины, ибо это препятствует развитию ее как личности и в итоге обедняет ее жизнь. Семья, безусловно, важна, но у женщины могут быть и другие потребности и интересы, и она сама вправе решать, какая роль является для нее центральной. Для некоторых женщин, это, безусловно, роль матери, в то время как для других такой ролью может быть вовсе не рождение и воспитание детей, а, например, профессиональная карьера или что-то другое. Что касается модели семейных отношений, то здесь предпочтительными являются отношения, при которых жена абсолютно самостоятельна в выборе своих интересов и не обязана подчинять их интересам мужа, свое свободное время она может использовать для решения собственных проблем (даже если интересы членов семьи не будут учтены в должной мере). Такая женщина может быть полноправным партнером для мужчины, имея свой собственный мир интересов.

- * Непризнание традиционного распределения ролей между мужчиной и женщиной в семье.

Смысл этого тезиса в том, что семья не станет менее крепкой, если роль главы семьи либо вообще отсутствует в отношениях, либо не считается обязательно мужской. Утрата мужчиной другой традиционной роли («кормильца») также не оказывает негативного влияния на семейные отношения, так как современная женщина часто вносит в семейный бюджет равный или даже больший вклад — и в этом нет ничего негативного. В такой модели семейных отношений и для мужа, и для жены главным является их работа, профессиональное развитие, а домашними обязанностями по мере возможности занимаются оба.

Так, например, если обратиться к европейскому опыту, то в 1974 г. в Швеции мужчина получил право на отпуск по уходу за новорожденным, а с 1979 г. оба

родителя маленьких детей имеют право на сокращенный рабочий день. Теперь в Швеции за грудничком ухаживает один из супругов по выбору, обычно тот, кто меньше зарабатывает или собирается менять работу.

Таким образом, вполне закономерен вывод о том, что в гендерных представлениях сегодня находит отражение сложившаяся практика (модель) гендерных отношений, характерная для определенной социально-экономической ситуации общественного развития.

В контексте обсуждаемой темы о типологии гендерных отношений информационного общества возникает вопрос: какой тип гендерных межгрупповых отношений предстает перед нами в связи с данным исследованием? Ведь несмотря на то, что изменилось понятие семьи, потребность в домашнем очаге не исчезла, просто критерии благополучия совместного бытия заметно изменились.

Следует отметить, что современные отношения — это отношения дистантные: и мужчины и женщины функционируют каждый в своей гендерной группе, и проинтерпретировать эту ситуацию довольно сложно. Объяснение, вероятно, кроется в специфике гендерных стереотипов, которые дифференцируют и противопоставляют мужчин и женщин по индивидуально-психологическим чертам, социальным ролям и особенностям поведения.

Устойчивый образ мужчин и женщин как двух противоположностей находит проявление в субъективном восприятии складывающихся отношений между ними. Несмотря на реальную практику постоянных контактов, до сих пор мужчины и женщины на уровне стереотипного субъективного сознания функционируют как автономные, слабо пересекающиеся, а зачастую противопоставленные друг другу группы.

Однако следует отметить, что сегодня главная цель союза мужчины и женщины — психологический комфорт, общие интересы, постоянное развитие (чаще всего при условии равных прав и обязанностей).

Вместе с тем современная семья предъявляет супругам новые требования: мужчина должен выполнять часть обязанностей, традиционно считавшихся женскими, а женщина не должна останавливаться в своем развитии, чтобы продолжать быть интересной мужчине.

Радикальные социальные, экономические, культурные и ментальные изменения, имеющие место в современном информационном обществе, напрямую отражаются в семейных взаимоотношениях, процессе воспитания детей и формирования личности. Эти изменения обусловили также появление в обществе тенденций к иным формам брака и семейных отношений, и классическая (нуклеарная) семья постепенно теряет статус идеальной модели совместной жизни. Но это вопрос другого, отдельного исследования.



И.В. Плужов
студент Института финансов

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО И МЕЖДУНАРОДНЫХ ФОНДОВЫХ РЫНКОВ В БЛИЖАЙШИЕ ПЯТЬ ЛЕТ

То внимание, которое уделяется портфельным инвестициям, вполне соответствует радикальным изменениям, произошедшим во второй половине XX столетия в мировой экономике. На месте отдельных изолированных региональных финансовых рынков возник единый международный финансовый рынок. Если в 1980 г. совокупная капитализация фондовых рынков мира равнялась 1,4 трлн. долл. и доля корпораций США превышала 60%, то в 2005 г. эти показатели составили 29,2 трлн. долл. и 42% соответственно*. Характерной чертой международного фондового рынка является доминирование на нем развитых стран, и в первую очередь США.

Значительное развитие процессов глобализации подтверждает немалый объем международных выпусков акций (ИРО), который в 2005 г. составил 138,5 млрд. долл.**.

Следует отметить, что корреляция международных фондовых индексов (MSCI EAFE***) и S&P 500 в последнее время стала очень высокой: так, если в декабре 1980 г. она равнялась 0,4, то к концу 2005 г. она составила уже 0,84. При этом корреляция индекса развивающихся рынков MSCI EM по отношению к S&P 500 составила в 2003–2005 гг. 0,74 (данные ING).

Фондовый рынок отличается от других видов рынка прежде всего специфическим характером своего товара. Акция — товар особого рода. Это одновременно и титул собственности, и право на получение дохода, и обязательство этот доход выплачивать. Это товар, который, не имея собственной стоимости, может быть продан по высокой рыночной цене. Фондовая биржа представляет собой постоянно действующий рынок ценных бумаг и является важным элементом современного экономического механизма. В настоящее время первыми по значению фондовыми биржами мира являются Нью-Йоркская и Американская.

* Morgan Stanley Capital International (MSCI).

** Ernst & Young, январь-ноябрь 2005 г., 1268 сделок.

*** Morgan Stanley Capital International — Europe, Australasia and Far East: в этот индекс входят акции компаний из 21 развитой страны, за исключением США и Канады (в индекс MSCI World США и Канада входят).

На них совершается более 80% операций с акциями в США и около половины в мире.

Акции привлекают инвесторов тем, что их стоимость может расти значительно быстрее вкладов в банках или государственных ценных бумаг. Так, в США число акционеров увеличилось с 6,5 млн. чел. в начале 50-х годов до почти 80 млн. в конце 90-х*. В целом фондовый рынок принимает значительно большее количество вкладчиков. По оценке американских биржевых экспертов, потенциальными участниками фондового рынка США являются около 100 млн. чел.

Российский фондовый рынок далек от подобных масштабов. По состоянию на 30 декабря 2005 г. «Лукойл», компания с самой высокой капитализацией в индексе РТС, стоила примерно 50 млрд. долл. В это же самое время капитализация интернет-компании Google превысила 120 млрд. долл.

В 2005 г. объем торгов акциями, входящими в индекс РТС, составил на бирже РТС в среднем около 30 млн. долл. в день. Учитывая тот факт, что для крупного западного инвестфонда дневная сумма сделок в несколько миллионов долларов является обычной, этого достаточно, чтобы сильно повлиять на ситуацию на всем российском фондовом рынке.

РОССИЙСКИЙ ФОНДОВЫЙ РЫНОК

Структура рынка достаточно простая — примерно половина его капитализации приходится на капитализацию компаний нефтегазовой отрасли. В индекс РТС входит 50 компаний, при этом 5 самых крупных составляют около половины его суммарной капитализации — «Газпром», «Лукойл», «Сургутнефтегаз», «Норильский никель» и «Сбербанк».

Отметим *проблемы* российского рынка акций:

- ✧ невысокая ликвидность;
- ✧ ограниченный выбор «голубых фишек»;
- ✧ зависимость от мировой цены на нефть;
- ✧ политический риск;
- ✧ отчетность эмитентов по внутренним стандартам;
- ✧ пренебрежение миноритарными акционерами;
- ✧ неразвитость первичных размещений.

Достоинства рынка в настоящее время по большому счету сводятся к присутствию на нем отдельно взятых компаний.

«Газпром». По оценке DeGolyer & MacNaughton, в 2004 г. «Газпром» обладал запасами в размере 184 млрд. баррелей нефтяного эквивалента (ВОЕ). Стремительный рост капитализации (в начале 2006 г. взят рубеж в 200 млрд.

* Рынок ценных бумаг и его финансовые институты/Под ред. В.С. Торкуновского. СПб.: АО Комплект, 1994. С. 45.

долл.) свидетельствует о желании инвесторов запастись акциями газового гиганта до вступления в силу закона о либерализации их торгов, когда за счет дополнительного притока средств они прибавили в цене. Для сравнения — запасы нефтяного гиганта British Petroleum составляли по итогам 2004 г. 18,6 млрд. ВОЕ. По данным «Газпрома», текущая стоимость запасов составляет 138,6 млрд. долл.

«Лукойл». Своего рода олицетворение, итог развития российской экономики за последнее десятилетие. Профессионализм управления, отчетность по международным стандартам, стратегическое партнерство с ConocoPhillips — залог устойчивых темпов роста в будущем (табл.1).

Табл. 1. Динамика финансовых показателей деятельности компании «Лукойл»

	Прибыль на акцию, \$	Дивиденды на акцию, \$
2000 г.	4,73	0,29
2001 г.	2,66	0,51
2002 г.	2,26	0,63
2003 г.	4,45	0,79
2004 г.	5,13	1,01
2005 г.	7,79	1,20
<i>Среднегодовые темпы прироста</i>	10%	33%

Данные «Лукойл».

«Сбербанк». Кто бы мог подумать пять лет назад, что бывшая сеть сберкасс станет коммерческим банком, акции которого стоят свыше 2000 долл.? Громадной структурой надо грамотно управлять, и рост акций произошел в большой степени благодаря профессиональному менеджменту. И хотя однажды было замечено, что «Сбербанк» рассматривается инвесторами не как успешный банк, а как обычная розничная структура с огромным количеством клиентов, таких результатов деятельности хотела бы достигнуть любая корпорация: в 2001—2004 гг. чистая прибыль росла среднегодовыми темпами 36%, а средняя рентабельность собственного капитала за аналогичный период составила 33%.

«Норильский никель». Крупнейшая в России и одна из крупнейших в мире компаний по производству драгоценных и цветных металлов. На ее долю приходится более 20% мирового производства никеля, более 10% кобальта и 3% меди. На отечественном рынке на долю «Норильского никеля» приходится около 96% всего производимого в стране никеля, 55% меди, 95% кобальта. Доля компании в ВВП Российской Федерации составляет 1,9%, в объеме промышленного производства — 2,8%, или 27,9% от доли цветной металлургии.

Экономические аспекты

В 2003—2005 гг. американский фондовый рынок (S&P 500) вырос на 40%, а российский рынок утроился.

В 2005 г. корреляция между динамикой экспортной цены нефти Urals (на условиях FOB) и индексом RTS составила 0,64. Значит, рост мировых цен на нефть, скорее всего, был основополагающим фактором роста российского фондового рынка в 2005 г. (см. приводимый ниже график).



Данные RTS, EIA.

По данным Центробанка, в 2005 г. объем прямых зарубежных инвестиций в российскую экономику составил 16,7 млрд. долл. против 12,1 в 2004 г., внося в ВВП России примерно 2%.

В 2005 г. на Лондонской фондовой бирже (LSE) были размещены акции восьми российских компаний в общей сложности на сумму 4,2 млрд. долл., что свидетельствует о начале качественно нового этапа развития российского бизнеса. По данным Ernst & Young, Россия являлась лидером по размещению IPO среди развивающихся стран в 2005 г.: количество сделок выросло на 33%, объем привлеченных средств на 386%.

Этические аспекты

В 2004 г. в Госдуму были направлены поправки к закону «Об акционерных обществах», в частности о том, что миноритарные акционеры обязаны продать свои доли собственнику, консолидирующему более 90% акций общества, если тот обратился с таким требованием. Цену такой сделки определит независимый оценщик, назначаемый основным собственником. В случае отказа или неосведомленности миноритария владелец вправе переписать акции на себя в течение 45 дней.

Инициаторы данной поправки считают, что миноритарий в РФ обладает большими правами, чем где-либо в мире, и пользуется этим преимуществом недобросовестно.

Практика показывает, что юридические ухищрения не раз помогали осуществлять захват предприятий по всей стране, и в этом аргументе законодателям не откажешь. Однако лоббирование интересов крупных компаний, желающих избавиться от требований по выплате дивидендов, не менее очевидно.

В свою очередь, последняя мера также неоднозначна. Например, ОАО «Сургутнефтегаз» постоянно подвергается яростной критике, переходящей в судебные иски как в России, так и за рубежом, в отношении мизерных дивидендов. С одной стороны, компания лишает акционеров возможности получения дохода, который они вправе требовать; с другой стороны, владельцы контрольного пакета могут направлять всю прибыль в развитие производства, что при эффективном управлении способствует росту капитализации, превосходящей дивидендные выплаты. Нельзя забывать и о том, что акция — это право, а не гарантия, и эмитент никого не заставляет приобретать свои бумаги, тем более не обязан идти на поводу у миноритариев.

По оценкам инвестиционной компании Hermitage Capital Management, под действие вышеупомянутой поправки подпадает около 200 тыс. акционеров на сумму свыше 3 млрд. долл. Последствия этого для российского фондового рынка представляются негативными, по крайней мере в краткосрочной перспективе, поскольку российский рынок, как и любой другой развивающийся, «толкает вверх» именно деятельность западных инвестиционных фондов, которые и являются миноритарными акционерами. Президент РФ одобрил этот законопроект с условием, что продажа не будет принудительной. Время покажет, как этот закон будет применяться на практике.

Надежда на существенный приток средств со стороны негосударственных пенсионных фондов пока под вопросом в связи с отсутствием у граждан доступной для восприятия информации, позволяющей разобраться с этой новой системой. Ясно, что передача пенсионных средств населения в частные руки — шаг чрезвычайно ответственный: не исключено преобладание корпоративного интереса над общественным. Однако это не означает, что Внешэкономбанк должен быть монополистом в этой сфере «по умолчанию».

Немаловажен тот факт, что сохранившаяся тенденция к переделу «стратегической» собственности в пользу государства, скорее всего, негативно повлияет на динамику концентрированного фондового рынка России: в частности, госкомпаниям страны скупы на дивиденды, а этот фактор, по мере «созревания» рынка, становится определяющим, когда котировки «зашкаливают».

Рассматривая попытку объединения «Газпрома» и «Роснефти», следует отметить, что это был скорее политический шаг. Объединенные компании обладали бы колоссальными запасами нефти и газа, однако централизация принятия решений видится препятствием в осуществлении эффективного права соб-

ственности. Удастся ли менеджменту довести капитализацию «Роснефти» до 100 млрд. долл. в ближайшие пять лет, также покажет время.

Мировая практика свидетельствует, что высокая доля внешних портфельных инвесторов в акционерном капитале нефтяных компаний не имеет ярко выраженных негативных последствий, поскольку они, как правило, рассчитывают исключительно на получение дивидендов и прирост курсовой стоимости. Так, банк JP Morgan Chase является номинальным держателем 30% акций компании British Petroleum (BP), принадлежащих иностранным инвесторам. Не в интересах последних определять стратегию развития бизнеса, в котором они по определению не специалисты. Важно учитывать, что британское правительство не является акционером BP, хотя всего лишь с 1995 г.

Китайская нефтяная монополия PetroChina на 90% принадлежит государству, однако это не помешало ей разместить свои акции не только внутри страны, но и в Гонконге, Лондоне и Нью-Йорке. Примечателен тот факт, что компания Berkshire Hathaway, возглавляемая «финансовым гуру» У. Баффеттом, приобрела в 2003 г. 2,3 млрд. гонконгских акций компании на сумму около 500 млн. долл., при этом став владельцем лишь 1,3%-ной доли.

Определенно, «Газпром», приняв программу либерализации рынка своих акций, взял на вооружение этот метод. Положителен тот факт, что в руках государства будет находиться всего 51% акций, а не 90%. Состоявшееся IPO «Роснефти» в идеале должно поставить эту компанию в один ряд с PetroChina или бразильской Petrobras.

ФОНДОВЫЙ РЫНОК США

Фондовый рынок США в отношении ликвидности и прозрачности эмитентов, естественно, превосходит российский рынок. Понятие «рынок» предполагает наличие большого количества продавцов и покупателей, что в случае фондового рынка позволяет в течение торгового дня совершать сделки как мелкие, так и очень крупные, и в перспективе не задумываться о ликвидности (табл. 2). Ввиду открытости (доступ к торгам может получить кто угодно, за некоторым исключением), присутствия иностранных эмитентов и, следовательно, огромного объема операций фондовые рынки США по праву считаются флагманом мировой фондовой сети.

Помимо массы продавцов и покупателей на фондовых площадках США присутствует и обилие «товара» — акций. В то время как российский фондовый рынок может похвастаться ограниченным набором «голубых фишек», индекс S&P 500 включает в себя десятки мировых лидеров: Coca Cola, Exxon Mobil, GE, GM, J&J, Pfizer, Nike, Colgate-Palmolive, Intel и многих других.

Табл. 2. *Отраслевая характеристика торгов акциями на NYSE и РТС, 21 декабря 2005 г.*

Объем торгов, млн. долл.			
Exxon Mobil	700	1,2	Лукойл
Citigroup	628	0,7	Сбербанк
Newmont Mining	250	7,4	Норникель
Texas Utilities	110	1,3	РАО ЕЭС

Данные РТС, NYSE.

Сравнительно недавно рынок США встряхнула информация о банкротстве энергетической компании Enron. Профессиональная деятельность аудиторской компании Arthur Andersen поставила под сомнение объективность аудиторской проверки в целом.

Однако есть и яркие моменты, фантастические с точки зрения российских инвесторов, а именно уголовная ответственность за использование инсайдерской информации (М.Стьюарт, Ф.Кваттрон), штрафование брокеров за выполнение приказов «не по наилучшей цене».

К тому же принятие закона Сарбейнса — Оксли в 2002 г., направленного против махинаций с корпоративной отчетностью, позитивно повлияет на отношение инвесторов к американскому фондовому рынку в долгосрочной перспективе, однако не будет способствовать большому притоку новых эмитентов: ужесточение правил листинга и последующих мероприятий для соответствия требованиям SEC означает для них рост расходов, и скорее всего они «пойдут» на LSE, где условия размещения менее жесткие.

Мировая практика показывает, что среднегодовая доходность акций превышает как уровень инфляции, так и депозитные ставки и купонные выплаты по облигациям. Следовательно, при вложении средств в акции нельзя замыкаться на суждениях о «случайности» движения цен, а воспринимать этот инструмент не в последнюю очередь как защиту капитала от инфляции.

В период с 1926 по 1990 г. общая доходность американских обыкновенных акций равнялась 10%. При среднегодовой инфляции в размере 3% реальный доход равнялся 7%, что гораздо привлекательнее долгосрочных облигаций (1%).

Этот весомый факт не может не привлекать долгосрочных инвесторов, ориентирующихся минимум на 10-летний период, в частности управляющих пенсионных фондов.

По закону статистики, чем больше выборка, тем вероятнее результат. Считая наименее рисковыми акциями «голубые фишки», входящие в индекс Доу Джонса, оценим деятельность некоторых всемирно известных компаний за прошедшее десятилетие (табл.3).

Табл. 3. Сравнительные данные деятельности компаний – мировых лидеров, 1996-2005

	Среднегодовой прирост прибыли	Среднегодовой прирост дивидендов
Coca Cola	6%	10%
Exxon Mobil	15%	4%
General Electric	9%	11%
General Motors	--	6%
J&J	14%	15%
Pfizer	17%	16%
Intel	11%	32%

Существенный прирост показателей демонстрирует Pfizer, крупнейшая по объему продаж фармацевтическая компания, известная препаратом Viagra. Приростом дивидендов отличается Intel, доминирующий производитель процессоров. В свою очередь General Motors, лидер мирового автопрома, не может похвастаться прибылью, что ставит под сомнение перспективы ее роста. И хотя достигнутые в прошлом показатели не гарантируют дохода в будущем, они наглядно демонстрируют возможности компаний.

Сегодня основная проблема американского фондового рынка — нестабильность доллара вследствие все возрастающего бюджетного и торгового дефицита, что подрывает доверие к долларовым активам не только частных инвесторов, но и центральных банков Китая, Японии и даже России, которые в последнее время активно меняют свои долларовые резервы на золото.

Однако дальнейшее падение доллара поможет американским транснациональным корпорациям увеличивать прибыли. Учитывая, что многие компании имеют производство в Азии, например Китае, это ограничивает расходы в связи с фиксированным валютным курсом и дешевой рабочей силой и делает американские товары более конкурентоспособными при продажах в странах ЕС, Великобритании, Австралии, Канаде, валюты которых, при дальнейшем проведении жесткой денежно-кредитной политики, будут дорожать против доллара.

По-видимому, в ближайшее пятилетие фондовый рынок США в целом при сохранении текущих тенденций будет демонстрировать низкие темпы роста, что подразумевает отказ от инвестирования в индексные фонды, привязанные к S&P 500. Следовательно, повышенную доходность обеспечат портфели, сформированные из акций отдельно взятых компаний.

Например, на фоне увеличения доли пожилых людей в населении не только США, но и других развитых стран появилось мнение о том, что частные медицинские услуги, как и связанные с этим фармацевтические компании, станут «призером» ближайшего десятилетия: по данным Prohome.com, в 2005 г. 17,5% от общего объема IPO в США, или около 6 млрд. долл., пришлось на акции

компаний сектора здравоохранения (в 2004 г. этот сектор также лидировал, «собрав» 10 млрд.).

РАЗВИВАЮЩИЕСЯ РЫНКИ

Мало кто предполагал сто лет назад, что США обгонят в своем развитии Великобританию: в 1900 г. ВВП США равнялся примерно 20 млрд. долл., что в сегодняшних долларах сопоставимо с аналогичным показателем Бразилии. К 2004 г. экономика США выросла до 10 трлн. долл., или в 500 раз, без учета инфляции. Хотя Соединенные Штаты еще удерживают положение ведущей экономической державы — один лишь уровень средних заработных плат и социальных гарантий в этой стране (как и в Западной Европе) в среднем вдвое выше, чем в развивающихся странах* — логика развития такова, что в ближайшие пять лет производство в странах-лидерах будет расти очень медленно, если не сокращаться. Возникающая вследствие этого безработица в сочетании с нехваткой налоговых поступлений от импорта, заместившего производство, провоцирует повсеместный и хронический бюджетный дефицит в развитых странах и спад деловой активности.

Согласно прогнозу Goldman Sachs (GS) к 2050 г. по совокупному долларовому ВВП четыре развивающиеся быстрыми темпами страны — Бразилия, Россия, Индия и Китай (BRIC) — опередят «шестерку» крупнейших индустриальных государств мира («семерка» без Канады). Китай может обогнать США по размеру ВВП еще раньше — к 2040 г., Индия может обогнать Японию к 2035 г., а Россия любую западноевропейскую страну — к 2030 г. По мнению GS, быстрее всего будет расти удельный вес экономик стран BRIC в энергетическом секторе: уже в ближайшие 15 лет они обгонят ЕС и США. Такая позиция подкреплена, в частности, тем, что на развивающиеся страны приходится 80% населения планеты, тогда как совокупная капитализация этих рынков составляет лишь 4% от мировой.

На взгляд скептиков, крупные капиталовложения в акции компаний развивающихся рынков нецелесообразны. Они считают, что такого же уровня диверсификации можно достичь путем покупки акций стабильно развивающихся международных корпораций, входящих, например, в S&P 500: в среднем четверть их совокупной выручки приходится на международные рынки. Такой подход вполне оправдан: с точки зрения риска, доходность 10% от \$1 000 000 на развитом рынке может быть привлекательнее, чем 100% от \$100 000 на развивающемся. Иными словами, многое зависит от величины располагаемого капитала и, значит, возможности и желания рисковать.

И хотя нельзя не учитывать тот факт, что, по данным MSCI, в 2002—2005 гг. доходность инвестиций в акции неамериканских компаний в долларовом выражении на 23% была «обеспечена» падением американской валюты, а в

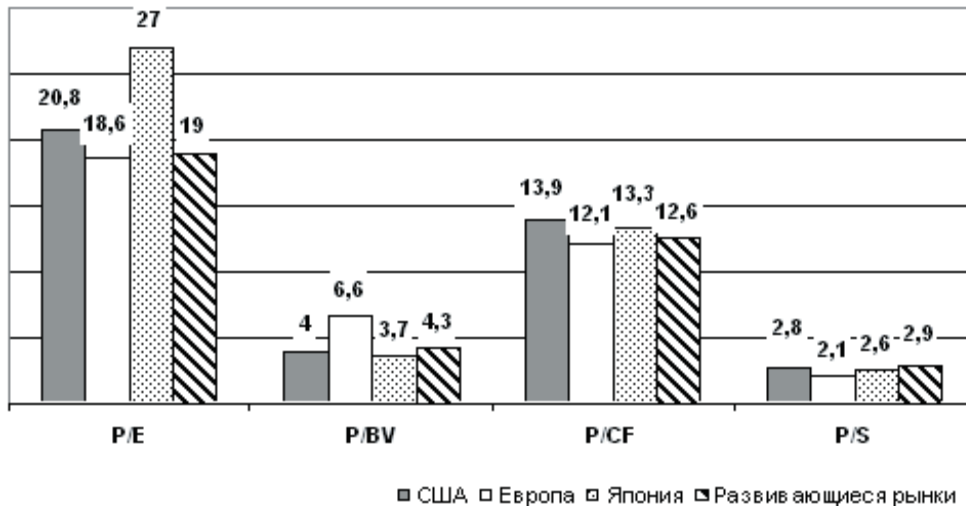
* По данным американского Bureau of Labor Statistics.

1985–1992 гг. — на все 42%, гиганты типа «Кока-Колы» и «Проктер и Гэмбл» не экспортируют продукцию из США, а занимаются производством и сбытом «на месте», реализуя продукцию в национальной валюте, и значит, тоже выигрывают от этого. Вероятно, пройдут десятилетия, прежде чем крупнейшие ТНК уступят свои позиции на мировом рынке компаниям пока еще «третьего мира», если такое вообще произойдет.

Для менее эмоционального анализа обратимся к цифрам. Известно, что цена акций может определяться на основе четырех коэффициентов, рассчитанных как соотношение капитализации и прибыли (P/E), балансовой стоимости (P/BV), движения денежных средств (P/CF), выручки (P/S), в расчете на одну акцию.

Бурный рост котировок на развивающихся рынках, начавшийся в 2002 г. и существенно опередивший динамику развитых фондовых рынков, имеет под собой к концу 2005 г. следующий «фундамент» (см. приводимую ниже гистограмму):

Ценовые коэффициенты индексов MSCI и S&P 500



Данные ING.

Развивающиеся рынки наконец «догнали» развитые: так, коэффициенты P/E и P/CF индекса MSCI EM по состоянию на 31 декабря 2005 г. примерно равны аналогичным показателям S&P 500.

Следует отметить, что после либерализации торгов акциями «Газпрома» и их включения в MSCI EM общий вес России в этом индексе, представляющем акции компаний 26 развивающихся стран, составил 11,1%.

Некоторые выводы

► В связи с более высокими темпами роста экономик развивающихся стран в ближайшие пять лет интерес инвесторов будет смещаться в сторону развивающихся рынков, в том числе и России. При сохранении существующих макроэкономических тенденций фондовые индексы развивающихся стран, вероятно, ждет дальнейший рост, опережающий динамику развитых рынков.

По данным американского исследовательского центра Emerging Portfolio Fund Research, который получает информацию о вложениях средств в 10 000 фондов разных стран с активами около \$5 трлн., в 2005 г. был установлен рекорд: нетто-приток средств в фонды акций развивающихся стран составил \$20,3 млрд. Это позволяет предположить, что в ближайшие пять лет в эти рынки будет вложено как минимум столько же.

► Прозрачность и однозначность данных — важнейший фактор инвестиционной привлекательности. Очевидно, российская экономика и, как следствие, фондовый рынок не в состоянии привлечь ресурсы в полной мере по причине отсутствия этой прозрачности и понятности. Определенно, решение проблемы кроется и в масштабной перемене сознания собственников и чиновников, и это лишь вопрос времени. Отметим, что владельцы контрольных пакетов крупных акционерных компаний достигли высокого имущественного положения, что позволяет им активнее раскрывать свой бизнес.

Предполагается, что в ближайшие пять лет уровень ставок кредитования бизнеса в России по-прежнему будет устраивать меньшинство предпринимателей, и в этой связи хотелось бы, чтобы в ближайшее время IPO на внутреннем рынке были поставлены «на поток». Десятки, если не сотни сэйлз-менеджеров и аналитиков на 5—10 «устоявшихся» компаний — это слишком. Это не только не отвечает потребностям экономики страны, но и заводит бизнес самих инвестбанков в тупик. Если предприниматель не уверен в результативности проекта «на все сто» — а таких проектов подавляющее большинство, — ему поможет только выпуск акций, потому что в случае неудачи ему не придется отвечать за убыток. В свою очередь, паевой фонд, купивший акции десятка таких эмитентов, действительно будет способствовать развитию экономики, а не просто подтолкнет вверх котировки перекупленных «голубых фишек».

Примечательно мнение управляющего фондом Hermitage Capital Вильяма Браудера: «Россия, как и Канада или Австралия, еще долгое время будет оставаться поставщиком сырья, и в этом нет ничего плохого».

В свете вышесказанного и прогнозов по нефти до 100 долл. за баррель, в этом действительно нет ничего плохого, по крайней мере для акционеров компании «Лукойл»...

ЛИТЕРАТУРА

- Общая теория денег и кредита / Под ред. Е.Ф.Жукова. М.: Юнити, 1995.
 Рынок ценных бумаг и его финансовые институты / Под ред. В.С. Торкуновского.
 СПб.: АО Комплект, 1994.
 Эксперт. № 34. 2004.

Материалы сайтов:

Bloomberg.com	Moneycentral.msn.com
Bp.com	MSCI.com
Bw.ru	Nornik.ru
Eia.doe.gov	Nyse.com
Ey.com	Petrochina.com.cn
Gazprom.ru	Rts.ru
Hermitagefund.com	Sbrf.ru
Ing.com	Vedomosti.ru
Ipohome.com	Yahoo.com
Lukoil.ru	Yandex.ru



ПАМЯТИ КОЛЛЕГ



АТЛАС Мариам Семеновна

3.01.1912 – 17.08.2006

17 августа 2006 года на 95-м году жизни скончалась Мариам Семеновна Атлас, талантливый российский ученый, блестящий педагог, мудрый, добрый, чуткий и отзывчивый человек.

М.С. Атлас родилась в Астрахани в семье земских врачей. Когда Мариам было 8 лет, умер ее отец, и они с мамой переехали к своим родственникам в г. Самару. В 1928 г., окончив с отличием гимназию, девушка поступила в Казанский государственный университет на экономический факультет.

Трудовой путь М.С. Атлас начался в ноябре 1930 г. в Татарской конторе Госбанка СССР сначала в должности кредитного инспектора, а затем руководителя сектора. С 1933 по 1936 г. она обучалась в аспирантуре Московского кредитно-экономического института. Молодого кандидата наук приглашают на работу в Правление Госбанка СССР (1936–1938). Затем она вновь возвращается в Московский кредитно-экономический институт, но теперь уже в качестве старшего преподавателя кафедры кредитного дела.

В годы Великой Отечественной войны М.С. Атлас, будучи в эвакуации со своей маленькой дочкой (ей едва исполнился год), работала начальником отдела в Татарской конторе Госбанка. В 1943 г. вернулась в Москву и с тех пор до преклонного возраста занималась преподавательской и научной деятельностью в Московском финансовом институте (ныне Финансовая академия при Правительстве РФ).

Мариам Семеновна любила и опекала своих студентов. Однажды, когда еще шла война, группу ее учеников послали на лесозаготовки, где они заболели тифом. Молодая преподавательница не раздумывая поехала за студентами, привезла их, определила в больницу на Соколиной горе, но при этом заразилась сама и долго болела...

Тридцать три года Мариам Семеновна бесменно руководила самой большой кафедрой вуза – политической экономии. И преподавательский коллектив, и многочисленные аспиранты постоянно чувствовали ее безграничную доброту, внимание и заботу. При этом М.С. Атлас, будучи авторитетным специалистом, неизменно возглавляла крупные межвузовские авторские коллективы. Именно под ее руководством ученые многих вузов СССР в 60-е годы разрабатывали проблемы прибыли, рентабельности, в 70-е годы – национального дохода и стоимостных категорий;

в 80-е годы проводились глубокие исследования по проблемам эффективности производства, развития товарно-денежных отношений.

Доктор экономических наук, профессор М.С. Атлас опубликовала большое количество монографий, учебников и учебных пособий по политической экономии, денежному обращению и кредиту, а также статей в центральных экономических журналах общим объемом свыше 400 п.л. Среди монографий – «Национализация банков», «Кредитная реформа в СССР», «Развитие Государственного банка СССР» и др. Под руководством профессора Атлас разрабатывались комплексные госбюджетные темы, в том числе «Товарно-денежные отношения и переход к рынку».

М.С. Атлас постоянно заботилась о росте молодой научной смены. Ею было подготовлено более 100 кандидатов и 30 докторов экономических наук. Мариам Семеновна стала любимым преподавателем многих поколений студентов, особенно кредитников, ибо наибольшее время она проработала на кредитном факультете.

Профессора Атлас отличали энциклопедичность знаний, большой организаторский талант, исключительная работоспособность и добросовестность, принципиальность суждений.

Ее труд был высоко оценен и отмечен правительственными наградами – орденами Трудового Красного Знамени и Дружбы народов, медалями «За доблестный труд в Великой Отечественной войне. 1941–1945» и «В ознаменование 850-летия Москвы». Ей по праву было присвоено почетное звание Заслуженного деятеля науки Российской Федерации.

Мариам Семеновна Атлас пользовалась глубочайшим уважением в коллективе преподавателей, сотрудников, студентов и аспирантов Академии.

Ее светлый образ навсегда останется в нашей памяти...





КУЗНЕЦ Юрий Львович
3.07.1931 – 15.03.2006

15 марта 2006 г. на 75-м году жизни перестало биться сердце замечательного человека, талантливого исследователя, внесшего существенный вклад в отечественную историографию, преподавателя новейшей истории, политологии и международных отношений доктора исторических наук, профессора Юрия Львовича Кузнецца.

Его жизненный путь начинался в Ленинграде. Здесь он родился, закончил школу, увлекся историей и изучением международных отношений. А затем были истфак и аспирантура Ленинградского государственного университета.

Со студенческих лет выступая с докладами по международной тематике, Юрий Львович благодаря эрудиции, тонкому анализу и меткому слову скоро стал блестящим лектором. Его устные и печатные выступления являлись синтезом науки и яркой публицистики. Он до конца дней пользовался большой популярностью и был востребован в самых различных отечественных и зарубежных аудиториях, на телевидении, а также в редакциях исторических и общественно-политических журналов.

Работая в 60-70-х годах преподавателем истории и международных отношений в ряде высших учебных заведений Ленинграда, Юрий Львович продолжал начатое еще в аспирантуре изучение внешней политики США. На основе блестяще защищенных кандидатской и докторской диссертаций им были опубликованы монографии, ставшие серьезным вкладом в аналитику вступления Соединенных Штатов во вторую мировую войну и их внешней политики от Перл-Харбора до Потсдама.

До появления этих книг внешняя политика США в период второй мировой войны в отечественной литературе освещалась только в общих чертах и фрагментарно. В годы «холодной войны» многие важные архивы не были доступны, но Ю.Л. Кузнец критически использовал такой широкий круг источников, что достиг максимально возможной тогда объективности в освещении дипломатии «большой стратегии» США до вступления их в войну, на международных конференциях в Касабланке, Тегеране, Ялте, Потсдаме, сложных отношений США и СССР, а также вклада Америки

в общую победу. Благодаря обстоятельности, четкости выводов и живости изложения эти работы и после появления многих других не утратили своего значения. Исследования международных конференций антигитлеровской коалиции времен второй мировой войны были продолжены Юрием Львовичем, когда появилась возможность использовать материалы ранее засекреченных советских архивов. Учитывая интерес к теме военной дипломатии, он изложил результаты дальнейшего изучения обстоятельств проведения Тегеранской конференции в серии живо написанных документальных повестей «Мародеры выходят из игры», «Длинный прыжок в никуда», «Тегеран–43». Им планировалось на основе изучения архивных материалов дополнить, обновить и переиздать свои монографии о внешней политике США.

Творческий потенциал и энергия Юрия Львовича ярко проявились в преподавательской, научно-теоретической и организационной деятельности за рубежом. В качестве советника-преподавателя Института общественных наук он был командирован в Аден, где участвовал в подготовке руководящих кадров Южного Йемена и выработке программных документов этой республики.

После своего возвращения из командировки Ю.Л. Кузнец преподавал в Институте общественных наук при ЦК КПСС, а затем восемь лет – с 1979 по 1987 г. был в Афганистане политическим советником при ЦК НДПА, где вновь продемонстрировал свой талант теоретика, организатора и дипломата. Он умело руководил большим коллективом советских и афганских преподавателей и переводчиков, готовивших кадры для республики, участвовал в разработке программных теоретических документов. Наряду с этим им многое было сделано для того, чтобы в Кабуле, в сложнейших условиях периода войны, появился прекрасный комплекс зданий Института общественных наук, который афганцы называли не иначе как Кузнецк. Об этом регионе он позднее написал несколько книг, посвященных тайнам политики, дипломатии и спецслужб.

Вернувшись в Москву, Юрий Львович продолжил работу в качестве профессора в Институте общественных наук при ЦК КПСС. А в 1992 г. он стал Главным ученым секретарем Финансовой академии при Правительстве РФ. Активно участвуя в организации подготовки научных и практических работников новой формации, продолжал научные исследования и преподавание, являлся также членом редколлегии журнала «Власть».

Везде, где бы ни работал Ю.Л. Кузнец, его глубоко уважали и любили за честный прагматизм, обязательность и неизменную готовность помочь «жить и работать с улыбкой», за широкую эрудицию, обаяние и юмор.

Его плодотворная деятельность получила высокую оценку общественности и государства. Он награжден орденом Дружбы народов, медалью «Ветеран боевых действий», афганским орденом Красного Знамени, который в 1984 г. вручил ему лично лидер Афганистана Бабрак Кармаль, а также тремя медалями ДРА. В период

работы в Финансовой академии Юрий Львович был удостоен звания «Почетный работник высшего профессионального образования РФ».

Память о Юрии Львовиче Кузнеце – ученом и писателе, дипломате и политике, человеке яркой и необычной судьбы, душевном и добром – навсегда останется в сердцах тех, кто жил и работал рядом с ним, кто слушал его выступления и лекции, кто читал его книги. Нам будет не хватать этого умного и интеллигентного человека, с которым, по счастью, свела нас судьба...



ВЕСТНИК
ФИНАНСОВОЙ АКАДЕМИИ



Обложка *худ. В.А. Селин*
Компьютерное макетирование и верстка *Н.Н. Жахова*
Корректор *Т.Н. Кузнецова*



Подписано в печать 21.09.2006 г.
Формат 70 x 100/16. Печать офсетная.

Гарнитура *Academy*

Усл. печ. л. Уч.-изд. л.

Тираж 995 экз.

Заказ "С"

Издательство “Финансы и статистика”
101000, Москва, ул. Покровка, 7

Телефон (495) 625 4708; факс (495) 625 0957
E-mail: mail@finstat.ru
<http://www.finstat.ru>



Отпечатано в ООО “Великолукская городская типография”
182100, Псковская область, г. Великие Луки, ул. Полиграфистов, 78/12

Тел./факс: (811-53) 3-62-95
E-mail: zakaz@veltip.ru

*При обнаружении полиграфического брака
просьба обращаться по тел. (811-53) 3-62-95*

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК