

*ВЕСТНИК*  
*Финансовой*  
*академии*

№ 1 (41)

2007 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

Подписной индекс в каталоге  
“Пресса России” 189 62

—•••••—

**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, 2007

**СОВЕТ ЖУРНАЛА**

*А.Г. Грязнова — председатель*

*М.А. Эскиндаров — главный  
редактор*

*М.А. Федотова — зам. главного  
редактора*

*В.А. Бывшев*

*В.В. Думный*

*Л.Н. Красавина*

*О.И. Лаврушин*

*Е.В. Маркина*

*М.В. Мельник*

*В.Я. Моргунов*

*В.К. Поспелов*

*С.В. Серебрянникова*

*Б.М. Смитиенко*

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
СОВЕТ ЖУРНАЛА**

*Э. Лонгобарди (Италия)*

*Э. Муллино (Великобритания)*

*Н. Павлов (Болгария)*

*Т. Хаймер (Германия)*

*С. Хан (США)*

**РЕДАКТОР**

*А.Н. Алексеева*

## CONTENTS

ASPECTS OF THE BOLOGNA PROCESS	<i>V.K. Pospelov.</i> The Finance Academy in the process of transition to a multilayer system of specialists training.....	6
	<i>S.L. Anokhina.</i> Students' involvement in the Bologna process .....	14
VIEWS AND OPINIONS	<i>A.M. Litovka.</i> The essence of marketing is a debatable issue.....	25
	<i>S.V. Kazpova.</i> The peculiarities of TNK modern marketing policy .....	35
	<i>B.E. Zazitsky.</i> The economy of the Federal Republic of Germany in the mirror of international rating .....	43
RISK- MANAGEMENT	<i>R.N. Fedosova, O.G. Kzyukova, S.S. Bat.</i> Entrepreneurial risks management in industrial enterprises .....	49
	<i>N.B. Kizilleva.</i> Production risks management in metallurgy industry .....	62
SCIENCE AND TECHNOLOGIES	<i>I.V. Osipova, I.G. Gladyshev.</i> Application of automated forms of accounting .....	73
	<i>Petya Emilova.</i> Modern organization forms supported by information technologies .....	81
RESEARCH ON	<i>B.S. Bataeva.</i> Social corporate responsibility in the context of society's expectations .....	91
	<i>V.V. Kezimov.</i> On the use of documents during field tax inspections .....	98
	<i>G.G. Dimitziadi.</i> Retrospective study analysis of the functions of the demand for state treasury bills .....	104
	<i>J.J. Makhamatov.</i> About the dialogue of civilizations .....	109
MEMORABLE DATES	To the 120th jubilee of the first rector of Moscow Finance Institute – N.N. Rovinsky .....	116
POST- GRADUATES' PUBLICATIONS	<i>J.B. Vilkova.</i> Conflict of interests in brokerage activity in the securities market .....	123
	<i>A.A. Tikhonova.</i> Production prime cost or financial efficiency: what is initial? .....	132
	<i>M.A. Mikhailov.</i> Optimization of the working capital in the wholesale trade .....	142
	<i>G.B. Tzetyakova.</i> On peculiarities of agricultural land evaluation .....	150
	<i>V. Sh. Sutguladze.</i> About the Russian byzantism in the historical and philosophic context .....	155
	<i>A.V. Bolshakov.</i> Scientific strategic alliances in Russia and abroad .....	164

## СОДЕРЖАНИЕ

АСПЕКТЫ БОЛОНСКОГО ПРОЦЕССА	<i>В.К. Глоспелов.</i> Финансовая академия в процессе перехода на многоуровневую систему подготовки кадров.....	6
	<i>С.Л. Анохина.</i> Вовлеченность студентов в Болонский процесс	14
ВЗГЛЯДЫ И СУЖДЕНИЯ	<i>А.М. Литовка.</i> Сущность маркетинга – дискуссионная проблема.....	25
	<i>С.В. Карпова.</i> Особенности современной маркетинговой политики ТНК .....	35
	<i>Б.Е. Зарицкий.</i> Экономика ФРГ в зеркале международных рейтингов .....	43
УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ	<i>Р.Ч. Федосова, О.Т. Крюкова, С.С. Бать.</i> Управление предпринимательскими рисками на промышленном предприятии .....	49
	<i>Ч.В. Кириллова.</i> Управление производственными рисками в металлургии.....	62
НАУКА И ТЕХНОЛОГИИ	<i>И.В. Осипова, И.Т. Гладышев.</i> Применение автоматизированных форм ведения бухгалтерского учета.....	73
	<i>Летя Емилова.</i> Современные организационные формы, поддерживаемые информационными технологиями.....	81
ИССЛЕДОВАНИЕ НА ТЕМУ	<i>Б.С. Батаева.</i> Корпоративная социальная ответственность в зеркале общественных ожиданий.....	91
	<i>В.В. Керимов.</i> К вопросу об истребовании документов в рамках выездной налоговой проверки .....	98
	<i>Т.Т. Димитриади.</i> Ретроспективное исследование функции спроса на ГКО.....	104
	<i>Т.Т. Махаматов.</i> О диалоге цивилизаций .....	109
ПАМЯТНЫЕ ДАТЫ	К 120-летию первого ректора МФИ Н.Н. Ровинского .....	116
ПУБЛИКАЦИИ АСПИРАНТОВ	<i>Т.Б. Вилкова.</i> Конфликт интересов при осуществлении брокерской деятельности на рынке ценных бумаг .....	123
	<i>А.А. Тихонова.</i> Себестоимость продукции и финансовая результативность: что первично?.....	132
	<i>М.А. Михайлов.</i> Оптимизация источников оборотного капитала в оптовой торговле .....	142
	<i>Т.Б. Третьякова.</i> Об особенностях оценки земельных участков сельскохозяйственного назначения .....	150
	<i>В.Ш. Сургуладзе.</i> О русском византизме в историко-философском контексте.....	155
	<i>А.В. Большаков.</i> Научные стратегические альянсы в России и за рубежом .....	164

*Уважаемые коллеги!*

*Наш журнал выпуском этого номера отмечает свое десятилетие – первый номер “Вестника Финансовой академии” вышел в свет в марте 1997 г. За это время журнал зарекомендовал себя как серьезное научное издание, снискавшее признание профессорско-преподавательского состава Академии, ее студентов, аспирантов и докторантов и завоевавшее известность в академических и научных кругах. Журнал включен в “Перечень периодических научных и научно-технических изданий, выпускаемых в РФ, в которых рекомендуется публикация основных результатов диссертаций на соискание ученой степени доктора наук”.*

*В нашем академическом журнале было опубликовано несколько сотен статей, обзоров, рецензий и других материалов самой разнообразной тематики и направленности (наука, теория, практика, исследования, аналитика, материалы “круглых столов” и конференций) общим объемом свыше 300 печ. листов. Суммарный тираж журнала за прошедший период составил 40 тыс. экземпляров.*

*Бесспорная заслуга в самой идее издания вузовского журнала принадлежит д.э.н., проф. А.Т. Грязновой. Бессленный главный редактор “Вестника ФА” – д.э.н., проф. М.А. Эскиндаров. Михаил Абдурахманович вдохнул жизнь в это новое дело, влияние его личности на научный облик журнала трудно переоценить.*

*Особое внимание читателей всегда вызывали публикации на страницах “Вестника” докладов и выступлений членов Правительства РФ, известных ученых, видных банкиров и финансистов России, в том числе В.В. Теращенко, Л.И. Абалкина, А.Д. Жукова, А.А. Козлова, С.В. Степашина, А.Л. Кудрина, А.А. Фурсенко и других. Из известных зарубежных гостей Академии, выступ-*

---

---

ления которых на Ученом совете и конференциях публиковались в нашем журнале, можно назвать Ханса Фонтобеля и Йозефа Дайса (Швейцария), Глола Давенпорта и Мейлу Фрейзер (Канада), Салим Хана и Оттокара Хана (США), Атанаса Дамянова (Болгария), Герхарда Шредера (Германия), Жака Тросжана (Люксембург), Сильви де Куссерг (Франция), Вацлава Клауса (Мехия).

География статей отечественных авторов, опубликованных в "Вестнике ФА", также весьма обширна – от Калининграда до Владивостока.

Год от года журнал набирал вес в прямом и переносном смысле – существенно возросло число авторов, стремящихся опубликоваться именно в нашем журнале, – в итоге объем "Вестника" увеличился практически вдвое (с 6-7 до 13-15 печ. листов). А начиная с 2003 г. все выпуски размещаются на сайте Фин-академии в Интернете.

Дорогие коллеги! Позвольте от имени авторов, читателей и друзей нашего журнала поздравить "Вестник Финансовой академии" с его первой круглой датой и пожелать и впредь высоко держать марку академического издания!

Совет журнала  
Март 2007 г.





*В.К. Поспелов*

*проректор Финансовой академии*

### ФИНАНСОВАЯ АКАДЕМИЯ В ПРОЦЕССЕ ПЕРЕХОДА НА МНОГОУРОВНЕВУЮ СИСТЕМУ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ

Преобразование российской высшей школы в русле Болонского процесса является не формальным, а глубоким качественным изменением системы высшего образования в стране.

Речь может идти о новой парадигме высшего образования, если не о новой философии высшей школы на Европейском континенте. Однако это не означает, что изменения в разных странах будут иметь идентичный характер.

Какие элементы преобразований позволяют говорить о новой парадигме?

Во-первых, утверждается принцип многоуровневости высшего образования. Рыночная экономика предполагает и требует существенно более глубокой дифференциации профессиональных кадров по уровню подготовки. Следовательно, принцип, на котором ранее строилась советская (а впоследствии и российская) высшая школа, — дать всем студентам пятилетнее (за редким исключением) образование (специалитет) — оказывается недостаточно эффективным.

Конечно, специалист может выполнять функции работника, для подготовки которого не требуется пятилетнее высшее образование. Но зачем ему поручать такие функции? Социальная сторона вопроса также не имеет определяющего значения. Если образование ниже высшего было бы своего рода стигмой, тогда надо было бы вообще закрыть средние специальные учреждения профессионального образования.

Рынку нужны кадры, имеющие разнообразные профессиональные знания, навыки и умения, а также способность к аналитическому мышлению и принятию решений, требующих основательной научной проработки. Следовательно, нужны не просто знания, навыки и умения, а соответствующие компетенции.

Неоднократная смена сфер деятельности в течение активной трудовой жизни работника также обесценивает прежние подходы к образованию.

Дифференциация запросов рынка труда, отражающая разноуровневые потребности общественного производства в степени развитости рабочей силы, означает возможность введения трех уровней подготовки в высшем образовании: бакалавриат, магистратура, докторантура. Следует также отметить, что

рынок предъявляет спрос и на более низкий уровень профессиональной подготовки работника.

В США, по официальным данным, в 2004–2014 гг. наибольший абсолютный рост занятости будет наблюдаться в 30 профессиях, при этом в 24 из них требуется образование ниже уровня бакалавра. Некоторые профессии, такие, как школьные учителя, бухгалтеры и аудиторы, программисты, специалисты по компьютерным системам, которые относятся к разряду самых быстро растущих в численном отношении профессий, требуют образования бакалаврского уровня. Одновременно с этим прогнозируется значительный рост числа вакансий преподавателей в высших учебных заведениях (увеличение на 524 тысячи), и претенденты должны иметь степень PhD.

Общее увеличение численности занятых в 30 профессиях, в которых абсолютный прирост занятости будет наибольшим, составит примерно 8,8 млн. чел., в том числе в 24 профессиях 7 млн чел. (свыше 79% от общего абсолютного прироста) смогут претендовать на рабочие места, имея диплом ниже уровня бакалавра\*.

*Во-вторых*, качественно изменяется роль студента в образовательном процессе. Иногда эти изменения гипертрофируются. Так, утверждается, что образование есть некая услуга, которая приобретается молодым человеком. Но образование есть не только услуга, но и фактор, без которого общество и современная экономика не могут обеспечить устойчивого развития. Следовательно, общество не может быть не заинтересовано в подготовке квалифицированных кадров. Однако совершенно очевидно, что студент должен иметь не только право выбора образовательного поля, но и иметь определенную свободу в выбранном образовательном поле. Отсюда следует, что значение учебных дисциплин по выбору студента возрастает, как возрастает и роль его самостоятельной работы.

*В-третьих*, повышение роли студента в образовательном процессе означает, что он может стремиться к прохождению части обучения в другом вузе. Со своей стороны, в конкретных условиях Европы общество заинтересовано в том, чтобы студенты разных стран общались друг с другом не только в период краткосрочных визитов, но и в течение более длительного периода. Именно этим объясняется подход к обеспечению мобильности студентов. Между прочим, учитывая территориальный размах и различие конкретных задач, стоящих перед российскими регионами, например Дальним Востоком и Северо-Западом, усиление внутренней академической мобильности может оказать значительное положительное влияние. Система государственного распределения выпускников вузов в прошлом имела одну позитивную сторону — выпускники распределялись по всему СССР. Тем самым в известной степени и укреплялось национальное единство, и обеспечивалось более равномерное распределение

\* Подсчитано по: Statistical Abstract of the United States: 2007. Wash.: U.S. Census Bureau, 2007. Table № 604.

квалифицированных кадров по территории страны в соответствии с необходимостью развития производительных сил в том или ином регионе и обеспечения общественных потребностей.

*В-четвертых*, более тесная интеграция в высшем образовании делает необходимым корректное сопоставление объема знаний, навыков и умений, которые студент получает в конкретном вузе. Введение системы зачетных единиц в принципе позволяет решить эту задачу, хотя и не может считаться полностью адекватным решением, поскольку оставляет «за кадром» возможный неодинаковый уровень качества обучения, а следовательно, и образования в разных вузах.

*В-пятых*, введение многоуровневой системы подготовки, системы зачетных единиц означает определенную унификацию европейских образовательных систем с точки зрения организации образовательного процесса, однако не предполагает нивелирования национальной специфики в содержании высшего образования.

Сфера высшего образования, конечно, не может быть самодостаточной в том смысле, что образовательные программы формируются только на основе представлений работников самой высшей школы без учета потребностей рыночной экономики.

Общество, в отличие от бизнеса, заинтересовано в обеспечении устойчивого развития и конкурентоспособности не отдельной компании, а национальной экономики в целом. Поэтому его интересы отнюдь не тождественны интересам бизнеса. С другой стороны, работники высшей школы также не могут претендовать на то, что только они в полной мере выражают общественные потребности в высшем образовании. Напротив, всегда есть опасение, что высшая школа в качестве хранительницы традиций будет не в полной мере реагировать на очевидное изменение общественных потребностей.

Что касается государства, то оно в лице высокопоставленных представителей органов образования склонно отождествлять свои интересы с интересами всего общества. Именно поэтому требуется действенный и эффективный контроль общественности за деятельностью административных органов управления образованием.

Таким образом, речь должна идти о динамическом взаимодействии нескольких «игроков»: государства, высшей школы, работодателей и студентов. И как представляется, самое важное и сложное заключается в том, чтобы найти формы взаимодействия, оптимальные для конкретного этапа развития.

Каждое общество объективно заинтересовано в том, чтобы его члены получали образование, поскольку без этого общество лишено способности к развитию и, по сути, обречено. Это звучит привычно, почти банально. Весь вопрос, однако, в том, образование какого уровня требуется в каждом данном периоде времени и какой уровень бесплатного образования общество может гарантиро-



вать каждому его члену. А это зависит от целого ряда факторов, прежде всего экономических, поскольку материальные ресурсы, которые общество может выделять на образование, определяются степенью развития его производительных сил.

В конкретных условиях России в конце XX—начале XXI в. общество считает обязательным основное общее образование, и это закреплено в статье 43 Конституции Российской Федерации. В соответствии с указанной статьей бесплатное получение высшего образования возможно лишь на конкурсной основе. Следовательно, бесплатное образование (на бюджетной основе) гарантируется не всем членам общества, а только тем, кто в конкуренции с другими покажет более высокие результаты при поступлении в высшее учебное заведение. Будет ли это преимущество получено по результатам единого государственного экзамена или вступительных испытаний в высшем учебном заведении — суть от этого не меняется.

Конституционная норма конкретизирована в законе «Об образовании». В ст. 5 упомянутого закона получение на конкурсной основе бесплатного среднего профессионального, высшего профессионального и послевузовского профессионального образования в государственных и муниципальных образовательных учреждениях в пределах государственных образовательных стандартов гарантируется, если образование данного уровня гражданин получает впервые.

С другой стороны, не следует смешивать уровень образования и уровень образованности членов общества.

Советская система профессионального образования в целом отвечала потребностям экономического развития. Образование было, по сути дела, многоуровневым: профессионально-технические училища, техникумы, высшие учебные заведения, аспирантура и докторантура — все это давало возможность удовлетворить потребности народного хозяйства в кадрах различной квалификации. При этом выпускники техникумов могли занимать в отдельных случаях и должности, требующие образования более высокого, вузовского уровня.

В этой связи можно отметить, что пренебрежение к развитию в постсоветской России начальных уровней профессионального образования обернулось в итоге острым дефицитом кадров для специальностей, не требующих высшего образования.

Однако противники введения бакалавриата и магистратуры, которые вполне согласны с многоуровневой системой подготовки советского образца, полагают, что применительно к высшему образованию выделение ступеней подготовки невозможно. «Нельзя готовить врача за 3-4 года» — так примерно звучит критика в адрес предлагаемой системы «бакалавр—магистр». Другим аргументом является то, что Россия может потерять фундаментальность в подходе к высшему образованию.

Но, во-первых, никто не призывает готовить бакалавров медицины за 3-4 года. В тех же зарубежных вузах на это уходит пять или шесть лет. А если имеют место попытки сократить сроки подготовки, то это встречает решительный отпор профессионального сообщества. Так, Ассоциация медицинских учебных заведений Европы и Всемирная федерация медицинских учебных заведений после консультаций с Ассоциацией европейских медицинских школ и Европейским центром Всемирной организации здравоохранения обратились к странам и министрам высшего образования с настоятельным призывом принимать решения, имеющие фундаментальное значение для медицинского образования, только при наличии всех необходимых оснований для действий и привлекать к обсуждению медицинские учебные заведения, преподавателей и студентов, а также заинтересованных лиц, прежде всего профессионалов и работников системы здравоохранения\*.

Что касается фундаментальности образования, то это определяется не только количеством лет, а прежде всего содержанием образовательных программ. Вряд ли кто-либо станет утверждать, что фундаментальность российского высшего образования обеспечивается дисциплинами, изучаемыми студентами на 5-м, последнем курсе. К тому же на основании специальных исследований, в которых принимали участие десятки российских вузов, показана возможность «по всем 80 направлениям техники и технологий подготовить за 4 года специалиста с востребованным на рынке уровнем компетенции, а за 6 лет — «элитного специалиста»\*\*.

Возможно, имеются возражения против самой идеи углубления дифференциации подготовки в сфере высшего образования. Ведь в ряде стран с рыночной экономикой (например, Франции и Германии) развивалась национальная университетская система, отличная от англо-саксонской модели «бакалавр—магистр». Это действительно так, но и эти страны вынуждены учитывать возрастающую дифференциацию общественных потребностей и стремятся найти адекватные формы отражения этих потребностей в сфере высшего образования. Если бы сама жизнь не заставила руководство ведущих западноевропейских стран последовательно осуществлять мероприятия по гармонизации систем высшего образования в Европе, Болонский процесс вряд ли был бы возможен. В Сорбоннской декларации министров образования Великобритании, Германии, Италии и Франции отмечалось, что интеграционные процессы в Европе должны охватить и сферу образования.

Есть, однако, еще одна немаловажная сторона проблемы, которая нередко замалчивается или игнорируется. Вправе ли общество призывать молодое поколение получать высшее образование, а затем отказывать ему в рабочих мес-

\* [http://www.bologna-bergen2005.no/Docs/03-Pos\\_pap-05/050221-WFME-AMEE.pdf](http://www.bologna-bergen2005.no/Docs/03-Pos_pap-05/050221-WFME-AMEE.pdf)

\*\* См. сообщение ректора Санкт-Петербургского государственного электротехнического университета «ЛЭТИ» на Коллегии Минобрнауки РФ 16 декабря 2004 г. — [http://www.interfintrade.ru/main/news/prime?n\\_id=13228&PHPSESSID=1e3ce1973a6e349764](http://www.interfintrade.ru/main/news/prime?n_id=13228&PHPSESSID=1e3ce1973a6e349764).

тах, требующих уровня бакалавра? И что вообще должен чувствовать человек, затративший пять лет на обучение в вузе, если он не может найти достойного применения своим способностям? Следует ли обществу, исходя из некоего ориентира социальной справедливости, обеспечивать всех желающих высшим образованием, затрачивая на это огромные материальные ресурсы, и в итоге предлагать части выпускников рабочие места в сфере обслуживания, которая постоянно расширяется, но которая вовсе не требует квалификации даже бакалавра? Ответы на эти вопросы далеко не очевидны...

Хотя на данном этапе сохраняются существенные различия в подходах к реформе высшей школы, которые в основе своей имеют различия в национальных традициях высшего образования, тем не менее наблюдаются в известной мере схожие процессы, главным содержанием которых становится все более глубокая дифференциация образовательных программ высшего профессионального образования не только на уровне магистерской подготовки, но и на уровне бакалавра.

Что касается Финансовой академии, то направления (и соответственно план) перехода на многоуровневую систему подготовки специалистов определяются положениями Болонской декларации, спецификой российского высшего образования и конкретными условиями нашей Академии.

» *Введение бакалавриата и магистратуры*

Хотя в Финансовой академии имеются структуры бакалавриата и магистратуры, однако они занимают весьма скромное место в подготовке кадров (все-го лишь около 3% студентов охвачены этими формами).

Главным в настоящее время является разработка и введение в действие Государственных образовательных стандартов третьего поколения. Академия должна занять активное лидирующее положение в разработке Государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования подготовки бакалавров и магистров по направлению «Прикладная экономика».

С этой целью УМО Академии налаживает сотрудничество с рядом вузов, которые ведут обучение по специальностям, включаемым в профили направления «Прикладная экономика».

Под руководством УМО Финансовой академии предстоит разработать предложения по открытию нового профиля «Международный бизнес» в рамках направления «Прикладная экономика».

Несмотря на отсутствие конкретных сроков подготовки, разработка стандартов и примерных основных образовательных программ должна, по всей видимости, завершиться к июню—июлю текущего года.

В соответствии с решением Ученого совета введение бакалавриата и магистратуры в рамках Академии в полном объеме должно быть осуществлено начиная с 2008/09 учебного года.

Следовательно, нужно разработать четырехлетние основные образовательные программы по направлениям «Прикладная экономика», «Экономика», «Менеджмент», а также двухлетние основные образовательные программы для магистратуры. После разработки основных образовательных программ необходимо подготовить рабочие учебные планы для бакалавриата и магистратуры на 2008/09 учебный год.

Введение бакалавриата и новых магистерских программ обуславливает подготовку УМК по дисциплинам 1-го года обучения в бакалавриате и магистратуре. Что касается магистратуры, то необходимо уделить особое внимание проблемам методического обеспечения, в частности подготовке монографий и авторских курсов лекций.

» *Введение системы зачетных единиц*

Введение системы зачетных единиц предполагает разработку соответствующих методических указаний. Зачетные единицы служат не только мерой трудоемкости конкретной учебной дисциплины, прогресса студента в выполнении учебного плана, но и основой для составления учебных планов и учета нагрузки преподавателей. Каждая учебная неделя, включая все виды работ, в том числе зачетно-экзаменационные сессии и практики, имеет одинаковый вес — 1,5 зачетных единиц. Удельный вес каждого учебного года определен 60 зачетными единицами, а семестра — 30.

Методическим отделом и Учебным центром по координации и планированию обучения будут проведены обучающие семинары по тематике составления учебных планов и учета нагрузки на основе системы зачетных единиц.

» *Выдача Европейского приложения к диплому*

Важным элементом многоуровневой системы на основе Болонской декларации является выдача Европейского приложения к диплому на основе зачетных единиц. К настоящему времени в Академии разработана методика подготовки и оформления Европейского приложения к диплому, проведены обучающие семинары. В текущем году Европейское приложение к диплому будет выдано студентам Факультета международных экономических отношений, Международного факультета экономики и юриспруденции, Факультета математических методов в экономике и антикризисного управления. В дальнейшем этот документ будет вручаться всем бакалаврам и магистрам — выпускникам Академии.

» *Повышение мобильности студентов и преподавателей*

Наиболее сложным элементом Болонского процесса является реализация требования обеспечить мобильность студентов и преподавателей. Вполне очевидно, что в условиях России этого невозможно добиться в короткие сроки.

В Академии намечена подготовка перспективной программы приглашения иностранных профессоров для проведения занятий в Академии (для студентов и преподавателей), реализация которой начнется с 2007/08 учебного года.

Следует также интенсифицировать программы обмена студентами с зарубежными вузами.

» *Реализация программ подготовки бакалавров и магистров на иностранном языке*

Новым направлением деятельности Академии должна стать подготовка и осуществление программы обучения бакалавров экономики, а впоследствии и магистров на английском языке.

Предстоит провести значительную подготовительную работу, в частности необходимо определить кандидатуры преподавателей, в том числе приглашенных, для преподавания учебных дисциплин на английском языке, подготовить соответствующее учебно-методическое обеспечение, организовать маркетинговую программу.

Переход на многоуровневую систему подготовки также предполагает создание непрерывной системы образования с включением колледжей Академии в общую систему подготовки и переориентации программ дополнительного профессионального обучения.

Необходимо также приступить к разработке плана сертификации программ подготовки бакалавров экономики, бакалавров прикладной экономики (по отдельным профилям), 2-3 магистерским программам.

Таким образом, программа перехода к многоуровневой системе подготовки является многогранной и потребует существенной перестройки основ образовательного процесса в Академии. В этом процессе активную роль призваны сыграть и студенты; здесь большое поле деятельности для Студенческого совета и других объединений студентов.



*С.Л. Анохина*  
декан Факультета магистерской подготовки

## ВОВЛЕЧЕННОСТЬ СТУДЕНТОВ В БОЛОНСКИЙ ПРОЦЕСС

*НА МАТЕРИАЛАХ ФИНАНСОВОЙ АКАДЕМИИ*

Следование Болонской декларации и реальное воплощение в жизнь ее важнейших положений, направленных на решение проблем мобильности студентов, преподавателей и сотрудников вузов в европейском пространстве высшего образования, невозможно без участия в этом процессе самих студентов. И чем большее их число будет вовлечено в деятельность вузовского сообщества стран-участниц Болонского процесса, чем активнее они будут работать, тем ощутимее могут оказаться результаты. Участие студентов в Болонских реформах рассматривалось как неперемное условие на многих международных семинарах по проблемам реализации идей создания общеевропейского пространства высшего образования. «Министры признают фундаментальную роль вузов и студенческих организаций в развитии общеевропейского пространства высшего образования» (<http://edc.pu.ru./bdoc.nor/ind10.htm>). При этом подчеркивается, что студенты должны быть полноправными членами образовательного сообщества, причастными к вопросам организации высшего образования и определения его содержания.

В Финансовой академии при Правительстве РФ традиционно придается важное значение роли студентов в жизни вуза. Но особое внимание уделяется усилению их влияния на качество подготовки выпускников. Реальность наших дней доказала правильность и необходимость этого. Забота о качестве, по мнению европейских экспертов, — основа совместных действий на «болонской сцене».

### ⇨ **Учебный процесс** ⇨

Студентам принадлежит важная роль в совершенствовании учебного процесса. В Академии введена процедура обязательной ежегодной актуализации рабочих учебных планов и рабочих учебных программ. Введение этой процедуры — один из результатов работы вуза по практическому применению системы управления качеством подготовки выпускников. Процедура основывается на результатах мониторинга учебного процесса, а также исследовании инфраструктуры рынка труда и анализе отзывов и потребностей работодателей. В рамках актуализации учебных рабочих планов вводятся новые дисциплины, что создает благоприятные условия для использования в учебном процес-

се результатов актуальных научных исследований, позволяет оперативно учитывать изменения в экономических процессах. Так, например, в последние годы учебными планами было предусмотрено введение целого ряда новых дисциплин. В том числе: «Оценка финансовых институтов», «Организация деятельности Центрального банка», «Финансовое право», «Актуальные проблемы денежного обращения и кредита», «Международные стандарты финансовой отчетности и банки», «Банковский менеджмент», «Предпринимательское право» и др.

От студентов целиком и полностью зависит судьба учебных дисциплин по выбору, систематически разрабатываемых кафедрами. Дисциплины по выбору позволяют более полно удовлетворять растущие запросы студентов, дают возможность оперативнее учитывать новые явления и тенденции в развитии российской экономики и мирового хозяйства в целом. Студентам предлагается около 70 курсов, среди которых — «Антикризисное управление», «Государственный долг», «Налоговая система в промышленно развитых странах», «Технический анализ фондового рынка», «Экономическая психология», «Этика бизнеса», «Валютный дилинг», «Компьютерная графика для экономистов» и др. Широкий перечень дисциплин в углубленном изучении позволяет усилить подготовку выпускников, дающую им возможность осуществлять практическую деятельность в различных сферах экономики. Поэтому мнение студентов учитывается при формировании вузовского компонента учебных планов: будучи

членами Ученого совета Академии, они причастны к утверждению этих планов.

Использование компьютерной техники и компьютерных технологий в учебном процессе является для студентов особенно притягательной темой. Поэтому дисциплина «Информатика» получает новое наполнение: студентов учат не просто владеть техникой, а уметь применять ее в освоении учебных дисциплин, выполнении контрольных домашних заданий, в овладении компьютерными технологиями, которые будут им необходимы в практической деятельности в сфере экономики и финансов. В этих целях приобретает новейшая компьютерная техника, которой оборудованы лекционные аудитории и большинство аудиторий для проведения семинарских или практических занятий.

Студентов привлекают современные методики и формы организации учебного процесса: использование мультимедийных обучающих курсов, создание учебных модулей, базирующихся на новейших образовательных технологиях, видеофильмов, тестового контроля, Internet-ресурсов, электронной почты и т.д. Например, преподавателями кафедры бухгалтерского учета совместно с коллегами ряда вузов Королевства Нидерландов создан модуль «Международные стандарты финансовой отчетности». В учебном процессе активно используются электронные комплексы по многим специальным дисциплинам. Преподаватели кафедры денежно-кредитных отношений и банков с помощью компьютерной техники проводят деловые игры. Сотрудниками кафедры ценных

бумаг и финансового инжиниринга установлен информационно-аналитический терминал Reuters для профессионального инвестора, что позволяет студентам через Internet получать котировки и новости с любых финансовых и товарных рынков, производить серьезный технический анализ, а также размещать свою информацию для крупнейшего в мире финансового сообщества подписчиков Reuters. Все это позволяет обучающимся и получать более качественную профессиональную подготовку, и «наводить связующие мосты» с передовыми образовательными центрами Европы.

С учетом пожеланий и рекомендаций студентов к преподаванию привлекаются и специалисты-практики. В их числе сотрудники Банка России, Сбербанк РФ, коммерческого банка «Губернский», Газпромбанка, депозитария Росбанка Московской межбанковской валютной биржи, компании «Брансвик Варбург» и других организаций. Важно подчеркнуть, что преимущественно это выпускники Финансовой академии разных лет.

Студенты принимают участие в работе международных научно-методических конференций, проводимых Академией, высказывают свое мнение по вопросам методики преподавания. Они участвуют в формировании фонда вузовской библиотеки.

Учебный процесс и пути его совершенствования — одна из многих тем

публикаций студентов в многотиражной вузовской газете «Финансист». Особое место в них занимает анализ и сопоставление форм и методов обучения в Финансовой академии и вузах стран-участниц Болонского процесса.

Проблемы образования и качества обучения постоянно находятся в поле зрения студенческих общественных организаций в Академии: Студенческого совета, Клуба отличников, Клуба политического диалога, Клуба интернациональной дружбы и др. Ректор Академии, проректоры, деканы факультетов интересуются их работой, анализируют пожелания студентов, замечания, предложения и максимально учитывают их в организации учебного процесса, а также методическом обеспечении образовательных программ. Так, например, по предложению студентов пересматривается соотношение часов, выделяемых учебным планом на лекционные и семинарские занятия. Формы обучения, вызывающие у студентов повышенный интерес (деловые и ролевые игры, кейс-стади, ситуационные задачи), стали применяться практически всеми выпускающими кафедрами. Занятия такого рода позволяют студентам приблизиться к той обстановке и той возможной ситуации, в которой им придется работать и принимать решения, а значит — способствуют повышению качества учебного процесса.

### ⇒ *Участие в научно-исследовательской работе* ⇒

Качество образования в высшей школе тесно связано с участием студентов в научно-исследовательской

работе. Студенты Академии занимаются в 50 научных кружках, проблемных и дискуссионных группах под



руководством преподавателей практически всех кафедр. Около половины студентов ежегодно становятся участниками традиционной «Недели науки». Темы, которым они посвящают свои конференции, весьма актуальны и значимы для экономической науки. Так, например, в последние годы прошли конференции: «Проблемы социальной ориентации рыночной экономики современной России» (2003 г.), «Экономические и социальные рычаги развития реального сектора экономики России» (2004 г.), «Проблемы активизации инвестиционного процесса как существенного фактора в развитии экономики современной России» (2005 г.), «Модернизация экономики и финансовая стабилизация в современной России» (2006 г.).

Значительная часть студентов участвует в межвузовских и международных студенческих конференциях, проводимых Финансовой академией и другими вузами. Заметных успехов добиваются студенты Академии, представляя свои исследования на различные всероссийские конкурсы. Например, участники IX Международной выставки «ЭКСПО-Наука 2003» завоевали

10 медалей и дипломов. В последние годы золотых медалей РАН удостоились пятеро наших студентов.

Студенты старших курсов вовлекаются в разработку кафедральных научных проектов. Все это позволяет будущим финансистам углублять профессиональные знания и достигать высокого качества подготовки выпускных работ. Важно подчеркнуть, что около 40% дипломных работ ежегодно выполняется по так называемым заказным темам, в исследовании которых заинтересованы различные экономические и финансовые структуры Москвы и регионов России.

Научно-исследовательская работа студентов находит также отражение в их публикациях в профильных журналах, кафедральных научных сборниках и альманахах, в журнале «Вестник Финансовой академии».

Навыки исследовательской работы, серьезного, вдумчивого отношения к выполнению функциональных обязанностей впоследствии позволяют многим выпускникам Академии успешно продвигаться по служебной лестнице.

### ⇐ *Международное сотрудничество* ⇒

В обеспечении качества подготовки выпускников активно используются возможности международного сотрудничества Академии с вузами и организациями 50 стран мира. В докладе Trends III, обнародованном накануне Берлинской конференции (2003 г.), подчеркивалось: «Чтобы европейское пространство высшего образования стало реальностью, из намерений и

законодательных инициатив правительств оно должно превратиться в вузовские структуры и процессы, которые способны обеспечить интенсивный обмен и взаимное сотрудничество, необходимые для создания единого образовательного пространства». При этом подчеркивалась важность вовлечения студентов в международное сотрудничество.

Наиболее подготовленные и прошедшие строгий отбор студенты направляются в зарубежные, в том числе европейские вузы для т.н. «включенного обучения». В итоге они получают два диплома: Финансовой академии при Правительстве РФ и зарубежного вуза, в котором обучались. По существу, реализуются идеи Болонской декларации «отдельно взятými студентами отдельно взятých вузов». «Двойные дипломы» имеют десятки выпускников Академии, обучавшихся в вузах Великобритании, Германии, Нидерландов, Франции. В 2004 г. впервые 16 выпускников наряду с дипломами бакалавров Финансовой академии получили дипломы Блумсбургского университета (штат Пенсильвания, США). Развитие такого рода совместной деятельности вузов, подчеркивалось на Стокгольмском международном семинаре в 2004 г., очень важно для основных целей Болонской декларации: качество, признание, прозрачность систем, мобильность, сближение, трудоустройство и т.д.

Помимо этого, ежегодно около 150 студентов ФА выезжают в зарубежные страны на ознакомительные практики, для совершенствования языковой подготовки, участия в научных конференциях и т. д. Опыт обучения по программе «двойного диплома» и ознакомление студентов с зарубежными системами высшего образования всесторонне анализируются с преподавателями на кафедрах, на заседаниях «круглых столов», Ученого совета и Методического совета Академии, и все наиболее рациональное, что может служить повышению качества

подготовки выпускников, внедряется в учебный процесс. В частности, осуществлен переход на письменные и компьютерные экзамены по дисциплинам учебного плана, создан Факультет открытого образования с использованием дистанционных форм обучения, в практику прочно вошли деловые и ролевые игры, получили распространение индивидуальные домашние задания для студентов, совершенствуется система организации самостоятельной работы обучающихся и контроля качества ее исполнения. На факультетах Академии введены 100-балльная система оценки знаний студентов, а также рейтинги обучающихся.

Особое значение придается овладению иностранными языками. Например, на Международном факультете экономики и юриспруденции часть дисциплин изучается на английском языке. Студенты Факультета МЭО в соответствии с учебным планом овладевают двумя иностранными языками, а желающие могут изучать еще и третий язык.

В заимствовании и использовании зарубежного опыта тем не менее должна проявляться обдуманность и взвешенность. Чрезмерное увлечение элементами иной системы образования может негативно сказаться на качестве работы хорошо отлаженных механизмов отечественного высшего образования. Во «Всемирной Декларации о высшем образовании в двадцать первом веке» справедливо подчеркивается, что правила международного сотрудничества «не должны навязывать государствам какие-либо модели

и подходы к высшему образованию или ослаблять их национальные системы высшего образования» [3]. В «Великой хартии университетов», принятой ректорами европейских ву-

зов в 1988 г., в качестве фундаментального принципа деятельности университета отмечена «автономность», самостоятельность [4].

### ⇐ *Этические ценности* ⇐

Глубокие изменения в сфере высшего образования ставят немало вопросов, в том числе вопросы этики и морали. Высшим учебным заведениям важно не только выполнить свою миссию в отношении студентов, дать им путевку в жизнь, но и быть уверенными, что их выпускники окажут благотворное влияние на процессы общественного развития, будут верны лучшим традициям *Alma mater*.

На Международной конференции по этическим ценностям и принципам высшего образования (Бухарест, 2004 г.) отмечалось: «Как бы ни были важны университеты для обеспечения экономического состояния, в глобальной экономике знаний они не могут рассматриваться просто как «фабрика» по производству... специалистов. На университеты возложены ключевые интеллектуальные и культурные обязанности, которые в обществе, основанном на знаниях, являются более важными» (<http://www.cerpes.ro/september/declaration.htm>). Особое значение имеют честность, справедливость, надежность, ответственность. Поэтому воспитание этих качеств у студентов Финансовой академии, а также духовно-нравственной и интеллектуальной культуры неразрывно связано с проблемами качества учебного процесса.

Сформированные в прошлом общественные институты студенческого самоуправления и воспитания в вузе не только выжили в сложных условиях реформирования государства, но и приобрели новые организационные формы и содержание. Серьезный подход к проблеме воспитания и развития лучших традиций вызвал необходимость разработки «Концепции воспитательной работы со студентами Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации». Ее основные положения выполняются при содействии созданного на базе отдела воспитательной работы Управления внеаудиторной работы со студентами.

Началом такой работы, как правило, являются торжественные мероприятия посвящения в студенты. Они проводятся в лучших дворцах и залах столицы с приглашением представителей Правительства РФ, Совета Федерации и Государственной Думы, Министерства образования и науки РФ, а также выпускников Академии — ныне известных государственных деятелей, банкиров, финансистов. Первокурсники знакомятся с историей Академии, ее достижениями в сфере высшей школы, с авторитетными учеными и наставниками молодежи.

Учеба и общение с преподавателями является следующим важным шагом в воспитательной работе со студентами. Здесь немаловажную роль играет личный пример человека и ученого, его жизненная позиция, отношение к делу, к окружающим. Традиционными стали вечера встреч с замечательными людьми Академии — профессорами, докторами экономических наук, заслуженными деятелями науки России, а также знаменитыми выпускниками Финакадемии.

Непреодолимую ценность с точки зрения знакомства с историей нашего вуза имеет четырехтомная «История Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации», опубликованная в 2000—2006 гг. Этот объемный коллективный труд преподавателей и сотрудников вуза достаточно полно и всесторонне раскрывает важнейшие этапы пути, пройденного Академией. Издание вызывает большой интерес у бывших и настоящих студентов, аспирантов, докторантов и всех, кто так или иначе связал свою жизнь с Финансовой академией...

История Академии неотделима от истории страны, ее героического прошлого и настоящего. О том, как выстояла Россия в самые жестокие времена, как люди преодолевали трудности и находили в себе созидательные силы, рассказывается во время встреч студентов с ветеранами войны и труда. Вместе с сотрудниками Академии — участниками Великой Отечественной войны студенты посещали Музей истории финансово-экономической службы МО РФ на базе Военного

финансово-экономического университета. В годовщину контрнаступления советских войск под Москвой, 5-6 декабря, как правило, студенты с представителями Совета ветеранов Академии выезжают в Подмоскovie на места боев для возложения цветов к памятным мемориалам. Студенческая театральная студия подготовила для ветеранов спектакли «У войны не женское лицо», «Василий Теркин», «А зори здесь тихие», «Хроника военных лет» и др.

В формировании чувства патриотизма и гражданской позиции важное значение придается работе студенческого «Клуба политического диалога». Студенты, участвующие в его заседаниях, имеют возможность получить ответы на интересующие их вопросы, учатся умению убеждать, отстаивать свою точку зрения, формировать гражданскую позицию.

Актуальным направлением в работе со студентами является интернациональное воспитание. Это особенно важно, поскольку в Академии обучаются представители целого ряда зарубежных государств. Все это служит и углублению отношений России с различными странами, и созданию основы благоприятного экономического, политического и культурного сотрудничества наших государств в будущем.

Важное значение придается вовлечению студентов в разнообразную творческую жизнь. В вузе существуют театральные студенческие коллективы, хореографическая и вокальная студии, инструментальные ансамбли; проводятся профессионально ориен-

тированные конкурсы КВН, «Мисс Академия», «Мистер Академия». Именно студентка Финансовой академии одержала победу в недавнем межвузовском конкурсе «Мисс студенчество». Студенты, увлекающиеся изобразительным искусством, имеют возможность представлять свое творчество на выставках.

Творческий потенциал студентов находит отражение и в их интересных публикациях на страницах вузовской газеты «Финансист». В большинстве корреспонденций освещается многогранная жизнь Академии, в том числе студенческие олимпиады и конкурсы, ознакомительные поездки в зарубежные вузы, новые возможности работы в Internet, имидж студентов ФА и, конечно, спорт и отдых. В газете публикуется также поэзия и проза будущих финансистов...

Воспитательная работа положительно сказывается на формировании жизненной позиции студентов. И главным критерием этой работы является личность выпускника: высокий профессионализм, честность и принципиальность, богатый душев-

ный мир, способность сохранять благодарное чувство к своей Alma mater. Среди выпускников Академии таких немало. Благодаря их инициативе создан «Клуб выпускников», Попечительский совет и Попечительский фонд Академии во главе с Президентом банка «Возрождение» Д.Л. Орловым. Они оказывают помощь в разработке государственных образовательных стандартов, устанавливают поощрительные стипендии для наиболее одаренных студентов, помогают в ремонте учебных корпусов и т.д.

Связь поколений имеет непреходящее значение, поэтому в Академии периодически проводятся вечера встреч с выпускниками прошлых лет. В 2003/04 учебном году в связи с 85-летием первого в России специализированного финансово-экономического вуза такие вечера прошли на всех факультетах. Венцом юбилейных торжеств стал вечер выпускников разных лет, а также студентов, преподавателей и сотрудников ФА в Государственном Кремлевском дворце.

### ✦ Ответственность ✦

В Берлинском коммюнике 2003 г. среди главных проблем, которые необходимо решать при реализации идей Болонского процесса, справедливо отмечается огромная мера ответственности общества за национальную систему высшего образования. В условиях всеобщей коммерциализации особенно важными становятся поддержка студентов и обеспечение

доступности высшего образования для всех юношей и девушек, достойных учиться в вузах. Финансовая академия оказывает такую поддержку способным, наиболее подготовленным претендентам.

За последние годы, несмотря на большие экономические сложности в стране и связанные с этим проблемы высшей школы, прием в Академию

за счет средств бюджета не только не сократился, но и возрос: с 600 человек в 2000 г. до 719 в 2006 г. А когда случалось, что количество абитуриентов, получивших на вступительных испытаниях наивысшие баллы, превышало количество бюджетных мест, руководство вуза обращалось в Министерство образования РФ с просьбой принять таких абитуриентов в число студентов в порядке особого исключения.

Должное внимание уделяет Академия созданию необходимых условий для обучения и проживания студентов. Развитие материальной базы способствует обеспечению и высокого качества учебного процесса, и быта, и досуга будущих экономистов. Студенты, нуждающиеся в жилье, имеют место в общежитии. Занятия студентов проходят в учебных корпусах, имеющих все необходимое оборудование. Лекционные аудитории оснащены современной компьютерной и проекционной техникой, а также средствами звукоусиления. Компьютерный парк вуза насчитывает около 1000 единиц. В распоряжении студентов — 26 компьютерных классов.

В качественном обеспечении образовательной деятельности Академии важное значение придается развитию Библиотечно-информационного комплекса. Его фонд насчитывает свыше 820 тысяч единиц хранения. Около 70% литературы приобретено в последние 5-10 лет. В учебных корпусах работает четыре абонемента и шесть читальных залов. 200 наименований составляют периодические издания на русском и иностранных

языках. База данных электронного каталога насчитывает около 200 тысяч единиц. Медиатека обеспечивает студентам высокоскоростной доступ к удаленным и локальным электронным информационным ресурсам.

В последние годы сделан важный шаг в учебно-методическом обеспечении образовательного процесса. По всем дисциплинам, преподаваемым в Академии, разработаны учебно-методические комплексы, отвечающие требованиям Государственных образовательных стандартов второго поколения. В последние 5 лет учебно-методические материалы размещаются на компакт-дисках, которыми ежегодно обеспечиваются студенты соответствующих курсов.

Качеству обучения способствует высокий профессионализм профессорско-преподавательского коллектива, насчитывающего более 740 человек. Из них 74% имеют ученые степени и ученые звания. Среди штатных преподавателей ФА 48 действительных членов различных российских и международных академий. Многие из них являются авторами крупных научных разработок, используемых в учебном процессе, учебников и учебных пособий. Подавляющее большинство преподавателей выпускающих кафедр имеет базовое экономическое образование. Наряду с этим Академия придает большое значение привлечению к преподаванию профильных дисциплин специалистов-практиков, а также подготовке преподавателей высшей квалификации. В настоящее время над докторскими диссертациями работает свыше 50 человек.

В числе фундаментальных аспектов Болонского процесса — ориентация обеих ступеней высшего образования на будущее трудоустройство выпускников вузов. При отсутствии государственного распределения молодых специалистов в структуре Академии создан специальный отдел содействия занятости выпускников.

В результате сложилась эффективная постоянно действующая система трудоустройства. Главная ее особенность состоит в том, что она является неотъемлемой составляющей комплекса мер по повышению качества подготовки экономистов: заключение договоров на долгосрочное сотрудничество между Академией и предприятиями-работодателями по подготовке бакалавров и магистров; согласование с предприятиями-работодателями тематики курсовых и выпускных работ с учетом характера будущей трудовой деятельности выпускника; участие представителей организаций-работодателей в разработке учебных программ и непосредственно в преподавании; оперативная система информирования выпускников Академии о вакансиях работодателей.

Кроме того, для студентов и выпускников производится мониторинг рынка труда, осуществляется анкетирование выпускников, желающих найти работу. В Академии сформирован постоянно пополняемый банк вакансий 500 российских и иностранных государственных и коммерческих организаций и учреждений. Среди них — Банк России, Сбербанк, «Внешэкономбанк», «Внешторгбанк», «Газпромбанк», «Русаудит», «Ингосстрах», а также

Министерство экономического развития и торговли РФ, Комитет РФ по финансовому мониторингу и др.

Для подготовки студентов старших курсов к результативному поведению на рынке труда осуществляется их обучение по программе «Планирование карьеры и технология трудоустройства». К проведению занятий привлекаются представители департаментов по работе с персоналом крупных компаний и организаций. В Академии регулярно проводятся презентации холдингов, известных компаний и учреждений финансово-банковской сферы, дважды в год организуются «Дни карьеры» и конференции «Карьера XXI века», а также конкурсы и тренинги. Это позволяет в условиях жесткой конкуренции решать вопросы трудоустройства выпускников.

Анализ профессионально-должного роста специалистов показывает, что они уверенно продвигаются по служебной лестнице. Многие бывшие студенты ФА возглавляют крупные организации финансово-банковской системы, успешно трудятся в зарубежных странах. Среди выпускников Академии разных лет — 7 министров финансов СССР и Российской Федерации и 19 заместителей министров.

Нельзя также не отметить, что за все время существования Академии на ее выпускников рекламаций не поступало, при этом увеличивается доля трудоустроившихся по заявкам организаций и предприятий (с 5,4% в 2000 г. до 30% в 2006 г.).

\* \* \*

Участие студентов в Болонском процессе является важной составляющей их причастности к развитию общеевропейского пространства высшего образования. Этот процесс носит многоплановый характер и имеет разностороннюю направленность. Однако существует немало проблем, решение которых ложится на руководство вузов и всей сферы высшего образования стран-участниц Болонского процесса, как и на общество в целом.

#### ЛИТЕРАТУРА

Болонский процесс: нарастающая динамика и многообразие (документы международных форумов и мнения европейских экспертов) / Под ред. В.И. Байденко. М, 2002.

Болонский процесс: середина пути / Под ред. В.И. Байденко. М, 2005.

Всемирная Декларация о высшем образовании в двадцать первом веке: концепция и действие. ЮНЕСКО, 1998.

Великая хартия университетов. <http://www.vita-centr.ru/Other/278.doc>

Высшее образование в XXI веке: Подходы и практические меры // Всемирная конференция по высшему образованию. ЮНЕСКО, 1998.

Гетеборгская декларация студентов. <http://bologna.mgimo.ru/files/geteborg.doc>

«Мягкий путь» вхождения российских вузов в Болонский процесс / Гл. ред. А.Ю. Мельвиль. М., 2005.

Создание общеевропейского пространства высшего образования: Коммюнике конференции министров, ответственных за высшее образование. Берлин, 19 сент. 2003 г. [http://edc.ru/bdoc\\_nor/ind10.htm](http://edc.ru/bdoc_nor/ind10.htm)

≡ ≡





*А.М. Литовка*

*декан Факультета экономической  
безопасности, доцент*

### СУЩНОСТЬ МАРКЕТИНГА – ДИСКУССИОННАЯ ПРОБЛЕМА

*Я могу только приветствовать несовпадение  
мнений – ведь именно таким образом можно  
улучшить наше понимание маркетинга.*

*Ф. Котлер*

**А**нализ зарубежной и отечественной экономической литературы свидетельствует о том, что в мире современного бизнеса понятие «маркетинг» является едва ли не самым употребляемым. Поэтому не случаен, а вполне закономерен интерес науки, в том числе вузовской, и маркетологов-практиков к выяснению сущности данного понятия, следовательно — интерес к теории и методологии маркетинга.

По поводу предмета данного интереса следует отметить, что, по мнению Е.П.Голубкова — академика Международной академии информатизации, д.э.н., профессора АНХ при Правительстве РФ, — к концу второго тысячелетия «создание теории и методологии маркетинга в основном завершено, и главные направления развития данной концепции в ближайшее десятилетие будут находиться в практической плоскости» [1]. Такая ситуация, разумеется, была бы благом для российской действительности как в теоретическом, так и в практическом плане. Но, как говорится, «свежо предание, да верится с трудом».

Два года спустя цитируемый выше автор вынужден признать отсутствие «единства взглядов на многие проблемы маркетинга... По ряду вопросов преподаватели придерживаются разных точек зрения, используют разные учебники». А еще двумя годами позже он же приходит к весьма странным выводам: «...маркетинг относится к категории нечетких понятий», «... маркетинг умом не понять, ему можно только верить».

Несмотря на обилие зарубежной и отечественной литературы по маркетингу, в том числе учебной, опубликованной за последние полтора десятилетия, сущность маркетинга остается **дискуссионной проблемой**. Такая ситуация обусловлена, на наш взгляд, следующими обстоятельствами:

*во-первых*, сложность, многоплановость и динамичность маркетинга как явления, охватывающего широкий спектр самых разных видов деятельности, предопределяет немалые трудности в выявлении его сущности;

*во-вторых*, в ряде литературных источников такая проблема вовсе не ставится, лишь приводится несколько различных толкований маркетинга без их анализа и каких-либо ориентиров на области применения [2, с. 9-18], [3, с. 3-11], [4, с. 6-11]. Выбор той или иной трактовки маркетинга предоставляется самому читателю;

*в-третьих*, различия в подходах к выяснению сущности маркетинга. В этом контексте четко просматриваются по меньшей мере две крайности.

Одна крайность заключается в акцентировании лишь отдельных, причем различных аспектов и граней маркетинговой деятельности или области ее осуществления. Это достаточно убедительно можно проиллюстрировать следующими примерами.

В одном из подобных вариантов маркетинг отождествляется с предпринимательской деятельностью, связанной с выявлением и удовлетворением нужд и желаний потребителей [5, с. 5], «направлением потока товаров и услуг от производителя к покупателю или потребителю» [6, с. 15], превращением нужды и потребности покупателя (клиента) в доходы предприятия (фирмы) [7, с. 6]. Такое толкование маркетинга не только далеко не полно отражает его сущность, но даже и искажает ее. Известно, что предпринимательская деятельность существовала задолго до появления маркетинга. Поэтому отождествлять маркетинг с предпринимательской деятельностью некорректно без указаний условий, при которых он действительно является таковой.

В другом варианте маркетинг — это «концепция предпринимательской деятельности и политика целенаправленного использования рыночных инструментов для достижения предпринимательских целей благодаря сознательному удовлетворению потребностей клиентов» [8, с. 8]. Отдельные авторы трактуют маркетинг как «целостную концепцию развития предприятия, философию его существования, осуществляемую таким образом, что система управления предприятием строится на принципах маркетинга, а процесс управления реализуется как маркетинговое управление» [9, с. 37]. Другим авторам маркетинг представляется как «рыночная концепция управления производственно-сбытовой и научно-технической деятельностью фирм и предприятий, направленная на изучение предпринимательской среды, рынка, конкретных запросов потребителей и ориентацию на них производимых товаров и услуг» [10, с. 7].

Еще в одном из вариантов сущность маркетинга сводится к анализу конъюнктуры товарного рынка, направленному на выявление потенциальных рынков сбыта при их долгосрочном прогнозе с учетом потребительского спроса, а также перспектив организации в области исследований и приспособления производства к возникающим или ожидаемым ситуациям [11, с. 10].

Другая крайность в исследовании маркетинга заключается в попытке, не выясняя его природы, дать ему однозначное универсальное определение с приданием самого разнообразного смыслового значения. Так, согласно Словарию современной экономической теории Макмиллана, под маркетингом понимается «термин, охватывающий всю деятельность фирмы, связанную с продажей и сбытом своей продукции» [12, с. 311], а по мнению В.П. Хлусова, «маркетинг — это комплексная система организации производства и сбыта товара или оказания услуг» [13, с. 4].

Отмеченные выше обстоятельства породили в зарубежной и отечественной литературе множество определений маркетинга — от упрощенных и лаконичных до несобъемлющих и многословных. По данным Германского института маркетинга и Американской ассоциации маркетинга, их насчитывается свыше двух тысяч (!), что является еще одним свидетельством довольно глубоких разногласий в этой области даже среди специалистов.

Мы не ставим своей целью анализ столь широкого спектра существующих определений маркетинга, ибо это занятие весьма обременительное, к тому же бесплодное, затрудняющее поиск истины. Представляется целесообразным сосредоточиться на методологии исследования маркетинга. Она, на наш взгляд, должна охватывать:

- различие между сущностью и содержанием маркетинга;
- соблюдение принципа системности в исследовании маркетинга как сложного многоаспектного явления;
- исторический подход к анализу маркетинга как объективно-субъективного социально-экономического явления;
- выявление различных форм проявления сущности маркетинга в теоретическом и практическом аспектах, их анализ преимущественно на микроэкономическом уровне.

---

■ Выясняя сущность того или иного явления, важно иметь в виду **различие между сущностью и содержанием**.

*Сущность* отражает наиболее устойчивые глубинные свойства и связи явления (объекта) в их единстве.

*Содержание* явления есть совокупность его внутренних процессов, которые характеризуют взаимодействие образующих объект элементов и свойств и обуславливают существование явления (объекта), его развитие. В этом смысле содержание выступает как процесс, раскрывающий сущность явления (объекта), его технологию.

■ **Системный подход** обязывает в контексте выяснения сущности маркетинга рассматривать последний в качестве сложного многоаспектного явления, последовательно анализировать всю иерархическую систему существенных

связей, восходя от глубинной сущности к сущностям производного порядка, а также различных форм их проявления в том или ином аспекте.

■ Можно согласиться с точкой зрения авторов, рассматривающих маркетинг как исторически **объективно-субъективное социально-экономическое явление**, возникшее на определенной стадии товарно-денежных отношений и изменяющееся с их развитием. Это позволяет, на наш взгляд, раскрыть природу маркетинга, более полно определить его сущность.

Объективные начала, предпосылки маркетинга предопределены развитием рыночных отношений, возрастанием роли обмена в противоречивой взаимосвязи производства и потребления как моментов воспроизводственного процесса. Именно в фазе обмена наиболее рельефно проявляется действие законов спроса и предложения, стоимости, денежного обращения, переплетение экономических интересов субъектов рыночных отношений — производителей (продавцов), потребителей (покупателей), посредников, поставщиков.

Экономические интересы «как объективные мотивы экономической деятельности, связанные со стремлением людей к удовлетворению возрастающих материальных и духовных потребностей» [14, с. 242] вызывают необходимость адекватных решений относительно той или иной деятельности субъектов рыночных отношений.

Однако становилось все более проблематичным принятие обоснованных решений субъектами рыночных отношений на экономическую деятельность с целью оптимизации их интересов в условиях нарушения нормального обмена, следовательно, нормального хода воспроизводства, механизма его саморегулирования.

Постоянное нарушение условий нормального хода воспроизводства (равновесие само является случайностью), обострение его противоречий обусловлено по крайней мере следующими факторами:

➤ ускорением научно-технического прогресса, вызвавшим рост масштабов производства, сокращение жизненного цикла товаров, расширение их ассортимента;

➤ повышением запросов потребителей в отношении качественных характеристик предлагаемых товаров в условиях превышения предложения над спросом;

➤ необходимостью постоянного обновления товарного ассортимента, что чревато финансовыми рисками;

➤ расширением масштабов и ужесточением конкурентной борьбы на внутритраслевом, межотраслевом и международном уровнях;

➤ обострением проблемы ограниченности ресурсов, производства и реализации продукции, рисков функционирования хозяйствующих субъектов;

➤ возрастанием степени неопределенности общеэкономической и рыночной конъюнктуры.

Отмеченные обстоятельства обусловили необходимость целенаправленной и систематической корректировки механизма саморегулирования воспроизводственного процесса на той или иной его стадии, более эффективной организации хозяйственной деятельности. Прежде всего в этом проявляется субъективное начало маркетинговой деятельности.

Следует сказать, что некоторые аспекты объективно-субъективной природы маркетинга в разрозненном виде нашли отражение в зарубежной и отечественной литературе. В частности, отмечалось, что маркетинг «базируется на понятии обмена», «когда по крайней мере одна из сторон потенциального обмена разрабатывает и использует средства достижения желаемого отклика других сторон» [15, с. 11] и «возникает всегда, когда имеется какая-либо неопределенность» [16, с. 38]. По мнению ряда авторов, маркетинг можно рассматривать как экономический процесс [17, с. 15].

Таким образом, в практическом аспекте маркетинг предстает прежде всего как **организационно-экономический процесс** (см. приводимую ниже схему), обеспечивающий:

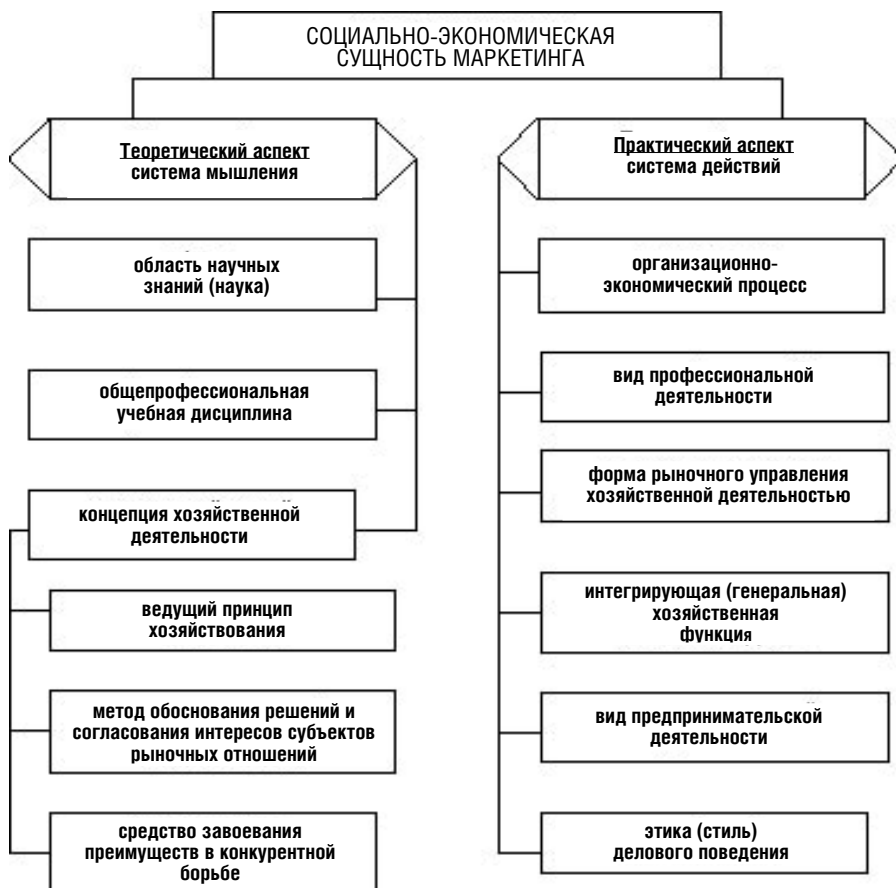
- обоснование, принятие и реализацию решений субъектов рыночных отношений в условиях ужесточения конкуренции, возрастания неопределенности общеэкономической и рыночной конъюнктуры, риска хозяйственной деятельности;
- контакт субъектов рыночных отношений, взаимовыгодность и эффективность совершаемого ими обмена результатами деятельности;
- согласование (оптимизацию) интересов субъектов рыночных отношений, запросов потребителей и возможностей хозяйствующих субъектов, минимизацию рисков хозяйственной деятельности;
- сглаживание противоречий между производством и потреблением, сбалансированность спроса и предложения.

Возникнув в виде практической деятельности, маркетинг нуждался в теории, анализирующей и объясняющей реальные явления и приобретаемый опыт, формирующей соответствующую систему мышления. В этом контексте маркетинг выступает в трех ипостасях: как область научных знаний, как самостоятельная учебная дисциплина и как концепция хозяйственной деятельности.

Маркетинг как **область научных знаний**, а по мнению некоторых маркетологов, **наука** [18, с. 20], представляет собой систему знаний о механизме действия и использования законов товарно-денежных отношений, принципах ориентации субъектов рыночных отношений в рыночной ситуации, закономерностях, методах и средствах эффективной хозяйственной деятельности с учетом своих возможностей и внешней среды.

Маркетинг как наука широко использует современные достижения экономических, социальных, психологических, культурно-этических, политико-правовых и ряда других областей знаний. Прародительницей маркетинга считается экономическая наука.

**ФОРМЫ ПРОЯВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ МАРКЕТИНГА  
В ТЕОРЕТИЧЕСКОМ И ПРАКТИЧЕСКОМ АСПЕКТАХ**



Предметом маркетинга как **учебной дисциплины** являются теоретические и методологические основы, технология и практика маркетинговой деятельности, ее особенности в отдельных отраслях и сферах социально-экономической жизни общества.

Первые курсы по маркетингу начали читаться в ряде университетов США в 1901–1902 гг.

В Российской Федерации маркетинг как общепрофессиональная учебная дисциплина преподается в высших и средних специальных учебных заведениях. Она играет важную роль в формировании современного экономического мышления специалистов в области маркетинговой деятельности, финансов и кредита, налогообложения, международных экономических отношений, управления, обеспечения экономической безопасности хозяйствующих субъектов.

**Концепция** маркетинга есть система взглядов, отражающих характер ориентации хозяйственной деятельности на удовлетворение запросов потребителей на различных стадиях развития рыночных отношений, которая проявляется:

*во-первых*, как ведущий принцип хозяйствования, в основе которого — ориентация касающихся рынка решений на потребителя (покупателя), максимизация социально-экономического эффекта, минимизация риска;

*во-вторых*, как метод обоснования принимаемых и реализуемых решений, согласования (оптимизации) интересов субъектов рыночных отношений;

*в-третьих*, как средство, обеспечивающее получение преимуществ в конкурентной борьбе субъектов рыночных отношений с помощью специфического инструментария.

Концепция маркетинга предполагает соответствующий образ мышления, менталитет руководителей и сотрудников хозяйствующих субъектов, к которым относятся предприятия, их объединения, организации различных организационно-правовых форм, а также граждане, обладающие статусом предпринимателя в соответствии с действующим законодательством. В данном контексте концепция маркетинга предстает как философия хозяйственной, предпринимательской деятельности, *философия бизнеса*.

Как образ, система действия маркетинг выступает не только как организационно-экономический процесс. Его сущность в этом контексте проявляется и в других формах.

В практическом аспекте те или иные виды маркетинговой деятельности, выполняемые соответствующими специалистами: научными, практическими и педагогическими работниками — маркетологами, по специальностям или в комплексе, характеризуют маркетинг как **вид профессиональной деятельности**.

По некоторым оценкам, в российских компаниях насчитывается свыше двух десятков должностей, занимаемых специалистами-маркетологами на различных уровнях управления маркетинговой деятельностью.

Организационно-экономический процесс, ориентированный на запросы рынка и воздействие на окружающую рыночную среду, с принятием и реализацией управленческих решений в соответствии с концепцией маркетинга является **формой рыночного управления хозяйственной деятельностью, функцией менеджмента**.

В ситуации, когда концепция маркетинга является руководством к действию всех сотрудников хозяйствующего субъекта и координирующим фактором деятельности всех его структурных звеньев, маркетинг проявляется как **интегрирующая (генеральная) хозяйственная функция**. Здесь речь идет не о разделении хозяйственных функций на основные и второстепенные, а о подчинении всей хозяйственной деятельности маркетингу, обеспечивающему синергетический эффект (эффект взаимодействия). По образному выражению Ф. Котлера, «маркетинг, ориентированный на потребителя, призывает каждо-

го сотрудника компании сделать «шляпу маркетолога» обязательным элементом своего делового гардероба» [18, с. 23].

Координирующая роль маркетинга поднимает интересы хозяйствующего субъекта в целом над интересами отдельных его структурных звеньев, что требует принятия решений на высшем уровне менеджмента.

В современных условиях наблюдается тенденция принятия и реализации маркетинговых решений на уровне так называемых межфункциональных команд, состоящих из представителей подразделений производства и технологий, НИОКР, маркетинга, снабжения, сбыта, финансов и др.

Управление через межфункциональные команды создает возможности для быстрой адаптации хозяйствующих субъектов к общеэкономической и рыночной конъюнктуре и требованиям заказчиков.

В практическом аспекте маркетинг может выступать и как самостоятельный вид предпринимательской деятельности. Но в этой форме проявления своей сущности маркетинг является не всеохватывающим видом предпринимательской деятельности, а ее частным случаем. Маркетинг следует рассматривать в качестве самостоятельного **вида предпринимательской деятельности**, если она превращает потребности потребителей (клиентуры) в маркетинговых услугах в доходы предпринимателей-маркетологов или их объединений.

К услугам, связанным с маркетинговой деятельностью, в которых могут нуждаться хозяйствующие субъекты, относятся: информационное, консультационное и правовое обслуживание; страхование рисков; организация рекламы; товародвижение и материально-техническое обслуживание; контроль маркетинговой деятельности и пр.

К субъектам рыночных отношений, которые могут оказывать такие услуги, следует отнести: центры маркетинговых исследований; консалтинговые фирмы; справочно-информационные и юридические службы; страховые компании; рекламные агентства (бюро); транспортно-экспедиторские и складские фирмы; центры (службы) сервиса; аудиторские фирмы (службы) и др.

Заслуживает поддержки точка зрения на маркетинг как на **этику (стиль) делового поведения** в том плане, что обоснование, принятие и реализация маркетинговых решений осуществляется с учетом:

- общих норм нравственности и морали;
- оценки человеческого поведения;
- соблюдения не только интересов производителя, но и интересов конкретных потребителей и общества в целом;
- разработки корпоративной этической политики маркетинга, которая охватывает: вопросы безопасности продукции, честной конкуренции, справедливого ценообразования, обслуживания клиентов; рекламные стандарты; проблемы, связанные с использованием баз данных, интерактивного маркетинга, маркетинга в сети Интернет.





Проведенный анализ природы и сущности маркетинга позволяет сделать следующие выводы.

1. Маркетинг — историческое явление. Его практические и теоретические основы начали формироваться и бурно развиваться в XX веке, хотя первые его зачатки можно обнаружить тысячелетия назад, с появлением операций купли-продажи, торговли.

2. Маркетинг — сложное многоаспектное объективно-субъективное социально-экономическое явление, присущее рыночной экономике. Его возникновение и развитие обусловлено реакцией субъектов рыночных отношений на обострение противоречий воспроизводственного процесса в условиях ужесточения конкуренции, возрастания неопределенности общеэкономической и рыночной конъюнктуры, а также рисков ведения хозяйственной деятельности.

3. По своей сути маркетинг — это система взглядов и действий, связанных с обоснованием, принятием и реализацией решений участниками рыночных отношений в целях удовлетворения их потребностей, взаимовыгодного обмена деятельностью или результатами деятельности, минимизации риска в условиях обострения конкуренции и динамичности общеэкономической и рыночной конъюнктуры.

4. Сущность маркетинга многолика. Она имеет свои формы проявления в теоретическом и практическом аспектах.

В теоретическом аспекте маркетинг представляет собой систему мышления (взглядов), проявляющуюся как область научных знаний (наука), самостоятельная учебная дисциплина, концепция хозяйственной деятельности (философия бизнеса), которая выступает:

*во-первых*, как ведущий принцип хозяйственной деятельности, в основе которого — ориентация касающихся рынка решений на потребителя, максимизация социально-экономического эффекта, минимизация риска;

*во-вторых*, как метод обоснования принимаемых и реализуемых решений, согласования интересов участников рыночных отношений;

*в-третьих*, как средство, обеспечивающее достижение преимуществ в конкурентной борьбе участников рыночных отношений с помощью специфического инструментария.

В практическом аспекте маркетинг — это система действий, которая проявляется как организационно-экономический процесс, вид профессиональной деятельности, форма рыночного управления хозяйственной деятельностью, интегрирующая (генеральная) хозяйственная функция, вид предпринимательской деятельности, этика (стиль) делового поведения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Голубков Е.П. Современные тенденции развития маркетинга; К вопросу разработки экзаменационных тестов по специальности «Маркетинг»; О некоторых основополагающих понятиях маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. 2000, № 4; 2003, № 1; 2005, № 1.
2. Афанасьев М.П. Маркетинг: стратегия и тактика фирмы. М.: АО «Финстатинформ», 1995.
3. Маркетинг: Учебник для вузов / Под ред. проф. Г.А. Васильева. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
4. Сребник Б.В. Маркетинг: Учеб. пособие для вузов. М.: Высш. школа, 2005.
5. Кузьмина Е.Е., Шаляпина Н.М. Теория и практика маркетинга: Учебник. М.: КНОРУС, 2005.
6. AMA Committee on Definitions a Glossily of Marketing Terms. Chi, 1960.
7. Березкина Т.Е. Основы маркетинга. Практикум: Учеб. пособие. М.: Высш. школа, 2006.
8. Герасименко В.В. Основы маркетинга. М.: ТЕИС, 1999.
9. Маслова Т.Д., Божук С.Г., Ковалик Л.Н. Маркетинг. СПб.: Питер, 2002.
10. Ноздрева Р.Б., Крылова Г.Д., Соколова М.И. Маркетинг: Учеб. пособие. М.: ТК Велби, изд-во «Перспектив», 2005.
11. Пилипенко Н.Н., Татарский Е.А. Основы маркетинга: Учебно-методич. пособие. 2-е изд. М.: Изд.-книготорг. центр «Маркетинг», 2002.
12. Словарь современной экономической теории Макмиллана. М.: ИНФРА-М, 1997.
13. Хлусов В.П. Основы маркетинга. М.: ПРИОР, 1997.
14. Экономическая энциклопедия / Гл. ред. Л.И. Абалкин. ОАО Изд-во «Экономика», 1999.
15. Kotler Philip. Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation and Control. Prentice Hall, 1991.
16. Щегорцов В.А., Таран В.А. Маркетинг: Учебник для вузов / Под ред. В.А. Щегорцова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.
17. Цахаев Р.К., Муртузалиева Т.В., Алиев С.А. Основы маркетинга: Учебник. М.: Изд-во «Экзамен», 2005.
18. Котлер Ф. 300 ключевых вопросов маркетинга: отвечает Филип Котлер: Пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006.



*С.В. Карпова*

*доцент кафедры «Мировая экономика и МВКО»*

## ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ ТНК

Современные маркетинговые подходы американских ТНК

Понятие «маркетинг» вошло в нашу жизнь достаточно давно. Маркетинговая среда меняется: мы перешли от экономики, определяемой производством, к экономике, определяемой потреблением. Клиенты стали более требовательными и утонченными, а конкурентное окружение — более изменчивым и менее предсказуемым. Теперь маркетологи действуют на интерактивном рынке, где бренды являются плодом совместной работы производителей и потребителей.

Бизнес «без добавок», «производство подлинного» — это мировая тенденция последних лет, закономерная реакция на глобализацию, стандартизацию и «химизацию».

Очевидно, что именно транснациональные корпорации (ТНК) в наибольшей мере смогли воспользоваться общепланетарным распространением рыночных принципов для формирования и укрепления мировой экономики. ТНК занимают лидирующие позиции в развитых странах. Достаточно ярко корпоративный облик экономики и общества заметен в США.

*Остановимся подробнее на современных особенностях маркетинговой деятельности американских ТНК как лидеров мировой экономики.*

Экономическая мощь США обусловлена по меньшей мере двумя взаимосвязанными и взаимообусловленными факторами. Один из них — экономически и демократически сильное государство, другой — мощный корпоративный капитал.

Особенность корпораций состоит, в частности, в том, что при любом экономическом и политическом климате в стране им удается находить свою нишу для обеспечения устойчивости и дальнейшего роста.

По сравнению с другими развитыми странами в США государство фактически не занимается предпринимательской деятельностью. Поэтому среди предпринимательских единиц нет государственных предприятий и компаний, а все виды организационно-правовых форм предпринимательства делятся на три группы (см. табл. 1).

Таблица 1

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ ЕДИНИЦЫ В ЭКОНОМИКЕ США**  
(КОЛ-ВО, ТЫС.; ДОЛЯ, ПРИРОСТ, %)

Всего	1980 г.		2000 г.		Прирост за 20 лет	
	13 023	100	25 008	100	92	–
Индивидуальные предприятия	8 932	68,6	17 905	71,6	100	3
Партнерства	1 380	10,6	2 058	8,2	49	-2,4
Корпорации	2 711	20,8	5 045	20,2	86	-0,6

*Источник:* Statistical Abstract of the United States 2003, p. 495.

Первая, наиболее многочисленная группа представляет собой предприятия, находящиеся в индивидуальной частной собственности — *индивидуальные предприятия*. Вторая — это предприятия, находящиеся в собственности двух или более лиц, поэтому статистически эта группа выделяется как *партнерства*. Третью группу составляют компании, являющиеся акционерными обществами различного типа, но все они имеют общее название — *корпорации* [1].

Можно сказать, что американская модель рыночного развития опирается на относительное равновесие между формами собственности и бизнеса, что придает известную устойчивость всей национальной экономике.

В условиях глобальной экономики ни одна крупная компания не замыкается в границах национального хозяйства, а становится конкурентным игроком на мировой арене. В современных условиях основным капиталом экспорта производственного капитала США стали их ТНК, на которые приходится свыше 90% экспорта капитала в форме прямых инвестиций. ТНК превратились в главную силу рыночного производства и международного разделения труда, в доминирующий фактор мировой экономики и международных экономических отношений. Прямые инвестиции ТНК играют сегодня важнейшую роль в соединении многих национальных экономик и создании интернациональной производственной системы — материального ядра глобализуемой мировой экономики.

Сеть международного производства, созданная посредством прямых иностранных инвестиций, привела к образованию экономического пространства, которое в научной литературе называют «второй экономикой». Активы зарубежных предприятий американских компаний достигли 5,8 трлн. долл., объем их глобальных продаж превысил 2,9 трлн. долл., чистый доход этих предприятий составил 192 млрд. долл. [2]. Им присущ высокий уровень научно-информационной, технологической и организационной оснащенности всех направлений их деятельности.

Однако филиалы американских корпораций, образуя международное производство и способствуя его углублению и расширению, действуют в условиях жесткой конкуренции, что требует от них использовать **комплексные маркетинговые подходы (интегрированные маркетинговые коммуникации)**.

Главной целью современных американских ТНК является не столько максимизация прибыли, сколько максимизация рынка. Для ее достижения американские ТНК используют различные **стратегии**, в том числе маркетинговые, которые неоднократно изменялись в зависимости от ситуации во внутренней и мировой экономике.

① В 60-70-х годах XX века американские ТНК (кроме компаний добывающих отраслей) в основном придерживались стратегии, известной под названием **«действующий в одиночку»**. В соответствии с ней зарубежный филиал функционировал самостоятельно, т.е. практически дублировал всю цепочку операций, кроме НИОКР и финансов, которые обеспечивала материнская компания.

② Повышение конкурентоспособности, расширение сферы потребления продукции, снижение стоимости транспорта и связи расширили географические рамки корпоративных стратегий, что позволило крупным американским ТНК в таких отраслях, как автомобильная, аэрокосмическая, электронная, минимизировать издержки путем сочетания экономии за счет увеличения масштаба производства с организацией зарубежной сети поставщиков с низкими издержками.

Это привело к применению в 70-80-х годах XX века **стратегии простой интеграции**, заключающейся в том, что зарубежные филиалы, как правило, на основе технологии, полученной от материнской компании, осуществляли ограниченный круг операций по производству и поставке ей определенных компонентов, созданных с использованием конкурентных преимуществ в стране, где размещается филиал.

③ Под влиянием либерализации международной инвестиционной деятельности, распространения новейших технологий и ужесточения конкуренции американские ТНК в 90-е годы приняли на вооружение стратегию **глубокой интеграции**. Она заключалась в превращении географически разбросанных филиалов и фрагментарных систем производства в сети производства и сбыта, интегрированные глобально или регионально.

В зависимости от целей создания того или иного международного производства стратегия глубокой интеграции может принимать различные формы. Одна из них — осуществление материнской компанией за рубежом корпоративных функций, таких, например, как проведение НИОКР, маркетинга, бухгалтерских операций.

Таким образом, стратегии американских ТНК являются достаточно дифференцированными. Кстати, сами ТНК весьма активно участвуют в формиро-

вании спроса как американских, так и иностранных потребителей (например, через широкую сеть рекламы определенных товаров по всему миру).

В процессе глобализации, при всех национальных особенностях, рынки многих стран становятся сходными, а производство ТНК все более ориентируется на усредненного международного потребителя, на единый мировой рынок. В то же время данная тенденция не исключает сохранения различий в качестве и ассортименте продукции, так как сохраняются различия в спросе у разных социальных групп населения, у крупных и мелких компаний.

Новой сферой приложения капитала американских ТНК являются страны с переходной экономикой. В эти страны они стали вкладывать капиталы в основном в первой половине 90-х годов минувшего века. В настоящее время страны Центральной и Восточной Европы, включая Россию, занимают весьма скромное место в международном инвестиционном процессе.

Общий объем накопленных прямых инвестиций в этом регионе, по данным американской статистики, составил в 2003 г. 20,5 млрд. долл., или 1,2% всех иностранных инвестиций США. При этом большая часть инвестиций американских ТНК сосредоточена в России, Казахстане, Польше и Венгрии.

Слабая активность американского капитала в данном регионе объясняется, в частности, отсутствием благоприятного инвестиционного климата во многих этих странах: нестабильностью их экономического положения, наличием устаревшего производственного оборудования, отсутствием соответствующей законодательной базы, обеспечивающей эффективную защиту интересов инвесторов.

**Особенности современного развития маркетинга в России**

Хотя маркетинг появился достаточно давно, но до сих пор российские бизнесмены относятся к нему неоднозначно. Если представители крупных компаний оценили его эффективность и обзавелись целым штатом маркетологов, то владельцы небольшого бизнеса общаются с этими специалистами лишь время от времени, относятся к маркетингу недоверчиво и зачастую не знают, что он собой представляет, понимая под этим термином лишь маркетинговые исследования.

В то же время маркетинг гораздо шире одних только исследований. Этот процесс включает в себя планирование и ценообразование, продвижение и реализацию идей, товаров и услуг посредством обмена, удовлетворяющего спрос потребителей.

В бизнесе нет практически ни одного элемента, который бы не оказывал влияния на маркетинг: это и область деятельности компании, и ее цели, и корпоративная культура, и выбор целевого рынка, и структура, и сами потребители, а также политическая и экономическая обстановка и конкуренция на рынке.

По мнению специалистов, компании, поставившие во главу угла маркетинг, получают конкурентные преимущества, могут эффективно координировать

стратегию и оценивать эффективность деятельности, а также имеют возможность снизить финансовые риски [3].

Анализ произошедших в российской экономике трансформационных процессов показывает, что уровень конкурентоспособности и стабильности хозяйственной среды остается невысоким. Согласно оценкам Всемирного экономического форума главными конкурентными преимуществами экономики России являются достаточно образованная и квалифицированная рабочая сила и накопленный научно-технический потенциал.

Однако имеющиеся конкурентные преимущества российских предприятий в должной мере не реализуются, что можно объяснить неразвитостью рыночной среды, а также недостаточной проработанностью методического аппарата, касающегося обоснования поведения хозяйствующих субъектов в рыночной среде.

В рыночных условиях, сложившихся в настоящее время, роль маркетинга возрастает уже в силу того, что сбыт товара проблематичен без полноценной концепции и анализа рынка.

Владельцы российских компаний малого бизнеса считают более приемлемым для себя вариантом применение так называемого стихийного маркетинга, решая вопросы маркетинга собственными силами. Чаще всего маркетинговые мероприятия сводятся к размещению рекламных объявлений и периодическому мониторингу цен конкурентов.

В то же время многое начинает меняться. В крупных, средних и даже небольших российских компаниях создаются службы или отделы маркетинга. И бизнесмены постепенно осознают всю значимость маркетинга, который обеспечивает связь компании с внешней средой, продвигает товар, стимулирует сбыт, занимается вопросами рекламы и брэндинга, анализом положения компании на рынке, ценообразованием, исследованием рынка и поведения потребителей.

Особенности современной деятельности зарубежных ТНК на российском рынке

Перспективы развития России с экономической точки зрения можно рассматривать как огромный ресурс для расширения бизнеса крупнейших международных компаний (транснациональных компаний — ТНК). Данный процесс происходит не просто и не

равномерно. Это обстоятельство и придает актуальность вопросам адаптации ТНК к российским условиям.

Известно, что ТНК при принятии решений о какой-либо деятельности на российском рынке в числе важнейших факторов учитывают текущее состояние отрасли, особенности функционирования российских производственных и торговых предприятий, своеобразие менталитета российского покупателя, российское законодательство и ряд других.

Если анализ внешних факторов оказывается благоприятным, то для выживания и развития предприятия в новых рыночных условиях важным явля-

ется не только способность приспосабливаться к этим факторам, но и активно развиваться, адаптируя свой управленческий потенциал (стратегию, структуру, организационную культуру и другие внутренние составляющие компании).

Процесс адаптации ТНК представляет собой приспособление внутренних свойств компании к внешним экономическим условиям с целью более эффективного ведения бизнеса. В связи с этим важное значение имеет механизм «реакции», механизм перестройки внутренних процессов корпорации под внешние факторы и построение эффективной и адекватной модели поведения.

Например, компания «Юнилевер» в части маркетинговой стратегии, чтобы избежать проблем со сбытом в связи с особенностями российской инфраструктуры, использует адаптированную стратегию: выстраивает сети торговых представительств, развивает внутренние российские структуры, где большая доля продукции продается через национальных и региональных посредников. Основные конкурентные преимущества «Юнилевер» при деятельности на российском рынке заключаются в следующем [4]:

- последовательная тактика проникновения, что позволило снизить инвестиционные риски — от импорта к решению собственного производства;
- постоянное расширение и развитие национальной сети сбыта;
- активная рекламная кампания с ориентацией на национальные предпочтения;
- учет национальных особенностей и разработка специальных товарных продуктов и местных марок.

Стратегия входа «Юнилевер» на российский рынок состояла в том, что компания сделала ставку на активнейшую рекламную кампанию и формирование сети дистрибьюторов.

Содержательный анализ решений ТНК на российском рынке показывает следующее.

① При проникновении на российский рынок ТНК придерживаются в основном двух типов стратегий:

- покупка контрольных пакетов акций российских заводов для создания совместных производств или предприятий со 100%-ным иностранным капиталом. Далее — создание дистрибьюторских сетей (собственных или с помощью местных дилеров). Примеры — «Нестле», «Данон», «БАТ» и др.;
- проникновение через вывод на российский рынок глобального брэнда, создание дистрибьюторских сетей. Далее — приобретение заводов, создание здесь адаптированных или чисто российских брэндов. Примеры — «Юнилевер», «Филип Моррис», «Проктер энд Гэмбл» и др.

② Товарные стратегии ТНК на российском рынке сводятся к необходимости учета национальных традиций и обращения к традиционным предпочтениям. Решения по товарным стратегиям сводятся к трем вариантам:



- западный продукт (глобальный брэнд) — например, «Rama» от «Юнилевер»;
- западный продукт под российским лозунгом — например, йогурт «Волшебный» от «Данон»;
- новый продукт специально для российского рынка — например, маргарин «Пышка» от «Юнилевер».

В табл. 2 представлены некоторые решения американских ТНК по вхождению на российский рынок.

Таблица 2

## НЕКОТОРЫЕ РЕШЕНИЯ АМЕРИКАНСКИХ ТНК ПО ВХОЖДЕНИЮ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК

Американские ТНК	Характеристика решений
«Набиско»	В 1995 г. создала в Москве и Санкт-Петербурге разветвленную сеть супермаркетов корпорации «Дель Монте» (дочерняя структура), т.е. сначала создается торговая сеть, а затем производятся инвестиции
«Проктер энд Гэмбл»	В 1995 г. стала владельцем АК «Новомосковскбытхим» (брэнд «Миф»), произведя 50 млн долл. инвестиций, т.е. стратегия постепенной покупки комбината с 1994 г.
«Филип Моррис»	Компания отказалась от оптовиков и организовала собственную дилерскую сеть (дилеры легче поддаются контролю и воздействию со стороны корпорации)

Источник: Гатин А.Р. Анализ проникновения международных компаний на российский рынок // Внешнеэкономический бюллетень. 2005. № 2. С. 42-43.

В то же время кроме фактов успешного проникновения и деятельности ТНК на российском рынке анализ поведения ТНК позволяет увидеть и сложности этого процесса. К трудностям можно отнести следующее.

- Необходимость учета социальных и культурных особенностей российских потребителей (например, маргарин «Пышка» компании «Юнилевер»).
- Необходимость проведения очень осторожной и осмотрительной инвестиционной политики (например, в середине 90-х компания «Данон» построила цех по производству йогуртов в Тольятти, и лишь через несколько лет было принято решение о начале строительства полноценного молочного завода в Московской области).
- Неразвитость внутренней инфраструктуры и необходимость учета географических особенностей страны (например, большое количество региональных филиалов и отделений у компаний «Юнилевер», «Проктер энд Гэмбл» и др.).
- Необходимость учета экономических особенностей, в частности низкого платежеспособного спроса (например, трудности и последствия кризиса 1998 г. коснулись больше всего «Юнилевер», «Данон», «Нестле»).

○ Высокая степень конкуренции со стороны местных производителей (например, компания «Балтика» за IV квартал 1998 г. и за 1999 г. более чем в 1,5 раза увеличила объемы продаж по сравнению с «Сан Инербрю»).

○ Законодательные ограничения (например, продажа продукции, которая не содержит всей необходимой информации, запрещена с 1 июля 1998 г.).

○ Трудности приобретения ресурсов (например, недостаточная развитость сырьевой базы пивоваренной промышленности явилась одним из факторов, сдерживающих ее развитие («Сан Интербрю»)).

Таким образом, крупные зарубежные ТНК, достаточно успешно действующие на российском рынке, тем не менее сталкиваются с существенными сложностями.

В целом российская система реализации сильно отличается от стран с развитой рыночной экономикой, и адаптация маркетинговой политики ТНК в части сбытовой стратегии может сопровождаться ростом издержек, что в конечном итоге сказывается на цене продукта и его конкурентоспособности.

С одной стороны, можно утверждать, что маркетинговую стратегию необходимо адаптировать к особенностям российского менталитета. С другой стороны, ТНК необходимо определиться, в какой степени стоит локализовать (адаптировать) свой продукт, цену и рекламу, ибо все это сопровождается существенными затратами [5].

Поиск способов решения проблем поведения ТНК в новых условиях, и в частности на российском рынке, приводит не столько к готовым предложениям, сколько к постановке новых исследовательских задач. Сегодня рыночные игроки все больше думают о том, как воздействовать на эмоции потребителей, вызвать у покупателя ощущение уникальности предлагаемого продукта. По всей видимости, именно эту задачу в ближайшее время и будут решать отечественные и зарубежные компании на российском рынке.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Statistical Abstract of the United States 2003.
2. Зименков Р.И. Новые явления в зарубежной деятельности американских ТНК // США. Канада: экономика, политика, культура. 2005. № 6.
3. Коришунова Г.В. Развитие поведенческой трактовки характера конкуренции фирм // Финансы и кредит. 2005. № 1.
4. Гатин А.Р. Анализ проникновения международных компаний на российский рынок // Внешнеэкономический бюллетень. 2005. № 2.
5. Подольских А. В маркетингологии нуждаются растущие компании // Услуги и цены. 2006. № 3.



*Б.Е. Зарицкий*  
*профессор кафедры «Мировая экономика и МВКО»*

## ЭКОНОМИКА ФРГ В ЗЕРКАЛЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЙТИНГОВ

После длительного периода стагнации германская экономика в минувшем году впервые за последние годы продемонстрировала результаты, близкие к средним показателям по ЕС, а по некоторым параметрам и превышающие их. Так, рост ВВП составил 2,6%, безработица снизилась до уровня 4 млн. человек (9,6% трудоспособного населения в декабре 2006 г. по сравнению с 10,5% в июле—августе того же года), бюджетный дефицит после неоднократного нарушения маастрихтских критериев финансовой стабильности в 2002—2005 гг. вновь опустился ниже 3-процентной отметки.

Главным “локомотивом” экономического роста, как и в предыдущие годы, оставался экспорт, но заметно увеличились инвестиции в машины и оборудование (+6,8%), строительство (+1,6%), незначительно выросло частное потребление (+0,9%). Если вспомнить, что за годы правления “красно-зеленой” коалиции (1998-2005 гг.) среднегодовые темпы роста ВВП упали до самого низкого за послевоенную историю ФРГ уровня (1,2%), а совокупный продукт за последние пять лет повысился всего на 3,2%, то итоги экономического развития Германии в минувшем году внушают определенный оптимизм.

Эксперты международных организаций и ведущих рейтинговых агентств считают, однако, что для эйфории пока мало оснований, поскольку не устранены главные причины, породившие затяжную стагнацию, — у правительства А. Меркель, как и у предыдущего правительства под руководством Г. Шредера, все еще не хватает политической воли для комплексного и последовательного проведения давно назревших структурных реформ. Наметившийся в 2006 г. экономический рост, полагают эксперты, еще не приобрел устойчивого характера и может достаточно быстро сойти на нет, особенно с учетом принятого германским правительством решения поднять с 1 января 2007 г. ставку налога на добавленную стоимость с 16 до 19%\*. Дополнительные изъятия из экономики за счет повышения НДС оцениваются в текущем году суммой в 25 млрд. евро, что почти наверняка негативно скажется прежде всего на динамике потребительского спроса.

\* Financial Times Deutschland, 17 January, 2007.

В последнем рейтинге совокупной конкурентоспособности по версии Мирового экономического форума (WEF) Германия по итогам 2006 г. опустилась на две ступеньки вниз — с 6-го на 8-е место. Отмечая достоинства правовой системы ФРГ, наличие в стране развитой инфраструктуры и квалифицированной рабочей силы, эксперты WEF вместе с тем указали на “болевы́е точки” в устройстве экономической системы Германии: негибкий и чрезмерно зарегулированный рынок труда; крайне затратная социальная система, провоцирующая рост трудовых издержек и госрасходов; обилие бюрократических барьеров при ведении бизнеса; усложненная и непрозрачная налоговая система\*.

РЕЙТИНГ СОВОКУПНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Страна	Место, 2006 г.	Место, 2005 г.	Изменения в 2006 г. к 2005 г.	
Швейцария	1	4	↗	+3
Финляндия	2	2	→	0
Швеция	3	7	↗	+4
Дания	4	3	↘	-1
Сингапур	5	5	→	0
США	6	1	↘	-5
Япония	7	10	↗	+3
ФРГ	8	6	↘	-2
Нидерланды	9	11	↗	+2
Великобритания	10	9	↘	-1

Источник: Global Competitiveness Index 2006–2007. World Economic Forum.

Как видно из приведенной выше таблицы, в рейтинге WEF “пострадали” не только немцы. В группе развитых стран неудовлетворительные оценки получили на этот раз американцы и французы. Первые переместились с 1-го на 6-е место, вторые — с 12-го на 18-е. К слову сказать, экономические достижения России на экспертов WEF, судя по всему, тоже сильного впечатления не произвели. Рост коррупции, бюрократический произвол, усиливающееся вмешательство государства в дела бизнеса, сохраняющаяся зависимость от экспорта энергоносителей, отсутствие сколько-нибудь заметных результатов в развитии инфраструктуры — все это, как указывается во вступительном комментарии, стало причиной того, что в рейтинге совокупной конкурентоспособности Россия, за-

\* Известная консалтинговая компания “PricewaterhouseCoopers” в своем рейтинге качества налоговых систем развитых стран поставила ФРГ на 10-е место, указав, что 32 разновидности налогов и 1700 страниц текста налогового законодательства ведут к усложнению и снижению эффективности немецкой системы налогообложения. — Б.З.

нившая в 2005 г. тоже далеко не самое почетное 53-е место, опустилась в 2006 г. еще ниже — на 62-е место.

Можно, конечно, спорить о том, насколько адекватно подобные рейтинги отражают экономические реалии в той или иной стране. В случае с Германией противоречия между оценками рейтинговых агентств и реальным положением страны в мировой экономике, на первый взгляд, достаточно очевидны. С одной стороны, по объему валового внутреннего продукта (2,3 трлн. евро) ФРГ все еще занимает 3-е место в мире и 1-е в Европе. К тому же в 2006 г. Германия, в третий раз подряд обогнав США, вновь стала мировым лидером по товарному экспорту (888 млрд. евро). Казалось бы, уже этих фактов вполне достаточно, чтобы отнести экономику Германии к числу одной из самых конкурентоспособных в мире. Однако в различных международных рейтингах ФРГ за последние годы редко поднималась выше 12—16-го места.

Так, например, тот же WEF весьма сдержанно оценил потенциал экономического роста в ФРГ — 15-е место. Немецкий Bertelsmann-Stiftung позиционировал Германию на 16-е место по индексу деловой активности. В рейтинге американского Heritage Foundation страна заняла 19-е место по уровню экономической свободы, а по качеству предпринимательского климата в рейтинге Мирового банка — 20-е место. Наконец, известный своей дотошностью швейцарский Institute for Management Development на основе анализа 240 индикаторов в противовес WEF выставил Германии совсем уж скандальную оценку — 26-е место в международном рейтинге совокупной конкурентоспособности\*. При этом ведущие немецкие компании практически во всех рейтингах входят в первую тройку по качеству ведения бизнеса, по стратегии, планированию, по глобальному развитию и многим другим параметрам.

Чем объяснить столь значительные расхождения в оценке конкурентоспособности немецких компаний и германской экономики в целом? Дело в том, что в первом случае речь идет, как правило, о крупнейших транснациональных корпорациях, львиная доля оборота которых приходится на зарубежные операции. Превратившись в “глобальных игроков”, они обладают достаточной свободой маневра, чтобы минимизировать те риски, которые связаны с теми или иными неблагоприятными, по их мнению, условиями ведения бизнеса в Германии. Общеизвестно, например, что “Сименс”, “БАСФ”, “Даймлер Крайслер” и другие немецкие ТНК основную массу налогов уплачивают не у себя дома, а в странах с более благоприятным режимом налогообложения, чем в Германии. Массированный перенос производства, а в последнее время и НИОКР, за рубеж позволяет им заметно снизить трудовые затраты и поддерживать на соответствующем уровне рентабельность. За пределами ФРГ немецкие компании контролируют сегодня 22 700 предприятий, на которых занято около 4,5 млн.

\* Informationsdienst des Instituts der deutschen Wirtschaft, Köln (IWD),  
№ 2, Januar 2007, S. 6–7.

человек. Совокупный объем накопленных германских прямых инвестиций за рубежом оценивается суммой в 677 млрд. евро\*.

Однако было бы опрометчиво судить об экономике Германии только по эффективности бизнеса немецких ТНК. Ее костяк составляет огромная масса малых и средних предприятий, чей вклад в ВВП страны превышает 60%. Подавляющая часть из них вообще никак не связана с международным бизнесом и работает исключительно на местных региональных и локальных рынках. Именно эта группа компаний, являющаяся главным налогоплательщиком в казну и работодателем для большинства немцев, в первую очередь ощущает на себе все последствия избыточного госрегулирования на рынке труда, сомнительных налоговых новаций, постоянно растущих поборов с предпринимателей на финансирование социальных расходов, а также административных барьеров на пути создания нового бизнеса и т.д.

Приведем характерный пример для понимания причин разрыва в оценках конкурентоспособности крупнейших немецких концернов (а именно они, как правило, попадают в поле зрения экспертов рейтинговых агентств) и германской экономики в целом.

В опубликованном недавно рейтинге инновационных компаний (“Innovation Scoreboard”) Германия вошла в тройку лидеров: из 1000 фирм с максимальной долей расходов на НИОКР 423 оказались американскими, 207 японскими и 63 немецкими. У англичан соответственно 54 компании, у французов — только 45. Но в бочке меда оказалась и ложка дегтя. Практически все немецкие фирмы-чемпионы были созданы... до 1960 г. Новичков нет. К тому же в списке снова фигурируют только крупные концерны. Из категории средних с оборотом менее 500 млн. долл. присутствует только одна\*\*.

Если сопоставить результаты вышеупомянутого рейтинга с данными немецких исследований, то они дополняют друг друга и во многом объясняют, почему в страновых сопоставлениях инновационного потенциала Германия не занимает призовых мест.

Львиная доля расходов на НИОКР в частном секторе сконцентрирована здесь на крупных предприятиях с числом занятых более 1000 человек в нескольких сравнительно традиционных отраслях промышленности, среди которых 34% приходится на автомобилестроение. Такой перекоп, считают многие немецкие эксперты, ставит экономику страны в весьма уязвимое положение, поскольку недофинансирование НИОКР в других отраслях и, особенно, в сфере услуг, где Германия никогда не отличалась высокой конкурентоспособностью, в условиях глобализации чревато их физическим “вымыванием” с соответствующими социальными последствиями в сфере занятости.

\* IWD, № 44, November 2006, S. 8.

\*\* IWD, № 4, Januar 2007, S. 4.

Общепринятой сегодня является точка зрения, согласно которой главными разработчиками инновационных технологий будущего являются не крупные концерны индустриального типа, а малые и средние предприятия (МСП). Но в Германии вклад МСП в финансирование НИОКР составляет менее 19% всех расходов частного сектора на эти цели. При этом, как свидетельствуют проводившиеся исследования, только 10,5% МСП ведут систематическую работу в области НИОКР, еще 9,6% занимаются этим от случая к случаю, 79,6% МСП не занимаются НИОКР вообще.

Причин такого положения дел, в целом нетипичного для большинства развитых стран, много. Но главных, как считают эксперты, две: контрпродуктивная налоговая политика государства и острая нехватка венчурного капитала, объемы которого оцениваются в Германии ничтожно малой величиной — 0,034% ВВП. Но без развитого рынка венчурного капитала сегодня в любой стране серьезный разговор о перспективной инновационной стратегии вообще становится беспредметным.

Итоговая картина такова, что по удельному весу расходов на НИОКР в ВВП Германия занимает 9-е место среди стран ОЭСР и по-прежнему далека от достижения главной цели Лиссабонской стратегии ЕС — довести этот показатель, как минимум, до 3% ВВП. ФРГ является абсолютным мировым лидером по вывозу наукоемкой продукции “среднего этажа” (с удельным весом НИОКР в стоимости от 3,5 до 8,5%), но доля высокотехнологичных товаров “верхнего этажа” (с удельным весом НИОКР в стоимости свыше 8,5%) составляет в ее экспорте 18,5%. А это уже в мировой таблице о рангах только 11-е место.

Германия традиционно была и остается сегодня нетто-импортером в торговле услугами (включая международный обмен патентами и лицензиями) и по объему их экспорта серьезно уступает не только США, но и Великобритании. К этому надо добавить еще одну пикантную подробность: 42% добавленной стоимости в экспортной продукции ФРГ создано вообще не в Германии, а за рубежом. Этот факт дал повод известному немецкому экономисту Г.-В. Зинну назвать германскую экономику “базарной”, неспособной генерировать ни устойчивый рост, ни создание новых рабочих мест\*.

Положение дел в инновационной сфере стало сегодня одним из важнейших факторов, определяющих долгосрочную конкурентоспособность любой страны в мировой экономике. Для игрока “первой лиги” Германия, помимо уже сказанного выше, имеет далеко не лучшие показатели по обеспеченности высококвалифицированными специалистами в ряде отраслей т.н. “новой экономики”, прежде всего в сфере информационных технологий (38-е место). Не хватает математиков, программистов, биологов, а в последнее время — даже инженеров. Слабая школьная подготовка по математике и физике, отмечалось в анали-

\* *Sinn H.-W. Ist Deutschland noch zu retten? München, 2003. S. 68.*

тическом докладе Ассоциации германских ученых за 2006 г., является одной из главных причин того, что за последние десять лет число студентов, избравших естественно-научные и технические специальности в вузах, сократилось почти на 15% по сравнению с началом 1980-х годов\*. При наличии 4-миллионной армии безработных Германия является сегодня абсолютным чемпионом в ЕС по количеству свободных вакансий в высокотехнологичных секторах экономики.

Понятно, что все приведенные выше данные учитываются экспертами при составлении страновых рейтингов совокупной конкурентоспособности. Если добавить к этому высокую, несмотря на весьма умеренное увеличение в последние годы тарифных ставок, совокупную стоимость трудовых издержек в старых землях ФРГ (27,87 евро в час), которые опережают рост производительности труда, а также упоминавшиеся уже в комментариях к рейтингу WEF проблемы с регулированием на рынке труда, налоговой политикой, громадными изъятиями из экономики денежных средств на финансирование социальной системы, административными барьерами и т.д., то вряд ли стоит удивляться, что эксперты проявляют известную осторожность при позиционировании ФРГ в международных рейтингах.

О необходимости радикальных структурных реформ в Германии говорят не первый год. Под лозунгом “обновления” в 1998 г. пришла к власти “красно-зеленая” коалиция во главе с Г. Шредером. За семь лет ее пребывания у власти было произнесено немало правильных слов, но сделано значительно меньше. Амбициозная реформаторская программа “Повестка дня 2010” во многом так и осталась декларацией о намерениях.

Сегодня правительство А. Меркель стоит перед необходимостью решать, по сути, те же проблемы, с которыми столкнулось еще правительство Г. Коля в начале 1980-х годов. Оздоровление государственных финансов, перестройка социальной системы, дерегулирование на рынке труда, оптимизация налоговой политики, создание стимулов для повышения инвестиционной и инновационной активности частного сектора — эти и многие другие реформы снова находятся в центре внутривнутриполитических баталий. Очередное топтание на месте, которое демонстрирует “большая коалиция” в течение последних полутора лет, тоже не стало неожиданностью. Политики, опасаясь падения своей популярности в ходе проведения достаточно болезненных, но необходимых реформ, вместо радикальной терапии чаще всего предпочитают “болеутоляющие таблетки”, которые не лечат болезнь, а лишь загоняют ее внутрь.



---

\* Handelsblatt, 18. September 2006.





---

---

## УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ

---

---

*Р.И. Федосова*  
профессор кафедры «Экономика и  
антикризисное управление»,  
*О.Т. Крюкова*  
доцент кафедры «Экономика и  
антикризисное управление»,  
*С.С. Бать*  
финансовый директор ОАО  
«Завод универсального оборудования»

### УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ РИСКАМИ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

**Р**иск является объективной категорией, характеризующей взаимодействие человека с окружающим миром. Он был, есть и будет всегда. Им нужно управлять, и это в значительной мере касается предпринимательства. В экономике свободного предпринимательства огромная доля деловых рисков приходится на уровень отдельной фирмы и лично предпринимателя, потому что решение организовать бизнес означает сознательное принятие риска в расчете на получение чего-либо желательного — прибыли, влияния, положения в обществе.

Для каждого предприятия характерны особенности проявления рисков, которые необходимо учитывать при обосновании и разработке программ управления предпринимательскими рисками.

В данной статье излагаются результаты проведенного исследования в ОАО «Завод универсального оборудования» — специализированного предприятия по производству порошковых проволок и вспомогательного оборудования для введения их в металлургический расплав. Предприятие создано в 1994 г., и начало его деятельности совпало с формированием новой модели хозяйствования в условиях высочайшего риска. Результаты анализа основных экономических и финансовых индикаторов его деятельности свидетельствуют о том, что в целом предприятию не грозит банкротство, оно довольно устойчиво функционирует на рынке. Однако следует обратить внимание на следующие тенденции:

- ↪ объем собственных оборотных средств постепенно снижается, что свидетельствует о замедлении движения денежных средств;
- ↪ значение показателей платежеспособности и ликвидности снижается, что приводит к необходимости увеличивать сумму краткосрочного кредита;

- ↪ несмотря на то, что значения коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость, благоприятны, тем не менее тенденция за ряд лет складывается не в пользу предприятия;
- ↪ снижение значения коэффициента, характеризующего рентабельность заемных средств, свидетельствует об отсутствии опыта финансовых менеджеров по управлению привлеченными средствами;
- ↪ снижение рентабельности продаж и общей рентабельности производства приводит к снижению величины прибыли.

Выявленные тенденции говорят о том, что наибольшему влиянию факторов риска подвержены такие объекты воздействия, как кредитный портфель и платежеспособность предприятия. Несмотря на то, что сложившаяся ситуация объясняется реализацией нового инвестиционного проекта завода, руководство предприятия среди актуальных проблем, требующих срочного решения, выбрало формирование системы риск-менеджмента, направленного на повышение эффективности бизнеса.

Цель исследования заключалась в обобщении опыта деятельности в новых для отечественных предприятий экономических условиях и теоретическом обосновании современного подхода к управлению предпринимательскими рисками и разработке программы риск-менеджмента для конкретного предприятия.

В процессе проведения исследования определились следующие теоретические подходы:

- ✓ риск не должен восприниматься только в виде финансовых потерь или меньшей прибыли, поскольку при благоприятных условиях возникает возможность достичь более высокого уровня прибыльности, чем рассчитывалось в процессе планирования;
- ✓ наряду с объективным подходом к изучению предпринимательского риска существует субъективный подход. Оценка риска и выбор решения во многом зависят от человека. Одна и та же рискованная ситуация оценивается разными предпринимателями по-разному, так как риск воспринимается сугубо индивидуально;
- ✓ риск понимается как совокупность факторов рискованных событий, способных снизить или повысить эффективность той или иной составляющей работы предприятия (коммерческой, экономической, социальной, финансовой, производственной, инвестиционной и т.п.);
- ✓ управление риском представляет собой процесс подготовки и реализации определенных мероприятий, цель которых — снижение опасности принятия ошибочных решений или уменьшение возможных негативных последствий нежелательного развития событий;
- ✓ при разработке программы управления риском приоритет следует отдавать превентивной модели риск-менеджмента на основе изучения объективных и субъективных оценок факторов риска. (Не следует забывать о

сложившейся порочной практике на ряде предприятий, когда мероприятия по устранению последствий риска, приведших к несчастным случаям, носили реагирующий характер.)

Управление предпринимательским риском является составным элементом и неотъемлемой частью в общей системе принятия управленческих решений. Главной целью системы управления рисками является обеспечение успешного функционирования предприятия в условиях риска и неопределенности. Цель и задачи системы управления рисками должны быть согласованы с общей и финансовой стратегией развития предприятия, а способы снижения риска — адекватны принципам организации и ведения бизнеса.

Этапами управления риском являются:

- идентификация факторов риска и их классификация;
- оценка конкретного вида риска, определение взаимосвязи рисков, выявление интегрального риска;
- обоснование методов и мероприятий управления риском;
- разработка программы управления риском; мониторинг результатов реализации программы и совершенствование системы управления риском.

① *Идентификация факторов риска* предполагает качественный анализ сложившейся бизнес-ситуации, прогноз возможных вариантов развития, определение причин возникновения рисков. Основу идентификации факторов риска для конкретного предприятия составляет систематизация всех рисков, известных в хозяйственной практике. Идентификация рисков включает риск-диагностику, т.е. процесс выявления факторов риска, которые могут оказать негативное влияние на деятельность предприятия, и их анализ, оценку особенностей реализации и проявления. Ее целесообразно проводить по видам и направлениям деятельности предприятия. На этом этапе формируется рисковый профиль и портфель рисков.

*Информационные источники* для диагностики таковы:

- документационный комплект предприятия и документы, поступающие извне;
- содержание интервью с сотрудниками фирмы и другими лицами, которые могут располагать информацией о состоянии фирмы;
- данные анкетирования сотрудников фирмы и других специалистов по соответствующим вопросам;
- результаты «мозгового штурма»: совещания, проводимые по специальным методикам, главным образом направленные на генерирование как можно большего количества идей для дальнейшего изучения;
- справочники, словари и базы данных. На веб-сайтах многих ассоциаций, государственных агентств и консультативных фирм располагаются полезные для риск-менеджеров базы данных. Вход в них, как правило,

оговаривается какими-нибудь условиями: оплатой, регистрацией в адресно-рекламной базе, вступлением в ассоциацию и пр.;

- сведения информационно-рейтинговых бюро самого разного профиля могут быть очень полезным источником как методической, так и фактической информации. Некоторые из них, например Standard and Poor's, занимаются оценкой рискованности крупных международных инвестиционных проектов. Использование их методик и примеров рейтинга конкретных проектов может быть полезной базой для аналогичных оценок своих проектов различных фирм;
- пресса (общая, деловая, отраслевая и специальная) по проблемам риска, которая довольно обширна, особенно на английском языке.

На первом этапе анализа рисков предприятия была поставлена задача выделить факторы, которые формируют внешнюю среду и внутренние условия функционирования предприятия.

Внешние факторы — нерегулируемые (неуправляемые) факторы и условия, которые не могут быть изменены коллективом предприятия. Они складываются объективно. Внутренние факторы можно подразделить на регулируемые (управляемые) факторы, которые определяются деятельностью предприятия (уровень организации производства и труда, качество управления, степень использования ресурсов и др.), и труднорегулируемые (условно неуправляемые) факторы и условия, характеризующиеся большой инерцией, т.е. зависящие в основном от функционирования хозяйствующего субъекта, но в исследуемом периоде лишь частично поддающиеся воздействию (объем и структура основных средств, технологический уровень производства, состав промышленно-производственного персонала и др.).

С учетом отраслевых особенностей и систематизации факторов риска была разработана *классификация рисков*, характерных для металлургических предприятий. В развернутой классификации представлены те факторы, которые, по нашему мнению, играют существенную роль в деятельности анализируемого предприятия.

*Внешние (объективные) факторы риска*

✓ *Политические*: нестабильность, противоречивость законодательства; непредвиденные действия государственных органов, регулирование деятельности предприятия со стороны государства; нестабильность политической ситуации в стране и регионе; непредвиденные изменения в международной обстановке.

✓ *Научно-технические*: революционные скачки в научно-техническом развитии в мире; разработка нового товара, удовлетворяющего существующую потребность; появление новых видов материалов; разработка новейших технологий.

✓ *Общэкономические*: непредвиденные изменения экономической обстановки в регионе; изменение налоговых нормативов, процентных ставок по кредитам Центрального банка; изменение конъюнктуры внутреннего и внешнего рынка; повышение тарифов на грузовые перевозки железнодорожным транспортом; колебание курса рубля сверх прогнозируемого, высокий уровень инфляции или девальвация рубля; изменение правил валютного обращения; влияние процессов глобализации.

✓ *Отраслевые*: уровень конкуренции; основные конкуренты на соответствующем отраслевом, региональном рынках; освоение конкурентами новой технологии, значительно снижающей издержки производства; промышленный шпионаж как разновидность недобросовестной конкуренции; разработка и внедрение новых технологий и способов организации труда конкурентами; освоение конкурентами производства нового замещающего товара.

✓ *Социальные*: нестабильность социальных условий жизни населения; отношение к отрасли, продукции, бизнесу, предприятию; скрытая безработица; профессиональная непригодность; покупательная способность; демографическая ситуация.

✓ *Природно-естественные*: введение ограничений на использование местных природных ресурсов; ужесточение в регионе хозяйствования предприятия экологических требований; изменение региональной экологической обстановки; влияние на производственный процесс стихийных сил природы и климата региона.

#### *Внутренние (субъективные) факторы риска*

✓ *Факторы риска в сфере управления*: выбытие ключевых сотрудников предприятия (увольнение, нетрудоспособность); доступные возможности для экономических злоупотреблений и преступлений на предприятии; малокомпетентная работа управленческих и иных служб; неверная оценка стратегического потенциала предприятия; неадекватная формулировка стратегических целей предприятия; неэффективная структура управления (схема принятия решения, количество уровней согласования, время принятия управленческих решений и т.п.); недостатки информационного обеспечения; неполадки в системе обработки информации и утечка конфиденциальной информации.

✓ *Коммерческие факторы*: потери или ухудшение качества товара при транспортировке или хранении; неверная оценка конкурентоспособного уровня цен на продукцию в традиционных сегментах рынка предприятия, ошибки в системе модификации цен; отсутствие или слабая служба маркетинга (ошибочный выбор целевого сегмента рынка, ассортимента продукции и т.п.); банкротство или ликвидация предприятий — поставщиков или потребителей; потери товара в процессе обращения; невостребованная продукция; нарушение условий контракта (по дисциплине поставок, по срокам, по качеству и т.п.); повышение расходов предприятия, ошибки в расчетах себестоимости единицы продукции.

✓ *Факторы в сфере управления персоналом:* недостаточная квалификация персонала; неверная оценка необходимого периода подготовки и переподготовки кадров; неточная постановка целей и задач работника, отсутствие точного описания функций и должностных обязанностей, ошибки в нормировании труда; отток квалифицированной рабочей силы; слабая мотивация труда (система оплаты и премирования); несвоевременное сокращение численности персонала при наличии не в полной мере загруженных рабочих мест; различные формы нелояльности персонала (коррупция или хищения, разглашение конфиденциальной информации и т.п.).

✓ *Факторы риска в производственной деятельности:* организация производственного процесса (длительность производственного цикла, ритмичность и др.); новизна технологий; непредвиденные изменения в процессе производства из-за нарушения технологии; выход из строя оборудования, его моральное старение, отсутствие резерва мощностей; остановка оборудования или прерывание технологического цикла производства по вине других подразделений; недостаточная патентная защищенность продукции предприятия и технологии ее производства; аварии или переполнение складских помещений; невыполнение в срок своих обязательств инструментальным сектором для смены производства продукта; перебой энергоснабжения и поставок топлива; аварии вентиляционного, водо-, пароснабжающего и другого вспомогательного производственного оборудования.

✓ *Риски финансовой деятельности и упущенной выгоды:* нерациональная структура финансовых ресурсов, связанная с недостатками в финансовом планировании деятельности предприятия; превышение уровня допустимой дебиторской и кредиторской задолженности; неплатежеспособность предприятия; снижение рентабельности продукции, предприятия; ухудшение основных показателей эффективности деятельности (фондоотдача, производительность труда, рентабельность основного капитала и др.); снижение дохода предприятия, невыполнение обязательств перед основными кредиторами; недополученная прибыль в результате неосуществления каких-либо мероприятий (например, страхования, хеджирования, инвестирования и т.п.).

✓ *Риски инвестиционной и инновационной политики* предприятия: низкая рентабельность инвестиционных проектов; нарушение сроков реализации инвестиционных проектов; снижение инвестиционной активности предприятия (проектный риск); риск инновационной неадекватности.

Следует отметить, что данная классификация в некоторой степени условна, так как провести жесткую границу между отдельными видами факторов риска довольно сложно и не всегда представляется возможным.

Выявление рискового спектра является наиболее сложным этапом управления рисками на предприятии, так как именно на результатах этого этапа основывается вся дальнейшая работа предпринимателя в области управления рисками. Предложенная классификация факторов является первоначальным

этапом исследования. Она строилась на основе априорного анализа. Для определения наиболее значимых факторов необходимо провести их оценку.

② *Этап, связанный с оценкой конкретного вида риска, определением взаимосвязи рисков, выявлением интегрального риска (риск-диагностика)*, направлен на то, чтобы количественно оценить предпринимательский риск, влияющий на результаты предпринимательской деятельности. Оценка риска — это определение количественным или качественным способом величины (степени) риска. Количественный анализ риска основывается на статистических и аналитических методах, методе экспертных оценок, методе аналогий, методе оценки платежеспособности и финансовой устойчивости, методе целесообразности затрат и др. Основные принципы оценки предпринимательского риска связаны с концепцией приемлемого риска, определением пороговых значений риска (начального, конечного), расчетом величины экономического ущерба или потерь и других показателей, необходимых для осуществления риск-менеджмента.

В процессе своей деятельности предприятие сталкивается не с одним фактором риска, а с совокупностью рисков. Это означает, что управление риском должно обеспечивать единую систему эффективных мер по преодолению негативных последствий каждого фактора риска, а также учитывать влияние всей совокупности факторов или оценивать состояние портфеля рисков, который характеризуется интегральным риском.

Одним из методов, позволяющим оценить факторы рисков, является *рейтинг факторов* с целью определения степени влияния каждого на результаты деятельности предприятия. Для этих целей в исследовании использовались *экспертные методы*. Был проведен групповой вид опроса экспертов. Он заключается в том, что каждый эксперт дает оценку значимости факторов независимо от других, а затем эти оценки сводятся в одну обобщенную с помощью различных приемов и проводится сравнение значимости факторов.

К участию в экспертизе привлекались специалисты предприятия, консультанты. Группа экспертов состояла из 34 человек. Для проведения рейтинга была использована методика, разработанная в ходе выполнения хозяйственной научно-исследовательской работы сотрудниками и студентами Финансовой академии.

Опрос экспертов проводился с помощью анкетирования. Для этого были разработаны анкеты и таблицы, содержащие набор вопросов, а также инструкция по их заполнению. Основной вопрос анкеты представлен в форме задания на оценку значимости факторов риска в баллах. С этой целью была определена шкала оценки влияния факторов. Уровень влияния того или иного фактора на деятельность предприятия может меняться от значительной до малой величины, поэтому была взята 100-балльная шкала. При обработке материалов экспертной оценки определялся показатель обобщенного мнения и степень согласованности мнений экспертов по каждому вопросу.

Оценка компетентности экспертов проводилась на основании объективного и субъективного коэффициентов компетентности. Объективный коэффициент компетентности рассматривался в прямой зависимости от занимаемой должности и стажа работы в соответствующей отрасли, на предприятии. Самооценка компетентности проводилась самим экспертом на основе суждений о своей информированности по решаемой проблеме и указании типовых источников аргументации своего мнения.

В начале рейтинга эксперты заполнили разработанные анкеты с перечнем факторов рисков ОАО «Завод универсального оборудования» и таблицы, содержащие вопросы, позволяющие оценить их компетентность. При обработке материалов экспертной оценки определялся показатель обобщенного мнения и проверялась степень согласованности мнений экспертов по каждому вопросу. Обработка экспертной информации начиналась с составления сводной таблицы, столбцы которой соответствуют рассматриваемым факторам, а строки — экспертам. Затем проводилась статистическая обработка результатов анкетирования с применением Excel. Для определения показателя «обобщенное мнение» использовалась средняя арифметическая из оценок определенного фактора. Результаты проведенного социологического опроса показали, что показатель обобщенного мнения получился равным 41,32. Это означает, что эксперты выставили оценку, характеризующую довольно высокий общий уровень риска. На предприятии отсутствует система управления рисками, интегрированная в систему общего и финансового менеджмента. Данные, полученные в результате анализа и обобщения результатов экспертного исследования, представлены в приводимой ниже таблице.

**ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ОКАЗЫВАЮЩИЕ НАИБОЛЬШЕЕ ВЛИЯНИЕ  
НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОАО «ЗАВОД УНИВЕРСАЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ»**

№ в анкете	Фактор риска	Ранг
1.	Непредвиденные действия государственных органов, регулирование деятельности предприятия со стороны государства	1
12.	Квалификация персонала, система подготовки и переподготовки кадров	2
3.	Разработка и внедрение конкурентами новых технологий и способов организации труда и производства, освоение товаров-заменителей	3
18.	Эффективность деятельности предприятия	4
4.	Непредвиденные изменения конъюнктуры внутреннего и внешнего рынка	5
10.	Оценка конкурентоспособного уровня цен на продукцию в традиционных сегментах рынка предприятия, ошибки в системе модификации цен	6
14.	Организация производственного процесса (длительность производственного цикла, ритмичность и др.)	7
8.	Работа аппарата управления (схема принятия решения, количество уровней согласования, время принятия управленческих решений и т.п.)	8
11.	Банкротство или ликвидация предприятий-поставщиков или потребителей, разрыв кооперирования	9



Среди *неуправляемых факторов* риска, на которые предприятие не может оказывать влияние, — непредвиденные действия государственных органов, регулирование деятельности предприятия со стороны государства; разработка и внедрение конкурентами новых технологий и способов организации труда и производства, освоение товаров-заменителей; непредвиденные изменения конъюнктуры внутреннего и внешнего рынка; нестабильность политической ситуации в стране и регионе; банкротство или ликвидация предприятий-поставщиков или потребителей, разрыв кооперирования. К *управляемым факторам*, т.е. тем, которые определяются деятельностью предприятия, были отнесены: квалификация персонала, система подготовки и переподготовки кадров; эффективность деятельности предприятия; оценка конкурентоспособного уровня цен на продукцию в традиционных сегментах рынка предприятия; ошибки в системе модификации цен; организация производственного процесса (длительность производственного цикла, ритмичность и др.); работа аппарата управления (схема принятия решения, количество уровней согласования, время принятия управленческих решений и т.п.).

Все представленные факторы в работе охарактеризованы показателями, оценивающими их состояние за 2002—2005 гг. Результаты их анализа свидетельствуют о следующем:

- в отношении характеристики факторов риска, связанных с непредвиденными действиями государственных органов, регулированием деятельности предприятия со стороны государства, руководство завода в ближайшей и среднесрочной перспективе должно ориентироваться на пессимистический прогноз;
- неблагоприятная тенденция складывается с текучестью кадров и особенно работников со стажем работы от 5 до 10 лет;
- возрастает материалоемкость и трудоемкость продукции, несмотря на то что падает производительность труда, как уже указывалось выше;
- увеличивается длительность производственного цикла и не в полной мере используются мощности предприятия.

③ *Следующий этап управления рисками — обоснование методов и мероприятий управления риском* — связан с выбором конкретного инструментария реализации рискованных решений для отдельного предприятия в определенный период. Многообразие применяемых методов управления хозяйственным риском в общем виде можно разделить на следующие типы:

- методы уклонения (избежания) от риска — система методов и мероприятий, позволяющих полностью избежать негативного влияния тех или иных факторов;
- методы удержания, сохранения риска — предприятие берет ответственность за рискованное событие на себя;

- методы снижения риска — совокупность мер предприятия, нацеленных на уменьшение уровня собственного риска путем привлечения к решению общих проблем в качестве партнеров других предприятий и физических лиц;
- методы передачи, трансфера риска — совокупность мер, позволяющих переложить ответственность за неблагоприятные события на страховые компании;
- методы компенсации риска — комплекс компенсирующих мероприятий, разработка плана использования и подключения резервов.

Выбор методов управления риском прежде всего определяется сложившимся подходом предпринимателя к риску. Выделяют три подхода к управлению риском: осторожный, взвешенный и рискованный. Осторожный подход к риску, полный отказ от реализации новых бизнес-идей, инновационных проектов при рыночной экономике приводит к потере конкурентоспособности, застою и банкротству предприятия. Современный предприниматель должен, в силу специфики предпринимательской деятельности, идти на риск, принимать новые инновационные проекты и идеи, поскольку излишне страхуя себя от потерь и избегая рискованных вложений капитала, он может упустить возможную выгоду.

Выбор методов и способов управления рисками осуществлялся на предприятии на основе анализа мирового опыта в области управления предпринимательскими рисками. Так, например, в целях учета непредвиденных действий государственных органов, регулирования деятельности предприятия со стороны государства было решено создать резервный фонд, то есть был использован метод компенсации риска. Для управления рисками, вызванными реализацией инвестиционного проекта, решили использовать совокупность методов: передачи риска (привлечение страховой компании), компенсации риска (формирование резервного страхового фонда на предприятии), снижения риска (передача риска поставщикам и потребителям).

При разработке программы управления рисками в работе использовался интегрированный подход — это превентивный целостный подход к факторам риска, влияющим на результативность деятельности предприятия и его возможности. Основа этих программ — интегрированное, комплексное, системное финансирование всей совокупности рисков.

Совокупность методов и мероприятий, выбранных на данном этапе, явилась основой для разработки программы управления рисками.

④ *Разработка программы управления риском* заключается в исполнении принятых на предыдущем этапе решений о реализации тех или иных методов и мероприятий по управлению рисками. В частности: какие и в какой очередности мероприятия будут реализовываться, сроки и ответственные за исполнение, контроль за их реализацией, источники финансирования, критерии оценки и т.п.

Программа управления риском — это принятая на уровне предприятия система планирования, обеспечения ресурсов, организации действий, контроля за исполнением и корректировки решений.

Программа управления рисками на предприятии должна определять, как осуществляется работа по управлению рисками в превентивной деятельности и постфактум — когда нежелательное событие уже произошло, т.е. должны работать специальные ситуационные программы управления кризисами.

В ходе проведения исследования был разработан пилотный вариант программы управления рисками в ОАО «Завод универсального оборудования» на очередной год. Схема действий, связанных с различными аспектами управления рисками, заключается в следующем:

- определяются ожидаемые потери или выгоды по выделенным факторам риска;
- разрабатываются мероприятия по управлению рисками;
- обосновываются бюджеты;
- анализируются источники финансирования;
- устанавливаются сроки реализации;
- утверждаются ответственные;
- осуществляется контроль за выполнением.

Так, по актуальным для предприятия факторам риска потери за год могут составить 16 240 тыс. руб.

В программе разрабатывается план мероприятий по управлению для каждого фактора риска по видам. В эти планы следует включать мероприятия прежде всего для актуальных факторов риска, для остальных — по принципу необходимой достаточности, помня о том, что, с одной стороны, ресурсы предприятия ограничены, с другой — требуется обеспечить достаточно надежную систему управления рисками. При недостатке ресурсов именно эту часть программы придется корректировать, в первую очередь исключая второстепенные мероприятия (в случае необходимости файлы с этими иногда довольно объемистыми материалами подключаются к модели на гиперссылках).

Затем обосновываются бюджеты, необходимые для осуществления каждого из планов мероприятий (полные файлы бюджетов подключаются к модели на гиперссылках). Формируется сводный потребный бюджет путем суммирования бюджетов отдельных мероприятий.

Составляется сводный план мероприятий по управлению рисками. При этом следует учесть возможность объединения однотипных мероприятий для разных подразделений в единые мероприятия и компании для всего предприятия. В результате будут получены все данные для проектирования схемы финансирования сводного плана мероприятий.

Кроме того, оцениваются возможности финансирования каждого фактора риска. Риски могут финансироваться из собственных, дополнительно инвестируемых средств владельцев, из заемных источников, из акционерного капитала, из нераспределенной прибыли и из потенциальной расчетной экономии, которую принесет эффективный риск-менеджмент.

Суммируются возможности финансирования и проводится сравнение их с результатами анализа источников финансирования. Если «потребное» финансирование значительно превосходит «доступное», то следует кардинально пересмотреть принятый подход к управлению рисками. Нижней границей перечня факторов риска, которые нужно оставить в программе, являются актуальные, т.е. уже повлекшие потери и упущенную выгоду. Слишком большие расходы, необходимые для их реализации, могут быть симптомом нереалистичности стратегии риск-менеджмента. Если финансовые ресурсы окажутся существенно ниже интуитивно ожидаемых, то следует проанализировать ситуацию: либо это ошибка в оценке факторов риска, либо есть шанс опережающе снизить риски по сравнению с дополнительными расходами на управление рисками.

Важным моментом является анализ возможности формирования интегральной (всеобщей для совокупности всех рисков) системы защиты от рассмотренных рисков на рассмотренный период. Это творческий этап, который возвращает риск-менеджера к анализу взаимосвязанности рисков между собой, ранжированию рисков, нелинейной зависимости результатов вложений в разные риски на разных этапах функционирования предприятия.

Корректируется программа финансирования с учетом возможности интеграции мероприятий и расходов по результатам анализа, находок и решений, принятых по результатам исследований. Общая смета затрат по управлению рисками составила 5 950 тыс. руб., т.е. почти втрое ниже, чем ожидаемые потери в случае игнорирования наступления с высокой степенью вероятности рисков событий.

После того как очередная попытка приведет к приемлемой конфигурации программы управления рисками, можно перейти к следующим шагам. Подготавливаются декларации, контракты, кредитные соглашения, графики, приказы, другие организационно-распорядительные, рекламные, агитационные, наглядные, инструктивные документы и прочие материалы, которые должны обеспечить выполнение разработанной программы управления рисками. На этом этапе определяются сроки реализации, ответственные, готовится отчет, в том числе и финансовый, о выполнении мероприятий. Это организационная часть принятой программы управления рисками.

Ниже представлена демоверсия программы управления рисками в ОАО «Завод универсального оборудования». Она работает с применением гиперссылок по разделам «результаты рейтинга», «ожидаемые потери/выгода» и «бюджет», по которым пользователю дается подробный расчет представленных значений показателей.

**ПРОГРАММА УПРАВЛЕНИЯ АКТУАЛЬНЫМИ ФАКТОРАМИ РИСКА, ВЛИЯЮЩИМИ  
НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОАО «ЗАВОД УНИВЕРСАЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ»**

Актуальные факторы риска		Степень риска	Ожидаемые потери / выгода	Мероприятия	Бюджет	Источник финансирования
Внешние	Непредвиденные действия государственных органов, регулирование деятельности предприятия со стороны государства	61,3	4 200 тыс. руб.	Формирование резерва на предприятии	4 200 тыс. руб.	Прибыль

Каждый из перечисленных выше этапов выполняется как самостоятельная задача. В то же время они взаимообусловлены, поэтому важно определить логические связи между этапами, они должны отражать логику процесса управления риском.

Риск-менеджмент должен обеспечивать устойчивое состояние предприятия как системы. В общем смысле устойчивость трактуется как способность системы противостоять внешним и внутренним возмущениям, сохраняя равновесие, а также структуру, характер функционирования и траекторию движения в течение относительно продолжительного времени.

Для регулирования устойчивости, снижения риска предлагается использовать методику анализа факторов риска, основанную на разработке системы сбалансированных показателей деятельности предприятия.



*Ч.В. Кириллова*

*докторант кафедры «Страхование дело»*

## УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ РИСКАМИ В МЕТАЛЛУРГИИ

**С**табилизация и развитие металлургии — базовой для российской экономики отрасли в значительной степени определяет жизнеспособность экономики в целом.

В 2005 г. объем мирового потребления проката превысил 1 млрд. т, мировое производство стали превысило 1,1 млрд. т, рост составил 6,1%. Ведущие российские металлургические предприятия входят в двадцатку крупнейших мировых производителей (см. приводимые ниже диаграммы). Металлургическая отрасль России в последние годы удерживает четвертое место в мире по объемам производства металлопродукции, уступая Китаю, США и Японии, при этом доля России в мировом производстве стали постепенно снижается; темп прироста производства стали в РФ отстает от мирового уровня, по итогам 2005 г. он составил 1%.

МИРОВОЕ ПРОИЗВОДСТВО СТАЛИ  
В 1950-2000 ГГ., МЛН. Т

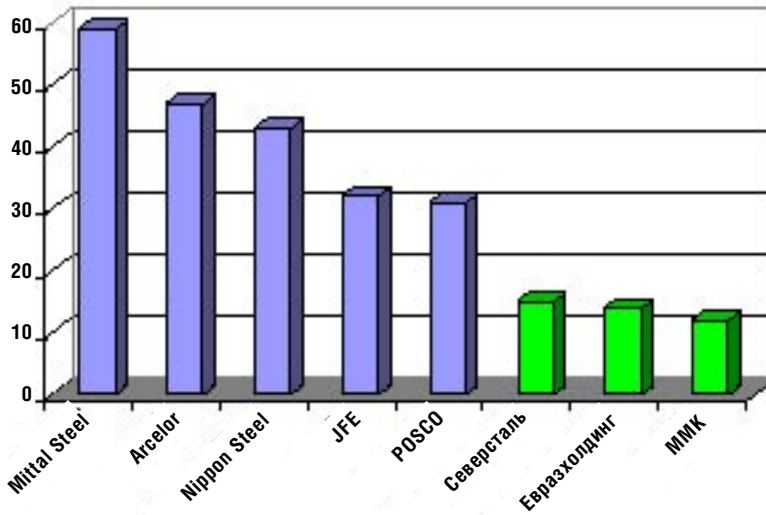


Источник: [www.MetalTorg.ru](http://www.MetalTorg.ru)

Российский металлургический комплекс объединяет 920 предприятий и организаций, в нем занято около 1,25 млн. человек. Металлургические предприятия РФ произвели в июле 2006 г. 6,03 млн. т стали, что на 11,6% выше уровня предыдущего года. В 2005 г. производство стального проката по сравнению с 2004 г. выросло на 1,1%, т.е. до 54,4 млн. т, внутреннее потребление проката (практически полностью удовлетворяется российскими производителями) — на 6,2%, т.е. до 29,2 млн. т. По данным Госкомстата, производство готового проката черных металлов в РФ за первое полугодие 2006 г. увеличилось на 7,3% до

28,8 млн. т, существенный скачок произошел в выпуске стальных труб — их производство увеличилось за тот же период на 16,2%\*.

КРУПНЕЙШИЕ МИРОВЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ СТАЛИ В 2005 г., млн. т



Источник: Мировой институт чугуна и стали. Официальный сайт.

При этом показатели потребления на душу населения в России пока значительно отстают от среднемирового уровня: по итогам 2005 г. уровень потребления стали на человека составил 250 кг, тогда как в развитых странах этот показатель находится на уровне 400–600 кг\*\*.

Ведущим производителем стали с полным металлургическим циклом в нашей стране является открытое акционерное общество «Магнитогорский металлургический комбинат» («ММК»), который традиционно входит в число крупнейших сталелитейных компаний мира; его доля в объеме металлопродукции, реализуемой на внутреннем рынке страны, достигает 20% (см. таблицу и диаграмму). ОАО «ММК» производит самый широкий среди предприятий Российской Федерации и стран СНГ сортамент металлопродукции с достаточно высоким удельным весом продукции глубокой переработки, поставляя ее как на внутренний, так и на внешний рынок.

\* ИИС «Металлоснабжение и сбыт», 2006.

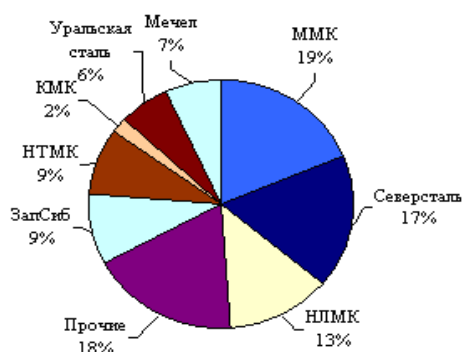
\*\* КИТФинанс. Анализ рынка акций. Российские сталелитейные компании. 07.08.06.

Производство стали российскими производителями, млн. т\*

Производитель	2002	2003	2004	2005
ММК	11,0	11,5	11,3	11,4
Северсталь	9,7	9,9	10,4	10,8
НЛМК	8,6	8,9	9,1	8,5
ЗапСиб"	5,7	5,9	5,6	5,7
НТМК"	5,3	5,5	5,5	5,6
Мечел	3,9	4,1	5,0	4,6
Уральская сталь	2,9	3,3	3,6	3,6
КМК"	2,4	2,5	2,6	1,3

\* — входят в группу Евраз.

Структура производства проката в РФ, 2005 г., всего 54,4 млн. т



В августе 2006 г. на Магнитогорском металлургическом комбинате выплавка стали превысила 1 100 тыс. т (таких результатов комбинат достигал в последний раз 15 лет назад — в 1991 г.). Это стало возможно не только благодаря конъюнктуре рынков, но и вследствие ввода в эксплуатацию новых производственных мощностей — дуговой электросталеплавильной печи мощностью 2 млн. т стали в год, мелкосортно-проволочного стана «170» производительностью 765 тыс. т катанки в год. В 2005 г. на комбинате было произведено 10,3 млн. т агломерата, 5,6 млн. т кокса, 9,7 млн. т чугуна, 11,4 млн. т стали.

В то же время год был достаточно сложным для сталелитейной промышленности: проблемами оказались снижение качества и стабильности поставок коксующихся углей, рост цен на сырье. Другим значимым фактором, оказывающим влияние на объемы производства на региональных рынках, является динамичное развитие сталелитейной промышленности Китая, меньше — Индии, объемы производства которых в 2005 г. возросли на 25% и 17% соответственно\*\*.

**Функционирование любого металлургического комплекса сопровождается разнохарактерными рисками с различной тяжестью последствий их реализации.**

Управление рисками металлургических комплексов определяется масштабами производств, спецификой технологии производства металлопродукции, высоким уровнем опасностей и тяжестью последствий реализации рисков. Металлургические предприятия являются сложными производственными и финансовыми системами с множеством структурных подразделений и взаимосвязей. Металлургические корпоративные структуры включают в себя группы сырьевого, металлургического направлений, комплексы энергоснабжения, ремонтно-строительных, транспортных и прочих услуг.

\* Корпорация производителей черных металлов «ЧЕРМЕТ»//Информ. сб. «Рынок черных металлов». Вып. 3(49), авг. 2006.

\*\* Обзор рынков сбыта. Официальный сайт ОАО «ММК». <http://www.mmk.ru>



Исходя из различных классификаций рисков, выделим основные группы рисков в соответствии с типичной структурой металлургических комплексов, учитывая экологическую и инвестиционную составляющие:

✓ риски создания и развития железорудной и угольной баз по обеспечению потребностей в железорудном сырье и коксующихся углях (сопутствующие строительству добывающих комплексов, приобретению активов угледобывающих предприятий, лицензий на разработку месторождений);

✓ технологические (производственные) риски, включающие в себя собственно риски производства продукции и мероприятий, направленных на изменение ее структуры и качества (увеличение доли продукции высоких переделов, освоение новых видов продукции глубокой переработки металла; другие);

- ✓ риски сбыта и транспортировки продукции;
- ✓ экологические риски;
- ✓ риски энергопотребления;
- ✓ инвестиционные риски.

Российская практика формирования комплексных систем управления рисками к основным механизмам перераспределения относит механизмы страхования, где в свою очередь преобладают программы по видам страхования, необходимым в соответствии с требованиями российского законодательства (по эксплуатации гидротехнических сооружений, использованию электроэнергии высокого напряжения, атомной энергии, взрывчатых веществ и т.д.), и страховые программы производственных рисков (страхование имущества, страхование перерывов в производстве), влекущих в случае реализации существенные потери.

Особое внимание к производственным рискам обусловлено уровнем вероятных ущербов от инцидентов и аварий:

- авария на домне № 3 (24.03.2006) металлургического комбината «Азовсталь» (Мариуполь, Донецкая область): в результате возгорания доменного газа частично повреждена оснастка доменной печи и водовода, остановка еще двух печей (<http://www.prometal.com.ua>);
- авария на ТЭЦ (24.11.2004) Челябинского металлургического комбината, который является одним из основных активов российской горно-металлургической группы Мечел, привела к остановке основных цехов комбината;
- авария на череповецком заводе «Северсталь» (24.03.2004): в одном из цехов оборвался трос разливочного ковша с жидким чугуном, на рабочую площадку вылилось более 250 т металла, площадь разлива стали составила около 400 кв. м;
- авария на «Запорожстали» (15.01.2004): прогорание одной из бочек миксера мартеновского цеха, что привело к нарушению техноло-

гического процесса, в результате 200 т жидкого металла вылилось на железнодорожное полотно в цехе, параллельно произошел выброс паров чугуна в атмосферу (<http://www.prometal.com.ua>);

- авария на Нижнетагильском металлургическом комбинате, входящем в группу «ЕвразХолдинг» (28.04.2004): в конвертерном цехе в результате разрушения металлоконструкции поворотного стенда машины непрерывного литья заготовок № 2 ковши с жидким металлом сорвался вниз на «нулевую отметку» цеха, произошел разлив металла и возгорание (<http://www.metal-trade.ru>).

Результатами подобных аварий становятся не только остановка производственного процесса, поломка оборудования, недополучение прибыли, но и травмы персонала. Обеспечение техники безопасности персонала является прерогативой управлений промышленной безопасности, реализуются также и программы обязательного и добровольного личного страхования. Производственные риски обуславливают необходимость страхования как имущества, так и перерывов деятельности предприятия, ответственности руководителей за принятие решений.

**Рассмотрим управление производственными рисками как наиболее востребованное в российской страховой практике.** Под производственными рисками будем понимать вероятные события, которые могут повлечь имущественные и финансовые потери, связанные с производственным процессом.

Это могут быть:

- поломки оборудования;
- пожары;
- затопление;
- разрушение и повреждение зданий и металлоконструкций;
- кражи и хищения;
- ядерные воздействия; другие.

Причинами их реализации могут стать:

- природные катаклизмы и стихийные бедствия (землетрясение, удар молнии, ураган; заснеживание; падение деревьев);
- нарушения технологии, вызванные недостатком квалификации или неосмотрительными действиями персонала;
- износ оборудования, скрытые дефекты;
- противоправные действия персонала; другие.

Целью управления производственными рисками металлургического комплекса является обеспечение стратегической устойчивости его развития и конкурентоспособности.

Факторами, предопределяющими развитие систем управления рисками, и в частности производственным риском, являются:

- ✓ объективные требования внешней рыночной среды;
- ✓ требования регуляторов рынка (рекомендованы к исполнению компаниями, выходящими на рынок IPO, США);
- ✓ требования российского законодательства;
- ✓ обеспечение внутренних потребностей менеджмента в управлении рисками.

Управление производственными рисками взаимосвязано с рисками персонала предприятий и обусловлено также необходимостью обеспечения требований промышленной безопасности.

Обратимся к практике ОАО «ММК», где механизмы управления производственными рисками внедряются с 1998 г., начиная с отдельных договоров страхования по требованию Европейского банка реконструкции и развития (обеспечение под кредит \$100 млн. с высоким уровнем требований к организации страховой защиты); договора страхования имущества ОАО «ММК» от огня и других опасностей, основная часть риска по которому была передана на лондонский перестраховочный рынок «Ллойд».

*В этом же году произошел крупнейший за длительный период убыток на кислородно-конвертерном производстве, сумма по которому составила \$3,6 млн. В тот период такая величина непредвиденных финансовых потерь имела бы для «ММК» серьезные последствия, но полное страховое покрытие по восстановительной стоимости не только от прямых убытков, но и от перерывов производства позволило полностью восстановить производственный процесс.*

Предприятие представляет собой крупный металлургический комплекс с полным производственным циклом, начиная с подготовки железорудного сырья и заканчивая глубокой переработкой черных металлов. Производственные риски сопутствуют всем стадиям технологических процессов полного производственного цикла: горно-обогатительного, коксохимического производства; доменного, сталеплавильного производства; производства листового и сортового проката; производства металла с покрытием.

Процесс управления производственными рисками включает в себя:

- ✓ дифференциацию, оценку производственных рисков и определение максимального возможного убытка;
- ✓ проведение внутреннего производственного аудита, сюрвея (осмотр имущества, принимаемого на страхование);
- ✓ стандартизацию методов снижения производственного риска;
- ✓ формирование комплексов превентивных мероприятий по снижению уровня производственных рисков;

- ✓ формирование страховых программ;
- ✓ контроль за выполнением мероприятий по снижению уровня производственного риска.

Формирование страховых программ в комплексе управления производственными рисками металлургических предприятий представлено на приводимой ниже схеме.

Особенности управления производственными рисками определяют повышенные требования к их дифференцированной оценке по видам производства (в соответствии с технологией производственного процесса: сталеплавильное, прокатное, обслуживающее), по цехам и подразделениям, по видам имущества (основное, вспомогательное).

Практика имущественного страхования ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» наряду с дифференциацией производства и имущества свидетельствует о необходимости оценки производственных рисков посредством сюрвея и внутреннего производственного аудита.

В настоящее время наряду с оценкой имущества независимой оценочной компанией ежегодно непосредственно перед согласованием условий страхования страховой брокер проводит сюрвейерский осмотр, в котором характеризуются:

- ✓ структура предприятия; организация производства; система организации труда, технического обслуживания оборудования и инспектирования его состояния; техника безопасности; структура и функции службы безопасности;
- ✓ производственный процесс: технология, состав оборудования по подразделениям, территориальное размещение основных подразделений, производство и распределение энергоносителей, хранение и погрузка материалов, полуфабрикатов и готовой продукции; инновационные проекты по модернизации производства;
- ✓ степень подверженности основным рискам и адекватность процедур их снижения подразделениями страхователя; история убытков прошлых лет.

Оценивается стоимость имущества (на основе отчетов независимых оценочных компаний); даются рекомендации по определению страховых сумм; приводится расчет максимального ущерба (EML); рассматриваются вероятные события, приводящие к максимальному ущербу и поломкам основного оборудования; оцениваются системы пожаротушения, аварийная сигнализация и противопожарная защита.

Результатом сюрвейерского осмотра становится определение технического состояния, уровня изношенности основных фондов, выявление наиболее рискованных зон и общий уровень производственного риска на предприятии. Подобный осмотр обычно проводится и страховщиками в процессе согласования условий договора страхования.

## ФОРМИРОВАНИЕ СТРАХОВЫХ ПРОГРАММ ПО ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ РИСКАМ



***Практика свидетельствует о необходимости проведения внутреннего производственного аудита наряду с сюрвеем с целью корректной и адекватной оценки производственного процесса, имущественного комплекса и страховых рисков.***

Производственный аудит базируется на оценке специалистами по технологии, механике, энергетике и электрооборудованию следующих факторов:

✓ состав оборудования и роль подразделений в технологическом процессе, проводимые реконструкции; фактическая и номинальная производительность оборудования, режим работы подразделения, транспортно-технологические потоки внутри подразделения; сырье, характеристика выходной продукции;

✓ риски, причины простоя оборудования, возможные аварии, потенциально опасные зоны; состояние систем пожаротушения, маслохозяйство, аварийные автоматические системы сброса давления, опасных технологических жидкостей и газов, эксплуатация трансформаторов, кабельных тоннелей, маслоподвалов, взрывчатых и воспламеняющихся веществ и газов, систем электроснабжения и газоснабжения.

Проведенные оценки позволяют сформировать совокупность производственных рисков для различных цехов в натуральном и денежном выражении; дифференцировать убытки по уровням и частоте наступления случаев; обосновать приемлемые для предприятия дифференцированные франшизы в зависимости от уровней производственных рисков. Таким образом, результатом становятся дифференцированные комплексы рисков для различных видов имущества и имущественных прав с соответствующими страховыми суммами.

Результаты проведения сюрвея и внутреннего производственного аудита не всегда полностью соответствуют друг другу. Поэтому проведение сюрвея во взаимосвязи с внутренним производственным аудитом позволяет более точно сформировать страховую программу, специфика которой в корпоративном страховании обусловлена не только отраслевыми и территориальными особенностями, но и такими уровнями необходимых страховых покрытий, которые существенным образом влияют на механизмы взаимодействия участников страхования:

✓ обязательное привлечение профессиональных оценщиков для определения стоимостей имущества по видам производств;

✓ обязательное привлечение страховых брокеров для выявления рисков и оценки максимально возможного ущерба;

✓ обязательное привлечение страховых и перестраховочных брокеров для проведения тендера страховых и перестраховочных компаний;

✓ одновременное распределение лимитов ответственности между страховщиками и перестраховщиками страхователем;

✓ аккредитация, ранжирование и мониторинг страховых компаний.

Аккредитация страховых компаний проводится на основе комплексной оценки финансового состояния страховых компаний по формам бухгалтерской, статистической отчетности, отчетности, предоставляемой в порядке надзора, а также сведений, предоставляемых страховыми компаниями. В первую очередь оценивается соответствие показателей деятельности компаний требованиям законодательства, затем проводится комплексная оценка финансового состояния — в том числе показатели страховой, инвестиционной деятельности, качество менеджмента, история корпоративных отношений, — которая сопоставляется с предложениями компаний по лимитам ответственности, франшизам, премиям.

***Сопоставление результатов тендера и ранжирования страховщиков и перестраховщиков с их предложениями по лимитам ответственности, франшизам и страховым премиям, с одной стороны, и выявленный в процессе производственного аудита, сюрвея, анализа фактических убытков от инцидентов и аварий для расчета вероятности реализации рисков и тяжести их последствий уровень необходимого страхового покрытия — с другой, позволяет сформировать комплексную страховую программу по производственным рискам.***

При формировании страховой программы необходимое страховое покрытие распределяется между соответствующими уровнями страхования и перестрахования, причем на одном уровне покрытия одновременно может функционировать несколько страховых или перестраховочных компаний.

Одной из основных проблем, которые приходится решать страхователям, является определение оптимального уровня франшиз, т.е. необходимость и возможность формирования определенных страховых запасов (один из возможных механизмов самострахования) и оптимального уровня лимитов ответственности: будет ли страховое покрытие распространяться на средний уровень рисков или только на катастрофические ущербы. Практически это вопрос определения т.н. риск-аппетита\* компании.

В нашем примере управление производственными рисками ОАО «ММК», в том числе с использованием механизмов страхования, развивается в рамках комплексной системы управления рисками структурными подразделениями управления собственностью: формируются карты, панели, реестры рисков, а затем реализуются представленные механизмы.

Карты рисков отражают взаимосвязи тяжести последствий реализации рисков с вероятностями (фактическими частотами) возникновения; в панелях рисков оцениваются вероятности возникновения рискового события, вероятная величина ущерба; ключевые показатели рисков; в реестрах рисков формируются базы по типам, причинам, условиям возникновения рисков с описанием возможных ущербов в денежном или натуральном выражении.

\* The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO) (Комитет спонсорских организаций при Комиссии Тредвей). Управление рисками организаций. Свод общих положений. Сент. 2006.

Целью комплексной системы управления рисками является обеспечение стратегической и оперативной устойчивости компании за счет поддержания уровня рисков в установленных границах. Это включает политику ОАО «ММК» в области управления рисками; стандарты по управлению рисками; методы управления производственными рисками (страхование), проектными рисками, валютными рисками, кредитными рисками и др.

Известны и другие подходы определения допустимых границ рисков: на основе выявления соотношений между капиталом, подверженным риску, и прибылью в привязке к риск-аппетиту; определения взаимосвязи между миссией, целями, риск-аппетитом и допустимым уровнем риска предприятий. Российская практика, в частности представленный здесь опыт ОАО «ММК», отчасти повторяет мировой опыт риск-менеджмента. Вместе с тем отраслевая, региональная специфика определяет свои особенности систем управления рисками, в частности страховыми. Обобщение практики комплексных систем управления рисками позволяет сделать вывод о том, что именно управление производственными рисками, в частности с использованием механизмов страхования, становится отправной точкой и основой формирования таких систем крупными промышленными предприятиями.

#### ИСТОЧНИКИ

Управление рисками организаций: Концептуальные основы. The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission. 2006.

Официальный сайт Федеральной службы страхового надзора. <http://www.fssn.ru>

Официальный сайт ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» <http://www.mmk.ru>.

Общепринятые принципы управления рисками. Generally Accepted Risk Principles (GARP): Coopers & Lybrand, 1996.

Стандарты управления рисками FERMA. Федерация европейских ассоциаций риск-менеджеров, 2004.







*И.В. Осипова*  
*зам. зав. кафедрой «Бухгалтерский учет»,*  
*И.Т. Тладышев*  
*программист Центра сетевых технологий*  
*дистанционного обучения*

### ПРИМЕНЕНИЕ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ ФОРМ ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Развитие рыночной экономики привело к возникновению многообразных организационно-правовых и организационно-хозяйственных форм собственности на территории России. В связи с этим расширились возможности и самостоятельность хозяйствующих субъектов. Предприятиям и организациям в настоящее время предоставлены широкие права в соответствии с Законом РФ «О бухгалтерском учете» по выбору организационно-правовой формы, техники и формы ведения бухгалтерского учета, методов оценки имущества, способов исчисления себестоимости, амортизации, формированию учетной политики.

Под формой бухгалтерского учета понимается совокупность учетных регистров, определяющих связь синтетического и аналитического учета, методику, технику регистрации хозяйственных операций, технологию и организацию учетного процесса.

Признаками, отличающими одну форму бухгалтерского учета от другой, являются:

- ↳ количество применяемых регистров, их назначение, содержание и внешний вид;
- ↳ взаимосвязь хронологических и систематических регистров синтетического и аналитического учета;
- ↳ последовательность и способы записей в учетных регистрах;
- ↳ степень использования средств механизации и автоматизации в бухгалтерском учете.

Действующий экономический субъект по своему выбору может применять следующие формы бухгалтерского учета:

- ↳ мемориально-ордерную;
- ↳ журнально-ордерную;

- ↳ упрощенную;
- ↳ автоматизированную.

Наиболее широко из перечисленных форм на практике применяются автоматизированные формы ведения бухгалтерского учета, так как они позволяют оперативно обрабатывать и анализировать учетную информацию и многое другое.

*Автоматизированная форма бухгалтерского учета* представляет собой обработку с помощью компьютерных технологий учетной информации, характеризующейся законченным циклом движения от ее возникновения до формирования отчетности и анализа хозяйственной деятельности.

В России одна из первых машинно-ориентированных форм счетоводства появилась в 50-х годах XIX века и благодаря автору-разработчику В.В. Панкову стала революционным шагом в развитии форм счетоводства.

В 70–80-е годы XX века в нашей стране было разработано множество автоматизированных систем управления для разных отраслей народного хозяйства, для отдельных организаций и предприятий. Они основывались на технической базе — компьютерах ЕС ЭВМ (Единой серии электронно-вычислительных машин) с использованием сетевых технологий того времени. Весьма популярными среди них стали и так называемые АРМ (автоматизированные рабочие места по учету основных средств АРМ-УОС, материальных ценностей АРМ-УМЦ, труда и заработной платы АРМ-УТЗП, готовой продукции и ее реализации АРМ-УГП, финансово-расчетных операций АРМ-УФРО, составлению баланса и отчетности — АРМ-баланс, АРМ-отчетность), которые создавались в рамках АСУ для разных специалистов, в том числе и для работников планово-экономических отделов и бухгалтерии.

Процесс подготовки и решения задач бухгалтерского учета имеет *несколько этапов*.

В 90-х годах прошедшего века, в период становления и развития рыночной экономики в России, наблюдалось бурное развитие кооперативов, акционерных обществ, а позднее и других структур, создаваемых в иной организационно-правовой или организационно-хозяйственной форме. Этот период совпал с активным распространением персональных компьютеров, а также необходимостью реформирования системы бухгалтерского учета, налогообложения. Именно в это время начались работы по разработке программ автоматизации бухгалтерского учета.

Осуществление учета с помощью современной вычислительной техники оказало заметное влияние на общую концепцию учета, подготовку нового поколения бухгалтеров. Появилась возможность ведения всех учетных работ посредством вычислительной техники (ЭВМ, ПЭВМ). Новая форма ведения бухгалтерского учета позволила резко повысить оперативность учетных работ, снизить их высокую трудоемкость и сложность по сравнению с ранними автоматизированными формами.

На первом этапе программы автоматизации учета охватывали только вопросы бухгалтерского учета, финансовой и налоговой отчетности, затем в них начали интегрировать элементы делопроизводства и автоматизации учета кадров. А дальнейшая эволюция программ автоматизации бухгалтерского учета привела разработчиков к необходимости создания не просто системы учета, а системы управления организацией, включающей задачи планирования, контроля, анализа. Современные разработчики позиционируют свои программы именно так.

В работе бухгалтера, экономиста, налогового консультанта, аудитора компьютер играет важную роль. Сейчас практически большинство бухгалтеров применяют тиражируемые программные средства для ведения учетной работы. Разработчики программных средств стремятся дать пользователям возможность выполнять требования законодательства как в области бухгалтерского учета, так и в области налогового учета и составления отчетности.

Выбор программ для ведения бухгалтерского учета обусловлен масштабами деятельности организации, отраслевой спецификой, квалификацией пользователя и многими другими факторами.

Достаточно популярны среди пользователей в настоящее время такие программы, как «1С: Бухгалтер», «Инфо-Бухгалтер», «Турбо-Бухгалтер», «Инфин», «Парус», «БЭСТ» и многие другие.

Практически все разработчики бухгалтерских программ создали различные версии для организаций, которые в соответствии с налоговым законодательством РФ применяют специальные налоговые режимы — единый налог на вмененный доход (ЕНВД) или упрощенную систему налогообложения (УСН).

Пользуются программным обеспечением также и предприниматели, работающие без образования юридического лица. Кроме того, компания «Высший сорт» — инициатор и координатор программы помощи малому бизнесу «От малого — к большому» — при поддержке и содействии ряда крупных компаний разработала и бесплатно распространяет однопользовательскую программу для ведения бухгалтерского учета. В сети Интернет можно найти еще целый ряд бухгалтерских и иных программ, бесплатно распространяемых разработчиками.

В настоящее время для крупных организаций предназначены такие программы, как «Галактика», «Компас» и др. Следует отметить, что в ряде случаев организации используют несколько разных программ, например, для ведения складского учета, учета заработной платы и др. Современные бухгалтерские программы позволяют задействовать данные из других приложений как того же производителя, так и других разработчиков. Широко используется модульный подход, позволяющий наращивать потенциал программы путем добавления новых модулей, которые предназначены для решения отдельных задач.

Рынок программ по автоматизации бухгалтерского и налогового учета достаточно насыщен. Однако, несмотря на большое число специальных программ, многие организации, по своим масштабам деятельности относящиеся к малому и среднему бизнесу, успешно применяют программы, разработанные компанией «1С», которая в настоящее время является лидером популярности и продаж.

В этой связи следует обратить внимание на достоинства и недостатки автоматизированной формы ведения учета с помощью программы «1С».

*Основные достоинства* электронной программы учета заключаются в следующем:

- ↪ использование ПЭВМ резко сокращает трудоемкость учетных работ;
- ↪ осуществляется подготовка отчетов текущего периода в любом объеме и оперативно;
- ↪ «1С: Предприятие» представляет собой совокупность механизмов, предназначенных для манипулирования различными типами объектов метаданных предметной области, к которым относятся константы, справочники, перечисления, документы, журналы документов, отчеты и обработки, виды субконто и др.;
- ↪ возможность работы в диалоговом режиме;
- ↪ ведение учета любых предприятий и на любых участках учетных работ;
- ↪ формирование учетной политики и внешней отчетности и др.

К *основным недостаткам* автоматизированной формы ведения учета можно отнести:

- ↪ сложность программы ведения автоматизированного учета;
- ↪ потребность в более высокой квалификации специалистов;
- ↪ осуществление хозяйственных операций не только в автоматическом режиме, но и вручную (например, при безвозмездном выбытии основных средств НДС автоматически в учете не восстанавливается);
- ↪ отсутствие учета норм естественной убыли при определении недостач и хищений.

Помимо этого программа допускает ряд обобщений: например, взносы на обязательное страхование от несчастных случаев и профессиональных заболеваний, которые регулируются Законом РФ № 125-ФЗ от 24 июля 1998 г. «Об обязательном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний», начисляются одновременно всем работникам предприятия; выплаты копеек, причитающихся работникам, осуществляются при достижении суммы в 1 рубль и т.д. Ко всему прочему программа является дорогой, что ограничивает ее применение пользователями.

До 2004 г. широко использовалась и пока еще продолжает использоваться седьмая версия «1С: Предприятие. Версия 7.7». Эта версия позволяет создавать любые приложения, модули, т.е. она относится к классу полностью реконфигурируемых систем.

В состав системы входят три основные компоненты: «Бухгалтерский учет», «Оперативный учет» и «Расчет», каждая из которых расширяет возможности системы дополнительными механизмами обработки информации.

Компонента «Бухгалтерский учет» ориентирована на отражение хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета. Она оперирует такими понятиями, как «бухгалтерские счета», «операции» и «проводки». Возможности этой компоненты позволяют организовать многомерный, многоуровневый аналитический учет параллельно в нескольких планах счетов в натуральном и денежном выражении. Компонента «Оперативный учет» предназначена для учета наличия и движения имущества и обязательств организации в реальном масштабе времени. Компонента «Расчет» предназначена для автоматизации сложных периодических расчетов, например заработной платы. Выбор компонент определяется задачами, стоящими перед организацией.

Имеется несколько режимов запуска программы «1С: Предприятие» («1С: Предприятие; Конфигуратор; Отладка; Монитор»). В 2004 г. вышла первая тиражная версия «1С: Предприятие. Версия 8.0», т.е. версия нового поколения. По оценке специалистов, на первом этапе указанная версия имела ряд недостатков. В настоящее время вышла уже 13-я модификация восьмой версии, в которой недостатки по сравнению с первой модификацией практически полностью устранены.

Отличительными особенностями «1С: Предприятие. Версия 8.0» являются:

- ↗ еще более высокий уровень автоматизации «Интерфейса» (т.е. взаимодействия пользователя с программой в диалоговом режиме);
- ↗ возможность осуществлять бухгалтерский учет любых видов коммерческой деятельности с применением различных систем налогообложения;
- ↗ три плана счетов (бухгалтерский, налоговый, по упрощенной системе);
- ↗ возможность вести партионный учет (методами ЛИФО или ФИФО);
- ↗ возможность ведения количественно-суммового складского учета (в прежней версии 7.7 — контокоррентный);
- ↗ единый справочник для материалов, оборудования, услуг (в версии 7.7 — отдельные справочники);
- ↗ возможность ведения учета и составления отчетности по международным стандартам (МСФО) и др.

ПОСТУПЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Поступление ОС - 00000001 \*

Поступление отдельных объектов ОС № 00000001 от 14.01.06

Вход. документ № 123 от 14.01.06

Поставщик: Фокус

Договор: Основной договор

Счет-фактура: 124 от 14.01.06

Зачет аванса: без указания договора

Налоги: НДС в сумме 18%

НДС включать в стоимость

N	Объект внеоборотных а...	Цена	Кол-во	Сумма	НДС	Всего
1	Компьютер	10,000.00	1.000	8,474.58	1,525.42	10,000.00

Итого без налогов: 8'474-58. НДС: 1'525-42. Всего: 10'000-00

ЖУРНАЛ ПРОВОДК ПО ПОСТУПЛЕНИЮ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Бухгалтерские проводки: Поступление ОС 00000001 (14.01.06)

№	Дебет	СубконтоДт	Кредит	СубконтоКт	Вал. Курс	Кол-во	Вал.с...	Сумма
1	08.4	Компьютер	60.1	Фокус Основной дог		1.000		8,474.58
2	Н01.01	Компьютер За плату Основной дог						8,474.58
3	19.1	Фокус Поступление	60.1	Фокус Основной дог				1,525.42
4			ЗПК.20.Б	Фокус Основной дог Поступление С				8,474.58
5			ЗПК.20.Н	Фокус Основной дог Поступление С				1,525.42

Дт 08.4 (Приобр. отд. объектов ОС) / Компьютер  
Кт 60.1 (Расч. с пост. в руб.) / Фокус / Основной договор

Таким образом, учет в программе «1С» ведется на современной технологической платформе.

Рассмотрим особенности учета основных средств по программе «1С: Предприятие. Версия 7.7». В экранном окне «Поступление основных средств»

вносится название ОС, номер входящего документа, дата, заносится первоначальная стоимость, остальные данные заносятся компьютером автоматически.

В экранном окне «Журнал проводок по поступлению основных средств» записывается корреспонденция счетов, а компьютер автоматически заполняет регистры налогового учета.

Расчет с поставщиком по приобретенным основным средствам требует заполнения нескольких экранных окон «Платежное поручение», «Выписка банка», «Акт ввода в эксплуатацию основного средства».

Ввод основных средств требует оформления акта ввода в эксплуатацию и отражения этой операции в журнале хозяйственных операций.

Для начисления амортизации в программе также предусмотрена соответствующая экранная форма. В этом окне бухгалтер вручную указывает дату начала начисления амортизации, способ начисления, срок полезного использования, порядок отнесения затрат по начислению амортизации по конкретному основному средству.

Подготовленный пользователь заполняет такие окна в программе за несколько минут.

Анализ данной программной разработки показал, что в основе этой формы лежит журнально-ордерная форма. Но она значительно трансформирована. Несмотря на очевидные достоинства программы, тем не менее имеется множество проблем по ее использованию. Во-первых, программа «1С» является достаточно дорогой. Во-вторых, нужно пройти подготовку для работы с программой и сдать соответствующий экзамен в фирме «1С», причем на платной основе, получить сертификат для работы с этой программой, приобрести и установить платную лицензионную программу, заключить договор на обслуживание.

В Финансовой академии на кафедре информационных технологий профессора Д.И. Чистова разработана игровая версия по «1С: Бухгалтерия. Версия 7.7», обучение по которой предусмотрено для студентов, а с 2005 г. — для преподавателей кафедры бухгалтерского учета.

Обучение по этой программе прошли несколько преподавателей кафедры бухучета. Доценты И.В. Осипова и Г.Ф. Чернецкая вместе с представителем кафедры информационных технологий доцентом О.Ю. Городецкой опробовали реализацию этой программы в процессе обучения по курсу «Бухгалтерский (финансовый) учет» студентов 3-го курса Факультета финансового менеджмента.

Анализ данного эксперимента показал, что с помощью этой программы студенты сумели более углубленно ознакомиться с заполнением первичных документов учета, порядком формирования учетных записей, оформляемых автоматически и вручную. В ходе обучения в рамках этой программы были дополнительно изучены такие темы, как «Учет денежных средств», «Учет основных средств», «Учет материально-производственных запасов», «Учет собственного капитала организации».

Важно отметить, что в обычном курсе «Бухгалтерского (финансового) учета» требуется значительно больший объем учебных часов для изучения перечисленных тем, а знакомство с первичными документами ограничивается ознакомлением с двумя-тремя документами.

Эксперимент также показал, что студенты с заметным интересом и в большинстве своем легко осваивают сложную автоматизированную форму ведения бухгалтерского учета «1С: Предприятие. Версия 7.7». После окончания эксперимента студенты, прошедшие обучение по экспериментальной программе, выразили пожелание и в дальнейшем продолжить изучение бухгалтерского учета по этой программе.

Работа с программой «1С: Бухгалтерия. Версия 7.7» была продолжена у студентов 2-го курса Факультета кредита.

В дальнейшем группой преподавателей ставится задача пройти обучение по наиболее совершенной программе «1С: Бухгалтерия. Версия 8.0». Следует отметить, что условия для переподготовки в Академии уже имеются. На кафедре информационных технологий создана игровая версия по «1С: Бухгалтерия. Версия 8.0», обучение по которой предусмотрено и для студентов, и для преподавателей кафедры бухгалтерского учета.

Тем не менее обучение в рамках Академии по программе «1С» и дальнейшее ее освоение имеет ряд проблем, в частности следующие:

- необходимо внесение корректировок в Рабочие учебные программы и учебный процесс в связи с изучением автоматизированной формы;
- нужна программа и более углубленная подготовка студентов для проведения занятий с использованием автоматизированных форм ведения учета;
- нужны свободные компьютерные аудитории для проведения занятий и пр.

Тем не менее, по нашему глубокому убеждению, использование в учебном процессе компьютерных технологий и автоматизированных программ ведения бухгалтерского учета существенным образом может интенсифицировать учебный процесс, позволит в рамках того же учебного времени существенным образом углубить знания и повысить практические навыки студентов по ведению бухгалтерского, налогового учета, составлению бухгалтерской отчетности, а также в целом улучшить качество подготовки специалистов учета, приблизив их, таким образом, в большей мере к практике учета.

Исходя из вышеизложенного, на наш взгляд, необходимо продолжить изучение различных компьютерных программ с целью внедрения наиболее совершенных из них в учебный процесс для подготовки современного специалиста в области учета, налогообложения и аудита.





*Летя Емилова*

*з.л. ас. кафедры «Бизнес-информатика»,  
Хозяйственная академия им. Д.А. Ценова,  
Болгария*

## СОВРЕМЕННЫЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ, ПОДДЕРЖИВАЕМЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ

**У**тобы выжить в условиях углубляющейся глобализации и обостряющейся конкуренции, бизнес-организации вынуждены использовать все возможные способы и средства. Одна из возможностей связана с созданием новой организационной формы, которая способна эффективно поддерживать бизнес-стратегию организации и ее позиции в конкурентной борьбе. Организационная форма — это специфическое (для конкретной бизнес-организации) сочетание структуры, управленческого стиля, организационной культуры, ответственности, умений и др.

В специальной литературе встречается немало исследований по этой проблематике. Вопреки тому, что не существует общепринятого подхода к выбору новой организационной формы, и теории, и практики единодушны в том, что организационные формы, которые сегодня обеспечивают эффективную деятельность бизнес-организаций, целиком базируются на современных информационных и коммуникационных технологиях. Организационные формы модернизированных организаций должны обеспечивать такие характеристики, как гибкость, адаптивность и восприимчивость к инновациям. Цель настоящей статьи — охарактеризовать некоторые новые организационные формы, роль информационных технологий (ИТ), поддерживающих эти формы, и обозначить пути перехода бизнес-организаций к новым формам.

Начало модернизации бизнес-организации обуславливается индустриальной революцией, в результате которой машины заменяют человеческий труд, и вследствие механизации бизнес достигает размеров, которые прежде были невозможны. Таким образом, возникает необходимость создания новой управленческой структуры и новой организационной формы.

*Классический подход* к определению организационной формы основывается на теории Тейлора относительно выполнения задач с целью повышения производительности труда посредством стандартизации и структурирования выполняемой людьми работы. Базовыми понятиями организационной формы

являются: разделение труда, функции бизнес-организации; структура и возможности осуществления контроля\*. Позднее представители этой научной школы расширяют эту базу, включая в нее человеческий элемент (мотивация, лидерство и т.п.)\*\*.

Многие из трудов, посвященных менеджменту, направлены на определение формальной структуры организации и ее роли в процессе выработки управленческого решения. В этих трудах подчеркиваются различные организационные аспекты. Один из таких аспектов — специализация на основе разделения труда, на базе которой развивается *функциональное управление*. С течением времени функциональный подход оказался недостаточно эффективным по ряду причин, наиболее характерными из которых являются:

- ♦ недостаточная заинтересованность сотрудников в конечном результате, поскольку их интересуют свои собственные задачи (конкретного подразделения), а не задачи организации;
- ♦ возможность того, что информация может быть искажена при циркуляции между отдельными звеньями.

Со времени утверждения *системного подхода* бизнес-организации начали восприниматься как системы, состоящие из подсистем, органично связанных одна с другой, каждая из которых вносит вклад в функционирование в целом. Определелись два основных класса систем: закрытые и открытые. К первым относятся те, которые относительно независимы от внешней среды, а ко вторым — системы, которые функционируют посредством непрерывного приспособления к внешней среде. Необходимо отметить, что ранние организационные формы были целиком ориентированы на закрытый тип систем.

В связи с широким проникновением ИТ в управление бизнесом стал возможен переход к *процессному подходу*, который постепенно заменил функциональный подход. Развитие процессоориентированных организаций является результатом эволюции ИТ, а также принципов и методов управления, которые определяют управление и реинжиниринг бизнес-процессов.

Бизнес-процесс представляет собой последовательность связанных видов деятельности, которые преследуют достижение определенной цели. Специфическая особенность организации бизнес-процессов заключается в том, что они пересекают границы нескольких функциональных областей.

Сущность реинжиниринга бизнес-процессов состоит в их анализе и реорганизации таким образом, чтобы они максимально соответствовали бизнес-стратегии и целям организации. В отличие от системного подхода, который воспринимает независимость функциональных единиц и стремится интегриро-

\* Scott W. Organization theory: an overview and an appraisal // Academic Management Review. April 1961. P. 7–26.

\*\* McClelland D. Power as the great motivator // Harvard Business Review. May-June 1976. P. 100–110.

вать их на основе информационных потоков, при реинжиниринге акцент делается на процесс, выходящий за рамки отдельных функциональных элементов. Проверке подвергаются существующие способы действия в бизнес-организации, процессы ориентируются на клиентов (внутренних и внешних), и информационные технологии используются в качестве механизма для координации и контроля.

В настоящее время основной задачей управления является внутренняя и внешняя интеграция. Это достигается двумя путями:

- ♦ формируется общая ИТ-платформа посредством интеграции ключевых внутренних применений;
- ♦ клиенты, поставщики и бизнес-партнеры интегрируются на этой платформе.

В 70-е годы прошедшего века Лавренц и Лорш\* защищают идею, что организационная форма — это функция среды. По мнению Ламберта и Пепарда\*\*, в современных условиях конкуренции ясно, что один из вызовов, который стоит перед менеджерами, заключается в развитии динамичных организаций посредством использования силы и возможностей ИТ. Время является критичным фактором в современной динамичной среде, и организации должны быть способны реагировать на клиентский спрос быстрее, чем это сделают конкуренты.

Современные бизнес-организации ищут наиболее удачное сочетание структуры, систем, управленческого стиля, культуры, ролей, ответственности и умений, т.е. самой оптимальной организационной формы, которая может в максимальной степени способствовать реализации бизнес-стратегии организации. Среда, в которой приходится функционировать бизнес-организациям, исключительно сложна и динамична. Для того, чтобы выжить и достичь успеха в этих условиях, современные организации должны предусматривать:

- ♦ гибкость;
- ♦ адаптивность к изменениям среды;
- ♦ процессную ориентацию;
- ♦ управление процессами на базе потребностей клиентов;
- ♦ формирование имиджа организации на основе профессионализма на всех уровнях;
- ♦ выработку сокращенного цикла в соответствии со спросом клиента;
- ♦ наличие мультидисциплинарных самоуправляющихся «команд», которые генерируют и применяют новые знания;

\* *Lawrence P., Lorsch J.* Studies in Organizational Design. Homewood, IL, 1970.

\*\* *Lambert R., Peppard J.* Information technology and new organization forms. Strategic Information Management: Challenges and Strategies in Managing Information Systems. Edited by Galliers R. and Leidner D. Third Edition. Butterworth—Heinemann, Oxford, 2003. P. 431.

- ♦ применение систем вознаграждения, которые учитывают работу «команд»;
- ♦ развитие возможностей для формирования широкой организационной и производственной визии\*;
- ♦ развитие возможностей для формирования визии относительно необходимой организационной формы;
- ♦ использование в развитии организации потенциала ИТ.

В современной специальной литературе описаны организационные формы, базирующиеся на ИТ, которые поддерживают в различной степени перечисленные требования и в последующем будут развиваться и утверждаться в управленческой практике. Таковыми являются:

- ♦ сетевые организации;
- ♦ «командные» организации;
- ♦ процессоориентированные организации;
- ♦ обучающие организации;
- ♦ виртуальные предприятия и др.

Сетевые организации — это структуры, развивающиеся под непосредственным воздействием конкурентной борьбы. Они находят выражение в аутсорсинге; формировании партнерства, которое создает добавленную стоимость; создании стратегических альянсов и др.

На схеме 1 представлена обобщенная структура сетевой организации, которая существует на базе современных ИТ, таких как: сетевые технологии; технологии передачи данных; технологии интеграции; технологии защиты и др. Этот тип структур позволяет бизнес-организациям повышать эффективность и результативность своей деятельности посредством фокусирования на тех из них, для которых они располагают эффективными ресурсами, а остальные виды деятельности предоставляют другим организациям.

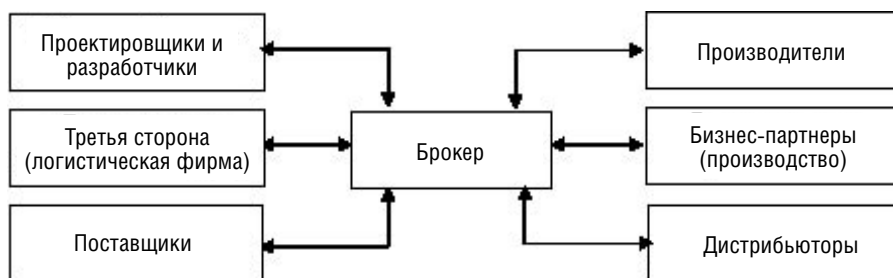


Схема 1. Сетевая организация

\* Визия — представление о чем-либо, видение проблемы, взгляд на проблему.

Сетевые организации существуют на базе развития тесных взаимоотношений между элементами сети, которые на практике являются компонентами в определенной Портером\* цепи стоимости. На основе этой цепи было введено понятие «партнерство с добавленной стоимостью»\*\*. Сотрудничество, которое развивается между участниками цепи, помогает им быстро откликаться на изменения на рынке. Сетевые организации целиком зависят от ИТ, с чьей помощью осуществляется коммуникация и координация между элементами системы.

На сегодняшний день все большую популярность получают так называемые межорганизационные динамичные сети. Они проявляются в различных вариантах, основными из которых являются\*\*\*:

- ♦ *временная модульная сеть* — объединяет партнеров с четко выраженными ключевыми компетенциями;
- ♦ *сеть для выполнения отдельных заказов* — организует высокотехнологические ресурсы для выполнения определенного проекта;
- ♦ *целевые сетевые объединения* — создаются с целью оптимизации клиентских услуг в определенной отрасли;
- ♦ *сетевое объединение с централизованным управлением* — объединение, действующее в международном масштабе с заменяемыми партнерами, ориентированное на свои собственные ключевые компетенции;
- ♦ *долгосрочные сетевые объединения* — служат для создания виртуальных структур, ориентированных на клиентский заказ;
- ♦ *интердисциплинарные сети знаний* — это объединения — носители «ноу-хау»;
- ♦ *сетевые объединения для больших проектов* — открытые объединения, направленные на рациональное объединение ресурсов;
- ♦ *специальные сети* — ориентированы на выполнение заказов с цифровой передачей данных.

В 80-е годы прошедшего века стратегические альянсы между участниками в одной производственной цепи стоимости утвердились в качестве успешной бизнес-стратегии. На практике стратегические союзы — это вид конкурентной стратегии, целью которой является укрепление конкурентных преимуществ бизнес-организаций и обеспечение доступа к взаимодополняющим ресурсам и компетенциям партнеров\*\*\*\*. Это могут быть объединения в области производства, исследований и технологий, в области распределения и т.д. На сегодняш-

\* Porter M., Millar V. How information gives you competitive advantage // Harvard Business Review. 1985, June-August.

\*\* Johnson R., Lawrence P. Beyond vertical integration — the rise of the value-adding partnership // Harvard Business Review. 1988, June-August.

\*\*\* Вятрпих Х., Филипп А. Виртуализация как возможный путь развития управления. [http://ptpu.ru/issues/5\\_99/19\\_5\\_99.htm](http://ptpu.ru/issues/5_99/19_5_99.htm), Цитиран 16.5.2006.

\*\*\*\* Бобина М. Стратегические международные альянсы // Вопросы экономики. 2002. № 4. С. 98.

ний день сотрудничество, которое лежит в основе стратегических союзов, все более используется бизнес-организациями как стратегия для эффективного доступа к технологиям и рынкам.

Посредством ИТ формируется среда для связи и обмена информацией между множеством участников в бизнес-сети, и на этой основе производители, поставщики и клиенты развивают свои отношения.

«Командные» организации. По мнению Дракера\*, организация будущего будет базироваться на ориентированной преимущественно на задачи информации, направляемой в большинстве случаев специалистами и зависимой в основном от результатов решений, которые принимаются командой. Команда, а не индивидум становится созидательным блоком современной организации. В соответствии с определением Катзенбаха и Смита, «команда — это совокупность небольшого количества людей с взаимодополняющими умениями, которые работают на общую цель, выполнение целей и подходов, за которые взаимно ответственны»\*\*.

В связи с развитием командной организации наступают изменения в стиле управления, которое из управления, базирующегося на директивах, становится управлением, основанным на доверии и тесном сотрудничестве. Такие процессы, как контроль, оценка и вознаграждение, ориентированные прежде на индивидуума, теперь ориентируются на работу команды в целом. Введение командного управления совершенствует деятельность бизнес-организации во многих аспектах (новые коммуникационные каналы, корректировка оперативного стиля и контроля, развитие адаптивности, коллективного консенсуса, участие членов коллектива в принятии решений и др.). Необходимо подчеркнуть, что ИТ поддерживают командные структуры, создавая благоприятные условия для организации командной работы, особенно когда встает вопрос о географически разбросанных группах и разобщенных элементах групп. Развитие коммуникационных технологий усовершенствует координацию деятельности внутри команды и между отдельными командами в рамках *цепи стоимости*.

Благодаря командной организации координируются функциональные сферы, что позволяет реализовать ряд эффектов, например сокращение времени для развития отдельных элементов и др. Установлено, что для множества бизнес-организаций многофункциональные команды являются удачным решением в достижении стратегических целей и программ.

Процессоориентированные организации. Вертикальные, т.е. функционального типа организации, характерные для времени стандартизированного массового производства и олигополии рынков, обладают серьезными недостатками. Для их преодоления были развиты т.н. горизонтальные организации. Этот тип

\* Дракер П. Менеджмент предизвикательства през 21 век. Ц., Класика и стил, 2000.

\*\* Katzenbach J., Smith D. Why teams matter // The McKinsey Quarterly. 1992, Autumn. P. 3-27.

организаций целиком ориентирован на клиентов и имеет четко определенные и рационально реорганизованные процессы, и таким образом достигается существенное повышение эффективности бизнеса.

В горизонтальной организации работа сосредоточена вокруг малого количества бизнес-процессов или рабочих потоков, которые связывают деятельность служащих с нуждами и возможностями поставщиков и клиентов таким способом, который усовершенствует выполнение каждым из них (производителями, поставщиками, клиентами) своих задач.

Сущность горизонтальных организаций может быть представлена с помощью определенных Острофом и Смитом\* принципов их организации, а именно:

- ♦ процессная, а не функциональная организация;
- ♦ «плоская иерархия», достигаемая посредством минимизации подразделений рабочих потоков и видов деятельности, которые прямо не участвуют в создании стоимости;
- ♦ удовлетворение запросов клиентов — определяющий принцип для выполнения целей и оценки результатов;
- ♦ созидательными единицами организации являются команды, а не отдельные индивидуумы;
- ♦ опора на многосторонние компетенции;
- ♦ постоянное информирование и обучение персонала;
- ♦ расширение и интенсификация контактов с поставщиками и клиентами;
- ♦ поощрение умения работать в команде, а не индивидуального умения.

Обучающие организации. По мнению Лителла\*\*, обучающая организация обладает потенциалом адаптации к быстро изменяющимся факторам среды, инициирует коррекцию существующих норм и создание новых норм более высокого качественного уровня. Обучающая организация поддерживает внутреннюю инновацию с непосредственной целью усовершенствования качества, улучшения взаимоотношений с клиентами, поставщиками и бизнес-партнерами, эффективного выполнения бизнес-стратегии и др.

В организациях могут проводиться два вида обучения: приспособляющий и производящий. Приспособляющий тип обучения специалисты связывают с развитием способностей организации к адаптации к среде и владению ситуацией, в которую попадает организация. Тогда как второй тип обучения требует развития возможностей для генерирования новой визии по отношению к существующим целям, нормам и т.д.

\* Osttrof F., Smith D. The Horizontal Organization // The McKinsey Quarterly. 1992. № 1.

\*\* Dynamising National Innovation Systems // Organization for Economic Cooperation and Development. 2002. P. 21.

Информационная система (ИС) организации должна быть способна поддерживать процессы обучения, создавая условия для формирования функциональных моделей организации и ее среды (доступ к информации и использование инструментов для интеллектуального анализа данных). Обучение требует осознания текущей позиции и формирования визию будущего, которая может очертить направления изменений в организации.

М. Куин\*, в частности, определяет три ключевые характеристики обучающих организаций, целиком зависящих от ИТ. Эти организации:

- 1) обеспечивают сбор и распространение знаний и идей в организации посредством проведения исследований, а также функционирования дискуссионных групп, семинаров и др.;
- 2) развивают механизмы обновления знаний и их применения в процессах;
- 3) открыты для внешнего мира и способны воспринимать инновации, происходящие во внешней бизнес-среде.

После того, как менеджеры определяют, какие из характеристик бизнес-организации будут способствовать успешной реализации бизнес-стратегии, планируется переход к организационной форме, способной в наибольшей степени обеспечить эти характеристики.

В настоящее время недостает научно обоснованного и практически подтвержденного подхода как к определению наиболее приемлемой организационной формы, так и для реализации перехода бизнеса к ней. Конечно, нельзя ожидать, что столь сложная и многоаспектная (структура, система, культура и т.д.) проблема может быть решена с применением лишь одной методологии. Кроме различий собственно бизнес-организаций различаются и условия их функционирования. Поэтому достаточно сложно определить способы применения ИТ при выборе новой организационной формы и перехода к ней.

Практика, однако, нуждается в основополагающих принципах, с помощью которых можно определить конкретную цель (организационная форма) и трансформировать ее в работающий проект. Также очень важно оценить потенциальные риски реализации проекта.

В своих трудах Ламберт и Пепард\*\* выделили такие принципы, которые могут формировать основу методологии трансформации организационной формы бизнеса. Авторы определяют три последовательных этапа: формирование визию; анализ несоответствий; управление процессом перехода к новой форме.

\* *Quinn M., Friesen B. The Learning Organization // European Management Journal. 1992. No. 10(2). P. 146–156.*

\*\* *Lambert R., Peppard J. Op. cit., p. 431–459.*



Относительно формирования визии новой организационной формы авторы считают, что она будет индивидуальной для каждой организации и будет зависеть от особенностей организации и бизнес-среды. Определяются и критические факторы, которые могут повлиять на действенность организационной формы. Анализ несоответствий имеет своей целью установить, в какой степени в настоящее время бизнес-организация соответствует новой форме. Конкретизируются задачи, которые будут решаться в организации с помощью ИТ, и планируется соответствующая трансформация бизнеса. Завершающий этап корректирует управление процессом перехода к новой форме. Осуществляются изменения в управленческом процессе бизнес-организации с целью реализации успешного перехода и впоследствии эффективного управления и использования новой формы.

Применение основополагающих принципов требует углубленного изучения бизнес-организации как по отношению к ее целям, так и способам их достижения. Согласно Ламберту и Пепарду, необходим новый многосторонний подход, который интегрирует бизнес-стратегию, ИТ и ИС, проектирование организации и человеческие ресурсы. Исходя из этой позиции, авторы выстраивают *концептуальную рамку* (схема 2) трансформации к новой организационной форме.

Визия	Бизнес-стратегия	
	Организационная стратегия	Современные ИТ
Планирование бизнес-трансформации	Организационная стратегия	ИС-стратегия
Управление (реализация плана)	Проектирование организации	Человеческие ресурсы ИС

Схема 2. Концептуальная рамка бизнес-трансформации организации

Рамка отражает виды деятельности, организованные в три итерационные фазы: формирование визии, планирование бизнес-трансформации и управление процессами по реализации плана.

Формирование четкой бизнес-визии. Авторы рамки интегрируют бизнес-стратегию с взией организационной формы, которая будет поддерживать эту стратегию. Организационная визия, по мнению авторов, раскрывает атрибуты и характеристики организаций для достижения бизнес-визии. Сама организационная визия не только представляет обособленную и формализованную структуру, но также определяет факторы, от которых зависит успех организационной формы в отношении командной работы, профессионализма, управленческого стиля, системы оплаты и др.

Планирование бизнес-трансформации включает два основных вида деятельности — планирование организационной стратегии и развитие стратегии для ИС, которая поддерживает организационную стратегию и определяется на основе бизнес-стратегии.

*Организационная стратегия* представляет собой подробный план изменений управленческого процесса. Для ее выстраивания детально обсуждаются возможности, которые ИТ в состоянии обеспечить по отношению к процессам и видам деятельности. Так, например, бизнес-процессы могут выйти за рамки организации, поскольку ИТ преодолевают географическую разобщенность как между людьми, так и между организациями. Технологии кооперированной работы обладают значительным потенциалом для ее усовершенствования и для развития предоставляемых клиентам услуг.

Традиционно информационные технологии воспринимаются как средство для повышения эффективности и результативности бизнеса. Новые организационные формы целиком зависят от информационных и коммуникационных технологий. *ИС-стратегия* должна соответствовать бизнес-стратегии и одновременно с этим полностью совпадать с организационной стратегией.

В следующей фазе на основе анализа существующих организационных форм, ИТ и ИС-стратегий создается план реформирования организации. Формулируются конечные цели, планируются соответствующие подходы, определяются возможные препятствия и способы их преодоления.

Виды деятельности в третьей фазе связаны с практическим выполнением разработанных планов. В первую очередь осуществляется перепроектирование организации, что включает управление переходом к новой организационной форме. Это предполагает процессную организацию бизнеса, развитие и применение новых стилей работы, перераспределение ролей, ответственности и др.

Все это тесно связано с управлением человеческими ресурсами и ИС. Принимаемые инициативы подчиняются стратегии управления человеческими ресурсами бизнес-организации и ориентированы на образование, программы развития способностей к обучению посредством систематизации и анализа знаний и др. Изменения в ИС базируются на знаниях о бизнесе, представленных в организационной стратегии.

\* \* \*

В условиях динамичной и трансформирующейся среды организации ведут поиск способов успешной реализации своей бизнес-стратегии. В этом отношении переход к научно обоснованной организационной форме, которая должна эффективно поддерживать бизнес-стратегию, является перспективным подходом. Реализуясь на базе информационных и коммуникационных технологий, современные организационные формы обеспечивают такие характеристики современной бизнес-организации, как гибкость, адаптированность к потребностям рынка, восприимчивость к инновациям и др.





*Б.С. Батаева*

*доцент кафедры*

*«Государственное, муниципальное  
и корпоративное управление»*

### КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В ЗЕРКАЛЕ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОЖИДАНИЙ\*

*И вот общественное мнение!  
Пружина чести, наш кумир!  
И вот на чем вертится мир!*

*А.С. Пушкин*

Проблемы корпоративной социальной ответственности неоднократно обсуждались на страницах различных изданий, тем не менее многие вопросы по-прежнему остаются открытыми. В этой статье хотелось бы остановиться на вопросах оптимизации и повышения эффективности корпоративной социальной ответственности (далее КСО) путем изучения общественных ожиданий.

#### *Когда и как начиналась КСО*

Прежде чем ответить на этот вопрос, рассмотрим, что собой представляет КСО. Ведущее объединение корпораций США, занимающееся развитием и продвижением концепции «социальной ответственности бизнеса» — Business for Social Responsibility, — определяет социаль-

ную ответственность бизнеса как «достижение коммерческого успеха путями, которые основаны на этических нормах и уважении к людям, сообществам, окружающей среде».

Европейская комиссия дает более широкое определение: «Корпоративная социальная ответственность по своей сути является концепцией, которая отражает добровольное решение компаний участвовать в совершенствовании общества и защите окружающей среды».

Что касается российских авторов, то, например, профессор С. Перегулов предлагает следующую формулировку: «КСО — это обязательства, которые берут на себя компании, предприятия, бизнес-группы для решения общественно значимых проблем как

\* Данная статья подготовлена на основе научной работы автора, представленной на Летней школе «Российского журнала менеджмента» в 2006 г.

в рамках самого бизнес-сообщества, так и за его пределами, то есть на муниципальном, региональном, национальном, а иногда и глобальном уровнях» [1].

### *Каковы причины появления КСО*

Концепция корпоративной социальной ответственности возникла из концепции социального консенсуса, означающей неконфронтационное развитие общества, достижение баланса интересов различных групп и слоев общества, выражающегося в социальном согласии по поводу распределения ресурсов и общественного продукта. Отсюда становится ясной роль и назначение КСО.

Еще одной важной причиной возникновения КСО явилось повышение значения этики бизнеса на определенной ступени развития капиталистических систем развитых стран — перехода от периода «дикого капитализма» к его цивилизованному формам. Однако интересен тот факт, что некоторые приверженцы этики бизнеса неоднозначно относятся к понятию социальной ответственности. Так, автор книги «Капитализм с человеческим лицом» Сэмюел Бриттан считает, что КСО — «это попытка осуществить задачи государственной политики дешево и между делом» [2]. Не во всем соглашаясь с мнением С. Бриттана, согласимся с ним в том, что выгода и интерес государства от КСО очевиден. Будучи не в силах в необходимом объеме финансировать меры по защите населения и решать накопившиеся социальные проблемы, государство в партнерстве с бизнесом и некоммерческим сектором

может решать многие вопросы совместными усилиями.

Рынок с его усиливающейся конкуренцией также подталкивает компании к КСО. В развитых странах потребитель уже не просто реагирует на рекламу, он интересуется «общественным лицом» компании. И в результате КСО становится конкурентным преимуществом. Российский бизнес, также как и западный в 70–80-х годах, находит, что КСО — это не только этика поведения, но прежде всего прагматичный расчет: занимаясь социально значимыми проектами, бизнес через повышение репутации получает рост стоимости компании, лояльность сотрудников, потребителей, органов власти и прочие выгоды.

### *Какова ситуация в России*

Эти тенденции были подхвачены российским государственным руководством на самом высоком уровне. В своих Посланиях к Федеральному Собранию Президент В.В. Путин неоднократно призывал к ответственности бизнеса. В этой связи Правительство РФ дало поручение Академии народного хозяйства при Правительстве РФ и Министерству экономического развития и торговли РФ на проведение координационной работы по созданию общероссийского центра социальной ответственности бизнеса. Возможно, работа выполнялась, но центр пока отсутствует, также как отсутствует ясная политика в отношении КСО, подкрепляемая мерами действенной поддержки.

Если сравнить ситуацию с развитыми странами, то роль государственного регулирования, поощрения путем

налоговых рычагов очевидна. Так, в США до 10% налогооблагаемого дохода фирм освобождается от налога, если фирма направляет средства на благотворительность. «Для частных лиц освобождается до 50% совокупного дохода, или до 30% стоимости даров, или до 20% суммы благотворительных взносов». В Японии частные лица могут вычитать из налогооблагаемых сумм до 25% годового дохода. В Германии освобождаются от налогообложения юридические лица в размере 10%, частные лица — менее 10% дохода [3].

А вот Россия имеет богатый, но, к сожалению, пока невостребованный опыт морального поощрения благотворителей. Взять хотя бы медаль, учрежденную Екатериной II «За полезные обществу труды», или целую систему наград и привилегий для лиц, «изъявляющих рвение» в деле благотворительности, разработанную в конце 1880-х годов по инициативе Александра II. Их целью было привлечение «имущих подданных Его Императорского Величества» к делам благотворительности и меценатства. Благотворители, «проявившие жертвования и усердие», награждались орденами Станислава 2-й и 3-й степени, Анны 2-й степени, Владимира 4-й степени. И в наше время подобные знаки отличия, также как и уже введенные почетные звания, будучи знаками общественного признания за полезные дела, могли бы стать определенным стимулом в деле морального мотивирования российских предпринимателей.

Помимо этого, для того чтобы политика в отношении КСО и конкретные мероприятия, проводимые в ее рамках, давали максимальный эффект, государство, равно как и бизнес, должно учитывать интересы общества. Эти интересы изучаются в том числе и с помощью социологических опросов. Знание общественного мнения позволяет выработать наиболее рациональные управленческие решения.

В этой связи результаты исследований общественного мнения относительно проблем КСО представляются особенно актуальными. В данной статье приводятся результаты анализа исследований Национального инвестиционного совета (НИС) «Крупный российский бизнес: социальная роль и социальная ответственность (позиция населения и оценка экспертов)», Ассоциации менеджеров России (АМР) «Корпоративная социальная ответственность: общественные ожидания (потребители, менеджеры, СМИ и чиновники оценивают социальную роль бизнеса в России)» и ВЦИОМ «Социальная ответственность бизнеса глазами россиян» за 2004 год.

#### *Зачем нужно знать общественное мнение по КСО*

Государственное регулирование должно учитывать ожидания общества в отношении поведения бизнеса в области КСО и отражать общественные потребности в плане социальных и экологических забот общества, с тем чтобы его действия были эффективными и не встречали сопротивления. Бизнесу необходимо учитывать

общественное мнение, так как некоторые «альтруистические движения» могут быть неверно истолкованы или не иметь ожидаемого эффекта, если общественное мнение настроено против подобных действий.

Сравнение результатов опросов общественного мнения, проведенных ВЦИОМ, НИС и АМР — тремя авторитетными организациями, позволяет считать полученные данные достаточно объективными. Сгруппировав результаты по наиболее значимым вопросам, на их основе обоснуем ряд предложений по совершенствованию политики и практики в области КСО в России.

**Отношение к бизнесу.** Согласно исследованиям население демонстрирует неоднозначное отношение к крупному бизнесу. По данным исследований НИС, 54,7% населения положительно оценивают роль крупных компаний в экономике. По данным АМР, число респондентов, считающих, что действия крупных компаний соответствуют долгосрочным интересам общества, растет: в 2003 г. так считали 34%, а в 2004 — 37,5%. Однако согласно исследованиям ВЦИОМ 53% опрошенных считают, что бизнес «паразитирует» на обществе. Это свидетельствует о недоверии к бизнесу со стороны граждан.

**Представления о КСО.** В целом можно констатировать, что как у населения, так и представителей бизнес-сообщества сложилось определенное представление о КСО, однако это представление неоднородно. Мнения о КСО можно разделить на три группы:

- первая группа — это те, кто считает, что социальная ответственность выражается в получении прибыли, производстве продукции, уплате налогов;
- вторая группа полагает, что помимо вышеперечисленного это еще и участие в социальных программах;
- третью группу составляют те, кто помимо всего прочего трактует КСО как активную работу по решению различных социальных проблем общества, диктуемую «моральным следствием обладания богатством».

Большинство населения — 58,1% (согласно исследованию НИС), 61% (согласно исследованию ВЦИОМ) и 50,9% (согласно исследованию АМР) — относится к третьей группе, т.е. считает, что КСО — это участие помимо прочего в решении социальных проблем страны и регионов. Представители бизнес-сообщества в большинстве придерживаются того же мнения. Так, согласно НИС, тех, кто считает, что бизнес должен заботиться о социальном контексте, насчитывается 23%, а тех, кто считает, что КСО есть «моральное следствие обладания богатством», — 40%. Аналогичный результат показывают и исследования АМР: 45,4% предпринимателей разделяют широкую трактовку КСО.

Население ждет активности бизнеса прежде всего в создании рабочих мест, производстве товаров и услуг, полной уплате налогов, обучении и переобучении персонала, повышении заработной платы, поддержке социальных инициатив и общественных

организаций. В целом это мнение совпадает с позицией представителей бизнес-сообщества. Однако последние видят корпоративную социальную ответственность также в поддержке спортсменов, выплате целевых стипендий, что, однако, является не столь актуальным с точки зрения населения. Такие проблемы, как соблюдение прав человека, сокращение дискриминации в труде, поддержка бизнесом общественных организаций — т.е. то, что составляет суть понимания КСО за рубежом, для российских граждан не является актуальным.

#### *Выгоды от КСО для бизнеса.*

Подавляющее число россиян видят социальными дивидендами КСО рост доверия к производимым товарам и услугам: 50,1% (НИС) и 77% (ВЦИОМ). Что касается представителей бизнес-сообщества, то в проведенных исследованиях напрямую не было выяснено их мнение. Тем не менее его можно выявить на основе характера ответов о необходимости информации о КСО. Большинство считает, что информация о КСО нужна, так как служит улучшению взаимопонимания с населением и обществом в целом. Хотя велика и доля тех, кто считает, что «информация нужна по обстоятельствам». Это вполне очевидно объясняется отсутствием доверия в обществе, боязнью «привлечь к себе излишнее внимание» как со стороны государственных органов, так и криминала. Отсюда можно сделать вывод, что еще не сложилось достаточного понимания предпринимателями выгод от ведения социально ответственного бизнеса.

*Роль государства.* Развитие КСО большинством населения и предпринимателями воспринимается в тесной связи с позицией государства. Добровольным делом считают КСО только 35,2% населения, в то время как 62,9% отводят первостепенную роль государству (по данным НИС). Причем и население, и представители бизнес-сообщества сходятся во мнении, что государство так или иначе должно поощрять предпринимателей. Что касается самого бизнеса, то бизнес ждет от государства четких приоритетов и мер косвенной поддержки, в том числе это налоговые послабления, обеспечение прозрачности законодательных рамок и борьба с коррупцией (данные АМР).

*Роль некоммерческих организаций (НКО).* Значимым результатом, полученным в ходе исследования, является мнение об НКО, вернее, его отсутствие. Большинство россиян ничего не знают об этих организациях и их работе: 75,6% (НИС). Что касается роли благотворительных фондов, рядовых работников и церкви в экономике, то их влияние и населением, и представителями бизнес-сообщества оценивается как чрезвычайно низкое (АМР): роль благотворительных фондов получила значение 0,9 (использовалась градация по 3-балльной шкале, где 3 — значительная степень влияния, 1 — незначительная), рядовых работников — 0,8, а церкви — 0,6. Таким образом, общественный контроль не стал той силой, которая мотивирует и контролирует бизнес в развитых странах. Очевидно также, что в сложившейся ситуации ожидание того, что общество само созреет до необхо-

димости общественного контроля над бизнесом, займет годы.

### Выводы

В результате анализа опросов общественного мнения можно сделать следующие выводы относительно КСО.

➤ КСО становится социально значимым явлением, т.к. большинством населения и представителями бизнес-сообщества корпоративная ответственность воспринимается как необходимая норма поведения бизнеса. Тем не менее единства в понимании того, что представляет собой КСО, в обществе пока нет.

➤ Вследствие отсутствия доверия в обществе, неоднозначного отношения к бизнес-сообществу в целом социальная активность бизнеса зачастую носит скрытый характер. Это требует повышения информированности общества о деятельности компаний через СМИ и прочие каналы, формирования своего рода «моды на КСО», создания общественных институтов, которые занимались бы независимой экспертизой предоставляемой бизне-

сом информации и доведением ее до населения. Эти меры позволят повысить доверие в обществе к бизнесу.

➤ Основной стимулирующей КСО силой является не общественное давление, а позиция государства. Поэтому повышение социальной ответственности бизнеса предполагает совершенствование работы госорганов. Первоочередными мерами в этой области должны стать борьба с коррупцией, а также обеспечение прозрачности работы госорганов, повышение информированности населения об их работе и принимаемых решениях.

➤ Вмешательство государства в область социальной ответственности бизнеса должно носить характер «тонкой настройки». Необходима четкая политика государства, подкрепляемая действенными мерами поощрения и мотивирования бизнеса к социальной ответственности, начиная от налоговых послаблений и заканчивая мерами моральной поддержки, которые в глазах общества иногда даже более значимы.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Социальная ответственность бизнеса и корпоративное гражданство // *Мировая экономика и международные отношения*. № 11, 2005.
2. *Бриттан С.* Капитализм с человеческим лицом. СПб.: Экономическая школа, 1998. С. 69.
3. *Векслер А., Тульчинский Г.* Зачем бизнесу спонсорство и благотворительность. Изд-во «PR-эксперт» (Нижний Новгород), 2002. С. 65.
4. <http://www.wciom.ru> (Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ)). Исследование «Социальная ответственность бизнеса глазами россиян».



5. «Крупный российский бизнес: социальная роль и социальная ответственность (позиция населения и оценка экспертов)» / Национальный инвестиционный совет, Институт комплексных социальных исследований РАН. Москва, 2004.
6. «Корпоративная социальная ответственность: общественные ожидания (потребители, менеджеры, СМИ и чиновники оценивают социальную роль бизнеса в России)» / Авторы: М.Ф. Черныш, Е.А. Иванова / Под ред. С.Е. Литовченко. М.: Ассоциация менеджеров, 2004.



*В.В. Керимов*

*ведущий юрисконсульт Отдела юридического  
и налогового консалтинга ЗАО АФР «ЦБА»*

## **К ВОПРОСУ ОБ ИСТРЕБОВАНИИ ДОКУМЕНТОВ В РАМКАХ ВЫЕЗДНОЙ НАЛОГОВОЙ ПРОВЕРКИ**

При проведении налоговыми органами выездных налоговых проверок у проверяемых организаций нередко возникают вопросы, связанные непосредственно с самой процедурой проверки. Зачастую данные вопросы касаются истребования у проверяемой организации документов в рамках выездной налоговой проверки.

---

Заслуживает внимания вопрос, касающийся *права сотрудников налогового органа во время проведения выездной налоговой проверки выносить с территории проверяемой организации заверенные копии документов.*

В связи с тем, что арбитражная практика в этом случае не содержит никаких пояснений по данному вопросу, проведем следующий анализ.

В соответствии с п/п. 1 п. 1 ст. 31 НК РФ налоговые органы вправе требовать в соответствии с законодательством о налогах и сборах от налогоплательщика, плательщика сбора или налогового агента документы по формам, установленным государственными органами и органами местного самоуправления, служащие основаниями для исчисления и уплаты (удержания и перечисления) налогов, сборов, а также документы, подтверждающие правильность исчисления и своевременность уплаты (удержания и перечисления) налогов, сборов. Данное право более конкретизировано в положениях статей 93 и 93.1 НК РФ.

Однако никаких ограничений в указанных положениях мы не найдем, что говорит об отсутствии в налоговом законодательстве запретов по рассматриваемому вопросу.

Таким образом, на основе вышеизложенного можно сделать вывод: несмотря на то, что выездная налоговая проверка предполагает проверку на территории проверяемого налогоплательщика (в отличие от камеральной налоговой проверки — см. ст. 88 НК РФ), сотрудники налогового органа вправе во время проведения проверки выносить с территории организации заверенные копии документов, так как никаких ограничений налоговым законодательством в этом случае не предусмотрено.

---

Также заслуживает внимания вопрос, касающийся *требования налогового органа в рамках выездной налоговой проверки о представлении документов, ранее поданных налогоплательщиком в рамках камеральной налоговой проверки.*

В п. 5 ст. 93 новой редакции Налогового кодекса РФ (в ред. Федерального закона от 27.07.2006 № 137-ФЗ) сказано, что в ходе проведения налоговой проверки налоговые органы не вправе истребовать у проверяемого лица документы, ранее представленные в налоговые органы при проведении камеральных или выездных налоговых проверок данного проверяемого лица. Указанное ограничение не распространяется на случаи, когда документы ранее представлялись в налоговый орган в виде подлинников, возвращенных впоследствии проверяемому лицу, а также на случаи, когда документы, представленные в налоговый орган, были утрачены вследствие непреодолимой силы.

Данный пункт вступает в силу с 1 января 2010 г. и применяется в отношении документов, представляемых в налоговые органы после 1 января 2010 г. *Что же следует делать налогоплательщикам до вступления в силу указанной нормы?*

В соответствии с п. 1 ст. 93 НК РФ должностное лицо налогового органа, проводящее налоговую проверку, вправе истребовать у проверяемого лица необходимые для проверки документы посредством вручения этому лицу (его представителю) требования о представлении документов.

Согласно п. 4 ст. 93 НК РФ отказ проверяемого лица от представления запрашиваемых при проведении налоговой проверки документов либо непредставление их в установленные сроки признаются налоговым правонарушением и влекут ответственность, предусмотренную ст. 126 НК РФ.

Если учесть положения ст. 93 НК РФ, представление истребуемых налоговым органом при проведении проверки документов является обязательным. Положения данной статьи (если не учитывать п. 5 указанной статьи, пока он не вступит в силу) не конкретизируют случаи, когда истребуемые документы были ранее предоставлены налогоплательщиком в налоговый орган в рамках камеральной налоговой проверки, т.е. предполагается, что данные положения распространяются на все случаи.

Каких-либо официальных комментариев со стороны Минфина РФ либо ФНС РФ еще не поступало. Однако на основании эксклюзивной авторской консультации советника налоговой службы РФ III ранга О.Ю. Лежнева от 12.09.2005, доступной в системе КонсультантПлюс, в которой сказано, что если *«документ был представлен ... и имеется в налоговом органе на дату проведения выездной налоговой проверки, привлечение к налоговой ответственности за непредставление документа по требованию налогового органа в рамках выездной налоговой проверки является неправомерным»*, то

можно сделать вывод о том, что до вступления в силу п. 5 ст. 93 НК РФ налоговые органы в рамках выездной налоговой проверки все равно не могут истребовать документы, ранее поданные в рамках камеральной проверки.

Так, согласно п/п. 3 п. 1 ст. 111 НК РФ обстоятельством, исключающим вину лица в совершении налогового правонарушения, признается выполнение налогоплательщиком (плательщиком сбора, налоговым агентом) письменных разъяснений о порядке исчисления, уплаты налога (сбора) или по иным вопросам применения законодательства о налогах и сборах, данных ему либо неопределенному кругу лиц финансовым, налоговым или другим уполномоченным органом государственной власти (уполномоченным должностным лицом этого органа) в пределах его компетенции (указанные обстоятельства устанавливаются при наличии соответствующего документа этого органа, по смыслу и содержанию относящегося к налоговым периодам, в которых совершено налоговое правонарушение, независимо от даты издания такого документа).

В соответствии с п. 2 ст. 111 НК РФ при наличии обстоятельств, указанных в п. 1 ст. 111 НК РФ, лицо не подлежит ответственности за совершение налогового правонарушения.

Однако не стоит забывать, что это всего лишь эксклюзивная авторская консультация, которая не обязательна для применения налогоплательщиками и налоговыми органами, т.е. данная консультация не является официальным документом или письменным разъяснением уполномоченного компетентного органа, должностного лица, в связи с чем применение положений ст. 111 НК РФ в этом случае невозможно.

Следовательно, учитывая вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что требование налогового органа в рассматриваемом случае о предоставлении в рамках выездной налоговой проверки документов является правомерным (до вступления в силу п. 5 ст. 93 НК РФ), но если налогоплательщик не выполнит данное требование, т.к. истребуемые документы в наличии у налогового органа есть и были представлены в налоговый орган в сроки, установленные законодательством о налогах и сборах, то возможно (и скорее всего, только по решению суда), что никакой ответственности в соответствии со ст. 126 НК РФ у налогоплательщика не возникнет, поскольку ответственность по данной статье предусмотрена именно за непредставление документов и (или) иных сведений, а в нашем случае документы в налоговый орган были представлены еще в рамках камеральной налоговой проверки. Однако ответственность может и наступить — все зависит от конкретной сложившейся ситуации.

Мнение судебных органов в целом подтверждает вышеизложенную точку зрения. Так, в Постановлении ФАС Северо-Западного округа от 11.11.2005 № А44-1637/2005-9 рассматривается несколько обратный случай, когда налоговый орган в рамках камеральной налоговой проверки истребует у проверяемого налогоплательщика документы, ранее предоставленные им в рамках выездной налоговой проверки. Суд отказывает налоговому органу в удовлет-

ворении жалобы, ссылаясь на то, что «доказательств того, что в данном случае существовала необходимость в истребовании у налогоплательщика дополнительных документов для целей камеральной проверки по измененной декларации, налоговый орган не представил...».

Рассмотрим на примере случай, когда налоговые органы в рамках выездной налоговой проверки, проводимой в 2006 г., требуют предоставить налоговые регистры к первоначальной декларации по налогу на прибыль за 2003 г., которые налогоплательщиком были сданы в налоговый орган еще в 2005 г. в рамках камеральной налоговой проверки при подаче уточненной декларации по налогу на прибыль.

Содержание и смысл положений п. 1 ст. 81 НК РФ позволяет рассматривать «первоначальную» и «уточненную» декларации юридически как единое целое — как налоговую декларацию вообще. Ошибочно было бы расценивать подачу «уточненной декларации» как подачу новой декларации и полную отмену юридических последствий подачи «старой» декларации. Подача «уточненки» — это механизм внесения дополнений и изменений в уже поданную налоговую декларацию.

Если внесение изменений произошло до истечения срока подачи декларации, то внесенные в декларацию изменения, естественно, полностью отменяют юридическое значение действий по подаче декларации ранее. О чем, собственно, и сказано в налоговом кодексе (п. 2 ст. 81 НК РФ).

Если внесение изменений произошло после истечения срока подачи декларации, но до проверки и до истечения срока уплаты налога, то действия по прежней подаче декларации отнюдь не утрачивают своего значения. Законодатель говорит лишь об освобождении налогоплательщика от ответственности в случае, если ранее заявленные сведения окажутся не соответствующими истине (п. 3 ст. 81 НК РФ). Как известно, освобождение от ответственности не есть отсутствие события правонарушения. Означает ли такая конструкция правовых норм, что налоговый орган вправе проверять правильность исчисления налога и по «старым» и по «новым» цифрам (только при обнаружении несоответствия в старых цифрах налогоплательщик не может быть привлечен к ответственности), — сказать весьма сложно.

Если предположить, что у налогового органа сохраняется право проверить «правильность» первоначально продекларированных сумм налога, то цель и смысл этой проверки не поддается логическому объяснению. Зачем проверять правильность исчисления того, что, во-первых, заведомо не соответствует истине (т.к. налогоплательщик сам об этом заявил), и, во-вторых, если даже и будет обнаружено несоответствие, то налогоплательщика все равно нельзя привлечь к ответственности?! Т.е. проверка «правильности» отражения первоначально задекларированных сумм налога (и соответствующее истребование документов), очевидно, лишена какого-либо юридического и практического смысла.

Соответственно, лишено смысла и истребование документов, содержащих сведения, по которым могут быть проверены изначально продекларированные суммы налога. Если это требование (о предоставлении соответствующих документов, «подтверждающих» старые, ранее заявленные сведения) все же заявляется налоговым органом в ходе проверки, то оно явно выходит за пределы задач и целей налоговой проверки. Самоцелью налоговой проверки не может являться привлечение налогоплательщика к ответственности за непредставление запрашиваемых документов вообще. Привлечение же налогоплательщика к ответственности за непредставление документов, которые, очевидно, не могут подтверждать правильность исчисления продекларированных в конечном итоге налогов и потому совершенно бессмысленны в целях налогового контроля, противоречит положениям п/п. 1 п. 1 ст. 31 Налогового кодекса РФ.

Поэтому для проведения налогового контроля налогоплательщик обязан предоставить в распоряжение налогового органа лишь документы (регистры), содержащие сведения, используемые для исчисления сумм налогов, которые в конечном итоге оказались отражены в налоговой декларации. В целях налогового контроля в распоряжении налогового органа должны находиться документы (регистры), которые позволяют проверить правильность отражения окончательных показателей, отраженных в налоговой декларации и заявленных налогоплательщиком.

Требование о представлении документов, содержащих сведения, которые подтверждают правильность отражения сумм налога в «первоначальной» декларации, неправомерно как противоречащее положениям п/п. 1 п. 1 ст. 31 НК РФ и целям и задачам выездной налоговой проверки.

В рассматриваемом примере налоговый орган в рамках выездной налоговой проверки требует предоставить ему документы (налоговые регистры), которые ранее уже были представлены в налоговый орган еще в 2005 г. в рамках камеральной налоговой проверки. То есть данные регистры имеются в наличии у налогового органа, только получены им по другой процедуре — в ходе камеральной проверки. Возникает вопрос: *правомерно ли такое же требование «повторно», в рамках другой налоговой проверки?*

Полагаем, что повторный запрос лишен в таком случае оснований. Кодекс не устанавливает обязанность налогоплательщика по предоставлению необходимых документов как самостоятельную обязанность в рамках каждой налоговой проверки. Ввиду этого достаточно однократного представления документов по требованию налогового органа, и при этом неважно — по какой процедуре это истребование происходило и когда. Второй раз требовать предоставления тех же самых документов (например, сначала в рамках проведения камеральной проверки, затем — в рамках выездной) представляется неправомерным.

Мнение налоговых органов по подобному случаю, как уже выше говорилось, выражено лишь в эксклюзивной авторской консультации советника налоговой службы РФ III ранга О.Ю. Лежнева. Данное мнение в целом подтверждает изложенную выше точку зрения автора. Однако упомянутая консультация не является официальным документом уполномоченного компетентного органа или разъяснением должностного лица. Поэтому нельзя исключить, что изложенную выше точку зрения придется отстаивать в суде.



*Т.Т. Димитриади*

*ст. преподаватель кафедры ММЭП*

## РЕТРОСПЕКТИВНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ФУНКЦИИ СПРОСА НА ГКО

**Д**анная статья посвящена исследованию внутреннего государственного долга РФ, выраженного в виде эмитируемых Министерством финансов России государственных краткосрочных облигаций (ГКО) выпуска до финансового кризиса августа 1998 г. Рассмотрение является т.н. анализом *a posteriori*, то есть после произошедшего события. Основная цель анализа заключается в исследовании функции спроса первичных торгов на ГКО, которое должно привести к содержательному описанию поведения инвесторов.

### *Исходные данные*

По мнению ряда авторов, ГКО выпуска до августа 1998 г. представляют собой финансовую пирамиду государственного долга [2-5]. Имеется и противоположное мнение (см., напр., [1]). Здесь ГКО рассматриваются с количественной точки зрения, не вдаваясь в подробности, почему имела место та или иная политика их размещения.

На графике 1 (см. Приложение в конце статьи) приведены значения объема всех ценных бумаг пирамиды ГКО\* по номиналу, находившихся в обращении в данном месяце. Все денежные величины на этом и последующих графиках выражены в миллиардах денонмированных рублей (в соответствии с информацией Министерства финансов РФ). Из графика видно, что объем пирамиды по номиналу последовательно растет до лета 1998 г.

На графике 2 приведен чистый прирост объема ГКО по номиналу, т.е. разницы между номинальным выпуском ценных бумаг — ГКО в этом месяце и номиналом погашенных в этом месяце соответствующих бумаг. Максимальные величины чистого номинального прироста наблюдаются в 1996—1997 гг., прирост отрицателен в конце 1997 г. (азиатский финансовый кризис) и летом 1998 г.

График 3 содержит кривую выручки Министерства финансов РФ — организатора финансовой пирамиды ГКО. Видно, что максимум достигается где-то в начале лета 1997 г., общий вид графика напоминает типичные картины из [3, гл. 3]. Его левую часть до середины 1995 г. можно отбросить, так как объ-

\* Именно ГКО (бескупонных облигаций), т.е. без учета ОФЗ.



емы ГКО в обращении до этого момента были малы по сравнению с последующими. График плавно доходит до нуля к августу 1998 г. — в соответствии с общеизвестной датой российского финансового кризиса.

На графике 4 приведена аукционная доходность продаваемых в данном месяце ценных бумаг ГКО в годовом процентом выражении. Эти цифры отражают цену продажи ценных бумаг условно, так как продавались ценные бумаги с различными характеристиками — разными сроками от выпуска до погашения. К сожалению, доступная информация Минфина России носит обобщенный характер, не позволяющий выделить характеристики отдельных выпусков. Доходность довольно высока вначале 1995 г. и весной 1996 г. (период президентских выборов) и «стабилизируется» на довольно низком уровне в 1997 г.

#### Оценка функции спроса первичных торгов на ГКО

В качестве исходной информации для анализа используем официально объявляемые данные — номинальные объемы и аукционные ставки первичных торгов по ГКО, приведенные на графиках 1 и 4.

Будем далее выражать цену с бескупонных облигаций ГКО в виде долей от номинала:  $c \in [0; 1]$ .

Средняя цена аукционных торгов, имевшая место, равна  $c=0,7361$  (аукционная ставка пересчитана в доли от номинала). При этом среднее квадратичное отклонение равно 0,4080, относительное среднее квадратичное отклонение — 55,43%. Таким образом, аукционная ставка довольно сильно колебалась со временем в течение всего периода существования ГКО (5,5 лет).

Оценим функцию спроса на ГКО. В исследовании [3] были указаны теоретические требования к функции спроса  $\Phi(c)^*$ , зависящей от цены  $c$  и, соответственно, определенной на отрезке:

$\Phi(c)$  определена на отрезке  $[0; 1]$ ;

$\Phi(c) \geq 0, c \in [0; 1]$ ;

$\Phi(c)$  — невозрастающая функция  $c$  на отрезке  $[0; 1]$ ;

$\Phi(1)=0$  (при цене, равной номиналу, продаж нет);

$\Phi(0+)=+\infty$  (при нулевой цене продажи неограничены).

Здесь в качестве функции спроса возьмем функцию  $\Phi(c) = \frac{(1-c)^n}{c^m}$ ,  $n > 1$ ,  $0 < m < 1$ , удовлетворяющую перечисленным требованиям.

Так как используемая статистика содержит годовую аукционную ставку первичных торгов  $r$  по ГКО, то произведем пересчет из терминов «цены в долях от номинала»  $c$  в термины годовой доходности  $r$ :

\* Здесь имеется в виду макроэкономическая функция спроса, т.е. не функция спроса отдельного потребителя, зависящая от его благосостояния и от цены товара, а функция спроса данного рынка в целом, рассматриваемого в конкретный период времени, зависящая только от цены.

$$r = \frac{1-c}{c} = \frac{1}{c} - 1, \quad c = \frac{1}{1+r}, \quad \Phi(r) = \frac{r^n}{(1+r)^{n-m}}, \quad n > 1, \quad 0 < m < 1.$$

Так как функция спроса зависит не только от цены, а и от времени (другие факторы в данной модели не учитываются), то добавим к ней временную составляющую:

$$\Phi(r, t) = a_0 \frac{r^n}{(1+r)^{n-m}} t^\gamma \quad 0 < m < 1, \quad \gamma > 0.$$

Для оценки параметров полученного выражения была использована линейная регрессия:

$$\ln \Phi(r, t) = \ln a_0 + n \ln r - (n - m) \ln(1 + r) + \gamma \ln t$$

Получено, что хотя характеристики регрессии в целом неплохие ( $R^2_{norm} \approx 95\%$ ,  $F \approx 363$ ), но  $t$ -статистика для обоих логарифмов доходности слишком мала. Наименьшее значение она имеет для  $\ln(1+r)$ . Поэтому была рассмотрена регрессия:

$$\ln \Phi(r, t) = \ln a_0 + n \ln r + \gamma \ln t$$

Полученные результаты отражены в приводимой ниже таблице.

**Характеристики регрессии оценки параметров функции спроса**

<i>Регрессионная статистика</i>	
<b>Множественный R</b>	<b>0,973624255</b>
<b>R-квадрат</b>	<b>0,94794419</b>
<b>Нормированный</b>	<b>0,946208997</b>
<b>Стандартная ошибка</b>	<b>0,661943228</b>
<b>Наблюдения</b>	<b>63</b>

	<i>Коэффициенты</i>	<i>Стандартная ошибка</i>	<i>T-статистика</i>
<b>Единица</b>	<b>-1,484340897</b>	<b>0,318336005</b>	<b>-4,472336455</b>
<b>Коэффициент при ln (r)</b>	<b>0,331893835</b>	<b>0,150327102</b>	<b>2,117622179</b>
<b>Коэффициент при ln (t)</b>	<b>3,197654287</b>	<b>0,111239903</b>	<b>28,7455689</b>

Из таблицы видно, что регрессия в целом имеет хорошие показатели, и оценки всех коэффициентов значимы. Получено, что функция спроса имеет следующий вид:

$$\Phi(r, t) = a_0 r^{0,3} t^{3,2}.$$

Если воспроизвести на графике кривые *номинального объема* первичных торгов и его *прогноза* с помощью полученной функции спроса с использованием данных о реальной аукционной ставке первичных торгов по ГКО, то эти кривые окажутся достаточно близки.

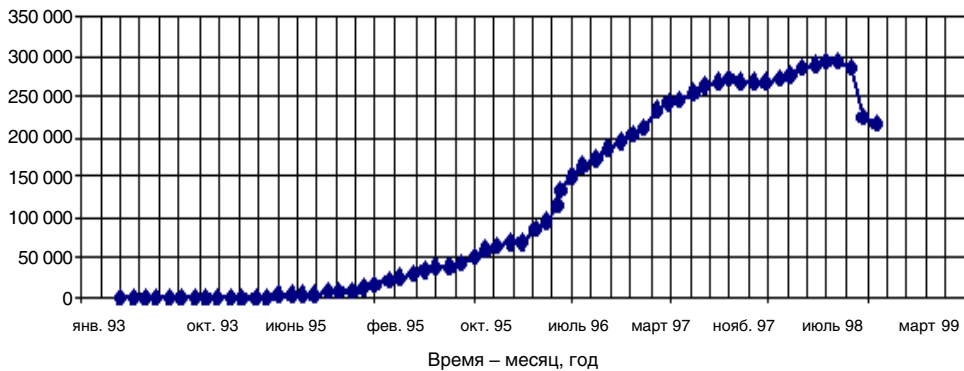
Полученная оценка макроэкономической функции спроса первичных торгов на ГКО эмиссии до 1998 г. свидетельствует о сильной зависимости суммарного рыночного спроса от времени — он растет как третья степень времени, то есть очень быстро.

По нашему мнению, столь быстрый рост (и рост вообще) качественно объясняется распространением информации о надежности и высокой доходности вложений в ГКО (т.е. притоком новых инвесторов по мере получения ими информации), а также реинвестированием в пирамиду ГКО уже полученных от нее прибылей (т.е. увеличением средних вложений, приходящихся на одного вкладчика, благодаря полученным ранее прибылям от вложений в ГКО и уверенности в надежности вложений).

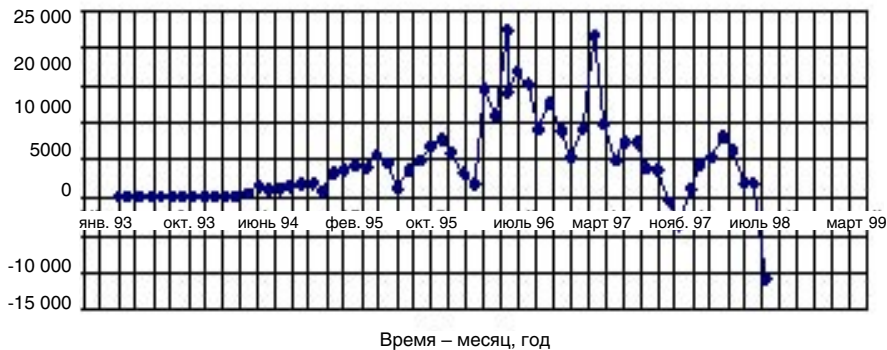
### ПРИЛОЖЕНИЕ

(графики 1–4)

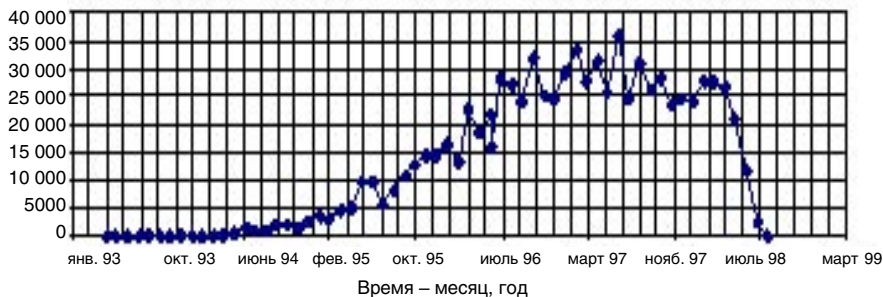
1. Объем ГКО в обращении по номиналу, млрд. руб.



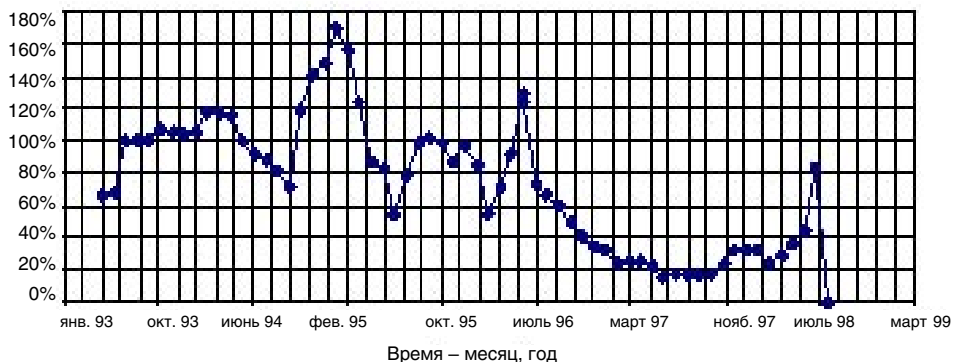
2. Чистый прирост ГКО за месяц, млрд. руб.



3. Выручка Организатора ГКО, млрд. руб.



4. Аукционная доходность ГКО, % в год



ЛИТЕРАТУРА

1. *Вавилов А.П.* Государственный долг: уроки кризиса и принципы управления. М.: Городец-издат, 2001.
2. *Димитриади Г.Г.* Обзор моделей государственного долга. М.: Эдиториал УРСС. 2002. Сайт [www.mirkin.ru](http://www.mirkin.ru).
3. *Димитриади Г.Г.* Государственные и корпоративные долговые обязательства как финансовые пирамиды: Моделирование и прогнозирование. М.: Изд-во Моск. гуманит. ун-та, 2004.
4. *Дубовский С.В.* Обменный курс рубля как результат денежной эмиссии, внешней торговли и блуждающих финансовых потоков // Экономика и математические методы, 2002. Т. 38. № 2. С. 84–96.
5. *Хейфец Б.А.* Кредитная история России: от Екатерины II до Путина. М.: Эдиториал УРСС, 2001.



*П.П. Махаматов*  
 доцент кафедры «Философия»

## О ДИАЛОГЕ ЦИВИЛИЗАЦИЙ

**Д**ialog цивилизаций в условиях объективной реальности современного нам мирового пространства представляет собой многогранный феномен, который включает в себя политический, экономический, социокультурный и другие аспекты междивизиационного взаимодействия. Эти процессы обусловлены прежде всего жизненными интересами как целых регионов, так и отдельных стран в условиях развития глобализационных процессов, что и создает многоуровневый, сложносистемный, разнонаправленный характер внутренних тенденций современных междивизиационных связей и отношений.

Чем же определяются эти жизненные интересы — природно-географической зависимостью или внутренней логикой развития конкретных цивилизаций? Правильнее предположить, что и тем, и другим. Однако если зависимость от природно-географического фактора, обуславливающего геополитические и геоэкономические интересы как отдельных государств, так и блоков стран, не требует специального комментария, то вопрос о природе и сущности самих цивилизаций и значимости внутренней логики их развития для возможности междивизиационного диалога заслуживает более пристального внимания.

Цивилизации принято различать по нескольким обобщающим критериям, например этногеографическому и религиозному, что относится к культурно-историческому направлению в цивилизационной логике истории, а также по степени развитости материальной культуры на основе известного принципа Л. Моргана «дикость, варварство, цивилизация», что имеет отношение к комплексному материалистическому направлению.

Диалог цивилизаций подразумевает определение цивилизации согласно принципам прежде всего именно культурно-исторического направления, поскольку эти принципы не ограничивают т.н. цивилизованный мир лишь границами развитости материально-рациональной культуры как критерия, обнаруживающего способность человека и общества воздействовать на законы природы, по умолчанию оставляя за бортом цивилизованности весь остальной мир. Существовавшая еще со времен Н. Данилевского концепция цивилизации как культурно-исторического единства, развитая О. Шпенглером и конкретизированная А. Тойнби, получила дальнейшее развитие в современной концепции «макродивизиации», в основе которой лежит цивилизационно-культурное единение род-

ственных в культурно-историческом плане народов. Сама возможность такого единения говорит об исторической многополярности человеческой цивилизации в целом.

Как считает Н. Данилевский, подлинный прогресс «состоит не в том, чтобы идти все в одном направлении (в таком случае он скоро бы прекратился), а в том, чтобы исходить все поле, составляющее поприще исторической деятельности человечества, во всех направлениях»\*. Данилевский выделяет такие цивилизации, или, по его собственному выражению, культурно-исторические типы, как германо-романский, греческий, римский, еврейский, славянский. В свою очередь О. Шпенглер выделяет такие мировые культуры (понятие «культура» в данном случае несет смысловое значение, схожее с «культурно-историческими типами» Н. Данилевского), как индийская, китайская, египетская, арабская и западная. А. Тойнби еще более конкретизирует цивилизационное деление, выделяя около двух десятков цивилизаций, среди которых эллинская, западная, египетская, дальневосточная, православная, иранская, арабская, индустриальная, китайская.

Необходимыми теоретическими основаниями для компетентного и всестороннего обсуждения проблем межкультурного диалога в современном мире можно считать следующие аспекты:

▲ историко-культурное объединение локальных цивилизаций в две

группы: цивилизации западного типа и цивилизации восточного типа;

▲ объективное существование имманентных диалектических противоречий в среде цивилизаций, определяющих характер взаимоотношений между макроцивилизациями Востока и Запада;

▲ объективно-исторические и субъективно-психологические основания диалога между цивилизациями;

▲ цивилизационные смыслы существенно парных диалектических категорий «центр — периферия», «локальное — глобальное», «традиция — инновация», «формация — цивилизация» для формирования гуманистической макрокультурной парадигмы цивилизационного развития.

На основе различных концептуальных подходов к цивилизации можно выделить ряд общих, свойственных всем конкретно-историческим (локальным) типам цивилизации структурно-типологических элементов:

▲ определенный способ исторического формирования, эволюции и воспроизводства духовной и материальной культуры конкретно-исторического человеческого сообщества;

▲ определенное *мировосприятие*, или шире — *миропонимание*, исторически сложившееся благодаря комплексу имманентных и внешних причин. Цивилизационное мировосприятие закрепляется в

\* Данилевский Н.Я. Россия и Европа. М., 1991. С. 109.

системе религиозных, нравственно-этических, философских, художественно-эстетических и других категорий и понятий, отражающих общую сущность и качественную определенность данной конкретно-исторической цивилизации;

- ▲ особенность понятия смысла жизни и ценности индивида в диалектике общества и личности, а также способ следования этому понятию;
- ▲ культурно-историческая общность людей или группа родственных этносов, являющаяся носителем конкретно-исторического типа цивилизации.

Сущностная особенность конкретной цивилизации и ее духовные ценности закреплены в системе категорий цивилизационного мировоззрения. Она глубоко укоренена и исторически реализуется и развивается как в материальной, так и в духовной деятельности каждого индивида и всего народа данной цивилизации и выступает также субстанциальной основой ее самовоспроизводства и эволюции со всеми ее противоречиями.

Как известно, цивилизации характеризуются различной принципиальной ориентацией — *традиционное общество*, где основой является традиция, так сказать, канон жизнеустойчивости и целеполагания развития, и общество *техногенное*, где основное кредо существования определяется через постоянную модернизацию. Если традиционное общество, как правило, самодостаточно, подобно принципу натурального хозяйства и поэтому замкнуто само на себе, то общество техногенного принципа существует за

счет внешних источников собственного развития: идеи, ресурсы, т.н. периферия (сырья и сбыта). Этот принцип лежит в основе цивилизационного деления мира на Запад и Восток. Говоря о проблемах межкультурного диалога, и прежде всего выявления самой возможности такого диалога, весьма важно отметить глубочайшее принципиальное различие в общественном менталитете внутри каждого типа цивилизаций на базе имманентных особенностей макроцивилизаций Востока и Запада в их диалектической противоречивости.

Несмотря на весь спектр современных межкультурных проблем и противоречий, связанных с геополитическими, геоэкономическими и даже геокультурными интересами как отдельных держав (например, США), так и блоков и сообществ стран (например, Европейское сообщество, Организация Исламская конференция (ОИК) и др.), в условиях глобализующихся международных отношений тем не менее существуют объективные предпосылки для позитивного развития диалога между Востоком и Западом как макроцивилизациями и отличными друг от друга типами культур.

Эти предпосылки заключены в самой природе и логике развития обеих макроцивилизаций — техногенность, антропоцентричность, рационализм, ориентация на условную реальность (большая степень развитости одного относительно другого) как «система координат» развития Запада, с одной стороны, и экофильность, одухотворенность, теоцентричность, ирраци-

онализм, ориентация на безусловную реальность (изначальное абсолютное совершенство бытия) как мотивационная особенность развития Востока. И они, эти предпосылки, способны в современном мире стать взаимодополняемыми элементами имманентно различных макрокультур.

Для реализации возможности такого положительного развития мировой цивилизации следует рассматривать дилемму взаимодействия макроцивилизаций не с позиции парадигмы конфликта — интересов или ценностей, а с позиции парадигмы взаимодействия цивилизаций (макроцивилизаций). Достижение такого «гуманистического диалогизма» может стать возможным при условии преодоления некоего социокультурного эгоцентризма, т.е. более позитивного и открытого подхода друг к другу. Именно в этом случае может быть исключено дальнейшее «столкновение цивилизаций», предсказанное С. Хантингтоном.

При рассмотрении вопроса взаимодействия цивилизаций, а в особенности — двух исследуемых макроцивилизаций в современном мире, следует принимать во внимание две крайние тенденции подобного процесса, представляющие опасность именно для взаимодействия цивилизаций, открывая дорогу противодействию, столкновению их.

Эти крайние тенденции — *глобализм* (в его негативных для самосохранения и выживания локальных национальных цивилизаций сторонах) и т.н. *традиционализм* — как противодействие, противостояние,

некая иммунная реакция традиционных восточных обществ на этот самый глобализм. Крайней формой такого противодействия может выступать экстремизм — религиозный, националистический и пр. Причем обе эти негативные тенденции присущи как Западу, так и Востоку одновременно.

Стремление к глобализации в области коммуникации и информации, производства, массовой культуры, системы общественных ценностей и т.п. со стороны западного сообщества проистекает из исторически сложившегося экспансионистского характера развития западной цивилизации. Этот цивилизационный экспансионизм, возможно, уходит своими корнями в историю Римской империи, возобновившись затем на новом качественном уровне и в иных масштабах в период Великих географических открытий XV века и продлившись на протяжении нескольких веков, включая эпоху колониализма и империализма, в период которых Восток во все большей степени начинал играть роль «периферии» в мировой капиталистической системе. В этой связи современный нам процесс глобализации можно рассматривать как явление, представляющее собою продолжение вышеописанного классического развития Запада на качественно новом уровне вследствие объективной обусловленности последних завоеваний цивилизации. Иначе говоря, это явление стало возможным благодаря достижению обществом принципиально нового уровня технологизации и информатизации.



Жизненные интересы самой западной цивилизации в определенном смысле заключаются в превращении мира в «единое целое» — единый рынок, единую политическую и геополитическую арену с «центром управления» на Западе (ООН, ЕС, НАФТА, МВФ, ЕБРР, НАТО и т.п.). Следуя внутренней логике такого развития Запада как макроцивилизации, этот процесс в конечном счете требует, чтобы весь остальной мир «заговорил» на языке западных стандартов, облегчая взаимопонимание и сотрудничество в различных областях, с одной стороны, и превращаясь в некую хоть и развивающуюся согласно этим стандартам, но все же периферию Запада как изначального носителя этих стандартов — с другой.

Локальные, культурно-исторические типы цивилизаций, как их определил Данилевский, не могут превратиться в одну цивилизацию: они будут либо сотрудничать, либо конфликтовать, но при любом взаимодействии и взаиморазвитии будут оставаться самими собой, отличными друг от друга (не говоря уже о цивилизационном слиянии в некое единое целое Запада и Востока как макроцивилизаций). Вряд ли возможно глобальное формирование и повсеместная адаптация единой, универсальной монокультуры, которая явилась бы основной особенностью этой некоей цивилизации и содержала бы, по-видимому, единую и принимаемую всеми систему ценностей, критериев и норм жизни общества и отдельных индивидов. В этом-то, как представляется, и заключается *цивилизационный тупик глобализации*.

В данной связи интересным кажется следующее наблюдение: во времена древности и раннего средневековья отмечалось тесное общение между собой локальных цивилизаций как мира античной, греко-римской культуры, так и культур Древнего Востока. Вспомним историческое значение похода на Восток Александра Великого, проложившего некий «культурный мост» между Востоком и античным миром, инициировав таким образом уникальнейший в истории диалог цивилизаций; или Великий шелковый путь и Путь ладана, являвшиеся на протяжении нескольких веков ранней евразийской истории главными артериями не только торгового, но и культурного, философского и религиозного взаимодействия между весьма удаленными друг от друга культурными мирами... Такие позитивные процессы, вошедшие в историю как Золотой век Евразии, оказались возможными даже при отсутствии какой-либо развитой транспортной или информационной инфраструктуры трансрегионального масштаба. Иными словами, о глобализации говорить было еще рано.

В то же время сегодня мы наблюдаем подобную инфраструктуру — многоуровневую и стремительно развивающуюся, благодаря которой в систему глобальных взаимоотношений оказываются вовлеченными все более и более отдаленные регионы земного шара, все более уникальные культуры. Но тот ли духовно-созидательный диалог происходит ныне, что имел место во времена Золотого века Евразии? Скорее, наоборот. Сейчас приходится говорить о проблеме са-

мосохранения и выживания локальных цивилизаций, и прежде всего традиционных обществ обширного Востока. Не несет ли современная глобализация лишь видимости внешнего объединения мира в некую единую систему с некими уже заведомо определенными центрами, задающими этой системе алгоритмы функционирования и управляющими ею?..

Вместе с тем современная нам реальность показывает, что происходит процесс активного взаимопроникновения менталитетов: Восток усиленно старается поспеть за глобализующимся Западом, развивая в себе европейско-американское мышление и спешно усваивая ценности и категории «массовой культуры», современные технологии, активнее пытаюсь внедриться в глобализующуюся систему мирового производства и потребления, исполняя все более активную роль в геополитических играх.

Однако в то же самое время Восток как макроцивилизация испытывает все возрастающую иммунную потребность в сохранении уникальности и неповторимости, отличия от западных ценностных категорий своих традиционных обществ и культур.

Запад же, наоборот, нуждаясь в изначальном духовно-нравственном цивилизационном потенциале Востока в условиях усиливающегося разрыва между научно-техническим прогрессом и социально-нравственной основой, начинает перенимать некоторые элементы восточного мышления (в частности, экзистенциализм в современной западной философии можно рассматривать именно под таким углом зрения).

На наш взгляд, взаимодействию цивилизаций может способствовать процесс, если можно так сказать, *позитивной глобализации*, при котором национальные культуры и цивилизации, сохраняя свою уникальность и неповторимость, в то же время благодаря современным технологиям общения и обмена информацией получают возможность обогащать себя, причем не вынужденно (так сказать, «цивилизаторски») с внешней стороны, а по мере возрастания потребности в этом в самом обществе. Открываются возможности международного контакта, перенятия новых, универсальных ценностей (как права человека, например), участия в решении проблем глобального характера (экологических, миротворческих и др.).

При этом, однако, естественная потребность традиционных национальных, локальных цивилизаций в самосохранении, крайним проявлением чего является агрессия в различных ее формах, может служить источником противостояния. В связи с этим, как представляется, если не произойдет нивелирования негативных тенденций процесса глобализации, то как на Востоке, так и на Западе будут развиваться крайние направления одного, по сути, процесса — это экспансия и с другой стороны — экстремизм как противодействие ей. В то же время менее приспособленные к восприятию «универсальных» приоритетов и стандартов, необходимых для выживания в современном мире, восточные общества либо окажутся вытесненными за пределы глобализованного мирового сообщества, либо со временем прекратят свое существование.

Выработка предварительной, «опережающей» системы экспертных оценок относительно тенденций взаимодействия макроцивилизаций служит не только целям научной, социально-философской оценки происходящих процессов, но что гораздо важнее — целям предотвращения нежелательных (финалистских) сценариев развития планетарного человечества.

Так, обостренность противодействия сил, ранее находившихся в тени противостояния двух мировых систем — капиталистической и социалистической, приобретает сегодня новый характер. Гуманизм и варварство, демократия и деспотизм, интернационализм взаимоотношений и оживление шовинизма, веротерпимость и религиозный фанатизм, законность, правопорядок и терроризм, богатство, изобилие и нищета, голод — все эти контрасты усилились, приобретя самостоятельное звучание и выдвинув на первый план проблему межцивилизационных отношений\*.

Макроцивилизационный аспект изучения этой проблемы представляет несомненную важность, поскольку прогнозируемое западными политологами столкновение мировых цивилизаций предполагает своего рода защитительные меры Запада по отношению к незападной цивилизации\*\*.

Актуальность поставленного вопроса обусловлена также неким искусственно поддерживаемым идеологическим противостоянием Востока и Запада, которое навязывает мировому сообществу националистический экстремизм и международный терроризм, в свою очередь порожденный определенным рядом политической деятельности ряда стран мира и блоков этих стран. В действительности же за пропагандистскими лозунгами, спекулирующими на реальных трудностях и проблемах слаборазвитых стран, скрывается истинная подоплека стратегических, геополитических и геоэкономических интересов (например, расширение американского влияния на Востоке), наркоторговля, контрабанда оружия, отмывание грязных денег и т.п.

Таким образом, анализ комплекса макроцивилизационных отношений, посредством которых сегодня только и возможно системное решение проблем выживания человечества (экологических, духовных, экономических), помогает выстроить абстрактно-теоретическую парадигмальную модель движения к конструктивному диалогу макроцивилизаций в современном мире, модель, которая выступает научной базой для принятия непосредственных решений в сфере, если можно так сказать, практического диалога цивилизаций...

\* Эта тема отражена, например, в статье С. Хантингтона «Столкновение цивилизаций?», опубликованной в ведущем внешнеполитическом журнале США «Foreign Affairs» (1993. Summer). Идея автора состоит в том, что в ближайшем будущем основным источником конфликтов в мире будут не идеология или экономика, а национальные культуры, которые усилят дифференциацию социальных общностей.

\*\* См.: Хантингтон С. Запад уникален, но не универсален // Мировая экономика и международные отношения. 1977. № 8.



## ПАМЯТНЫЕ ДАТЫ

*К 120-летию со дня рождения  
первого ректора МФИ Ч.Ч. Ровинского*

### НАШ НИКОЛАЙ НИКОЛАЕВИЧ!

Совсем недавно мы отмечали юбилейную дату — 60-летие Московского финансового института — МФИ. Мы отдаем дань памяти и благодарности ученым, профессорам и преподавателям, внесшим значительный вклад в становление и развитие МФИ — ближайшего предшественника нашей Академии. Среди них почетное место принадлежит Заслуженному деятелю науки России, доктору экономических наук, профессору Ровинскому Николаю Николаевичу — первому директору МФИ (с 1947 по 1953 г.).

Николай Николаевич родился 17 января (4 января по старому стилю) 1887 г. в городе Смоленске в семье мелкопоместного дворянина акцизного чиновника Николая Ипполитовича Ровинского.

Дед Николая Николаевича по отцу Ипполит Викентьевич окончил юридический факультет Московского университета и был мировым судьей. Прадед Викентий Павлович участвовал в войне 1812—1814 гг. и вернулся домой с четырьмя боевыми орденами и дворянским званием. Его правнук, т.е. Николай Николаевич, в годы

первой мировой войны был в царской армии и в чине подпоручика инженерных войск руководил строительством оборонительных сооружений на Западном фронте — в Смоленской и других прифронтовых губерниях. Одним словом, дворяне Ровинские — и прадед и его правнук — в разное время защищали свою Родину у стен Смоленска и внесли свой вклад в это святое дело.

(В период Великой Отечественной войны летом 1944 г. автор этих строк проезжал через Смоленск по пути на 1-й Прибалтийский фронт и имел возможность побывать в городе, который был сильно разрушен еще летом 1941 г., когда шло знаменитое Смоленское сражение. Повреждены были собор, кремль, множество домов. В центре города поразил памятник защитникам Смоленска в 1812 г. Он аллегоричен. На скале — орлиное гнездо. Орел, раскинув полутора-метровые крылья и устремив взор на запад, готов к бою, к отражению нападения врага, уже приближающегося к гнезду. Орлица правым крылом прикрывает гнездо, а левое уже направлено — все говорит о том, что она готова прийти на помощь...).

Еще учась в старших классах смоленской гимназии и рано потеряв отца, Николай Ровинский подрабатывал репетиторством. Но это не помешало ему в 1906 г. окончить гимназию с золотой медалью и поступить в Санкт-Петербургский им. Императора Петра Великого политехнический институт на экономическое отделение.

Забегая вперед, отметим, что это экономическое отделение позднее закончили будущие ученые, тесно связанные с МФЭИ и МФИ: Д.А. Бутков, В.С. Геращенко, В.П. Дьяченко. Данное обстоятельство подвигло к лучшему знакомству с этим отделением.

Санкт-Петербургский политехнический институт — это детище С.Ю. Витте. Он был открыт в 1902 г., когда Сергей Юльевич занимал должность министра финансов. В первые годы институт находился в его ведомстве. По количеству обучающихся экономическое отделение занимало приоритетное место — студентов здесь было почти столько же, сколько на трех технических факультетах. В Уставе института указывалось, что успешно защитившие дипломную работу и показавшие в годы учебы успехи в научных исследованиях (студенческих) имеют право на доработку дипломной работы до уровня кандидатской диссертации в срок до года и на защиту ее в Ученом совете.

Николай Ровинский получил такое право и успешно его реализовал. В 1911 г. ему была присуждена ученая степень кандидата экономических наук, что и записано в дипломе.

Дипломная работа Н.Н. Ровинского была на тему «Поклажа». В Толковом словаре русского языка С.И. Ожегова написано: «Поклажа — уложенные для перевозки вещи, груз, багаж». Эта тема актуальна уже потому, что изучалась и защищалась она в рамках экономического отделения технического вуза, где готовились инженеры, в т.ч. для ж/д транспорта — область особых интересов и забот С.Ю. Витте. Конечно, в дипломной работе затрагивались вопросы таможенных платежей, страхования грузов и др. в увязке с финансовым правом...

В Музее истории ФА хранится подлинный диплом Н.Н. Ровинского об окончании Политехнического института. Знакомство с уставами ряда вузов того времени, например Московского коммерческого института, показало, что в них также оговаривалось право присуждения степени кандидата экономических наук I и II разряда на основании успешной защиты дипломной работы.

(В связи с неясностью перспектив аспирантуры в процессе реализации Болонских соглашений неплохо было бы более тщательно изучить эту практику и, может быть, провести экспериментальную проверку. Ведь выпускники Финакадемии получают на защите дипломных работ высокие оценки — как правило, каждый четвертый наш выпускник имеет диплом с отличием. Такой эксперимент сыграл бы положительную роль в повышении уровня дипломных работ студентов...)

Великий русский хирург Пирогов помимо медфака Московского университета окончил еще и педагогическое отделение Дерптского (Тартуского) университета. Изучая положение дел с университетами на Западе (он пробыл там шесть лет), он рекомендовал преподавателям вузов России больше общаться со студентами, считая, что это общение оказывает благотворное влияние на обе стороны. Важно, чтобы студент приобщался к научной работе в течение всего периода учебы в вузе.

Н.Н. Ровинский был связан с Московским финансово-экономическим институтом (МФЭИ) — одним из предшественников МФИ — с 1930 г., заведя кафедрами финансового направления.

С 1931 по 1939 г. Николай Николаевич был членом Учебно-методического совета Народного комиссариата финансов СССР, а с 1934 по 1936 г. состоял в его Квалификационной комиссии по определению научной квалификации преподавателей в финансово-экономических вузах. В 1940 г. защитил докторскую диссертацию, в 1944 г. ему было присвоено звание «Заслуженный деятель науки РСФСР».

Все это определило назначение Н.Н. Ровинского в июне 1947 г. директором Московского финансового института (МФИ), объединившего в себе МФЭИ и Московский кредитно-экономический институт (МКЭИ) и обосновавшегося в Москве на Церковной горке, 30...

Выпускник финансово-экономического факультета МФИ, ныне профессор Финансовой академии Борис Евсеевич Ланин выразил в стихотворных строках наше общее отношение к родному институту:

*Таков нашей юности адрес,  
Зари студенческой свет, —  
Как в остановленном кадре,  
Где нет мельтешения лет.*

*Немало домов на свете  
С различной своей судьбой.  
Шесть минуло десятилетий,  
Но дом наш — всегда молодой!*

*Нам слова не раз присниться,  
Заставив забыть об инном,  
Церковная горка, 30,  
Пятиэтажный дом...*

На втором этаже этого самого дома находился кабинет директора института проф. Н.Н. Ровинского. И кабинет, и его хозяин были в летах — в январе 1947 г. институт чествовал Николая Николаевича в связи с его 60-летием; возраст же кабинета касается его обстановки — старинный книжный шкаф, диван, люстра, массивный письменный стол, которые памятны многим старожилам МФИ.

О Николае Николаевиче и его кабинете рассказывается в воспоминаниях бывших студентов, а ныне профессоров Финансовой академии Л.Н. Красвиной, Л.А. Чистяковой, П.В. Тальминой, В.М. Родионовой, а также проф. А.М. Ковалевой, выпускницы 1948 г., ныне работающей в Государственном университете управления. Неоднократно встречавшиеся с первым директором МФИ,

они отмечают его высокий профессионализм как педагога высшей школы, как практика и теоретика в области экономики, финансов и особенно бюджетов всех уровней. Об одной из бесед директора со старостами учебных групп вспоминает бывшая староста Вера Михайловна Родионова: «Перед нами был настоящий ученый, мудрый и взыскательный, по-отечески добрый, нашедший время показать и сияющие вершины финансовой науки и трудные пути ее постижения, увлеченно звавший сидящих перед ним 17-летних юнцов идти вместе с ним на завоевание ее рубежей».

Николай Николаевич подготовил свыше 20 кандидатов экономических наук, многие из которых стали затем докторами, профессорами. Среди его последних аспирантов был П.Ф. Ипатов — кандидат экономических наук, профессор, 28 лет проработавший в должности проректора по учебной работе.

В Музее истории Финансовой академии хранится книга «Люди русской науки» (1948 г.). Это был подарок института выпускнику Ипатову. Вверху титульного листа надпись: «Товарищу Ипатову за отличную учебу и большую общественную работу в институте» — Директор МФИ Н. Ровинский. 12.3.49.

Насколько внимательно Николай Николаевич относился к своим аспирантам можно судить по следующему факту. На одной из бесед с нами он заметил, что редко встречаемся. В ответ мы сказали, что «преподаватели... долго задерживаются у вас». На следующий же день на двери кабинета

появилось объявление: «Каждый четверг недели с 16 до 18 ч. — встреча с аспирантами».

Каждодневная работа сотрудников МФИ в первый период (с 1946 г.) проходила в тяжелых условиях. Не было учебников по ряду учебных дисциплин, их надо было готовить и издавать, нужно было восстанавливать аспирантуру и т.п. Много трудностей было с общежитиями. И все это в первую очередь ложилось на плечи директора.

Присутствуя в его кабинете по аспирантским делам, я был невольным свидетелем того, как Николай Николаевич вместе с зам. директора по административно-хозяйственной работе Некрасовым решал проблемы обеспечения студентов, аспирантов и преподавателей жильем в общежитиях и арендуемых квартирах. И не скрою — удивлялся тому, как профессор, ученый умело решал хозяйственные вопросы. Но, как оказалось, ничего удивительного в этом не было...

Летом 1952 г. я оформил командировку в г. Смоленск для дополнительного сбора материала к диссертации, связанной с решением проблем местных бюджетов областей, подвергшихся оккупации и пострадавших от военных действий. Но прежде зашел в кабинет и сообщил Николаю Николаевичу о своей поездке. Он ее одобрил и сказал, что много в этом городе работал, что Смоленск — его родина. Затем подошел к старинному шкафу, достал коробочку с часами и попросил передать ее своему брату — Владимиру, профессору Смоленской консерватории.

Поручение Николая Николаевича я выполнил. Его брат Владимир Николаевич много рассказывал о Николае, о его работе репетитором еще в гимназические годы, об учебе в Политехническом институте, работе в финансовых органах Смоленской губернии.

Николай Николаевич с 1918 г. вел педагогическую работу в вузах — преподавателем, доцентом, профессором, заведующим ряда кафедр, был проректором и директором.

В 1929 г. вроде бы неожиданно последовал вызов в Москву для работы в Совнарком РСФСР в должности консультанта по финансово-экономическим вопросам. Финансово-экономические проблемы он знал глубоко. Это потому, что, еще работая проректором Политехнического института, он являлся по совместительству заместителем начальника Бюджетного управления Смоленского губ(обл.) финотдела, а возглавив институт, одновременно занимал должность начальника Планово-бюджетного управления облфинотдела.

Иными словами, фактически наряду с педагогической деятельностью, которую не прерывал до конца жизни, он был практиком, поскольку работал непосредственно в финансовых органах. Достаточно отметить, что в первые послереволюционные годы (1918—1923) Николай Ровинский помогал восстанавливать финансовое хозяйство Смоленской области и за эту работу был награжден наркомом финансов золотыми часами. Связь с финансовой практикой продолжалась

и в СНК РСФСР, где он до 1935 г. курировал планово-бюджетный сектор.

С 1937 г., будучи заведующим кафедрой финансов Ленинградского финансово-экономического института, одновременно, т.е. по совместительству занимал должность заместителя директора Научно-исследовательского финансового института Наркомфина СССР. С марта 1942 г. по март 1945 г. Николай Николаевич являлся заместителем начальника Бюджетного управления Наркомата финансов страны. Он был большим знатоком проблем Государственного бюджета СССР, что и определило тему его докторской диссертации и написанных впоследствии учебников, учебных пособий и научных статей...

Выше уже упоминалось о трудностях, выпавших на годы директорства Н.Н. Ровинского в МФИ. Очень сложно было с учебными аудиториями. Ведь на 1800 студентов тех лет (72 группы по 25 чел.) институт имел 21 аудиторию, в т.ч. 3 лекционных зала. И в этих жестких условиях директор МФИ нашел возможным выделить необходимую площадь для развертывания, по просьбе Наркомата обороны СССР, Военного факультета и организации нормального учебного процесса. При этом на первых порах на Н.Н. Ровинского было возложено и методическое руководство учебным процессом на факультете. Из 23 учебных дисциплин кафедры МФИ обеспечивали изучение 14 дисциплин, т.е. 64% всей учебной нагрузки. О качестве этой работы



можно судить по тому, что в дальнейшем этот факультет вырос в самостоятельный Военный финансово-экономический университет Министерства обороны России.

К заслугам Н.Н. Ровинского нужно отнести и работу его в ряде вузов (ВЗФЭИ, КФЭИ) по подготовке экономистов-финансистов в годы Великой Отечественной войны. За эту работу он был награжден в 1944 г. орденом «Знак Почета», и почти одновременно ему было присвоено звание «Заслуженный деятель науки РСФСР». Двумя годами ранее, в 1942 г. приказом по НКФ СССР он был награжден значком «Отличник финансовой работы».

Николай Николаевич был мудрым, блестящим педагогом высшей школы — руководителем (проректором, директором) институтов в Москве (НИФИ, МФИ) и Смоленске (Политехнический), знатоком финансовой практики, особенно в части бюджета, теоретиком экономики и ее важнейшей области — финансов.

Синтез названных составляющих определял реальность проведения глубоких научных исследований в области теории и практики финансов, особенно по Государственному бюджету СССР. Не случайно тема его докторской диссертации, защищенной в 1940 г., была «Основные проблемы Государственного бюджета СССР». Именно материал докторской диссертации лег в основу учебника проф. Ровинского «Государственный бюд-

жет СССР», изданного в 1939 и в 1949 годах.

Перу профессионального ученого-финансиста принадлежит свыше 20 учебников и учебных пособий, монография «Государственный бюджет СССР» (1944 г.). Среди учебных пособий: «Местные финансы» (1936 г.), «Финансовое право» (1946 г.), «Финансовый контроль» (1947 г.), «Финансовая система» (1952 г.) и др. Объем научных трудов проф. Ровинского составил 120 печ. л., в т.ч. более 200 статей по финансово-экономическим проблемам, а также учебно-методического характера в журналах «Финансы и социалистическое хозяйство», «Советские финансы», «Вестник финансов» и др.

Как директор МФИ и председатель Ученого совета вуза Николай Николаевич опирался на своих соратников — заведующих кафедрами и преподавателей: Н.Н. Любимова, М.С. Атлас и З.В. Атласа, К.Н. Плотникова, А.В. Черныха, П.П. Маслова, Г.И. Болдырева, Г.А. Козлова, Н.А. Кипарисова, И.А. Шоломовича, А.Ф. Яковлева, И.Д. Шера, М.М. Усоскина, А.Л. Реуэля и др.

Николая Николаевича помнят и по сей день работающие в Академии либо вне ее или находящиеся на пенсии выпускники МФИ первых семи лет (до 1953 г. вкл.): Н.В. Гаретовский (1950), Л.П. Павлова (1952), П.В. Тальмина (1952), Л.А. Чистякова (1950), Л.Н. Красавина (1950), Р.Л. Ипатова (1948), В.В. Туровцева (1949), В.И. Туровцев

(1952), Т.А. Рыбакова (1950), Л.И. Кольчев (1949), В.Г. Журавлев (1950), И.В. Левчук (1950), а также служащие МФИ, ныне пенсионеры: Н.М. Сафонов (водитель машины Николая Николаевича), В.И. Крынецкая, А.И. Палагута и др.

Эта память о талантливом ученом, Педагоге с большой буквы — Николае Николаевиче Ровинском, первом директоре Московского финансового института, душевном и добром человеке сохраняется в успешных делах коллектива нашей Академии.

*Л.С. Чикольский*  
бывший аспирант Ч.Ч. Ровинского,  
д.э.н., профессор, директор Музея  
истории Финнакадемии





*Т.Б. Вилкова*

*аспирантка кафедры «Ценные бумаги  
и финансовый инжиниринг»*

### КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ БРОКЕРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

Вопросы, связанные с возникновением и развитием конфликтов, а также поиском путей и методов их регулирования, являются предметом изучения отдельной отрасли научного знания — конфликтологии. Конфликтология как наука возникла и развивается в тесной связи с философией, социологией, психологией, экономикой, историей, правом и рядом других социальных наук. Экономические конфликты, по нашему мнению, исследованы недостаточно подробно. В качестве самых простых примеров экономических конфликтов можно привести конкурентную борьбу или трудовые конфликты, исследованию которых и посвящено большинство работ. В то же самое время, например, конфликты интересов являются важным направлением исследований в сфере рыночных отношений и рыночной экономики.

#### **Теоретический взгляд на проблему**

Само рыночное устройство неизбежно провоцирует возникновение конфликтов. Одной из форм конфликта можно считать торговые сделки, которые всегда сопряжены, с одной стороны, с диалогом и необходимостью взаимодействия, а с другой — с противоборством экономических интересов.

Сделаем небольшое отступление и обратимся к понятийному аппарату, сформировавшемуся в рамках теоретической конфликтологии.

«Конфликт представляет собой социальное явление, способ взаимодействия людей при столкновении их несовместимых взглядов, позиций и интересов, противоборство взаимосвязанных, но преследующих свои цели двух и более сторон. В основе любого конфликта лежит ситуация, включающая либо противоречивые позиции сторон по какому-либо поводу, либо противоположные цели или средства их достижения в данных обстоятельствах, либо несовпадение интересов, желаний оппонентов и т.п.»\*.

\* *Ворожейкин И.Е., Кибанов А.Я., Захаров Д.К. Конфликтология: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2003. С. 224.*

Рассмотрим основные элементы любого конфликта.

*Участники конфликта* (или оппоненты) с несовпадающими целями, взглядами, интересами.

*Предмет конфликта* — объективно существующая или воображаемая проблема, служащая причиной несогласия сторон.

*Объект конфликта*, вызывающий данную конфликтную ситуацию.

Эти три элемента составляют *базу конфликта* (или создают конфликтную ситуацию).

Сам же конфликт возникает в тот момент, когда происходит открытое столкновение между участниками конфликтной ситуации. Случается это тогда, когда один из оппонентов начинает действовать, ущемляя интересы другой стороны. Такие действия именуется *инцидентом*. Другими словами, конфликт — это конфликтная ситуация плюс инцидент. Конфликтная ситуация и инцидент, таким образом, «ведут себя» в определенном смысле независимо.

Данный взгляд на конфликт предлагают нам социологи\*.

Попытаемся применить эти понятия непосредственно к конфликтам интересов при осуществлении брокерской деятельности на рынке ценных бумаг. Участниками конфликта (или оппонентами) являются профессиональный участник рынка ценных бумаг, осуществляющий брокерскую деятельность (далее мы будем использовать более краткую формулировку «брокерско-дилерская компания»), и клиент. Поскольку хотя бы один из оппонентов в конфликте интересов при осуществлении брокерской деятельности является юридическим лицом (брокерско-дилерская компания), конфликт приобретает юридический характер. Между субъектами складываются (или уже существуют) правовые отношения, а разрешение такого конфликта возможно лишь путем применения правовых норм.

Как правило, выделить предмет конфликта на практике представляется довольно сложным — предмет может не иметь четких границ или распасться на множество более мелких проблем. Однако данный момент важен для дальнейшего разрешения конкретного конфликта.

В конфликте интересов брокерско-дилерской компании и клиента, на наш взгляд, предметом следует считать множество экономических интересов участников конфликта.

Объектом конфликта интересов является качественная услуга, предоставляемая брокерско-дилерской компанией клиенту; а инцидентом, вызывающим конфликт, — факт нарушения прав и законных интересов клиента\*\*.

\* См.: *Бородкин Ф.М., Коряк Н.М.* Внимание: конфликт! / Предисл. Ю.А. Шерковина. 2-е изд., перераб. и доп. Новосибирск: Наука. Сиб. отделение, 1989. С. 11–12.

\*\* Формулировка «права и законные интересы клиента» носит несколько условный характер. Автор подразумевает совокупность прав и способов реализации законных интересов клиентов, определенных договором на брокерское обслуживание, а также нормативными правовыми актами, регулирующими осуществление брокерской деятельности на российском рынке ценных бумаг.

Известны различные подходы к трактовке понятия «конфликт интересов при осуществлении брокерской деятельности». Признанием, что проблема конфликта интересов брокерско-дилерской компании и клиента существует, можно считать формулировку, внесенную в Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ, о преимущественном праве исполнения клиентской операции перед дилерской операцией. Дальнейшее развитие эта тема получила в постановлении ФКЦБ России «О предотвращении конфликта интересов при осуществлении профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг» от 5 ноября 1998 г. № 44. Согласно постановлению под конфликтом интересов при осуществлении профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг понимается противоречие между имущественными и иными интересами профессионального участника рынка ценных бумаг и/или его работников и клиента профессионального участника, в результате чего действия (бездействие) профессионального участника и/или его работников причиняют убытки клиенту и/или влекут иные неблагоприятные последствия для клиента.

Данное определение представляется не совсем корректным, поскольку исходя из теоретического описания конфликта, неверно ставить знак равенства между конфликтом и противоречием.

По нашему мнению, более точно смысл термина передает следующее определение. Конфликт интересов — ситуация, в которой брокерско-дилерская компания, руководствуясь интересами максимальной собственной выгоды, может (в силу своего положения на рынке ценных бумаг и обладая соответствующей информацией о клиенте и рыночной конъюнктуре) сознательно совершать действия (или бездействовать) таким образом, что эти действия (или бездействие) могут нанести ущерб интересам клиента.

Следует также иметь в виду, что помимо конфликта интересов брокерско-дилерской компании как продавца услуги на рынке ценных бумаг и ее клиента — покупателя услуги в конфликт с интересами клиента (клиентов) могут вступать и иные интересы брокерско-дилерской компании, например обусловленные различными видами деятельности, осуществляемыми на рынке ценных бумаг.

### **Предпосылки возникновения конфликта интересов**

Теперь можно переходить к рассмотрению основных предпосылок возникновения конфликта интересов в практическом ключе. Разделим их на две большие группы.

↪ *Факторы, влияющие на возникновение конфликта интересов со стороны клиентов брокерско-дилерских компаний.*

- Неспособность клиентов адекватно оценивать инвестиционные решения и связанные с ними риски. Они полагаются скорее на рекомендации менеджеров брокерско-дилерской компании, чем на собственное мнение. Перед потоком рыночной информации клиенты, как правило, оказываются в невы-

годном положении. Большинство из них недооценивают сложность вопросов, связанных с инвестированием средств в ценные бумаги.

- Трудности с анализом собственного отношения к риску. Это отношение, как правило, зависит от типа личности и прошлого опыта. Даже для профессионалов фондового рынка достаточно сложно оценить степень рискованности собственных решений.

- Давление на клиента со стороны других рыночных агентов бывает весьма значительным. Требуются особые качества и уверенность в правильности своей стратегии, чтобы решиться действовать иначе, даже если есть подозрение, что действия остальных не вполне рациональны.

- Большой объем информации, которую клиентам необходимо проанализировать для принятия инвестиционного решения.

↗ *Факторы, влияющие на возникновение конфликта интересов со стороны брокерско-дилерских компаний.*

- Смещение приоритетов в брокерско-дилерской компании. Это может происходить, когда идея максимизации прибыли превалирует над такими аспектами, как оказание качественных услуг, или когда оптимальная организация работы компании приносится в жертву снижению себестоимости оказываемых услуг.

- «Перекосы» во внутренней структуре брокерско-дилерской компании, когда смещается баланс между различными сферами деятельности, в результате чего допускается смешение информационных потоков.

Подобные проблемы как клиентов, так и брокерско-дилерских компаний создают объективные предпосылки для развития конфликта интересов.

Для более детального изучения конфликта интересов при осуществлении брокерской деятельности на рынке ценных бумаг мы предлагаем классифицировать проявления конфликта интересов по различным признакам.

↗ *По направлениям деятельности:*

- при заключении договора на брокерское обслуживание;
- при исполнении клиентского поручения на совершение сделки с ценными бумагами;
- при раскрытии клиенту информации о сделках с ценными бумагами, совершенных в рамках договора на брокерское обслуживание;
- при оказании сопутствующих договору на брокерское обслуживание услуг;
- при осуществлении брокерско-дилерской компанией или ее работниками иной финансовой деятельности, не связанной с обслуживанием клиентов в рамках договоров на брокерское обслуживание;
- при регулировании норматива собственных средств и иных финансовых показателей.

Проявления, относящиеся к первым четырем пунктам классификации, связаны с нарушением прав и законных интересов определенных клиентов при совершении конкретных сделок. Последние два пункта — это проявления, не связанные непосредственно с исполнением (неисполнением) договоров на брокерское обслуживание; эти проявления нарушают права и законные интересы клиентов косвенно, как бы «рикошетом».

✦ *По источнику возникновения:*

- торговое подразделение;
- менеджер счета;
- операционное подразделение;
- руководство брокерско-дилерской компании.

Последний пункт объединяет в себе проявления конфликта интересов и нарушения, допущенные руководством брокерско-дилерской компании. К этому же пункту относятся и проявления конфликтов, источником возникновения которых является деятельность иных (не упомянутых ранее в классификации) подразделений брокерско-дилерской компании. При этом мы руководствуемся мнением о том, что главной причиной их появления являются просчеты руководства в отношении служебной информации внутри брокерско-дилерской компании.

✦ *По характеру нарушения:*

- нарушения, являющиеся следствием случайных ошибок работников брокерско-дилерской компании;
- нарушения, происходящие из-за ошибок построения цепочки бизнес-процессов по брокерскому обслуживанию клиентов;
- осознанные нарушения прав и законных интересов клиентов;
- нарушения, возникающие по причине пренебрежения процедурами контроля и риск-менеджмента в брокерско-дилерской компании.

✦ *По последствиям для клиентов:*

- прямой финансовый ущерб интересам клиента;
- упущенная выгода;
- увеличение рискованности вложений и проведения операций клиентов.

### **Основные проявления конфликта интересов**

Рассмотрим основные проявления конфликта интересов при осуществлении брокерской деятельности. Выделим следующие группы таких проявлений.

① *Проявления конфликта интересов, непосредственно связанные с осуществлением брокерской деятельности*

✦ Начнем с наиболее очевидного — стремления брокерско-дилерской компании увеличить прибыль от оказания брокерских услуг путем максимизации комиссионного вознаграждения или получения косвенных доходов от за-

ключаемой для клиента сделки. Данный конфликт интересов может реализовываться в целенаправленном воздействии на принятие инвестиционного решения клиентом путем агрессивного стиля продаж услуги, преднамеренного формирования у клиента неверной оценки доходности и/или рискованности вложения, предоставления недостоверной, неполной или некорректной фактической информации и т.д.

□ Неравнозначное отношение со стороны брокерско-дилерской компании к клиентам. Складывается ситуация, когда интересы одних клиентов приносятся в жертву интересам других. В силу многих причин (величина комиссионного вознаграждения, набор предоставляемых услуг, стоимость операционного обслуживания и т.п.) брокерско-дилерской компании выгоднее работать с крупными клиентами, располагающими значительными инвестиционными ресурсами и готовыми активно торговать на рынке. Это неизбежно в условиях рынка, однако такая практика не должна выходить за рамки добросовестного отношения ко всем клиентам. Неравнозначное отношение брокерско-дилерской компании к клиентам может порождать другие, еще более порочные практики. Например, когда вследствие недобросовестности брокерско-дилерской компании или отдельных ее работников информация о положении и намерениях одних клиентов становится известной другим. Тем самым создается возможность использования такого рода внутренней (инсайдерской) информации для совершения сделок на рынке или манипуляций. Подобная ситуация наиболее вероятна в тех случаях, когда брокерско-дилерская компания аффилирована (прямо или косвенно) с кем-либо из своих клиентов.

□ Стремление брокерско-дилерской компании свести к минимуму затраты на обслуживание клиентов, а также формальное выполнение и/или пренебрежение установленными требованиями, например, к минимальному размеру собственных средств, которые в критической ситуации могут компенсировать финансовые потери клиентов. Брокерско-дилерская компания, как и любое предприятие, имеет в своей структуре подразделения, непосредственно занятые торговлей на рынке ценных бумаг («прибыльные»), и подразделения, обслуживающие процесс совершения сделок («затратные»). К «прибыльным» относятся, в частности, торговый отдел, клиентский блок, к «затратным» — бэк-офис, служба внутреннего контроля, отдел информационных технологий, юридический отдел. Следовательно, брокерско-дилерская компания стремится всеми возможными способами сократить расходы на «затратные» подразделения. Это может выражаться в экономии на разработке и проведении учетных и контрольных процедур, юридической проработке схем взаимодействия с клиентами и контрагентам, недостаточной обеспеченности техническими и программными средствами. С другой стороны, экономия может проявляться в найме недостаточного количества работников либо их низком профессионализме (при желании брокерско-дилерской компании сэкономить на их заработной плате). Помимо этого слабое материальное стимулирование персонала может привести



к халатному отношению к выполняемой работе, текучести кадров, что неминуемо скажется на качестве обслуживания клиентов.

② *Проявления конфликта интересов при совмещении деятельности на рынке ценных бумаг с брокерской*

Рассмотрим конфликты интересов с иной стороны. Как уже отмечалось, конфликт интересов возникает не только при осуществлении непосредственно брокерской деятельности — он также бывает результатом ее совмещения с иными видами предпринимательской деятельности, в том числе с профессиональной деятельностью на рынке ценных бумаг. Наиболее распространены варианты совмещения брокерской деятельности:

- с дилерской деятельностью;
- с депозитарной деятельностью, в частности с функциями номинального держателя и попечителя счета;
- с деятельностью по управлению ценными бумагами;
- с функциями андеррайтера — лица, обслуживающего корпоративные действия эмитента;
- с деятельностью финансового консультанта;
- с операциями кредитной организации.

Если помимо брокерской деятельности брокерско-дилерская компания осуществляет дилерские операции на рынке ценных бумаг, конфликт интересов может проявляться в стремлении брокерско-дилерской компании увеличить прибыль от собственных дилерских операций.

Данное проявление конфликта интересов может реализовываться в проведении компанией собственных дилерских операций:

*во-первых*, с использованием информации и/или обоснованных предположений о намерениях и/или действиях клиентов;

*во-вторых*, с оказанием целенаправленного воздействия на процесс принятия инвестиционного решения клиентом или принятием инвестиционных решений в отношении ценных бумаг и денежных средств клиента, стимулирующих формирование требуемой тенденции на рынке;

*в-третьих*, с нарушением принципа приоритетности исполнения поручений клиента по сравнению с собственными операциями.

Одним из аспектов этой проблемы, по нашему мнению, можно считать противоречие между интересами клиентов и собственными сделками работников, осуществляющих вложения на рынке ценных бумаг от своего имени и за свой счет. В основном это касается, конечно, менеджеров клиентских счетов и работников торговых отделов брокерско-дилерской компании.

Конфликт интересов может проявиться в стремлении брокерско-дилерской компании увеличить прибыль от участия в размещении ценных бумаг какого-либо эмитента в рамках договорных отношений с данным эмитентом — вы-

полнение функций андеррайтера и/или маркет-мейкера, участие в программе развития рынка и т.д. Данное проявление конфликта интересов может реализовываться в оказании целенаправленного воздействия на процесс принятия инвестиционного решения клиентом, создании искусственных препятствий для нежелательных с точки зрения брокерско-дилерской компании действий клиента, уплате вознаграждений, стимулирующих формирование требуемой тенденции на рынке и т.д.

Ситуация, провоцирующая возникновение конфликта интересов при совмещении брокерской с иными видами деятельности, характеризуется тем, что брокерско-дилерская компания аккумулирует большой объем разного рода информации о клиенте, его финансовом и имущественном положении, инвестиционных предпочтениях и т.п. Эта информация предназначена для различных подразделений. Следовательно, информационные потоки в брокерско-дилерской компании должны иметь четкую направленность, но в силу различных причин разделения информационных потоков внутри компании зачастую не происходит или происходит неэффективно. При этом возникает возможность неправомерного использования служебной информации.

В этих условиях в брокерско-дилерской компании должен соблюдаться принцип, в соответствии с которым работники, осуществляющие обслуживание клиентов и получающие соответствующую информацию, обязаны игнорировать любые интересы как брокерско-дилерской компании, так и свои собственные, которые могли бы повлиять на решения или рекомендации относительно клиентских сделок. Данный принцип реализуется посредством распределения функций и т.н. «китайских стен».

Распределение функций достигается путем создания такой организационной структуры и такого распределения полномочий руководящих работников, при которых обеспечивается принятие решений в определенной области на основе независимых суждений, без учета намерений, интересов или конфиденциальной информации в каких-либо конкурирующих или конфликтующих областях деятельности брокерско-дилерской компании. Такое распределение функций усиливается с помощью политики «китайских стен».

«Китайская стена» — это такая форма организации деятельности брокерско-дилерской компании, при которой конфиденциальная информация, известная работникам, занятым в одной области, не становится доступной (прямо или косвенно) работникам, занятым в другой сфере деятельности компании. При этом информация, полученная в рамках одной сферы деятельности компании, не должна оказывать влияние на принятие решений в другой сфере деятельности, для которой она является конфиденциальной.

Как правило, «китайские стены» создаются для проведения границы между операционными подразделениями брокерско-дилерской компании, которые обычно получают конфиденциальную информацию, например бэк-офисом,

и такими подразделениями, как торговый, аналитический отделы, а также между клиентским блоком и любым другим подразделением.

Для поддержания «китайских стен» используют как физическое разделение подразделений путем размещения работников в отдельных помещениях, так и организационное разделение путем распределения функций и полномочий работников и руководителей брокерско-дилерской компании. При этом «китайские стены» не должны препятствовать нормальной, эффективной работе компании, порождать необоснованные трудности при обслуживании клиентов, а также излишнюю бюрократизацию брокерско-дилерской компании. Функция по поддержанию «китайских стен» ложится на службу внутреннего контроля.



Подводя итог, необходимо отметить следующее. Конфликты интересов являются постоянным и объективным спутником брокерской деятельности, осуществляемой на рынке ценных бумаг, так как они заложены в самой сути рыночных отношений. Их влияние невозможно исключить, однако эффект от негативных проявлений можно минимизировать.

В этой связи нам представлялось важным рассмотреть основные предпосылки возникновения конфликтов интересов, классифицировать их возможные проявления. Проведенный анализ подтверждает объективную необходимость организации системы урегулирования конфликтов интересов при ведении брокерской деятельности на рынке ценных бумаг, что позволит осуществлять контроль за возможными проявлениями конфликтов интересов, выражающимися в нарушении законных прав и интересов клиентов.



*А.А. Тихонова*  
аспирантка кафедры «Финансы предприятий  
и финансовый менеджмент»

## СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ И ФИНАНСОВАЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ: ЧТО ПЕРВИЧНО?

*На примере горно-металлургической компании*

### Определение уровня затрат в цветной металлургии

Для оценки финансовой результативности компании уровень себестоимости продукции является базовым показателем — чем ниже себестоимость, тем выше результативность. На первый взгляд, цель формулируется легко: снижаем себестоимость продукта и наша прибыль автоматически увеличивается. Нерентабельный продукт просто не производится. Однако в металлургии такой подход реализовать весьма затруднительно.

Особенностью цветной металлургии является попутное получение различных металлов из одной руды (т.е. комплексное производство). Из того же объема руды производится большее количество готовой продукции, между которой распределяются издержки на добычу и обогащение. И сразу вопрос определения уровня затрат сводится к решению проблемы распределения большей части производственных затрат между различными металлами. Следовательно, для определения финансовой результативности производственных подразделений компании необходимо выработать методику распределения затрат, что отвечало бы двум требованиям. Первое — необходимость максимально отражать реальный уровень себестоимости. В данном вопросе возможно только стремление к точному уровню, детальное разделение затрат практически невозможно. Второе требование к методике — возможность реализации на практике, т.е. относительная простота для ее понимания и внедрения в компании.

С проблемой распределения затрат между различными металлами столкнулась и российская компания ОАО «ГМК «Норильский никель» — крупнейший производитель цветных металлов, на его долю приходится более 20% мирового производства никеля, более 10% кобальта и 3% меди.

Производственная цепочка цветных металлов состоит из трех переделов: добыча и обогащение руды и выплавка металлов. Только на стадии процесса обогащения происходит разделение производственного процесса: руда превращается в никелевый и медный концентраты. В данной статье рассматривается анализ затрат только на двух переделах: добыча и обогащение руды. На этапе добычи руды выделяют следующие процессы: проведение (проходка) горных

выработок, бурение, взрывание горных пород, крепление и закладка выработанного пространства, подъем руды на поверхность. Выход руды после этой стадии составляет 100%. Далее добытая руда доставляется на обогатительные фабрики для получения концентрата: дробление руды, измельчение руды, флотация (разделение минералов), сгущение, фильтрация, сушка концентрата. Здесь выход руды достигает 45% первоначального объема. Получение металла происходит на заводах: плавка концентрата (продукт — штейн), конвертирование (продукты — фاینштейн, черновая медь), разделение фاینштейна, анодная плавка (продукты — аноды никелевые, медные), электролиз (продукты — товарные никелевые и медные катоды, шламы драгоценных металлов). Выход товарных металлов составляет около 6%. Из данной цепочки выделяются основные переделы, которые являются базой для определения уровня затрат в металлургии.

Для оценки уровня затрат горно-металлургической компании важное значение имеет качество добываемого сырья, т.е. характеристика рудной базы. Все сульфидные медно-никелевые месторождения содержат три промышленных типа руд: богатые, медистые и вкрапленные. Богатые руды — более чем на 70% представлены сульфидами, содержат Ni — 2-5%, Cu — 0,3-2%, металлы платиновой группы (МПГ) — 5-100г/т. Вкрапленные руды содержат от 3 до 30% сульфидов: Ni — 0,2-1,5%, Cu — 0,3-2%, МПГ — 2-10г/т. Медистые руды содержат от 20 до 75% сульфидов: Ni — 0,2-2,5%, Cu — 1-1,5%, МПГ — 5-50 г/т\*. До 30% медистых руд труднообогатимы.

### Реальность калькулирования себестоимости

Менеджмент компании «Норильский никель» (далее — Компания) признал долю производства непрофильных металлов несущественной в общем объеме производства. А для распределения затрат между никелем и медью выбрал соотношение цен на Лондонской бирже. В результате уровень затрат попал в прямую зависимость от цены продажи металла, что методологически является некорректным. Именно себестоимость продукции определяет цену реализации, а не наоборот. Пока на практике этого не видно.

Особенность используемой в Компании методики состоит в том, что за основу расчета долей распределения затрат берется следующая формула:

$$d = [Me(v) \cdot Me(p)] / \sum(Me(v) \cdot Me(p)), \quad (1)$$

где  $Me(v)$  — объем производства основного металла;

$Me(p)$  — возможная цена реализации металла;

$\sum(Me(v) \cdot Me(p))$  — общая товарная стоимость основного металла.

Для определения долей распределения расходов между совместно производимыми продуктами на цепочке комплексного производства уточняются доли товарной стоимости основных продуктов в общей товарной стоимости. Расчет производится в соответствии с формулой и с учетом технологических особен-

\* Годовой отчет ОАО «ГМК «Норильский никель» за 2002 г. Москва, 2005. С. 42-43.

ностей производства в цепочке. Тем не менее динамика и уровень цен может не соответствовать действительным затратам Компании на получение металла. В этом случае реальный анализ себестоимости металла невозможен при данной методике распределения затрат. Уровень затрат на добычу и обогащение никеля и меди не может быть индикатором (или показателем) для оценки финансовой результативности производственных подразделений Компании. Также бессмысленным становится проведение маржинального анализа по видам металла: рентабельность никеля занижена, а меди завышена в связи с более быстрым ростом цен на никель, чем на медь.

Основным недостатком калькулирования себестоимости металлов в концентратах на горно-металлургических предприятиях является использование в качестве критерия для распределения затрат оптовых цен готовой продукции, которые могут не соответствовать действительным затратам на получение того или иного компонента. В результате себестоимость металла, имеющего более высокую цену, становится большей уже на стадии добычи и обогащения, независимо от содержания этого компонента в руде и относительной сложности его извлечения в концентрат. Определение себестоимости на горно-металлургических предприятиях — весьма сложная задача, что связано с характером производственного процесса: добыча и обогащение руды.

Себестоимость металлов, определяемая на предприятиях, должна явиться основой для установления оптовых цен. Существующая же методика не может использоваться в этих целях, так как себестоимость определяется на основе оптовых цен, которые выведены с учетом этой же себестоимости. Проф. Б.М. Косминский, являясь сторонником этого способа, пишет, что «соотношение цен на отдельные продукты или сорта, группы вовсе не зависит от себестоимости»\*. В свою очередь А.Д. Ларионов отмечает: «... если же себестоимость продукции будет поставлена в зависимость от цены на нее, то никогда не удастся установить ни действительной себестоимости продукции, ни экономически обоснованной цены»\*\*.

Проф. А.Х. Бенуни считает, что в связи с прогрессом техники и возможностью эффективного извлечения ряда металлов, перешедших в разноименные концентраты, стоимость этих металлов также следует учитывать\*\*\*. В настоящее время данное требование не выполняется\*\*\*\*.

\* Косминский Б.М. Учет и планирование замыкающей себестоимости в горной промышленности (теория и методы определения экономических границ использования природных ресурсов). М: Недра, 1970.

\*\* Ларионов А.Д. Проблемы распределения затрат в сельском хозяйстве. Л.: Изд-во ЛГУ, 1976.

\*\*\* См.: Определение затрат при комплексной переработке сырья и вопросы ценообразования / Под ред. Рубинчика. М., ЦНИТИ, 1967.

\*\*\*\* Более подробно теория вопроса распределения затрат изложена в статье автора этих строк «Практика распределения затрат при комплексном использовании сырья в металлургической промышленности» (Все для бухгалтера. № 17. 2005. С. 21-26).

Следовательно, при выборе оптимального метода определения уровня затрат необходимо решить, какие параметры следует взять за основу распределения затрат. Очевидно, что себестоимость металлов зависит от естественных факторов (наличие в руде благородных металлов, благоприятные горно-геологические условия добычи и пр.). На сегодняшний день эти факторы или совсем не учитываются, или учитываются формально с применением единой системы цен.

Комплексное использование сырья должно снизить себестоимость всех получаемых из данного сырья продуктов. Это должно быть заложено в любой принцип распределения затрат при обогащении. Принцип может быть нарушен только в том случае, когда получение попутной продукции либо обязательно, либо связано с отдельным производством, которое использует основной процесс как сырьевую базу.

В конечном счете выбор метода распределения затрат определяется общей стратегией развития Компании и долей данного металла в общем объеме производства готовой продукции.

Например, в канадской компании «Инко» за основу распределения затрат берут коэффициент пропорции содержания в руде меди и никеля. Данный коэффициент определяется геологами и пересматривается ежегодно, что позволяет более точно учитывать зависимость себестоимости производства металлов от качества добываемой руды.

Практика расчетов показывает, что в настоящее время нет возможности ориентироваться на единый универсальный метод отнесения затрат на отдельные виды продукции при комплексной переработке сырья. В этих условиях любой рекомендуемый метод, если только он рассчитан на практическое использование, должен разрабатываться для определенных, конкретных целей.

### *Поиск оптимальной методики формирования себестоимости*

В данной статье предложен один из возможных вариантов распределения затрат. Для простоты расчетов будем предполагать, что добываемая руда не содержит металлов платиновой группы и не производится попутная продукция, например кобальт. Поэтому полученные цифры будут относиться, скорее, к демонстративному примеру для подтверждения методических выводов. Сохранится лишь динамика изменения затрат Компании на переделах добычи и обогащения руды, а также уровень затрат производственных единиц (рудников и фабрик).

Предлагаемый вариант распределения себестоимости основывается не на соотношении рыночных цен (точнее, объемов выручки по металлам), а на содержании ценных компонентов металлов в руде. Очевидно, что себестоимость производства никеля и меди из богатых руд ниже, чем из вкрапленных руд, а затраты на производство из медистых руд меньше для меди, чем для никеля.

Для сравнения результатов предлагаемой методики с применяемой в данный момент в Компании рассчитаем распределение затрат по последней (для этого используем приведенную выше формулу 1).

① Распределение затрат добычи и обогащения руды по методике Компании, руб.

	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Затраты на 1 т никеля	35 780	47 283	56 518	61 268	63 047	75 695	97 422
Затраты на 1 т меди	7512	10 488	10 361	8405	12 179	14 651	18 857

Согласно табл. 1 в 2000 г. затраты на добычу и обогащение 1 тонны никеля превышали затраты на 1 тонну меди в 4,8 раза. С ростом цен на никель соотношение уровня затрат увеличивалось и в 2006 г. составило 5,2 раза.

В течение 2000–2006 гг. 70% выручки от продажи металлов составляли продажи никеля. По ценным компонентам содержания в руде доля никеля равняется 36%, а меди – 64% (где 100% – сумма ценных компонентов, содержащихся в металле; пустая порода не учитывается). Распределим затраты на добычу и обогащение металлов по Заполярному филиалу Компании только на основе среднего содержания металлов в руде (формула 2):

$$d(\text{Me1}) = r(\text{Me1}) / (r(\text{Me1}) + r(\text{Me2})) \quad (2)$$

где  $d(\text{Me1})$  – доля затрат, относимая на металл 1 (например, никель);

$r(\text{Me1})$  – процентное содержание металла 1 в руде;

$r(\text{Me2})$  – процентное содержание металла 2 в руде.

② Распределение затрат добычи и обогащения руды в Заполярном филиале, руб.

	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Затраты на 1 т никеля	18 842	22 767	26 285	27 444	31 115	37 893	48 774
Затраты на 1 т меди	15 196	21 397	23 398	24 231	27 549	33 551	43 186

Расчеты, основанные только на процентном содержании металлов, показывают практически одинаковый уровень затрат на рассматриваемых стадиях производства металлов. Нивелирование разницы объясняется тем, что объем производства меди превышает объем производства никеля. При определении затрат на тонну большие затраты на медь распределяются на большее количество продукции. Например, в 2004 г. в Заполярном филиале Компании меди произвели 353 тыс. тонн, а никеля 127 тыс. тонн.



Проведенный расчет не учитывает затраты на обогащение руды. Тем не менее разная руда отправляется на различные фабрики Заполярного филиала (ЗФ) Компании: Норильскую обогатительную фабрику (НОФ) и Талнахскую обогатительную фабрику (ТОФ). Вкрапленная и медистая руда с рудников «Заполярный», «Комсомольский», «Октябрьский» обогащается на НОФ; богатая руда (рудники «Октябрьский» и «Таймырский») направляется на ТОФ.

Уровень себестоимости на этапе обогащения зависит от степени извлечения металла из руды. Обе фабрики производят два концентрата: никелевый и медный. Среднее извлечение металлов на обогатительных фабриках следующее: на НОФ никелевый концентрат содержит 75% никеля и 25% меди, медный концентрат — 6% и 94% соответственно; на ТОФ уровень извлечения отличается и составляет 80% и 20% по никелевому концентрату, 10% и 90% по медному\*.

Распределим затраты на производство и обогащение пропорционально содержанию металлов (формула 3):

$$ЗО(Ме1) = K(Ni) \cdot ЗОФ \cdot r(Ni, Me1) + K(Cu) \cdot ЗОФ \cdot r(Cu, Me1) \quad (3)$$

где  $ЗО(Ме1)$  — затраты на обогащение на металл 1 (например, никель);

$K(Ni)$  — коэффициент распределения расходов на никелевый концентрат (в представленных расчетах  $K(Ni) = 1/2$ );

$K(Cu)$  — коэффициент распределения расходов на медный концентрат (в представленных расчетах  $K(Cu) = 1/2$ );

$ЗОФ$  — затраты всей обогатительной фабрики;

$r(Ni, Me1)$  — доля расходов, относимая на металл 1 в никелевом концентрате;

$r(Cu, Me1)$  — доля расходов, относимая на металл 1 в медном концентрате.

Например, определим, сколько затрат Норильской обогатительной фабрики отнесем на никель. В 2000 г. уровень затрат на НОФ составил 2 050 597 тыс. руб., из них на никель =  $0,5 \cdot 2\,050\,597 \cdot 0,75 + 0,5 \cdot 2\,050\,597 \cdot 0,06 = 830\,492$  тыс. руб.

С учетом описанных изменений распределим затраты на никель и медь за 2000–2006 гг. (табл. 3).

### ③ Распределение затрат между производством никеля и меди на 1 т, руб.

	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Затраты на 1 тонну никеля	28 805	39 766	44 416	36 138	47 654	59 139	68 017
Затраты на 1 тонну меди	15 893	13 649	24 947	28 887	29 898	37 063	42 194

\* Годовой отчет ОАО «ГМК «Норильский никель». 2005 г.

Предлагаемое распределение сохраняет меньшую разницу в уровне затрат, чем в методике, используемой в Компании (табл. 1), но большую, чем в простом распределении только на основе состава руд (табл. 2). Данный вариант более корректный, так как в этом случае себестоимость металла на стадии добычи зависит от состава руды, а на стадии обогащения — от состава концентратов, получаемых на обогатительных фабриках.

### Практическая ценность

Как можно применить на практике полученные выводы в разнице себестоимости никеля и меди? Очевидно, Компания не станет принимать решение в выборе между производством меди и никеля в случае падения цен на один из металлов. Это невозможно. Оба металла находятся в руде и будут производиться, пока добывается руда. Следовательно, Компания может принять решение о закрытии того или иного рудника, а также об изменении структуры добычи руды (что более реально). Например, отказаться от добычи вкрапленной руды, оставив богатую и медистую. Поэтому расчеты, полученные в табл. 3, носят информативный характер и отражают фактическое состояние в прошедших годах. В зависимости от типа руды пропорции содержания металлов меняются. Для принятия решений о целесообразности процесса добычи руды потребуется более детальный анализ распределения затрат.

В Заполярном филиале Компании находится несколько рудников, у каждого из которых свои горно-геологические особенности производства. Безусловно, рентабельность и себестоимость тонны добытой руды зависит не только от типа самой руды (богатая, медистая или вкрапленная), но и от рудника, где происходит добыча.

Рассчитаем уровень расходов на добычу и обогащение на 1 тонну металла в зависимости от рудников и типа руд. Расходы внутри рудников по типам руд разделим в соответствии с объемами добычи руды (в тоннах) (формула 4):

$$d(t1) = m(t1) / (m(t1)+m(t2)+m(t3)), \quad (4)$$

где  $d(t1)$  — доля добычи руды типа 1  
(богатая, медистая или вкрапленная);

$m(t1)$  — масса добычи руды типа 1;

$m(t2)$  — масса добычи руды типа 2;

$m(t3)$  — масса добычи руды типа 3.

Далее затраты между металлами внутри определенного типа руды разделим на основе процентного содержания металлов в руде (формула 2). Прибавим расходы следующего передела: обогащение. Эти затраты зависят от фабрики, куда доставляется добытая руда. Для простоты расчетов предположим, что вся богатая руда рудников «Комсомольский», «Октябрьский» и рудника «Таймырский» обогащается на Талнахской обогатительной фабрике, остальная руда — на Норильской. Далее расходы по типам руд распределяем по формуле 5:

$$ЗО (Me1, t1, okt) = d(t1, okt) \cdot ЗО (Me1), \quad (5)$$

где  $ЗО (Me1, t1)$  — затраты на обогащение 1 тонны металла 1, руды типа 1, добываемой на руднике «Октябрьский»;

$d(t1, okt)$  — доля богатой руды рудника «Октябрьский» во всей руде, поступающей на фабрику для обогащения;

$ЗО (Me1)$  — затраты на обогащение на металл 1 (например, никель) (см. формулу 3).

Например, затраты на добычу и обогащение 1 тонны никеля, производимого из богатой руды рудника «Октябрьский», рассчитываются по следующей формуле: затраты рудника «Октябрьский»  $\times$  доля богатой руды во всей добытой массе  $\times$  доля никеля (из расчета, что доля никеля + доля меди = 1) + доля богатой руды рудника «Октябрьский» во всей руде, поступающей на фабрику для обогащения  $\times$  (затраты на получение никелевого концентрата  $\times$  доля никеля + затраты на получение медного концентрата  $\times$  доля никеля). Аналогично производятся расчеты по другим рудникам и типам руд, а также по меди (табл. 4). Результатами расчетов вкрапленной руды рудника «Октябрьский» и богатой руды рудника «Комсомольский» можно пренебречь из-за незначительного объема добычи (в первом случае объем добычи составляет не более 0,2% от всей массы руды, во втором случае с 2002 г. добыча руды не ведется).

④ Затраты на добычу и обогащение руды по рудникам и типам руд на 1 тонну металла, руб.

Рудники	Типы руд	Содержание металла в руде (%)		2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
		Ni	Cu							
«Октябрьский»	богатая	Ni	2,54	17 275	23 898	25 325	24 407	26 826	32 585	37 047
		Cu	5,1	9 137	7 329	13 620	15 598	16 209	19 662	22 112
	медистая	Ni	1,07	23 046	79 181	75 856	70 271	74 883	94 758	112 095
		Cu	4,83	16 213	13 935	24 438	27 316	27 890	33 711	38 755
	вкрапленная	Ni	0,73	62 230	132 123	138 965	129 396	140 026	175 615	204 657
		Cu	1,45	55 401	58 897	72 976	81 022	82 487	107 231	123 963
«Таймырский»	богатая	Ni	2,47	26 143	33 417	37 111	15 780	40 077	47 918	54 200
		Cu	2,74	15 774	10 520	23 283	27 282	28 131	34 488	39 080
«Комсомольский»	богатая	Ni	3,11	24 299	31 914	0	0	0	0	0
		Cu	2,88	2 993	11 331	0	0	0	0	0
	медистая	Ni	0,61	123 620	156 208	154 261	145 802	157 241	204 577	238 915
		Cu	2,08	46 084	40 553	61 932	70 887	73 163	94 605	108 082
«Заполярный»	вкрапленная	Ni	0,73	87 595	114 523	116 192	117 467	124 806	158 507	189 728
		Cu	1,45	48 039	43 883	58 790	72 076	71 935	88 018	112 322

Полученные результаты подтверждают вывод о том, что богатые руды выгоднее добывать и они дешевле в обогащении для обоих металлов. Самый низкий уровень затрат для богатых руд рудников «Октябрьский» и «Таймырский». Из медистой руды, соответственно, выгоднее производство меди, чем никеля. Расходы на добычу и обогащение никеля в 2,9 раза выше, чем меди у медистой руды рудника «Октябрьский», в 2,6 раза — на руднике «Комсомольский». Производство металлов из вкрапленной руды по сравнению с другими типами руд наименее выгодно. Расходы на добычу и обогащение 1 тонны никеля вкрапленной руды рудника «Заполярный» превышает в 5 раз аналогичные расходы в случае использования богатой руды рудника «Октябрьский».

Приведенные расчеты показывают различие в затратах в зависимости от рудников. Для получения более детальной информации ЗФ компании целесообразнее вести отдельную калькуляцию затрат по рудникам, а не объединять несколько рудников в одну смету. С 2004 г. затраты рудников «Комсомольский», «Скалистый» и «Маяк» объединены в рудоуправление «Талнахское». Игнорирование сбора отдельной статистики не даст возможности точно определить уровень затрат на добычу 1 тонны металла по рудникам.

Уровень затрат, а вместе с тем и финансовая результативность деятельности рудника определяется структурой типа добываемых руд. Возможно агрегировать показатели затрат на добычу и обогащение руды, рассматривая уровень затрат только в зависимости от типа руды (см. табл. 5).

⑤ Затраты на добычу и обогащение 1 тонны металла в зависимости от типа руды, руб.

Типы руд		2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Богатая	никель	19 181	27 920	30 125	20 768	32 669	39 339	44 603
	медь	12 286	8 294	16 279	18 954	19 828	24 110	27 202
Медистая	никель	103 384	132 341	131 119	116 055	121 554	156 753	183 687
	медь	37 937	30 505	48 560	50 739	50 391	63 561	72 739
Вкрапленная	никель	87 091	114 806	116 643	117 741	125 125	158 874	190 056
	медь	48 198	44 098	59 070	72 281	72 156	88 402	112 578

Отсутствие детализации по рудникам сглаживает разницу внутри одного типа руд. Используя только эту информацию, можно сделать лишь общий вывод об эффективности эксплуатации месторождений. Например, рудник «Заполярный» можно оценить, зная основной тип добываемой руды. Пока эксплуатация рудника «Заполярный» выгодна за счет высоких мировых цен на никель. В случае резкого падения цен производство металлов из вкрапленной руды может оказаться нерентабельным, что приведет к сокращению добычи данного типа руд и возможному закрытию рудника «Заполярный».

Предлагаемая методика распределения затрат дает возможность компании определять эффективность производства в зависимости от типа руд. Чем больше доля в добыче вкрапленной руды, тем выше затраты и ниже рентабельность использования рудника. Для получения данных показателей (индикаторов) уровня затрат на производство 1 тонны металла к полученным результатам нужно добавить средние расходы на выплавку металла. Таким образом, можно оценить финансовую результативность как каждой производственной единицы, так и всей цепочки: от добычи руды до получения цветных металлов.



*М.А. Михайлов*  
аспирант кафедры «Финансы предприятий и  
финансовый менеджмент»

## ОПТИМИЗАЦИЯ ИСТОЧНИКОВ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ

Процесс развития отечественной сферы обращения приводит к необходимости уделять все большее внимание экономическому анализу принимаемых хозяйственных решений. Прежде всего это относится к управлению оборотными средствами торгового предприятия, поскольку рентабельность и величина прибыли в немалой степени определяются эффективностью их использования. Управление ресурсами предприятия предполагает разработку комплекса мер по выбору наиболее оптимальных источников оборотного капитала, за счет которых формируются оборотные средства. Требуется постоянный поиск комбинации источников оборотного капитала, совокупная стоимость использования которых для предприятия была бы минимальна, а эффективность — максимальной. В данном контексте под эффективным использованием оборотного капитала предприятия будем понимать формирование такого сочетания его элементов, которое обеспечивает полное, бесперебойное и своевременное финансирование оборотных средств при приемлемом уровне рентабельности и финансовых рисков.

Вопрос определения наиболее оптимальной структуры источников покрытия потребности в оборотных средствах предприятий среди ученых-экономистов и специалистов-практиков остается дискуссионным. Существуют различные подходы к решению данной проблемы:

- формирование оборотных средств следует осуществлять исключительно (либо преимущественно) за счет собственного капитала;
- формирование оборотных средств следует осуществлять исключительно (либо преимущественно) за счет заемных источников.

Подходы специалистов к определению источников оборотных средств предприятия не содержат методик, которые позволили бы проводить комплексный экономический анализ их стоимости и уровня финансовых рисков, возникающих в процессе оптимизации структуры оборотного капитала. Отсутствие таких методик в настоящее время составляет серьезную проблему для торговых предприятий, стремящихся к повышению экономической эффективности своей деятельности путем комплексного управления ресурсами.

Определение экономически обоснованной структуры оборотного капитала возможно только после постановки стратегических и тактических целей компа-

нии, а также анализа внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на деятельность организации. К внутренним факторам относятся *производственные* (например, величина предприятия, наличие собственных складских площадей, длительность складской обработки и хранения товаров), *финансовые* (обеспеченность собственными оборотными средствами, допустимый уровень рисков потери ликвидности и платежеспособности), *технологические* (количество складских операций по приемке и отгрузке товара), *управленческие* (уровень развития контрольно-аналитической работы, скорость принятия управленческих решений). К внешним факторам относятся *маркетинговые* (сезонные колебания объемов и структуры спроса), *финансовые* (соблюдение платежно-расчетной дисциплины контрагентами, доступность и стоимость внешних источников финансирования), *общеэкономические* (уровень развития торговли, темп инфляции в стране), *государственного регулирования* (гражданское законодательство, экономическая, финансовая и налоговая политика государства), *отраслевые* (уровень развития отрасли, кооперация с предприятиями отрасли или других отраслей).

*Модель оптимизации источников оборотного капитала* на основании минимизации его стоимости и уровня рисков потери ликвидности и платежеспособности позволит разрабатывать многовариантные комбинации элементов оборотного капитала оптового торгового предприятия, которые учитывают обозначенные выше параметры. В рамках рассматриваемой *Модели* производится расчет стоимости каждого доступного для конкретного предприятия источника оборотных средств, после чего за счет наименее дорогих источников формируется структура оборотного капитала.

Далее при помощи определенных финансовых показателей (коэффициентов ликвидности, платежеспособности и др.) оценивается уровень финансовых рисков, которым подвергается предприятие при использовании полученной структуры оборотного капитала. В случае несоответствия величины финансовых рисков\* их допустимым значениям (которые могут устанавливаться предприятием индивидуально) производится корректировка величины элементов оборотного капитала с целью достижения безопасного уровня рисков.

Процесс формирования оптимальной структуры источников оборота ресурсов предприятия в рамках *Модели* предполагает следующие этапы:

1. *Определение общей суммы оборотных средств, необходимых для бесперебойной работы предприятия.*
2. *Определение перечня доступных предприятию источников оборотного капитала.*
3. *Определение максимальной величины доступных источников.*
4. *Расчет стоимости каждого доступного источника.*

\* В рамках *Модели* под финансовыми рисками подразумеваются риски потери ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости.

5. *Расчет совокупной стоимости оборотного капитала. В случае разработки нескольких вариантов структуры источников на данном этапе определяется наиболее предпочтительный вариант, при котором общая стоимость формирования оборотного капитала будет минимально возможной.*
6. *Расчет и анализ финансовых рисков организации.*
7. *Корректировка структуры источников оборотных средств на основании анализа уровня рисков.*
8. *Формирование оптимальной структуры оборотного капитала предприятия с учетом всех факторов.*

Перечисленные этапы представляют собой комплексную систему управления источниками обеспечения оборота ресурсов предприятия. В результате последовательного осуществления мероприятий на каждом из этапов формируется наиболее оптимальное сочетание источников оборотных средств организации, при котором ее финансовая устойчивость максимальна, а совокупная стоимость оборотного капитала минимальна.

Рассмотрим подробнее основные этапы предлагаемой Модели на примере оптового поставщика фармацевтических препаратов.

Построение *Модели* начинается с расчета суммы оборотных средств, необходимых для бесперебойной работы в рассматриваемом периоде (первый этап). По завершении данных расчетов определяется перечень (второй этап) и величина (третий этап) доступных предприятию источников оборотного капитала. Доступная величина источника — это денежное выражение максимальной величины определенного элемента оборотного капитала, который предприятие может привлечь. Эффективная система формирования оборотных средств организации предполагает доступность необходимых источников в любой момент времени, что на практике не всегда является возможным.

На четвертом этапе рассчитывается стоимость каждого элемента оборотного капитала, который используется оптовым торговым предприятием, для чего их следует классифицировать следующим образом.

#### **1. Условно-бесплатные источники оборотного капитала, в том числе:**

- **Устойчивые пассивы** (задолженность перед персоналом организации по оплате труда и отпускам, перед государственными внебюджетными фондами, перед бюджетом по налогам и сборам, перед учредителями (акционерами) по выплате доходов (дивидендов) [1].

Средняя стоимость данных источников, как правило, неизмеряема и принимается нами как нулевая, поскольку устойчивые пассивы образуются в результате существующего на любом предприятии временного разрыва между моментом начисления расходов (зарботной платы работникам, отчислений во внебюджетные фонды и др.) и их фактической оплатой. В ряде случаев стои-



мость источника может быть оценена при помощи альтернативных издержек (при наличии реальных направлений инвестирования данных средств, выгоды от которых измеряемы). В случае просрочки платежей, например по налогам и сборам, стоимость источника равняется сумме штрафов или пени, которые предприятие обязано уплатить на основании действующего законодательства.

▪ **Доходы будущих периодов** (например, организация получает авансом плату при сдаче в аренду принадлежащих ей помещений). Стоимость источника следует исчислять как сумму скидки, предоставленной арендатору в случае перехода с оплаты арендных платежей по завершении отчетного периода на авансовую систему расчетов с условием снижения размера арендной платы.

## 2. Платные источники оборотного капитала, в том числе:

▪ **Собственные платные источники** (уставный капитал, нераспределенная прибыль, добавочный капитал, резервный капитал). Вся сумма собственного оборотного капитала предоставляется собственниками предприятия, поэтому может рассматриваться как единый источник, стоимость которого рассчитывается по формуле:

$$ССОбК = РЧП \cdot Д_{сок} \quad (1)$$

где ССОбК — стоимость собственного оборотного капитала, руб.;

РЧП — часть чистой прибыли предприятия, распределенная между акционерами/учредителями в анализируемом периоде, руб.;

Д<sub>сок</sub> — доля собственного оборотного капитала в общей сумме собственного капитала предприятия, в виде десятичной дроби.

Расчет стоимости собственного оборотного капитала предприятия следует производить по формуле 1, так как сумма распределенной между акционерами (учредителями) чистой прибыли отражает стоимость всего предоставленного собственниками капитала, который может использоваться для формирования основных фондов и оборотных средств.

▪ **Заемные источники высокой стоимости**, а именно:

✓ *Краткосрочные кредиты банков и займы, полученные от организаций.* Источник относится к данной группе, поскольку ставка по банковским кредитам для крупных оптовых поставщиков фармацевтических препаратов в 2006 г. составляла 11–12,5% годовых.

Стоимость каждого краткосрочного кредита или займа определяется по формуле [2]:

$$СКК (СКЗ) = ОФ \cdot С \cdot (1 - T) \quad (2)$$

где СКК (СКЗ) — стоимость краткосрочного кредита (займа), руб.;

С — ставка по банковскому кредиту, % годовых;

ОФ — среднегодовой объем финансирования за счет данного источника (величина кредита или займа за анализируемый период), руб.;

Т — ставка налога на прибыль, в виде десятичной дроби. Параметр принимается в расчет в случае включения суммы процентов за пользование кредитом или займом в состав расходов предприятия согласно Налоговому кодексу РФ [3]. Сумма процентов, не включаемая в состав расходов предприятия для целей расчета налога на прибыль, увеличивает стоимость источника.

Стоимость кредита или займа составляет сумма процентов, уплачиваемых за его использование, и дополнительных расходов, которые несет предприятие, привлекающее средства. В зависимости от условий кредитного договора предприятие-заемщик может нести расходы, например, в виде платы за открытие и использование ссудного счета.

Совокупная стоимость краткосрочных кредитов и займов определяется как сумма стоимостей каждого кредита и займа с учетом дополнительных расходов:

$$ССКК_{иЗ} = \sum СКК (СКЗ) + \sum ДР \quad (3)$$

где ССКК<sub>иЗ</sub> — совокупная стоимость краткосрочных кредитов и займов, руб.;

ДР — дополнительные расходы по привлечению кредитов и займов, руб.

✓ *Долгосрочные кредиты банков и займы, полученные от организаций.* Данный источник привлекается в оборот предприятия на период свыше одного года (обычно на 3–5 лет); процентная ставка по долгосрочным кредитам для крупных оптовых поставщиков фармацевтических препаратов в 2006 г. составляла 12–14% годовых. Стоимость источника определяется аналогично расчету стоимости краткосрочных кредитов и займов.

■ **Заемные источники низкой стоимости**, а именно:

✓ *Кредиторская задолженность поставщикам товара.*

Согласно сложившейся хозяйственной практике кредиторская задолженность для оптовых поставщиков фармацевтических препаратов является источником низкой стоимости. Так, в 2006 г. дополнительная наценка производителей на лекарства, приобретенные такими предприятиями на условиях отсрочки платежа, составила порядка 6–8% от годового товарооборота, что практически в два раза ниже стоимости краткосрочного банковского кредита (11–12,5% годовых).

Стоимость кредиторской задолженности перед конкретным производителем для оптового торгового предприятия определяется как абсолютная сумма дополнительной наценки за отсрочку оплаты товара, приобретенного на таких условиях. В стоимость кредиторской задолженности также включается сумма неустоек (если данное обстоятельство предусмотрено в договоре поставки) при просрочке предприятием погашения задолженности.

Таким образом, стоимость кредиторской задолженности перед поставщиками товара за анализируемый период рассчитывается по формуле:

$$\text{СКЗП} = \left[ \sum \text{СТ}_{1..k} \cdot \text{ДП}_{1..n} \cdot \text{ДН}_{1..n} / (1 + \text{ДН}_{1..n}) + \dots + \sum \text{СТ}_k \cdot \text{ДП}_{1..n} \cdot \text{ДН}_{1..n} / (1 + \text{ДН}_{1..n}) \right] \cdot (1 - \text{T}) \quad (4)$$

- где СКЗП — стоимость кредиторской задолженности поставщикам, руб.;
- T — ставка налога на прибыль организаций, в виде десятичной дроби;
- $\text{СТ}_{1..k}$  — стоимость товара, приобретенного у конкретного производителя, с учетом дополнительной наценки за отсрочку платежа и уплаченных неустоек, руб.;
- $\text{ДП}_{1..n}$  — доля поставок товара на условиях определенной отсрочки платежа (30, 60, 90, 120, 150 и 180 календарных дней) в денежном выражении из общего объема поставок конкретного производителя, в виде десятичной дроби;
- $\text{ДН}_{1..n}$  — дополнительная наценка производителя на товар, реализуемый в течение периода оптовому на условиях определенной отсрочки платежа, в виде десятичной дроби.

✓ *Прочие краткосрочные обязательства* (акцептный кредит, переводной вексель, овердрафт по счету и пр.). Стоимость источника рассчитывается отдельно по каждому обязательству организации аналогично расчету стоимости краткосрочных кредитов и займов на основании средней процентной ставки банка по предоставленному овердрафту (порядка 8—10% годовых для крупных предприятий) или величины дисконта, с которым банк учитывает вексель (обычно 3—5%).

Общая абсолютная стоимость оборотного капитала за период исчисляется путем суммирования расходов на привлечение каждого источника.

*Общая стоимость источников оборотного капитала предприятия будет минимальной в случае использования всей доступной величины устойчивых пассивов и кредиторской задолженности. В рамках Модели рекомендуется разрабатывать несколько вариантов структуры оборотного капитала (например, оптимистический и пессимистический) в целях определения структуры, приемлемой для предприятия в случае отсутствия возможности сформировать оборотный капитал минимальной стоимости.*

По окончании процесса формирования структуры источников оборотного капитала, стоимость которых минимальна (или близка к минимальной в случае рассмотрения нескольких вариантов), на следующем, шестом этапе производится расчет основных показателей рисков потери ликвидности и платежеспособности, а также определяется уровень финансовой устойчивости предприятия (см. приводимую ниже таблицу) [4; 5].

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Наименование	Формула расчета	Описание показателя	Рекомендуемое значение
Коэффициент текущей ликвидности	$K_{\text{тек.л}} = \text{ОбС} / \text{КО}$	Обеспеченность всех краткосрочных обязательств (КО) предприятия имеющимися оборотными средствами (ОбС)	> 1
Коэффициент абсолютной ликвидности	$K_{\text{абс.л}} = (\text{КФВ} + \text{ДС}) / \text{КО}$	Доля краткосрочных обязательств (КО), которая может быть погашена предприятием за счет краткосрочных финансовых вложений (КФВ) и денежных средств (ДС)	> 0,04
Коэффициент срочной ликвидности	$K_{\text{ср.л}} = (\text{КФВ} + \text{ДС} + \text{ДЗ}) / \text{КО}$	Соотношение наиболее ликвидной части оборотных средств (ДС, КФВ; краткосрочная дебиторская задолженность (ДЗ) за исключением безнадёжной) и всех краткосрочных обязательств предприятия	> 0,4
Коэффициент платежеспособности	$K_{\text{плат}} = \text{ДС на счетах и в кассе} / \text{СДО}$	Характеризует возможности предприятия в конкретный момент времени рассчитаться по своим срочным долговым обязательствам (СДО) за счет имеющихся в распоряжении денежных средств	$\geq 1$
Величина собственного оборотного капитала	$\text{СОБК} = \text{ОбК} - \text{О}$	Показывает размер превышения суммы оборотного капитала (ОбК) над обязательствами (О) предприятия, за счет которых он формируется	-
Коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом	$K_{\text{обеспеч}} = \text{СОБК} / \text{ОбК}$	Показывает, какая часть оборотного капитала предприятия сформирована за счет собственных источников	-
Коэффициент соотношения заемных и собственных источников в структуре оборотного капитала	$K_{\text{зис}} = \text{ЗОбК} / \text{СОБК}$	Величина заемного оборотного капитала (ЗОбК) на 1 руб. собственного оборотного капитала (СОБК)	-
Коэффициент автономии собственного оборотного капитала	$K_{\text{авт}} = \text{СОБК} / \text{Валюта баланса}$	Доля собственного оборотного капитала (СОБК) предприятия в структуре всех источников (валюта баланса)	-
Коэффициент маневренности собственного оборотного капитала	$K_{\text{маневр}} = \text{СОБК} / \text{СК}$	Показывает, какая часть собственного капитала (СК) предприятия использована для формирования собственного оборотного капитала (СОБК)	-

На основании приведенных показателей оценки финансовых рисков на седьмом этапе может быть скорректирована структура оборотного капитала оптового поставщика, определенная на пятом этапе, в целях минимизации рисков потери ликвидности и платежеспособности. На отдельно взятом предприятии могут приниматься индивидуальные решения относительно допустимого уровня показателей финансовых рисков в оперативной деятельности и при разработке перспективных планов развития.

*Таким образом, на заключительном восьмом этапе формируется наиболее оптимальная, экономически обоснованная структура источников оборотного капитала предприятия, расходы на привлечение которых минимальны при допустимом уровне финансовых рисков.*

Рассмотренные этапы работы по определению оптимальной структуры источников обеспечения оборота ресурсов предприятия, на наш взгляд, вполне унифицированы для любой организации как оптовой, так и розничной торговли, а также могут использоваться в других отраслях народного хозяйства с учетом специфических особенностей каждой конкретной компании.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Остапенко В.В. Финансы предприятия: Учебное пособие. М.: Омега-Л, 2006. С. 92.
2. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. С. 449-450.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 2) от 05.08.2000 г. № 117–ФЗ. Принят ГД ФС РФ 19.07.2000 г. В редакции от 30.12.2006 г. // Система Консультант+.
4. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Под ред. проф. Е.И. Шохина. М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2004. С. 76-79.
5. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. М.: ИНФРА-М, 2006. С. 171-177.



*Т.Б. Претьякова*  
аспирантка кафедры «Оценка и  
управление собственностью»

## ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ОЦЕНКИ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ

На сегодняшний день в России актуальна проблема перевода системы земельных платежей на рентную основу, не зависящую от результатов хозяйственной деятельности. Решение данной задачи призвано способствовать рациональному использованию и сохранению плодородия земель сельскохозяйственного назначения и повышению эффективности землепользования.

Необходимо сформировать систему, отражающую реальный вклад факторов производства в получаемый экономический эффект. Одним из этапов на пути к реализации системы должна стать *адекватная методика определения рыночной стоимости земельных участков сельскохозяйственного назначения*.

Рыночная стоимость земельного участка сельскохозяйственного назначения определяется на основе оценки входящих в его состав сельскохозяйственных земель, занятых строениями и сооружениями, используемыми для производства, хранения и первичной переработки сельскохозяйственной продукции.

Под рыночной стоимостью земельного участка сельскохозяйственного назначения понимают наиболее вероятную цену продажи участка на конкурентном рынке и открытом рынке при осознанных и рациональных действиях в интересах покупателя и продавца, которые хорошо информированы и не испытывают давления чрезвычайных обстоятельств.

Особенности оценки земельных участков сельскохозяйственного назначения следуют из факторов, влияющих на стоимость земли, способов ведения сельскохозяйственного производства и сущности технологических процессов.

Факторы, посредством которых проявляются особенности оценки земельных участков сельскохозяйственного назначения, условно могут быть разделены на две группы:

- 1) особенности земельных участков сельскохозяйственного назначения как объекта оценки в части *природной составляющей*;
- 2) особенности земельных участков сельскохозяйственного назначения как объекта оценки в части *экономической составляющей*.

Природно-климатические условия определяют тип и основные направления ведения сельскохозяйственного производства, а также выбор наилучших или наиболее доходных культур, влияют на выход валовой продукции и в конечном счете на величину земельной ренты, а затем, как следствие, — на рыночную стоимость земельного участка.

При оценке земельных участков сельскохозяйственного назначения необходимо учитывать технологические свойства, проявляющиеся через условия рельефа, которые оказывают влияние на урожайность сельскохозяйственных культур, продуктивность земельных участков сельскохозяйственного назначения, на возможности многоцелевого (или ограниченно целевого) использования земельного участка и тем самым — на себестоимость единицы сельскохозяйственной продукции.

Особенности земельных участков сельскохозяйственного назначения как объекта оценки в части экономической составляющей проявляются в следующем.

При оценке сельскохозяйственных земель необходимо учитывать жесткое законодательное ограничение на разрешенное использование. При этом главным условием рыночной оценки остается принцип наилучшего и наиболее эффективного использования, на применение которого, кроме упомянутого ограничения, должны быть наложены условия и учтены особенности сельскохозяйственного зонирования территории.

Наилучшее и наиболее эффективное использование земельного участка под сельскохозяйственными угодьями складывается из разработки для него оптимальной структуры посевных площадей, дающей максимальную земельную ренту. Для земельных участков под капитальными строениями, сооружениями, предназначенными для производства, хранения и первичной переработки сельскохозяйственной продукции, а также участков, занятых замкнутыми водоемами, которые могут быть пригодны для предпринимательской деятельности, наилучшее и наиболее эффективное использование реализуется посредством рассмотрения различных вариантов в рамках разрешенного использования и выбора варианта, дающего максимальную стоимость.

В числе особенностей оценки земельных участков сельскохозяйственного назначения в части экономической составляющей можно выделить местоположение, которое в значительной степени влияет на стоимость и которое позволяет получить более адекватный результат, отражающий реальную стоимость. Под местоположением земельного участка в данном контексте понимают его местонахождение по отношению к рынкам сбыта или пунктам реализации произведенной сельскохозяйственной продукции, базам снабжения промышленными материально-техническими средствами, необходимыми для ведения сельскохозяйственного производства, городам, влияющим на состояние производственной и социальной инфраструктуры, а также на плотность (численность) населения в зонах влияния рынков сбыта сельскохозяйственной продукции, к которым тяготеют хозяйства [1].

Несмотря на большое количество факторов, формирующих стоимость земельных участков сельскохозяйственного назначения, все они в итоге проявляются в нескольких показателях, а именно — земельной ренте и рыночной стоимости земельного участка [2]. Данные факторы учитываются при выборе методов оценки, определении исходных показателей для расчета и оценки реалистичности и приемлемости полученных результатов.

Основными методами оценки земельных участков сельскохозяйственного назначения являются методы сравнительного и доходного подходов.

В зависимости от применяемых методических подходов к определению рыночной стоимости земельных участков сельскохозяйственного назначения их можно объединить в следующие группы.

*Первая группа* включает в себя земли сельскохозяйственного назначения, пригодные под пашню, сенокосы, пастбища, занятые на дату оценки залежью; многолетними насаждениями; внутрихозяйственными дорогами; коммуникациями; древесно-кустарниковой растительностью, предназначенной для защиты земель от воздействия негативных (вредных) природных, антропогенных и техногенных явлений; замкнутыми водоемами, которые могут использоваться исключительно для обеспечения внутрихозяйственной деятельности; некапитальными строениями, зданиями, сооружениями.

*Вторая группа* включает в себя земли сельскохозяйственного назначения, занятые капитальными строениями, зданиями, сооружениями, используемыми для производства, хранения и первичной переработки сельскохозяйственной продукции.

*Третья группа* включает в себя земли сельскохозяйственного назначения, занятые замкнутыми водоемами, которые могут использоваться для предпринимательской деятельности.

Выбор того или иного подхода к оценке земельного участка обусловлен механизмом образования дохода. Так, для земельных участков, отнесенных к первой группе, характерен механизм рентного образования дохода (т.е. основным фактором, формирующим доход, является земельный участок). Для земельных участков, отнесенных ко второй группе, характерен иной механизм образования дохода: основной поток формируется за счет функционирования объекта недвижимости, земельный участок вносит вклад лишь в формирование дохода от объекта.

Рыночную стоимость земельных участков, отнесенных к первой группе, рассчитывают преимущественно методом капитализации земельной ренты, так как данный метод наиболее точно отражает механизм рентного образования дохода.

Определение рыночной стоимости земель сельскохозяйственного назначения, отнесенных к первой группе, предполагает следующий порядок действий:



- расчет показателя земельной ренты для каждой из сельскохозяйственных культур;
- определение наиболее эффективного набора с/х культур, т.е. такого набора с/х культур, при пространственном чередовании которых достигается максимизация показателя земельной ренты при сохранении плодородия почвенного слоя;
- расчет показателя земельной ренты как среднего арифметического значения показателей земельной ренты, рассчитанных по каждой из с/х культур, вошедшей в наиболее эффективный набор с/х культур;
- определение максимального значения показателя земельной ренты;
- определение коэффициента капитализации;
- расчет рыночной стоимости путем капитализации максимального значения показателя земельной ренты.

Определение рыночной стоимости земельных участков, отнесенных ко второй и третьей группе, осуществляется в соответствии с Методическими рекомендациями по определению рыночной стоимости земельных участков, утвержденными распоряжением Минимущества России [3].

Метод капитализации земельной ренты для оценки земельных участков, отнесенных ко второй и третьей группе, где основной денежный поток формируется за счет объекта недвижимости, неприменим.

Методы сравнения продаж, остатка, предполагаемого использования, распределения, выделения доли земли являются наиболее приемлемыми при оценке рыночной стоимости земель сельскохозяйственного назначения.

Метод сравнения продаж широко используется при наличии развитого земельного рынка, где имеется обширная систематизированная информация по всему спектру проведенных сделок с аналогичными объектами. При оценке земельных участков, отнесенных ко второй и третьей группе, данный метод является предпочтительным.

При отсутствии информации по сделкам с аналогичными объектами в регионе можно применять методы остатка и предполагаемого использования. Сложность применения данных методов может быть связана с отсутствием развитого рынка аренды объектов недвижимости и с отсутствием возможности верно определить стоимость строительства объектов недвижимости, так как данных о физических параметрах зданий и сооружений может не быть.

Чтобы применить метод распределения, требуется провести масштабное исследование по определению доли земли в общей стоимости объекта недвижимости.

Таким образом, анализ особенностей оценки земельных участков сельскохозяйственного назначения показывает следующее:

- особенности рыночной стоимости земельных участков сельскохозяйственного назначения накладывают ограничения на выбор и применение подходов и методов оценки;
- выбор подхода к оценке земельного участка обусловлен механизмом образования дохода;
- расчет основных параметров, формирующих рыночную стоимость земельных участков сельскохозяйственного назначения, предполагает тщательную проработку.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Коптев-Дворников В.Е., Цыпкин Ю.А.* Оценка земель сельскохозяйственных предприятий. М.: Юнити, 2000.
2. *Медведева О.Е.* Оценка стоимости земель сельскохозяйственного назначения и иного сельскохозяйственного имущества // Приложение к журналу «Имущественные отношения в Российской Федерации», 2004.
3. Методические рекомендации по определению рыночной стоимости земельных участков, утвержденные распоряжением Минимущества России от 7 марта 2002 г. № 568-р.



*В.М. Сургуладзе*  
*аспирант кафедры «Философия»*

## О РУССКОМ ВИЗАНТИЗМЕ В ИСТОРИКО-ФИЛОСОФСКОМ КОНТЕКСТЕ

Характерный для современного российского общества кризис национальной идентичности, социально-политическая и духовная неопределенность нации свидетельствуют о необходимости переосмыслить прошлое страны и попытаться найти исторически сложившиеся основания российского самосознания, проанализировать трансформации этих оснований.

Одним из оснований национальной идентичности российского общества на протяжении столетий выступал включавший в себя целый комплекс поведенческих установок и социально-нравственных обычаев византизм. Так, философ и публицист К.Н. Леонтьев (1831–1891) считал, что византизм, как и славянство, — единственные надежные источники, которые могли бы лечь в основу духовного самосознания нации. Леонтьев писал о необходимости популяризации Византии, а исследователь византизма историк Ф.И. Успенский (1845–1928) мечтал дать российскому народу столь необходимую для русского самосознания историю Византии. И Леонтьев, и Успенский видели в Византии ключ к разрешению извечной проблемы «Восток—Запад».

Расколотое реформами Петра самосознание общества привело к тому, что на протяжении последних трехсот лет русская интеллигенция, сама того не сознавая, мерила Россию «европейским аршином». В результате даже золотой век русской мысли — XIX столетие — не дал развернутой, бесспорной (т.е. признанной большей частью образованного общества) национальной идеи и ясного взгляда на прошлое страны, в том числе ее византизм.

По мнению многих исследователей, кризис идентичности российского общества в определенной мере проистекает из географического положения находящейся между Западом и Востоком России. Однако многое восприняв от Востока, российское общество отвернулось от него и уже давно смотрит только на Запад, усугубляя тем самым непонимание происходящих в государстве социально-политических и духовных процессов. Но без объективного взгляда на свою историю общество никогда не сможет проанализировать глубинные истоки своего развития. Именно поэтому феномен византизма так важен для понимания не только истории России, но и ее современности.

Ф.И. Успенский следующим образом описывал сложившуюся ситуацию: «Если римские правовые воззрения оказывают очень сильное действие во всей истории Запада, византинизм, со своей стороны, становится идеалом славянского царства, к какому стремятся передовые славянские народы. Византинизм идет от Киева до Москвы, под его началами складывается историческая жизнь, т.е. государственное и военное устройство юго-восточных славян; в связи с этим принципом стоит разделение Европы на две половины — православную и католическую, в каковых названиях столько же скрываются религиозные, как политические и этнографические различия. Византинизм есть исторический принцип, действия которого обнаруживаются в истории народов юга и востока Европы. Этот принцип заправляет развитием многих народов и до настоящего времени, выражая собой склад верований и политических учреждений, равно как особый вид организации сословных и экономических отношений»\*.

В продолжение сказанного уместно заметить, что Византия действительно дала России православие, письменность, идеологию и художественные традиции, вдохнула волю в русских правителей и пробудила их амбиции, стала для России тем, чем Рим был для Запада. Константинополь был культурным центром, в сферу влияния которого достаточно долго входили славянские племена. Здесь они могли получить импульс дальнейшего развития. Византия стала особым типом цивилизации, поведения и социальных связей.

**РУССКИЙ ВИЗАНТИЗМ –  
МИФОЛОГЕМА ИЛИ  
ИСТОРИЧЕСКАЯ  
ТЕНДЕНЦИЯ?**

Анализируя взгляды русского интеллигентного общества, можно сказать, что положительной оценки византизма придерживались славянофилы, западники же смотрели на византийское влияние как на катастрофу. Этот взгляд выражен в знаменитом письме мыслителя и публициста П.Я. Чаадаева (1794–1856): «По воле роковой судьбы мы обратились за нравственным учением, которое должно было нас воспитать, к растленной Византии...»\*\*. Намного критичнее оценивал русский византизм религиозный философ и публицист В.С. Соловьев (1853–1900), который сравнивал византийское влияние с вековыми цепями, сковывающими тело православной церкви с нечистым трупом, удушающим ее своим разложением.

Английский социолог и историк А. Тойнби (1889–1975) попытался ответить на вопрос, почему имевшее невероятно благоприятные исходные позиции православие «не оправдало ожиданий, а Запад, не подававший никаких надежд в начале своего пути, достиг столь замечательных результатов в конце его»\*\*\*.

\* Успенский Ф.И. История Византийской империи. В 5 т. М.: Изд-во АСТ, Изд-во Астрель. 2001. Т. 1, с. 51–52.

\*\* Чаадаев П.Я. Апология сумасшедшего. СПб.: Азбука-классика, 2004. С. 38.

\*\*\* Тойнби А.Дж. Постигание истории: Сборник. 2-е изд. М.: Айрис-Пресс, 2002. С. 328.

А. Тойнби, как и многие другие исследователи, объясняет ограниченность православной экспансии ориентацией на сохранение прошлого. Призраком Римской империи называет он Византию.

Имея все возможности для продвижения на Запад, православная цивилизация тем не менее не достигла заметных успехов, так как все силы ее императоров направлялись на реанимацию Римской империи. Они вели войны на Востоке, в Африке и на Балканах, пытаясь вернуть прежние территории. Государство, обладавшее регулярной армией и сильным централизованным аппаратом, стояло на несравненно более высоком уровне организации, но, несмотря на это, постепенно клонилось к закату, в то время как Запад с каждым веком креп.

По сравнению с теологической тиранией папства византийское православие было весьма либерально, не навязывало, в отличие от католицизма, крещеным народам единого языка богослужения, но даже это неоспоримое преимущество никак не отразилось на успехах религиозного противостояния Западу.

Восточная церковь была подчинена государству — в этом причина ее бездеятельности и неудачи. Безвластная иерархия была недостаточно инициативна, а выбиравшие веру народы не желали подчиняться всецело зависимому от византийского императора патриарху. «Православная экспансия, — отмечал А. Тойнби, — была неудачной, потому что подчинение патриарха императорской власти было не просто условностью, а суровой реальностью»\*. Этот подчиненный характер церкви, идеологическая преемственность по отношению к Древнему Риму и вытекающее из этого стремление к территориальным приобретениям не дали Византии вступить на путь прогресса. Черты, привнесенные в православное вероисповедание Византией, сохранялись достаточно долго и в этом же виде были приняты на Руси, определив на тысячелетие ход ее дальнейшего развития и отделив от западноевропейских стран некоей культурной стеной.

Тем не менее, рассматривая византийское наследие России и уклоняясь от вопроса, насколько это хорошо или плохо, можно вполне согласиться с К.Н. Леонтьевым в том, что всё у нас от Византии. Впрочем, Леонтьев отмечал также, что Византия во многом смутный миф, о ней мало пишут, мало знают, плохо представляют ее. Византинисты российские всегда считались лучшими специалистами в своей области, но этот факт мало повлиял на знания общества о Византии.

В свете сказанного можно утверждать, что исторический византизм в действительности существовал, в то время как византизм русский просто мифологема. И тем не менее именно в византийских истоках черпала Россия свои завоевательные, имперские и мессианские идеи. И даже если историческая преемственность России в восточном вопросе — миф, то миф плодотворный, живительный — великая опора исконного русского самосознания.

\* Тойнби А.Дж. Указ. соч., с. 335.

Для массового сознания не столь важно знание исторических фактов, но именно миф воодушевляет массы и придает им энергии. Россия может иметь самое опосредованное отношение к Византии, но это совсем не значит, что русского византизма нет. Следовательно, социально-философский анализ этого явления надо основывать на степени его влияния на общество, а не искать подтверждений российской византийности в контексте исторической преемственности и обоснованности притязаний. В этой связи уместно отметить, что и Ф.М. Достоевский, и К.Н. Леонтьев признавали, что с исторической точки зрения только Греция может претендовать на Константинополь и греки являются носителями византийского духа, но оба автора настолько верили в истинность русского византизма, что игнорировали исторический факт, ибо «не по чину грекам владеть вторым Римом». Так что вполне можно сказать, что в среде русской интеллигенции хорошо видели разницу между двумя Византиями — Византией реальной, исторической и Византией идеальной, мифической. Россия унаследовала византийский дух, а мир идей куда сложнее мира исторических фактов и не всегда подчиняется им...

Особенностью византийской государственной модели являлось отсутствие помещичьей усадьбы и зависящих от нее селян, при жесткой централизованной власти, зорко следящей за любыми поползновениями со стороны аристократии и чиновничества на сельскую общину и мелкие землевладения. Византийские цари не давали помещикам скупать земли. За более чем тысячелетнюю историю в Византии возникали олигархические группы, были крупные землевладельцы, были жалуемые василевсом в пользу частных лиц земельные наделы с работным людом, но все эти элементы феодализма так и не привели к появлению прочного наследственного землевладения. В условиях неограниченной власти императора земля в любой момент могла быть отнята, а землевладелец изгнан.

Анализируя закономерности социально-политической и экономической структуры византийского общества, можно выделить две особенности, которые были характерны и для России, а именно: отсутствие устоявшихся традиций частной собственности на землю и главенство правителя над всеми сферами общественной жизни.

Кроме упомянутых выше поведенческих установок в хозяйственной сфере общественной жизни византизм заложил фундамент патерналистского государства, тенденции тяготения к которому наблюдаются и в современной России.

**О ВИЗАНТИЙСКИХ  
НАЧАЛАХ  
В РОССИИ**

Большинство авторов сходятся в том, что византизм дал России монархическую идею, идеологическую базу для построения великого государства\*. Самодержавный царь выступает защитником народа. Как и византийский автократор, Господом помазанный на царство, он несет ответственность за весь народ. Мудрый восточ-

\* См. например: *Карамзин Н.М.* История государства Российского: XII томов в 4 кн. М.: Рипол Классик, 2001; *Ключевский В.О.* Русская история. Полный курс лекций. В 3 кн. Ростов-на-Дону: Феникс, 2000; *Трубецкой Н.С.* Наследие Чингисхана. М.: Аграф, 2000.

ный государь, заботясь о народном благе, вполне мог отобрать земли высшей чиновной и служилой аристократии, а представителей оной изгнать за пределы империи. Как часто бывало на Востоке, общее благо выше частного.

Византийское православие приняло в России такой же, как на Востоке, подчиненный светской власти характер. «Церковь никогда не поднималась в России до той командующей высоты, что на католическом Западе... Епископы и митрополиты располагали властью лишь как ставленники светской власти. Патриархи сменялись вместе с царями... В петербургский период зависимость церкви от государства стала еще более рабской. 200 тысяч священников и монахов составляли в сущности часть бюрократии, своего рода полицию вероисповедания»\*. Этот «служебный характер» духовенства в русской философской мысли часто затемнялся тенденцией славянофилов и религиозных мыслителей приписывать русскому народу и православной церкви демократическое начало. Слишком часто философы отделяли мир небесный от мира земного, в результате чего идеализация православной церкви приводила к непониманию ее земных социальных функций. Реальное заменялось должным.

Царь стал главой православной церкви. Так, при Алексее Михайловиче в официальных бумагах, которые выдавались священнослужителям после рукоположения, стали указывать, что этот обряд был совершен «повелением государя». Царские портреты писались как иконы и висели вместе с иконами в церквах. Это явление носило настолько массовый характер, что в 1832 г. появилось высочайшее предписание об изъятии царских портретов из всех церквей. Екатерина II в одном из писем жаловалась, что «мужики свечи давали, чтобы передо мною поставить, с чем их и прогнали». Крестьяне почитали императрицу как живую икону. Чиновник, сопровождавший Александра II во время путешествия по железной дороге, вспоминал, как встречали царский поезд у сторожевых будок: «Сторожа со всеми домочадцами своими крестились и клали земной поклон перед своим земным Богом»\*\*. Когда в начале XX века проводилась церковная реформа, целью которой было отделение церкви от государства и учреждение патриаршества, Николай II предложил на пост патриарха собственную кандидатуру.

Современный американский историк Р. Масси следующим образом характеризует отношение людей к царю: «Помещика, полицию, местного губернатора — всех проклинали крестьяне. Но никогда — царя. Царь, который был почти божеством, не делал зла. Он был батюшкой-царем, отцом народа и просто не знал, какие страдания этому народу приходилось терпеть. «До Бога высоко, до царя далеко» — гласила русская пословица. Если бы только повидать царя

\* Троицкий Л.Д. История русской революции. В 2 т. Т. 1: Февральская революция. М.: Терра; Республика, 1997. С. 36.

\*\* Малахов А. Коронованные особо // Деньги. 2005. № 10. С. 81; см. также: Бердинских В.А. Крестьянская цивилизация в России. М.: Аграф, 2001. С. 385—401.

и поведать ему все, зло тотчас бы прекратилось — таков мотив многих русских сказок»\*.

К.Н. Леонтьев замечательно определил плоды византизма, возвращенные на русской почве. В политической сфере Россия приняла от Византии в готовой форме и еще более усилила черты византийского правления. Православие, тесно слившись со светской властью, дало последней нравственную опору, новое качество. Фигура царя стала обожествляться. Выше царя только Бог. «Родовой, наследственный царизм был так крепок, что и аристократическое начало у нас приняло под его влиянием служебный, полуродовой, несравненно более государственный, чем лично феодальный, и уж несколько не муниципальный характер. Известно, что местничество носило в себе глубоко служебный... чиновничий характер. Гордились бояре службой царской своих отцов и дедов, а не древностью самого рода, не своей личностью, не городом наконец или замком, с которыми бы сопряжены были их власть и племя»\*\*.

Таким образом, на Руси, как и в Византии, не привились феодальные отношения западноевропейского типа. Когда завершилось собирание земель русских, были изгнаны татары, а на престол вззошел самодержавный царь, удельные князья составили класс родовой, наследственной бюрократии. «Под влиянием внешних врагов и дружественного византизма, — утверждал К.Н. Леонтьев, — кровная удельная аристократия пала и перешла, вместе с новыми родами, в простое служилое дворянство. Креп царизм центральный, воспитанный византизмом, и Русь все росла и все умнела»\*\*\*. Можно заключить, что византийская идея верховной власти нигде не могла развиваться лучше, чем в Москве.

Социально-политические установления византийского образца лишили Россию западноевропейского феодализма, который в социально-философском аспекте становится особенно интересен в связи с выраженным немецким социологом В. Зомбартом (1863—1941) взглядом на война как на первого предпринимателя — недаром во многих языках военное и коммерческое предприятия обозначаются одним и тем же словом. Действительно, рассматривая особенности византийского общества, видно, как непохожа его структура на структуру западных государств в хозяйственном и политическом отношении, вследствие чего кажется вполне обоснованным взгляд на западноевропейский феодализм как на характерный источник развития основанного на частной инициативе западноевропейского капитализма.

В духовной сфере русского общества главным атрибутом византизма стало православие и основанная на нем государственная идеология, в свете которой вся русская история предстает в виде бесконечных войн по линиям разломов между цивилизациями — в данном случае между цивилизацией православной России и цивилизациями католического Запада и мусульманского Востока. Именно в

\* Масси Р. Николай и Александра. М.: Пресс-Соло, 1996. С. 16.

\*\* Леонтьев К.Н. Избранное. М.: Рарогъ; Московский рабочий, 1993. С. 32.

\*\*\* Там же, с. 34.



этом ключе в качестве крестовых походов рассматривал русско-турецкие войны Ф.М. Достоевский. Столетиями миродержавный град Константинополь был мечтой русских правителей. Восточный вопрос настолько прочно засел в умах русских политиков, философов и мыслителей, что даже И.В. Сталин в свое время поднял его, деля мир с англо-американскими союзниками.

В качестве подтверждения православно-византийской национальной идентичности дореволюционного российского общества можно привести тот факт, что Европа была прекрасно осведомлена о русских притязаниях, о чем свидетельствуют письма Вольтера к Екатерине II и мемуары князя Бисмарка. Последний, кстати, очень верно чувствовал идеализм русской политики в восточном вопросе, всю утопичность и губительность мечты о вселенском единении славян.

Не отягощенный мессианскими идеями русской интеллигенции, Бисмарк советовал России отказаться от «лишенной одобрения практикой поэтической исторической картины, рисовавшейся воображению императрицы Екатерины, когда она дала своему второму внуку имя Константин»\*. Зачем было тратить столько сил, когда можно было просто захватить Стамбул, заперев Босфор «крепким замком из орудийных и торпедных установок»? Сторонний наблюдатель, Бисмарк не понимал, как глубоко засела в русских умах мессианская идея. Отказавшись от нее, Россия потеряла бы смысл своего существования — так по крайней мере думали многие.

Таким образом, и в России и на Западе русская национальная идентичность связывалась с православием и наследием Византии.

На основании вышеизложенного мы можем констатировать практическое значение, которое оказывало православие и византизм на духовную и политическую сферу российского общества. Причем влияние это пережило революцию 1917 г., трансформировавшись из мессианизма православного в мессианизм коммунистический.

И позднее Россия точно так же расточала свои силы, помогая братским народам по идеологии из социалистического лагеря и не получая взамен ничего кроме уверений в довольно шаткой политической лояльности.

К проявлениям русского византизма можно отнести жертвенность, терпение и послушание народа. Эти характерные черты позволяют говорить о восточных началах русского характера. Какой народ проявил большую жертвенность в борьбе с врагом за свободу и идеалы, нежели русский, будучи при этом кротким и послушным своим владыкам? Со свойственным неприятием европейского мещанства и приверженностью к художественным образам К.Н. Леонтьев склонен восхищаться религиозным чувством и покорностью властям, проявленными русским народом в 1812 г. Этим качествам приписывает он победу

\* *Бисмарк Отто фон*. Воспоминания, мемуары. В 2 т. М.: АСТ, Минск: Харвест, 2002. Т. 2. С. 298.

над Наполеоном. В способности умереть за державу и государя заключалась высшая добродетель и эталон поведения ...

Особенности цивилизационного развития России позволяют лучше понять социально-политические и духовные процессы, происходящие в современном нам обществе. Так, немаловажным для осмысления особенностей русского менталитета, отсутствия в России гражданского общества является постановка вопроса о «женственности», жертвенности, пассивности русского народа, о которых писали русские философы Н.А. Бердяев (1874–1948) и В.В. Розанов (1856–1919). Добавим к этому, что русская «женственность» сочетается с русским коллективизмом и проявляется в покорности, которую восхвалял К.Н. Леонтьев и проповедовал (ссылаясь на образ Татьяны в «Евгении Онегине») в своей Пушкинской речи Ф.М. Достоевский. Эта многократно подчеркнутая русской литературой и отмечавшаяся немецкими политиками (применительно ко всем славянам) «женственность» России внесла немало сумятицы в русское самосознание. Восхищаясь пропитанной духом рыцарственного феодализма и индивидуальной воли Европой (Розанов и Бердяев) и сравнивая этот деятельный дух с русской пассивностью, интеллигенция так и не смогла понять, что Россия мужественна по-особому. В истории созидания государства Российского хватало железа и крови, но процесс этого созидания протекал не по-европейски. И характером территориальной структуры, и характером народным она была близка империям Востока и мужественна по-восточному. В России было мужество персов и османских янычар времен Сулеймана Великолепного, было мужество военное, но не хватало мужества гражданского. Военное же мужество лучше всего проявлялось под эгидой организующего начала центральной власти, это мужество с совершенно иной, не рыцарственной, не эгоистической психологией и установкой. Неудивительно, что европейцы не могли понять этого, печально, что этого не понимали русские...

**ДИСКУССИЯ  
О РОЛИ ВИЗАНТИЗМА  
В РАБОТАХ РУССКИХ  
МЫСЛИТЕЛЕЙ**

Сегодня, когда российское общество переживает переходную стадию своего развития, социокультурную трансформацию, сталкивается с необходимостью самоопределения во всех областях общественной жизни, особенно важно понимать, что ответы на многие вопросы современного развития лежат в социально-философском анализе и должной оценке поведенческих установок прошлого, большое внимание которым уделяли русские философы второй половины XIX—начала XX столетия.

Так, К.Н. Леонтьев был совершенно уверен в благотворности византийских влияний, а Н.А. Бердяев полагал, что «русская церковь и русское государство организовались и держались византийскими началами... Разложение византийских начал подвергло опасности разложения и всю Россию»\*.

Резкой критике подверг русский византизм В.С. Соловьев. Однако аргументация, к которой прибегал он в своей критике, слишком идеалистична, пе-

\* Бердяев Н.А. Судьба России: Сочинения. М.: Эксмо; Харьков: Фолио, 2004. С. 491.

ренесена в сферу оторванного от реальности теософствования, которое вряд ли может помочь при выяснении объективных источников русского византизма, хотя и представляет несомненный интерес в качестве религиозно-философского осмысления кризиса национальной идентичности российского общества и уже в силу этого не может быть оставлено без внимания.

В произведениях В.С. Соловьева в очередной раз отразилось предвзятое отношение образованного русского общества к Византии. Говоря о том, что дело Петра I состояло в том, «чтобы дать России реальную возможность стать христианским царством — исполнить ту задачу, от которой отреклась Византия»\*, Соловьев, кажется, совсем не замечает, что именно Византии обязана Россия своей «главной задачей» и именно в незавершенности христианского дела Византией кроется та преемственная связь, которая позволила говорить о христианской миссии России. Если бы не пала Византия, ход истории был бы совершенно иным, а Восток совсем не нуждался бы в появлении того нового гиганта, каковым стала под византийским влиянием Россия. С государственной точки зрения, роль византизма была именно в сохранении православного христианского потенциала, развитие которого было суждено России...

Подводя итог, можно сказать, что византизм в русской социальной и религиозной философии вылился в идею жертвенности народа-богоносца, призванием которого является «донесение света правды Христовой по всей земле», а главное — защита слабых, угнетаемых собратьев по вере. Порожденный византизмом русский мессианизм во многом определил направление развития России. Притязания на Константинополь и территории Византийской империи привели к торжествовавшему в русских умах убеждению в необходимости освобождения от исламского ига православных братьев-славян, несмотря на будущую неблагодарность и даже прямую враждебность этих освобожденных братьев... Ф.М. Достоевский считал, что несмотря на многие пороки русского общества, русский народ — богоносец. Только в бою, в жертве и страдании открывается лучшее в нем...

Таким образом, рассматривая историю развития византийских начал в России, можно утверждать, что византизм — глубинный источник русского самосознания, который нельзя сбрасывать со счетов при анализе современного кризиса идентичности российского общества.



\* Соловьев В. Спор о справедливости. Москва—Харьков, 1999. С. 678.

*А.В. Большаков*  
*аспирант кафедры «Государственное, муниципальное*  
*и корпоративное управление»*

## НАУЧНЫЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АЛЬЯНСЫ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Классический стратегический альянс представляет собой союз независимых компаний, создаваемый для достижения общих целей за счет объединения ресурсов — человеческих, финансовых, информационных, материальных, технологических. Альянс является разновидностью сетевой организации.

Будучи чрезвычайно гибкой, мобильной и универсальной с организационной точки зрения формой межфирменной кооперации, альянс позволяет вовлеченным в него партнерам осуществлять проекты любой степени сложности, в том числе и те, которые связаны с научно-исследовательскими разработками и коммерциализацией новшеств.

Некоторые ученые полагают, что финансирование НИОКР — основная область использования преимуществ стратегических союзов. Инновационность альянсов подчеркивает, в частности, В.Р. Веснин: «Обычно основой стратегических альянсов являются соглашения о сотрудничестве между фирмами, входящими в ценностную (технологическую) цепочку или участвующими в деле создания и внедрения новых продуктов и технологий» [1, с. 215].

В данном случае имеются в виду научные стратегические альянсы как форма партнерства между исследовательскими центрами. При этом в качестве учредителей и инвесторов научного альянса могут выступать не только государственные структуры или обособленные коллективы, но и финансово-промышленные корпоративные структуры.

Если речь идет о научно-техническом сотрудничестве фирм, для этих целей зачастую создаются временные структуры, которые не имеют постоянной дислокации. Иными словами, компании, входящие в альянс, обычно не создают общих лабораторий, чтобы избежать утечки информации, которой стороны не готовы поделиться друг с другом.

Стратегические альянсы, заключаемые между научно-исследовательскими центрами, подконтрольными государству, предполагают более тесное сотрудничество, нежели научные альянсы компаний. Во-первых, в основу партнерских отношений ложится межгосударственное соглашение, что гарантирует стабильность и способствует упорядочению отношений в научных коллективах. Во-вторых, на базе альянса формируется научно-исследовательская сеть, призванная обеспечить обмен информацией и знаниями, а кроме того, совместную

эксплуатацию оборудования. Таким образом, речь в этом случае идет о полноценном обмене технологиями, опытом, исследовательскими наработками в рамках специально созданной системы лабораторий.

Научные стратегические альянсы получили широкое распространение во всем мире. Так, японские финансово-промышленные группы кейрецу, де-факто представляющие собой сети альянсов, активно культивируют такие способы взаимодействия внутри деловой сети, которые обеспечивают оперативное перераспределение ресурсов в пользу тех звеньев группы, которые, осуществляя научные исследования, в тот или иной момент особенно нуждаются в средствах.

Первые научные альянсы, иногда именуемые исследовательскими консорциумами, появились сравнительно недавно: «В США первый исследовательский консорциум возник при основании EPRI (Electric Power Research Institute) в 1973 г. По его образу и подобию уже в 1976 г. был учрежден GRI (Gas Research Institute). Наиболее выпукло роль таких консорциумов проявилась в области полупроводниковой микроэлектроники, когда в 1982 г. несколько конкурирующих фирм объединились в МСС (Microelectronic & Computer Technology Corporation), а в 1987 г. возникла корпорация SEMATECH (Semiconductor Material Technology Corporation). И к 1995 г. в США было зарегистрировано уже 592 консорциума во всех ведущих отраслях» [2].

Вопрос о том, стоит ли отождествлять исследовательский консорциум с научным альянсом, относится к числу дискуссионных. Представляется, что консорциум — более тесная форма интеграции, нежели альянс. Управление исследовательским консорциумом, в отличие от координации деятельности альянса, осуществляется из единого центра. Так или иначе, подобная форма объединения инновационных ресурсов чрезвычайно перспективна. Зачастую речь в таких случаях идет о международном сотрудничестве.

По мнению Р.Б. Ноздревой, для стратегических альянсов в сфере научно-технических работ характерно следующее [3, с. 606, 607]:

- ✧ участники одинаковы по масштабам и положению;
- ✧ участники занимают разные ниши на рынке, но базируются на общей научно-технической основе;
- ✧ участники преследуют цель расширения доступа для своих товаров к глобальным рынкам и в то же время создания олигополистических технологических барьеров для проникновения в данную область других компаний-конкурентов.

Синонимом понятия «научный стратегический альянс» является термин «технологический альянс».

Под технологическим альянсом принято понимать «устойчивое научное или технологическое сотрудничество независимых партнеров (компаний), предусматривающее как контрактную, так и акционерную форму контроля» [4, с. 108-113].

Важно подчеркнуть, что научный альянс, как правило, является транснациональным объединением. Это связано с международным разделением труда между учеными всего мира, которые, объединяясь в исследовательские сети, достигают лучших научных результатов, нежели это было возможно в условиях работы в замкнутых научно-исследовательских институтах, информация о содержании разработок которых строго дозировалась.

Н.И. Иванова называет следующие причины роста числа международных технологических альянсов, усиления их роли в качестве одной из форм современной глобальной кооперации [5, с. 205, 206]:

- ✧ усложнение и удорожание исследований и разработок;
- ✧ снижение продолжительности жизненных циклов наукоемких товаров;
- ✧ необходимость комплексного использования разных технологий для решения новых коммерческих задач;
- ✧ на смену технологической самодостаточности как главной цели развития пришла стратегия использования технологической взаимодополняемости;
- ✧ сотрудничество и взаимозависимость стали средством для разделения растущих издержек и риска нововведений;
- ✧ необходимость стратегического сотрудничества специализированных компаний одной или нескольких стран с целью разделения расходов, уменьшения рисков и успешной борьбы с конкурентами.

Роль, которую предстоит сыграть научно-технологическим партнерствам сетевого типа в России, сходна с той ролью, которую в 1990-е годы играли соглашения о кооперационных исследованиях и разработках в ускорении роста и в модернизации экономики США. Этот опыт, при условии его творческой корректировки относительно российских реалий, может оказаться весьма полезным для нашей страны.

В Соединенных Штатах государство выступало не столько в качестве дирижера и координатора реформ, сколько в качестве равноправного, ни в коей мере не доминирующего, не довлеющего партнера частного сектора: «Государство и частный сектор как равноправные партнеры совместно осуществляют поиск решений проблем развития экономики и общества и разделяют ответственность при реализации согласованных стратегий. Государство содействует развитию рынка, но не заменяет его» [6, с. 188].

Участниками этой национальной программы стали крупные и средние корпорации, университеты, исследовательские центры, лаборатории, аналитические центры, общественные инициативные группы и консалтинговые структуры.

Для целей реализации программы были приняты следующие меры [6, с. 190, 191]:

- ✧ Создание сетей технического обучения и исследований — «инкубаторов» технологий.
- ✧ Интеграция федеральных лабораторий, университетов, промышленных консорциумов и центров тестирования и сертификации в единый инновационный цикл.
- ✧ Разработка и принятие нового законодательства, в частности снятие некоторых антитрестовских ограничений для межфирменных объединений в сфере науки и технологий.
- ✧ Использование коммерческого потенциала результатов исследований, выполненных за счет федерального бюджета.
- ✧ Поощрение инициативы частного сектора: промышленники не только на равных участвуют в затратах, но и получают право голоса при выборе проектов, управлении ими и использовании полученных результатов.
- ✧ Отмена разделения научного процесса на фундаментальные исследования и коммерчески ориентированные разработки.

В нашей стране инновационные альянсы возникают редко. Однако в некоторых сферах, например в аэрокосмической промышленности, они активно формируются.

Наиболее крупным коммерческим альянсом стал проект «Морской старт» (Sea Launch), реализованный в 1999 г. С нашей стороны в альянсе участвовала ракетно-космическая корпорация «Энергия», взявшая на себя решение всех технических вопросов; за маркетинг отвечала компания «Боинг». Для реализации проекта были привлечены кредиты под гарантии Мирового банка [5, с. 217–222].

Следует заметить, что инициатива по созданию научных стратегических альянсов у нас исходит, как правило, не от государства, а от ученых и образовательной сферы.

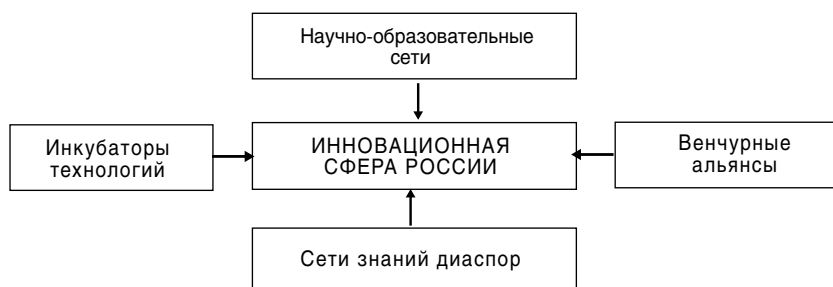
Так, в России уже существуют, хотя и находятся пока в зачаточном состоянии, так называемые научно-образовательные сети — специфическая форма интеграции науки и образования. По данным А.С. Мендковича и А.И. Русакова, «первой научно-образовательной сетью на территории СССР, интегрированной в международную сетевую инфраструктуру, стала сеть SUEARN, международный узел которой в Институте органической химии АН СССР начал функционировать в 1991 г.» [7].

Одним из источников подпитки российского научного сектора могут стать т.н. сети знаний диаспор, возникших в результате «утечки мозгов» из стран бывшего СССР в государствах-реципиентах эмиграционных потоков. По мнению У. Тернера, стратегия использования интеллектуальных ресурсов диаспор может восполнить потери от эмиграции ученых. Он пишет: «Основная черта стратегии диаспоры — попытка создать связи со специалистами: как между ними самими, так и между ними и их родными странами. Это дает эмигрантам

возможность передавать свой опыт и навыки родной стране без необходимости постоянно возвращаться в нее. Таким образом, страна получает доступ к знаниям своих бывших граждан, а также к сетям знаний, частью которых они являются в стране, принявшей этих специалистов» [8].

Модель реанимации инновационной сферы России можно представить следующим образом.

*Модель реанимации инновационной сферы России*



Как видно из схемы, серьезную роль в восстановлении научного потенциала России могут сыграть научно-образовательные альянсовые сети и венчурные альянсы финансово-промышленных групп как основных заказчиков и потребителей наукоемкой продукции. Участие государства могло бы заключаться в создании реально работающих «инкубаторов технологий».

Таким образом, научные альянсы тесно связаны с венчурными (рисковыми) альянсами, в рамках которых происходит доведение научной разработки до нужной потенциальным производителям кондиции. Иными словами, венчурный альянс нужен для сбора средств на финансирование запуска новшества в серийное производство. То есть венчурные альянсы выполняют служебные функции по отношению к научным: «Их цель — активизация каналов совершенствования производства и передача новых технологий, а также осуществление взаимодополняющих функций при проведении научных исследований и внедрении их результатов» [9, с. 96].

Что касается участия финансово-промышленных групп в финансировании инновационного процесса, то инициированные ими научные альянсы как инструмент оптимизации использования интегрированного капитала для целей модернизации российской экономики могут сыграть не последнюю роль в выводе отечественных финансово-промышленных корпоративных структур на мировой рынок корпоративного контроля. Поощрение заключения альянсов — одна из стратегических установок финансово-промышленных групп. Причина такой заинтересованности — потребность в диверсификации. По прогнозу

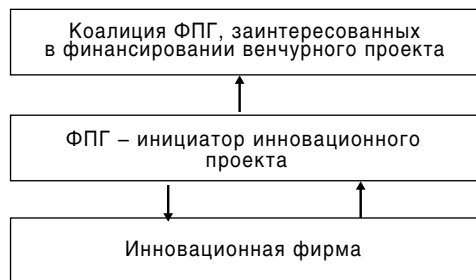


И.Ю. Беляевой и М.А. Эскиндарова, «диверсификация будет развиваться, но не за счет усиления финансово-спекулятивного ядра, а как технологическая, географическая, экономическая» [10, с. 140].

В этой связи многообещающим представляется включение в состав ФПГ небольших инновационных компаний, «мозговых трестов», вокруг которых возможна консолидация других финансово-промышленных групп. Молодые инновационные фирмы в данном случае выступают в качестве своеобразных «приманок», привлекательных ввиду перспектив коммерциализации новшеств.

По большому счету, следует говорить о создании реальной корпоративной унии — т.е. такой разновидности стратегического альянса, при которой в рамках общего проекта крупная компания объединяется с небольшой фирмой, занятой разработкой или производством наукоемкой продукции.

#### *Участие ФПГ в финансировании инновационной деятельности*



К инновационному проекту, развиваемому по инициативе одной ФПГ, могут присоединиться другие макроструктуры, что спровоцирует своего рода цепную реакцию с последующим вовлечением все большего числа инвесторов. При этом реципиентами выделяемых ФПГ ресурсов станут многие научные коллективы и самоорганизующиеся виртуальные сети, прежде всего гуманитарного профиля. Соответственно синергетический эффект, связанный с активностью такого рода, несомненно окажется существенным для экономики в целом.

Подводя итог, важно акцентировать основной вывод: научные стратегические альянсы сетевого типа могут стать в России одним из наиболее востребованных инструментов объединения усилий тех организаций, которые работают в инновационной сфере.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. *Веснин В.Р.* Стратегическое управление. М.: Проспект, 2004.
2. *Титов В.В.* Трансфер технологий. <http://www.metodolog.ru/00384/annot.htm>

3. *Ноздрева Р.Б.* Международный маркетинг. М.: Экономистъ, 2005.
4. *Иванова Н.* Межфирменная научно-техническая кооперация: опыт Запада // Проблемы теории и практики управления. 1996, №2.
5. *Иванова Н.И.* Национальные инновационные системы. М.: Наука, 2002.
6. *Емельянов С.В.* США: международная конкурентоспособность национальной промышленности. 90-е годы XX века. М.: Международные отношения, 2001.
7. *Мендкович А.С., Русаков А.И.* Инновационный потенциал российских научно-образовательных сетей. Достижения и перспективы // Информационное общество. 2005, вып. 5.
8. *Тернер У.* Компьютерная поддержка развития сетей знаний диаспор // Информационное общество. 2005, вып. 5.
9. Инновационный менеджмент / Под ред. Л.Н. Оголевой. М.: ИНФРА-М, 2003.
10. *Беляева И.Ю., Эскиндаров М.А.* Капитал финансово-промышленных корпоративных структур: теория и практика. М.: ИНФРА-М, 2001.



ВЕСТНИК  
ФИНАНСОВОЙ АКАДЕМИИ



Обложка *худ. В.А. Селин*  
Компьютерное макетирование и верстка *Н.Н. Жахова*  
Корректор *Т.Н. Кузнецова*



Подписано в печать 23.3.2007 г.  
Формат 70 x 100/16. Печать офсетная.  
Гарнитура *Academy*  
Усл. печ. л.      Уч.-изд. л.  
Тираж 995 экз.  
Заказ "С"



Отпечатано в ФГУП  
«Производственно-издательский комбинат ВИНТИ»  
140010, г. Люберцы Московской обл.,  
Октябрьский проспект, 403  
Тел. 554-21-86

---

*ДЛЯ ЗАМЕТОК*

---