

ВЕСТНИК

Финансовой академии

№ 2 (42)

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 8 499-943 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

ACADEMIC COUNCIL	<i>Erwin Hoffer</i> . 100th Anniversary of the Swiss-Russian Diplomatic Relations: Relationship in the Areas of Education and Scientific Research	5
FINANCIAL SECURITY AND RISKS	<i>Yu.V. Tzuntsevsky</i> . Financial Security: the Notion and Types of Financial Crime	11
	<i>I.V. Tzegub, A.V. Oblakova</i> . Analysis of Investment Project Risks	23
OPTIMAL APPROACHES IN INSURANCE	<i>V.N. Salin, A.A. Pilipchuk</i> . Statistical Approach to the Determination of the Optimal Limit of Deductibles in Insurance Companies	34
	<i>A.F. Bakizov</i> . Balance of Interests in Insurance in the Agricultural Sector	44
RESEARCH TOPIC	<i>E.G. Dozokh</i> . On Bank Credits in the Housing Sector	52
	<i>V.V. Borisenko</i> . Accounting of Intangible Assets in Accordance with the IFRSs	64
	Economic and Legal Problems in the Communal Services Reform («a round table»)	76
SCHOLAR'S OPINIONS	<i>M.L. Alpidovskaya</i> . M. Weber's Concept of Rational Bureaucracy in Industrial Society	82
	<i>E.B. Gezasimova</i> . On the Development of the Economic Analysis Theory and Methodology	90
POINT OF VIEW	<i>Kh.Z. Khalimbekov, S.A. Aidayeva</i> . The State of Scientific Research in Higher Education Institutions, or Thought-Provoking Information	98
POST- GRADUATES' PUBLICATIONS	<i>Yu.S. Gzechushnikova</i> . UNCTAD in the Context of Globalization: a New Development Stage	105
	<i>Jonas S. Agidissu</i> . Cooperation between Russian and South African Countries	113
	<i>D.S. Dzobyshev</i> . Current Problems of Measuring Transaction Costs	120
	<i>G.G. Suwazyan</i> . Theoretical Basis of Exchange Risk	128
	<i>L.A. Tzifonova</i> . Some Aspects of the Creation of a Model of Corporate Protection against Hostile Takeovers.....	137
	<i>A.A. Loginov</i> . Financial Instruments of the Motivation of Corporate Growth: Foreign Experience	147

СОДЕРЖАНИЕ

УЧЕНЫЙ СОВЕТ	<i>Эрвин Хоффер.</i> К столетию швейцарско-российских дипломатических отношений: связи в области образования и науки	5
ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И РИСКИ	<i>Ю.В. Трунцевский.</i> Финансовая безопасность: понятие и виды финансовых преступлений	11
	<i>И.В. Прегуб, А.В. Облакова.</i> Анализ рисков инвестиционных проектов	23
ОПТИМАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ В СТРАХОВАНИИ	<i>В.Ч. Салин, А.А. Филиппук.</i> Статистический подход к определению оптимального уровня собственного удержания для страховой компании.....	34
	<i>А.Ф. Бакиров.</i> Баланс интересов в страховании в аграрном секторе	44
ИССЛЕДОВАНИЕ НА ТЕМУ	<i>Е.Т. Дорох.</i> О кредитном участии банковского сектора в жилищной сфере	52
	<i>В.В. Борисенко.</i> Учет нематериальных активов в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности	64
	Экономико-правовые проблемы реформирования ЖКХ («круглый стол»)	76
НАУЧНЫЕ СУЖДЕНИЯ	<i>М.С. Альпидовская.</i> Концепция рациональной бюрократии индустриального общества М. Вебера.....	82
	<i>Е.Б. Герасимова.</i> К вопросу о развитии теории и методологии экономического анализа	90
ТОЧКА ЗРЕНИЯ	<i>Х.З. Халимбеков, С.А. Айдаева.</i> Состояние вузовской науки, или Информация к размышлению	98
ПУБЛИКАЦИИ АСПИРАНТОВ	<i>Ю.С. Трещушникова.</i> ЮНКТАД в условиях глобализации: новый этап развития	105
	<i>Жонас С. Агидиссу.</i> Сотрудничество между Россией и странами Западной Африки.....	113
	<i>Д.С. Дробышев.</i> Проблемы измерения транзакционных издержек на современном этапе.....	120
	<i>Т.Т. Суварян.</i> Теоретические основы валютного риска	128
	<i>Л.А. Трифонова.</i> Аспекты формирования модели корпоративной защиты предприятия от недружественного поглощения	137
	<i>А.А. Логинов.</i> Финансовые инструменты мотивации корпоративного роста: зарубежный опыт	147

*Колонка
Главного
Редактора* 

Уважаемые коллеги!

Предстоящий полномасштабный переход на уровневую систему учебной подготовки, к введению которой ныне активно готовятся российские вузы, выявил ряд проблем, которые требуют безотлагательного решения.

Нужно сказать, что среди наших вузов нет единства мнений относительно количества и наименования направлений подготовки бакалавров и магистров в сфере экономики и менеджмента. Между тем это один из ключевых вопросов, ибо российское высшее образование, основывающееся на государственных стандартах, не может в полной мере вписаться в зарубежные системы высшей школы. Поэтому требуется внимательное и вдумчивое изучение мирового опыта, с тем чтобы российские стандарты, обеспечивая единую образовательную основу, в то же время оставляли вузам определенную степень свободы при реализации государственных стандартов.

С сожалением приходится констатировать, что в ряде случаев наблюдается поспешность, своеобразный "кавалерийский наскок", намерение выборочно применять те или иные формы, которые, вероятно, естественны и органичны для зарубежных экономических вузов, но вряд ли применимы в чрезвычайно разнообразных условиях России и, скорее всего, обречены на неудачу.

В нынешней ситуации заметно возрастает роль учебно-методических объединений. Двадцатилетний опыт деятельности УМО показал, что найдена эрфективная форма взаимодействия госструктур и широкой вузовской общественности. От деятелей российской высшей школы требуется сохранить проверенные временем традиции и исключить то, что препятствует нашему движению вперед по пути инновационного развития.

*Главный редактор журнала
ректор Финакадемии
д.э.н., проф. М.А. Эскиндаров*



УЧЕНЫЙ СОВЕТ

К СТОЛЕТИЮ ШВЕЙЦАРСКО-РОССИЙСКИХ ДИПЛОМАТИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ: СВЯЗИ В ОБЛАСТИ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ

Научный доклад г-на *Эрвина Хофера* –
Чрезвычайного и Полномочного Посла Швейцарии в Российской Федерации,
Казахстане и Туркменистане на заседании Ученого совета ФА*

Уважаемые члены Ученого совета, профессора и преподаватели!
Дорогие друзья!

Позвольте мне начать свое выступление со слов благодарности руководству Академии за проявленное чувство дружбы, преданность делу дальнейшего развития высококачественного образования в Российской Федерации и готовность продолжения сотрудничества со Швейцарией.

Не так давно в Историческом музее Лозанны открылась выставка под названием «Россия — Швейцария: пять столетий любви и забвения». Это событие заставило нас задуматься над историческими вехами, которые, к сожалению, как-то выпали из общественной памяти. Но теперь настало время напомнить о них. Мы отмечаем 350-летнюю годовщину Франца Лефорта, гражданина Женевы и русского адмирала, сподвижника и близкого друга Петра Великого. Мы также отмечаем 190-летие открытия нашего первого официального пред-

ставительства в Санкт-Петербурге, 100-летие перевода нашей миссии в ранг посольства и 60-ю годовщину восстановления двусторонних дипломатических отношений после прерванных официальных контактов с 1918 по 1945 год.

Возможно, этот набор дат покажется кому-то случайным. Но это не так! Напротив, все эти вехи лежали в основе наших двусторонних отношений.

Первая фаза наших контактов относится к периоду, когда по Версальскому мирному договору Швейцария получила официальное признание и статус суверенного государства вне рамок Германской империи. В то же время Московия начала играть заметную роль в европейской политике, укреплять свои восточные и южные границы. Первые важные контакты между нами стали уста-

* Перевод с английского М.И. Поповой.

навливаться швейцарцами, которые направлялись на восток и проявляли большую активность в различных областях: в архитектуре, науке, военном деле. Это были первопроходцы, и имена многих из них мы хорошо знаем. Позвольте вновь напомнить вам о Франце Лефорте, архитекторах Терезини и Руске, ученых Бернулли и Фулере, а также о Сезаре де ля Харпе, просветителе и члене имперского суда, о военном теоретике генерале Антуане Анри Жомини.

Первый исключительно плодотворный период, отмеченный именами многих известных личностей, длился до наполеоновских войн. Следующая фаза началась с новой политической расстановки сил, закрепленной Венским конгрессом в 1815 г. В австрийской столице Россия сыграла свою главную роль, поскольку принадлежала к ключевым европейским державам, признавшим нейтралитет Швейцарии, что отвечало интересам всего континента. Россия всегда поддерживала наш статус нейтралитета, и это позволило нам остаться в стороне от смертельных схваток стран в XIX—XX веках. Этот статус во многом помог нам из бедной аграрной страны превратиться в одно из процветающих обществ мира. В свое время это послужило политическим обоснованием решения об открытии в 1816 г. швейцарского консульства в Санкт-Петербурге.

После Венского конгресса прошло уже почти сто лет, которые можно характеризовать как «золотые годы

двусторонних отношений» (термин выставки в Лозанне).

Действительно, для тысяч швейцарцев, занятых в различных областях деятельности — в промышленности, науке, культуре, торговле, сельском хозяйстве и др., — Россия оставалась главным центром притяжения. История эмиграции швейцарцев подробно описана в сборнике трудов, подготовленном Цюрихским университетом. Этот трехтомник пропитан чувством признательности многих наших соотечественников, эмигрировавших в Россию, считавших свое пребывание в вашей стране «лучшими годами своей жизни», годами «продвижения и успеха» и называвших Россию «раем для науки».

В предшествующие периоды основной тенденцией в наших отношениях было движение с Запада на Восток, т.е. Швейцария двигалась в направлении России. Но я хотел бы привлечь ваше внимание к одному историческому исключению: это граф Суворов, который со своими войсками стремился предотвратить оккупацию швейцарской территории Францией. Его знаменитый переход через Альпы (Schöllenen Schluht) вспоминают и по сей день. Огромный русский крест, воздвигнутый в память о легендарных «чудо богатырях» на месте их высокогорного перехода, по-прежнему привлекает тех, кому интересна история швейцарско-русских отношений.

И в самом деле, если не брать во внимание этих событий и «Писем русского путешественни-

ка» Н. Карамзина, русские «открыли» Швейцарию лишь после 1815 г., причем главным образом это были любители путешествий, желавшие посетить берега Женевского озера. Но процесс пошел и стал впечатляющим. Мы познакомились с Достоевским, Толстым и Тургеневым, Стравинским и Набоковым. В Женеве была построена православная церковь, еще одна открылась в Вевейе. В восточной части Швейцарии Давос стал предпочтительным местом встреч, там даже существует российское консульство. Другой важной сферой сотрудничества стало образование. Большую популярность приобрели Цюрихский и Женевский университеты. На пороге XX столетия в Женеве русских студентов было даже больше, чем швейцарских.

Будучи открытым обществом, Швейцария стала одним из центров интеллектуальных потоков, связанных с социально-политическим развитием в России начала XX века и в последующий период. В то же время несколько тысяч наших соотечественников покинули страну и обосновались в России.

Интенсивный обмен в обоих направлениях прекрасно объяснял решение нашего правительства в 1906 г. повысить статус официального представительства в Санкт-Петербурге до уровня посольства. И теперь можно отметить 100-летие этого события.

Наш взаимный «золотой период» драматически закончился в связи с началом первой мировой войны

и последовавшими затем крайне болезненными переменами в России. Положительные перспективы развития официальных двусторонних отношений были перечеркнуты в 1918 г.

Разрыв отношений двух стран и их правительств был очень серьезным и привел к прекращению официальных контактов до конца второй мировой войны. Тем не менее жизнь продолжалась, продолжались и контакты, несмотря на отсутствие официальных рамок. К слову сказать, с тех пор этот факт широко используется историками.

Позвольте мне остановиться на одном уникальном аспекте этого периода, а именно на особой роли Международного комитета Красного Креста, который в трудные времена действовал в качестве посредника для швейцарских граждан в России — с 1917 по 1937 г. Может быть, это простое совпадение, но нынешний член швейцарского парламента и бывший президент Комитета по международным отношениям д-р Максимилиан Рейманн написал на эту тему свою докторскую диссертацию...

После трудных переговоров и под воздействием нарастающей напряженности в Федеральном совете отношения между Швейцарией и Россией в марте 1946 г. были наконец восстановлены, и теперь мы можем отмечать самую «молодую» годовщину.

В последующий период, вплоть до начала 90-х годов, наши страны поддерживали регулярные дипломатические контакты, однако оставалась отдаленность друг от друга из-за

различия в политических системах и ценностях.

Обстановка стала быстро меняться вследствие глубоких преобразований в России в конце 80-х годов. В последующее десятилетие шел процесс уникальных политических, социальных и экономических изменений с беспрецедентным в мировой истории размахом. В целом процесс был, безусловно, позитивным, но в то же время и весьма болезненным для непосредственных участников. Приблизительно с 2000 г. началась новая стадия в развитии наших двусторонних отношений с расчетом на перспективу и колоссальным потенциалом...

Какие уроки можно извлечь из этой трудной фазы развития наших двусторонних отношений?

Прежде всего, вы согласитесь со мной, что различные годовщины, отмечаемые нами, тесно связаны между собой. По сути же совершенно очевидно, что логичность наших политических систем, основанных на свободе слова, гражданских правах, частном предпринимательстве, творческом подходе, экономической конкуренции и открытости, стимулировала развитие взаимных обменов и чрезвычайно способствовала укреплению отношений между нашими странами.

Выводы, которые можно извлечь из истории, отчетливо прослеживаются в приоритетах, избранных нашими странами в контексте двусторонних отношений. Что касается обмена идеями, то мы горячо приветствуем диалог, начавшийся между нашими

странами на различных уровнях, в частности между министрами иностранных дел. После визита в Москву более года тому назад федеральный советник Калми-Рей официально пригласила своего российского коллегу посетить Берн.

Что касается других обменов, то вам, конечно, известно, что существует визовый режим. Но два года тому назад были представлены два соглашения: одно в отношении упрощения процедуры получения виз и другое в отношении виз многократного действия. С тех пор положение изменилось. С одной стороны, Россия начала переговоры с Европейским Союзом как раз по этим самым вопросам. С другой стороны, в 2005 г. население Швейцарии на основе референдума высказалось за присоединение к шенгенской системе, которая, очевидно, войдет в силу в 2008 г. А потому мы надеемся, что на очередном саммите России и Европейского Союза вышеупомянутые соглашения будут официально утверждены. Принимая во внимание эти документы, Швейцария и Россия могли бы определить свои позиции в отношении уже существующих проектов соглашений об упрощении визового режима...

Наша общая история свидетельствует также о ключевой роли науки и образования. С давних пор Швейцария из-за отсутствия коммерчески разрабатываемых запасов сырья стала обращать большее внимание на профессионализм кадров в области образования, исследовательской

деятельности и техники, дабы быть экономически процветающей и конкурентоспособной. В настоящее время страна славится высоким уровнем образования и исследований, что позволило ей быть в первых рядах научно-технических инноваций. Подобно России Швейцария проводит существенные реформы в области высшего образования, поскольку ее экономика нуждается в доступе к лучшим достижениям науки и техники.

Но в отличие от России в Швейцарии система образования децентрализована. Большинство решений принимается на региональном (кантональном) уровне. Кантоны также в значительной мере обеспечивают финансирование и несут ответственность за высокое качество образования. В результате такой политики в последнее время мы наблюдаем заметный рост числа аспирантов, а также иностранных студентов. В настоящее время фактически 15% студентов, обучающихся в высших учебных заведениях Швейцарии, — иностранцы. Кроме того, 36% преподавателей швейцарских высших учебных заведений также являются иностранцами. И в довершение Швейцария инвестирует 417 млн. долл. в год на международное сотрудничество в области образования и исследовательской деятельности.

На протяжении ряда лет Швейцария инвестировала достаточно крупные суммы на исследовательскую деятельность, и в настоящее время она относится к числу ведущих стран

ОЭСР, выделяющих значительную часть ВВП (2,7%) на исследования и разработки. Частный сектор финансирует более 2/3 исследовательских работ, особенно в области химии, фармацевтики, электроники и металлургии.

В сфере исследований и разработок занято до 1,3% трудящегося населения страны (средняя цифра по Европе — 1%). И почти 1/3 всех занятых в этой отрасли — иностранцы.

Сотрудничество между государственным и частным сектором в области НИОКР быстро развивается, особенно в последние десять лет. Важным инструментом синергии между государственным и частным сектором является Комиссия по технике и инновациям и так называемая рамочная программа ЕС по исследованиям и техническому развитию. Участие Швейцарии в исследовательских программах ЕС, которые базируются на сотрудничестве в области исследований и развития между университетами, промышленностью и мелким и средним бизнесом в Европе, — это один из наиболее важных приоритетов международной политики в сфере науки в нашей стране. Несмотря на существенные различия в масштабах и экономической структуре, Россия и Швейцария также сотрудничают по вопросам науки и образования. В частности, можно привести многочисленные примеры связей между российскими и швейцарскими вузами и исследовательскими центрами, включая проведение совместных исследований и обмен аспирантами. Заметен взаим-

ный интерес и желание теснее сотрудничать в этих областях.

Именно поэтому представительная делегация, возглавляемая госсекретарем Клейбером, посетила Москву в конце 2005 г. Члены делегации пришли к единодушному мнению по данному вопросу: компетентные швейцарские учреждения должны сделать следующий шаг и, продолжив работу над уже существующими проектами, выработать позиции относительно того, где можно существенно расширить приложение совместных усилий. Этот вопрос будет обсуждаться с нашими российскими партнерами с целью прояснения представлений относительно будущего сотрудничества по вопросам науки и образования.

На протяжении всей нашей истории экономика играла главную роль. Федеральный советник Й. Дайс, посетивший вашу Академию в октябре 2005 г., подтвердил эту мысль на проходившем в Цюрихе экономическом и финансовом форуме. Мы надеемся, что Россия вскоре вступит во Всемирную торговую организацию и тем самым будет способствовать претворению в жизнь нашего двустороннего соглашения, подписанного в Давосе, что проложит путь к заключению торгового соглашения между Россией и Европейской ассоциацией свободной торговли (СFТА).

Экономические отношения дают наилучшие результаты, если развиваются на основе взаимности. Мы рады отметить, что швейцарские компании создали более 40 тыс. рабочих мест в России. С другой стороны, мы с удовлетворением наблюдаем за тем, как российские предприниматели начинают работать во всех частях земного шара. Добро пожаловать и в Швейцарию! Наше посольство решительно поддерживает такие экономические обмены в обоих направлениях.

Научное сотрудничество было и будет сферой огромных возможностей для обменов; это способствует развитию человеческих отношений, повышению качества жизни, служит инструментом нашей идентификации. А потому сотрудничество принесет пользу обоим нашим странам.

В заключение позвольте заметить, что история наших двусторонних отношений показывает нам, где мы могли бы наилучшим образом сотрудничать и в каких рамках могли бы достичь наилучших результатов для нашего народа и нашего общества. История проложила нам путь. Давайте же воспользуемся благоприятными возможностями для продолжения совместного путешествия в следующие десятилетия...





Ю.В. Трунцевский

*профессор кафедры «Анализ рисков и
экономическая безопасность»*

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: ПОНЯТИЕ И ВИДЫ ФИНАНСОВЫХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ

..... Финансовая безопасность Российской Федерации является до-
• статочно новой экономико-правовой категорией, разработка ко-
• торой обусловлена угрозами финансово-кредитной сфере госу-
дарства. Неблагополучие в этой сфере не позволяет обеспечить необходимый
уровень экономического роста, затрудняет реформирование экономики, оказы-
вает тормозящее воздействие на торговую и внешнеэкономическую деятель-
ность, создает негативный фон для совершенствования бюджетной, налоговой,
страховой и иных сфер финансовой системы РФ.

В этой связи одной из актуальных проблем юридической науки является научное обоснование уголовно-правовых мер, направленных на обеспечение финансовой безопасности государства и хозяйствующих субъектов*, служащей залогом достижения эффективного экономического роста.

Понятие финансовой безопасности является важнейшим элементом более широкого понятия — *экономическая безопасность*. Так, одной из значимых сторон обеспечения экономической безопасности государства является состояние его финансовой системы (государственного бюджета и других институтов), способность этой системы обеспечивать государство финансовыми средствами, достаточными для выполнения внутренних и внешних функций.

* Специально по данной проблематике были подготовлены следующие диссертации (по хронологии): *Андреев А.Н.* Уголовная ответственность за преступления, совершаемые в сфере финансово-кредитных отношений. Дис. ... канд. юрид. наук. М., 1998; *Аминов Д.И.* Уголовно-правовая охрана кредитно-финансовых отношений от преступных посягательств. Дис. ... докт. юрид. наук. М., 1999; *Зайцев А.В.* Уголовная ответственность за преступления в финансово-кредитной сфере. Дис. ... канд. юрид. наук. М., 2002; *Лапшин В.Ф.* Преступления в сфере распределения финансовых ресурсов: вопросы дифференциации ответственности и законодательной техники. Дис. ... канд. юрид. наук. Ярославль, 2004; *Селивановская Ю.И.* Преступления в сфере финансовой деятельности, совершаемые организованными группами. Дис. ... канд. юрид. наук. Казань, 2005.

Финансовая безопасность — это условия существования и развития объекта отношений, а также процесса его создания и поддержания; способность (свойство) финансовой сферы гарантированно удовлетворять соответствующие потребности, непрерывно развиваясь и функционируя с минимальным риском возможных нарушений.

Содержание финансовой безопасности государства — это способность его органов: обеспечивать устойчивость экономического развития государства; обеспечивать устойчивость платежно-расчетной системы и основных финансово-экономических параметров; нейтрализовать воздействие мировых финансовых кризисов и преднамеренных действий субъектов мирового экономического хозяйства (государств, транснациональных корпораций, субгосударственных объединений), а также теневых структур на национальную экономическую и социально-политическую систему; предотвращать крупномасштабную утечку капиталов за рубеж, «бегство капитала» из реального сектора экономики; предотвращать конфликты между властями разных уровней по поводу распределения и использования ресурсов национальной бюджетной системы; наиболее оптимально для экономики страны использовать средства иностранных заимствований; предотвращать преступления и административные правонарушения в финансовой сфере.

Финансовая безопасность предприятия — это условия наиболее эффективного использования корпоративных финансовых ресурсов для предотвращения угроз и обеспечения стабильного функционирования предприятия в настоящее время и в будущем. Показатель финансовой безопасности определяется как такое состояние фирмы, при котором посредством проведения соответствующего комплекса мероприятий обеспечивается гарантированная защита от негативного воздействия контрагентов (конкурентов, криминала и т.д.) на ее финансовое положение, а также достижение конкурентных преимуществ.

Основными сегментами системы финансовой безопасности являются: бюджетно-налоговый; денежно-валютный; кредитно-банковский.

Во главу угла этой системы поставлен не только принцип строго целевого использования финансовых средств как основной фактор их сохранения, но и обеспечение условий для быстрой и эффективной отдачи от вкладываемых средств.

.....
 •
 •
 •
 Под *финансовым преступлением* понимается общественно опасное деяние, посягающее на финансово-экономические отношения, урегулированные нормами финансового (в т.ч. налогового, валютного) права, по формированию, распределению, перераспределению и использованию фондов денежных средств (финансовых ресурсов) государства, органов местного самоуправления, иных хозяйствующих субъектов.

Без правильного понимания объекта охраны невозможно дать материальное определение понятия финансового преступления, так как основным признаком такого понятия является указание на объект, ради защиты которого и существует уголовное право.

Учитывая структуру правоотношений, можно предположить, что объектом преступления выступают не просто охраняемые правом общественные отношения, а их содержание — субъективные права участников: право кредитора на возврат долга; право государства на доходы лиц в виде налогов; право коммерческой организации на прибыль и т.п. Выяснение опасности нарушений подобных прав заключается в решении вопроса о том, насколько это право отвечает общественным интересам и не может иным способом быть охраняемо и защищено.

Та или иная ценность или законный интерес становятся уголовно охраняемыми только в том случае, если они входят в соответствующую структуру правоотношений, если субъекты такого правоотношения имеют определенные права и обязанности. Уголовно охраняемым является не само благо или ценность, а те отношения, которые сложились по поводу его существования (использования).

Нельзя согласиться с И.А. Клепицким в том, что охрана установленного порядка хозяйственной сферы уголовным законом — дело бессмысленное и даже вредное. Вместе с тем его же собственное утверждение отнюдь не безусловно: «Нормы о хозяйственных преступлениях призваны обеспечить не только и не столько порядок в хозяйственной сфере, сколько нормальные условия для эффективного функционирования народного хозяйства как такового»*.

Трудно найти указанное автором противоречие, так как, например, анализ диспозиций ряда статей УК РФ о банкротстве позволяет сделать вывод о том, что указанные в них правила охраняют не что иное, как закрепленные в ГК РФ и ФЗ от 26 октября 2002 г. N 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» порядок и условия осуществления мер по предупреждению несостоятельности (банкротства), порядок и условия проведения процедур банкротства и иные отношения, возникающие при неспособности должника удовлетворить в полном объеме требования кредиторов.

Иными словами недопущение криминального банкротства — это уголовно-правовая охрана правопорядка в данной сфере как необходимое условие удовлетворения требований кредиторов по денежным обязательствам и/или исполнению обязанности по уплате обязательных платежей, то есть условие, обеспечивающее эффективное функционирование хозяйственных отношений.

* Клепицкий И.А. Система хозяйственных преступлений. М.: Статут, 2005. С. 48.

В финансовых отношениях лица, чтобы стать их участниками, с помощью соответствующих норм права уже были наделены полномочиями, обязанностями и ответственностью. То есть между участниками финансовых отношений была установлена юридическая связь, и в случае совершения преступления индивидуум действует исходя из уже существующих правоотношений в данном обществе, участвует в них в качестве субъекта (например, государственный регистратор, предприниматель, налогоплательщик и т.п.).

Так, лицо, совершившее налоговое преступление, остается налогоплательщиком (т.е. находится в плоскости налогового права), и признавать его действия недобросовестными следует исходя из НК РФ, используя правила «представления налоговой декларации», определение «финансовый год» и т.п. Кроме того, возмещение (компенсация) факта неуплаты, как основания освобождения от уголовной ответственности либо смягчения наказания, происходит в рамках тех же налоговых правоотношений.

Оценка подобного правонарушения осуществляется с применением норм как уголовного, так и бланкетного законодательства. То есть преступлением нарушается закрепленная, например, в финансовом праве налоговая дисциплина как система налоговых отношений, которые даже после совершения уголовно наказуемого деликта никуда не пропадают. Прописать составы налоговых преступлений в Уголовном кодексе РФ (ст. 198, 199 и др.) это лишь прием юридической техники. Уголовное право в своей Особенной части не имеет самостоятельного предмета регулирования, за исключением специальных условий освобождения от уголовной ответственности и порядка определения вида и размера наказания.

Следует признать, что норма об обязанности каждого платить законно установленные налоги и сборы (ст. 57 Конституции РФ; п. 1 ст. 3 НК РФ) нашла свое продолжение (в виде санкции за ее неисполнение) в ином — уголовном законе. Норма продлевается, так как возникающее противоречие данных отношений уже не может быть разрешено теми методами, которые заложены в институте налогов, — требуются иные, уголовно-правовые средства.

То есть уголовный закон, используя присущие только ему методы регулирования, по сути, разрешает заложенные в регулятивном законодательстве объективные противоречия (конфликты), в частности, обязанность платить налоги (ч. 1 ст. 3 НК РФ) и желание сохранить в своей собственности налогооблагаемые доходы. Ресурсов налогового права в случае уклонения в крупном размере становится недостаточно для того, чтобы поддержать и обеспечить устойчивость установленного налоговым законодательством правопорядка.

Если бы законодатель поступил иначе, как, например, в странах Европы (в Германии это *Mantelgesetz oder Steuergrundgesetz*, т.е. основной налоговый

закон), то в специальном (едином) законе о налогах остались бы признаки состава указанного преступления, а уголовно-правовой характер имел бы только метод регулирования такой нормы, а также особый, в отличие от налогового (финансового), способ уголовно наказуемого принуждения.

В диспозиции уголовно-правовой нормы содержится правило, установленное регулятивным (хозяйственным или финансовым) законом, и лишь критерии резкого (грубого) противоречия (нарушения) существующего правопорядка определяет уголовный закон. Поэтому налоговое преступление, выступая как форма общественного отношения, посягает не само на себя, а на существующий законный порядок в налоговой сфере, урегулированный нормами финансового права.

Итак, *общим объектом всех правонарушений является правопорядок.*

Личное, корпоративное, общественное, государственное либо зарубежное и международное благо охраняется уголовным законом постольку, поскольку оно соответствует существующему правопорядку, и преступными признаются только те действия, например в сфере внешнеэкономической деятельности, которые направлены на нарушение устойчивости данных правоотношений, внешнеэкономического правопорядка.

В этой связи решение о криминализации того или иного вида поведения человека должно приниматься только после уяснения того, насколько серьезно данное деяние угрожает установленному правопорядку и насколько позитивные правовые нормы исчерпали свои внутренние ресурсы, чтобы не допустить тех неблагоприятных последствий, которые влечет рассматриваемое деяние.

Общественная опасность преступления выражается прежде всего в общественных отношениях, объекте посягательства — правопорядке, проявляется в правотворчестве и правоприменении.

➤ *Криминализация* экономических нарушений — это согласование регулятивного законодательства с методами (принципами) уголовного права. Необходимо создание такой модели уголовно-правового запрета, которая бы отвечала потребностям не уголовно-правового, а иного, например финансового, налогового правопорядка, то есть достижению интересов, установленных нормами регулятивного права. В частности, это может выражаться в закреплении экономической дефиниции в ст. 174 УК РФ — «финансовая операция», а также критериях отграничения уголовной ответственности (ущерб, размер).

➤ *Взаимосвязь* регулятивной отрасли и уголовного права с учетом административного права. В достижении желаемого результата охраны правопорядка используется не только регулятивный и так называемый «репрессивный» уголовно-правовой метод, но и административно-принудительный. Подобную

связь можно проследить между нормами налогового (ст. 122 НК РФ), административного (ст. 15.5 КоАП РФ) и уголовного (ст. 198, 199 УК РФ) права.

➤ *Характер толкования*, когда рассмотрение признаков сформулированного в УК РФ состава преступления осуществляется по правилам и в духе позитивного, например финансового, права. Так, условием (гипотезой) применения (действия) уголовно-правовой нормы является нарушение уже сложившихся в финансовом праве отношений, один из участников которых выходит за пределы его регулирования. И охраняемое благо, и характер деяния подробно и системно прописаны в регулятивном законодательстве, уголовное право лишь формулирует «ключевые» слова для более быстрого отыскания признаков конкретного состава преступления. Например, ст. 285-1 УК РФ направлена на обеспечение *порядка* использования полученных бюджетных средств на конкретные цели, устанавливаемые федеральным законом о федеральном бюджете, подтверждаемые бюджетной росписью, уведомлением о бюджетных ассигнованиях, сметой доходов и расходов либо иным правовым основанием их получения на очередной финансовый год. Формальный криминообразующий критерий ст. 285-1 УК РФ — это крупный размер бюджетных средств (1,5 млн. руб.).

Итак, повторим — объектом преступлений в сфере финансов выступает *правопорядок* как определенная система общественных отношений, введенных в рамки предусмотренного нормами регулятивного (финансового) правопорядка, содержанием которого является правомерное поведение и правомерная деятельность субъектов хозяйственных отношений.

- В зависимости от объекта преступных посягательств можно выделить две группы финансовых преступлений:
- преступления, посягающие на государственную и муниципальную финансовую систему;
 - преступления, посягающие на финансы иных хозяйствующих субъектов (предприятий и организаций).

По *материальному содержанию* финансовые правоотношения бывают следующих видов: бюджетные; налоговые; в области страхования; кредита (государственного и банковского), расчетов, регулируемых финансовым правом; финансовые правоотношения, связанные с регулированием денежного обращения и валютного законодательства.

Поэтому в зависимости от *сферы посягательств* можно различать следующее.

Кредитно-денежные отношения (денежно-кредитная и валютная системы), влияющие на развитие экономики, — движение денежных потоков (денежное обращение) в экономике:

- а) денежные отношения (эмиссионная политика ЦБ РФ);
- б) валютные отношения.

Кредитно-банковская система:

- а) кредитные отношения (в т.ч. отношения по поводу обеспечения эффективности государственного кредитования);
- б) банковская система в ее влиянии на финансово-денежную систему.

Государственные финансы — бюджетно-налоговая система (управление доходами и расходами бюджетной системы и внебюджетных фондов; финансовый контроль).

Рынок ценных бумаг — отношения по поводу организации и функционирования фондового рынка (государственное регулирование фондового рынка; управление эмиссией и перераспределением ценных бумаг).

Страхование и оценочная деятельность:

- а) система социального страхования и рынка страховых услуг, в частности обеспечение финансовой устойчивости страховых организаций;
- б) оценочная деятельность (в т.ч. регламентация, стандартизация и контроль оценочной деятельности в Российской Федерации).

В зависимости от *вида финансовых (расчетных) операций*, используемых при совершении преступления, различают преступления в сфере кредитных, расчетных, валютных, фондовых и учетных операций.

В зависимости от нарушенных *субъективных прав* участников финансовых отношений различают:

- а) преступления, посягающие на права кредиторов, гарантов;
- б) преступления, посягающие на права инвесторов (вкладчиков, акционеров, пайщиков);
- в) преступления, посягающие на интересы государства (бюджетные, налоговые и таможенные преступления).

Наиболее полной, точной и практически правильной представляется классификация финансовых преступлений не в связи с объектом посягательства, а с учетом использования субъектами экономических отношений при совершении преступлений финансовых механизмов как средства достижения желаемого результата.

Финансовые преступления можно подразделить на *следующие виды*.

Преступления, посягающие на государственные финансы и финансовый контроль:

- *налоговая система*: ст. 198-199-2*;
- *таможенные платежи*: уклонение от уплаты таможенных платежей (ст. 194);
- *бюджетная система*: нецелевое расходование бюджетных средств и средств государственных внебюджетных фондов, нецелевое расходование государственного целевого кредита (ст. 285-1, 285-2, ч. 2 ст. 176);
- *расходование бюджетных средств*: ст. 159, 160;
- *финансовый (налоговый) контроль*: ст. 171-1; 287, ч.3 ст. 325, 327-1.

Преступления, посягающие на банковскую систему: ст. 172, 174, 174-1, 191**.

Преступления, посягающие на безопасность финансовой (банковской, налоговой) системы, добросовестную конкуренцию в данной сфере: ст. 183.

Преступления, посягающие на денежное обращение:

- *безналичные расчеты*: ст. 187;
- *денежное обращение и рынок ценных бумаг*: ст. 186;
- *таможенно-валютный контроль*: ст. 181, 188, 191, 192, 193***;
- *порядок государственного регулирования фондового рынка, управление эмиссией и перераспределением ценных бумаг*: ст. 185, 185-1.

Преступления, посягающие на кредитную систему: ст. 176, 177.

* Здесь и далее УК РФ.

** Вступивший в июне 2004 г. ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» вывел драгоценные металлы из категории валютных ценностей, а порядок совершения сделок с ними — из компетенции Правительства РФ. Открытие и ведение коммерческими банками *металлических счетов*, а также осуществление операций и расчетов по ним являются банковскими операциями и, соответственно, их регулирование будет осуществляться Банком России.

Металлический счет — счет, открываемый банком физическим и юридическим лицам для проведения операций с драгоценными металлами; счет банка (лоро) в депозитарии, на котором указывается определенное количество металла в граммах с определением его чистоты, а сам эквивалент металла хранится в хранилище (депозитарии) банка.

*** До 17 июня 2004 г. ст. 181, 191 и 192 УК РФ предусматривали уголовную ответственность за посягательства на порядок обращения (оборота) валютных ценностей. После этого — момента вступления в силу Федерального закона от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» — драгоценные металлы и камни в РФ не считаются валютными ценностями. Соответственно, рассматривать данные составы как финансовые преступления нельзя.

Что касается ст. 193 «Невозвращение из-за границы средств в иностранной валюте», то обязательная продажа экспортерами части валютной выручки в нашей стране была отменена с 7 мая 2006 г. Согласно указанию о внесении изменений в инструкцию ЦБ РФ № 111-И норматив обязательной продажи экспортерами части валютной выручки снижается до нулевого значения (см.: Вестник Банка России. 2006. № 24).

Преступления, посягающие на банковскую, налоговую и кредитную системы: ст. 173.

Преступления, посягающие на налоговую и кредитную системы: ст. 195.

Финансовое мошенничество (ст. 159) в сфере:

- страхования;
- рынка ценных бумаг, фондового рынка;
- денежного обращения;
- банков;
- кредита, в т.ч. государственного кредитования (субсидий);
- налогообложения.

••••• • • • • Родовым объектом мошенничества выступают экономические отношения. Стержень этих отношений составляют отношения собственности, которые являются видовым объектом мошенничества. *Непосредственным* же объектом является конкретная форма собственности: государственная, муниципальная, частная или собственность общественных объединений*.

Предметом мошенничества *может быть* только та вещь, которая имеет определенную экономическую ценность, потребительскую стоимость, то есть способность удовлетворять человеческие потребности своими материальными или духовными свойствами, и *не может быть* предметом преступного посягательства ввиду своей ненужности и потребительской невостребованности.

Итак, предмет мошенничества — это вещи, деньги (российская и иностранная валюта), ценные бумаги (облигации, векселя, чеки, акции, банковские сберегательные книжки на предъявителя, сертификаты), сырье, материалы и другое имущество, обладающее потребительской стоимостью, по поводу которого существуют отношения собственности, нарушаемые преступлением**.

Предметом мошенничества может быть как движимое, так и недвижимое имущество. Неправомерное приобретение недвижимости возможно в результате обращения чужого имущества в пользу виновного и других лиц только путем «приобретения» (т.е. оформления) права на недвижимую вещь***.

* См.: Уголовное право. Особенная часть. М., 1998. С. 213.

** См.: Владимиров В.А., Ляпунов Ю.И. Ответственность за корыстные посягательства на социалистическую собственность. М., 1986; Уголовное право. Особенная часть. М., 1999. С. 194.

*** Клепицкий И.А. Недвижимость как предмет хищения и вымогательства // Государство и право. 2000. № 12. С. 11-19.

При мошенничестве получение права на имущество может быть связано с приобретением незаконным путем не только отдельных полномочий собственника на чужое имущество, но и права требования имущества: вклад в банке, безналичные деньги, бездокументарные ценные бумаги, заложенное имущество и др.*.

Общественная опасность мошенничества в сфере страхования выражается в том, что данные преступления препятствуют формированию за счет денежных взносов целевого страхового фонда, предназначенного для возмещения возможного ущерба, выравниванию потерь в семейных доходах в связи с последствиями происшедших страховых случаев. Результатом страхового мошенничества является падение репутации страхового рынка в целом в глазах страхователей и как следствие — снижение спроса на страховые услуги.

В зависимости от *субъектов* страховых отношений, в интересах которых совершается преступление, мошенничество в сфере страхования может иметь различные виды: мошенничество страхователя, страховщика или служащего страховой компании.

Особым видом финансового мошенничества является *неправомерное возмещение налога на добавленную стоимость*.

По своей отраслевой принадлежности данный вид преступления носит комплексный межотраслевой характер, при совершении которого оказываются задействованными банковские, таможенные, разрешительные структуры, промышленные предприятия, торговые организации.

Суть таких хищений основана на использовании льгот, предоставляемых законодательством организациям-экспортерам и заключающихся в применении к вывозимым за рубеж товарам нулевой ставки НДС.

Анализ материалов уголовных дел, связанных с криминальным завладением предприятиями, указывает на их комплексный, хорошо спланированный и организованный характер, заключающийся в сложной цепи действий, проводимых в целях незаконного отчуждения имущественного комплекса юридического лица и легализации его через третьих лиц — законных правопробретателей.

По данным МВД РФ, основанным на исследовании более ста обвинительных заключений по уголовным делам, связанным с криминальным захватом предприятий, установлено, что более 70% таких преступлений квалифицируется по ст. 159 УК РФ (мошенничество), 12% — по ст. 201 УК РФ (злоупотребление полномочиями), остальные 18% как отдельно, так и в совокупности со ст. 179 УК РФ в незначительном количестве по нисходящей: по статьям 158 (кража), 330 (самоуправство), 160 (присвоение или растрата), 303 (фальсификация доказательств), 185 (злоупотребления при эмиссии ценных бумаг) и некоторым другим статьям УК РФ.

* Волженкин Б.Д. Мошенничество. СПб., 1998. С. 23.

В настоящее время отсутствует четко выраженная законодателем правовая оценка такого социального явления, как незаконное «обналичивание» денежных средств. Поэтому в процессе уголовно-правовой квалификации уклонения от уплаты налогов перед правоприменителем возникает множество проблем, решение которых зависит от знания норм не только уголовного и налогового, но и гражданского, финансового и других отраслей права.

Основным признаком действий по незаконному «обналичиванию» денежных средств является оформление фиктивных бухгалтерских и иных документов. Незаконность такого оформления очевидна, и в общественном сознании «подделка документов» куда более тяжкое правонарушение, чем, например, неуплата в полном объеме налогов в бюджет. Соответственно, для заинтересованного лица цели этих действий должны по значению превосходить негативные последствия такого рода нарушения закона.

Степень общественной опасности деятельности, связанной с незаконным «обналичиванием» денежных средств, несомненно свидетельствует о необходимости уголовно-правовой защиты нарушаемых общественных отношений. Составляющие ее действия содержат признаки целого ряда преступлений, в том числе предусмотренных нормами статей УК РФ 173 «Лжепредпринимательство», 159 «Мошенничество», 327 «Подделка, изготовление или сбыт поддельных документов, государственных наград, штампов, печатей, бланков», устанавливающих ответственность за «налоговые» преступления, а также преступные деяния при банкротстве.

Под мошенничеством, совершенным с использованием банковских инструментов, понимается обманное обращение в собственность (владение):

- имущества или права на него, принадлежащего банку или иной кредитной организации;
- любого чужого имущества с использованием банковских операций или документов;
- любого чужого имущества с использованием банковскими служащими своего служебного положения;
- любого чужого имущества с использованием лжебанка или иной лжекредитной организации.



В заключение необходимо отметить, что в практическом плане знание указанных признаков финансовых преступлений позволит:

➤ выявлять конкретные факторы внешней и внутренней среды функционирования хозяйствующего субъекта, способные оказывать негативное влияние на конечные результаты (экономическую эффективность) деятельности хозяйствующего субъекта;

- разрабатывать индикаторы по эффективному мониторингу факторов среды функционирования;
- предметно и детально осуществлять сбор и обработку информации в экономической (финансово-банковской) сфере для подготовки оперативных решений по стабилизации положения дел, минимизации финансовых потерь;
- на основе анализа фактического положения дел в экономической (финансово-банковской) сфере компании разрабатывать и реализовывать конкретные меры по своевременному выявлению рисков и устранению причин и условий, способствующих их возникновению;
- организовывать и осуществлять на должном уровне в рамках действующего законодательства, регламентирующего деятельность хозяйствующего субъекта, взаимодействие с фискальными, правоохранительными и другими контролирующими органами, в том числе в процессе осуществления ими своих функций;
- анализировать и прогнозировать риски в связи с реорганизацией бизнеса, изменением его структуры, расширением сферы производства и т.д.
- разрабатывать конкретные меры по минимизации рисков, устранению причин и условий, способствующих возникновению финансовых потерь от рисков.



И.В. Трезуб

*доцент кафедры «Математическое
моделирование экономических процессов»,*

А.В. Облакова

*аспирантка кафедры «Математическое
моделирование экономических процессов»*

АНАЛИЗ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Принятие инвестиционных решений является неотъемлемой частью финансовой политики любой динамично развивающейся коммерческой организации, руководство которой нацелено на благополучие компании в долгосрочной перспективе. Анализ деловой литературы и практики показывает, что предприятие не может в принципе отказаться от инвестирования, так как в этом случае его положение явно ухудшится по сравнению с фирмами-конкурентами. Реализация инвестиционных проектов позволяет фирмам адаптироваться к макроэкономическим реалиям, к изменениям во внешней среде, предвосхищая их. Исследование экономической эффективности инвестиционных проектов является важнейшим направлением инвестиционного анализа, способствующего принятию разумных и обоснованных управленческих решений. Расчеты эффективности инвестиционных проектов имеют целью выяснить, насколько реализация проекта отвечает целям и интересам его участников.

В отечественной и зарубежной практике при разработке и экспертизе инвестиционного проекта оценка его эффективности осуществляется на основе анализа значений интегральных показателей, вычислению которых посвящено немало специальной литературы. Среди наиболее распространенных методов оценки эффективности инвестиционных проектов следует отметить вычисление следующих показателей: чистый приведенный доход (NPV), внутренняя норма доходности (IRR), индекс доходности инвестиций (PI), дисконтированный срок окупаемости (DPP). Однако несмотря на большое количество разработанных методов оценки эффективности инвестиционных проектов, в мировой практике не существует единого критерия оценки, пригодного на все случаи жизни. Таким образом, экономически грамотное и достоверное проведение оценки эффективности инвестиционного проекта является довольно сложной задачей для предприятия.

Кроме того, принятие инвестиционных решений следует осуществлять не только с учетом особенностей конкретного предприятия, но также и с учетом условий внешней среды, в которой действует организация, и возможности их изменений, то есть необходимо анализировать возможные риски. Но в большинстве случаев все расчеты проводятся для некоторого базового варианта проекта, который считается разработчиками наиболее правдоподобным. Иными словами, делается предположение о полной определенности, то есть о наличии всей информации о наборе параметров проекта. В этом случае денежные потоки проекта считаются заранее известными и, как следствие, строится только одна модель движения денежных потоков. Предпосылка о наличии всей необходимой информации приводит к значительному упрощению действительности, так как в реальной экономике подобные ситуации возникают крайне редко.

Неопределенность приводит к тому, что набор параметров и денежные потоки проекта заранее неизвестны и могут принимать различные значения, то есть у проекта появляется несколько возможных сценариев реализации. В связи с этим необходимым становится применение методов, позволяющих оценить эффективность и риски проекта с учетом изменений внешней среды. Но несмотря на это, на практике риски проекта в лучшем случае характеризуются качественно, то есть на уровне их перечисления и описания. Методы учета неопределенности в оценке проектов не пользуются популярностью у предприятий, которые объясняют это отсутствием необходимого инструментария или сложностью расчетов. Такой подход недопустим, особенно в условиях российской экономики.

Наиболее распространенными методами оценки рисков инвестиционных проектов являются анализ чувствительности, сценарный анализ и метод Монте-Карло.

Анализ чувствительности заключается в определении зависимости важнейших экономических показателей проекта от изменения основных параметров проекта, варьируемых в определенных пределах. Согласно В.А. Швандару и А.И. Базилевичу* показатель чувствительности определяется процентным изменением результирующего показателя (например, NPV) на однопроцентное изменение вводимой переменной. В зависимости от величины показателя чувствительности переменные ранжируются от наиболее чувствительной до наименее чувствительной. Чем выше чувствительность, тем важнее переменная для определения NPV, что обязательно должно приниматься в расчет при прогнозировании вводимых для расчета переменных и принятии решения о реализации того или иного инвестиционного проекта. Таким образом, с помощью анализа

* Швандар В.А., Базилевич А.И. Управление инвестиционными проектами.

М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2001.

чувствительности изучается влияние изменения значений конкретных базовых переменных на эффективность проекта при условии, что значения других переменных остаются фиксированными.

Некоторыми авторами анализ чувствительности рассматривается в качестве основного, простого и повсеместно применяемого метода определения пределов риска, а также его снижения при оперативном анализе деятельности предприятия. Действительно, анализ чувствительности является одним из наиболее распространенных методов оценки рисков инвестиционных проектов, однако он не лишен существенных недостатков:

- не позволяет рассчитать вероятности изменений, а также вероятностные показатели формирования именно данного, а не другого значения NPV; этот метод позволяет определить риск проекта только в определенных точках;
- при анализе чувствительности делается предположение о неизменности всех переменных кроме одной; в реальности это невозможно, так как изменение одних переменных влечет за собой изменение других.

Для проведения анализа с более реалистичными предпосылками о взаимосвязи вводимых переменных необходимо использовать более точные методы, одним из которых является анализ сценариев. *Сценарный анализ* заключается в построении сценариев развития событий и расчета основных показателей экономической эффективности проекта по каждому сценарию. Выводы делаются исходя из сопоставления полученных результатов расчета с оценкой вероятности осуществления сценария. Метод сценариев позволяет совместить исследование чувствительности результирующего показателя с анализом вероятностных оценок его исполнения.

Важные преимущества метода сценариев заключаются в следующем:

- отклонение результирующего показателя рассчитывается с учетом взаимодействия вводимых переменных;
- метод позволяет произвести сравнительную оценку рисков альтернативных схем реализации инвестиционного проекта.

Однако следует учесть то, что анализ сценариев наиболее эффективен, когда количество возможных значений результирующего показателя конечно и относительно невелико. Но на практике очень часто встречаются противоположные ситуации, характеризующиеся неограниченным количеством вариантов реализации инвестиционного проекта. В таких случаях удобнее применять имитационное моделирование, в том числе его разновидность метод Монте-Карло.

Имитационное моделирование является одним из мощнейших современных методов анализа экономических процессов и систем. *Метод Монте-Карло*

позволяет учесть влияние неопределенности на эффективность инвестиционного проекта. Проведение имитационного моделирования по методу Монте-Карло основано на том, что при известных законах распределения экзогенных переменных можно с помощью определенной методики получить не единственное значение, а распределение результирующего показателя. Схема использования метода Монте-Карло в количественном анализе рисков такова: строится математическая модель результирующего показателя как функции от переменных и параметров. Переменными считаются случайные составляющие проекта, параметрами — те составляющие проекта, значения которых предполагаются детерминированными. Математическая модель пересчитывается при каждом новом имитационном эксперименте, в течение которого значения основных неопределенных переменных выбираются случайным образом на основе генерирования случайных чисел. Результаты всех имитационных экспериментов объединяются в выборку и анализируются с помощью статистических методов с целью получения распределения вероятностей результирующего показателя и расчета основных измерителей риска проекта.

По сравнению с ранее рассмотренными методами метод Монте-Карло обладает рядом существенных преимуществ:

- метод позволяет учесть максимально возможное число факторов; рекомендуется к применению в случаях, когда исследуемые взаимосвязи сложны, носят стохастический характер и не могут быть смоделированы в условиях объективного эксперимента;
- метод создает дополнительную возможность при оценке риска за счет того, что делает возможным создание случайных сценариев;
- метод выявляет слабые места проекта и дает возможность внести поправки;
- может быть достаточно просто реализован в среде MS Excel;
- метод позволяет количественно определить риск инвестиционного проекта.

Эти и другие достоинства метода Монте-Карло делают его одним из лучших способов оценки инвестиционных проектов.



Рассмотрим применение метода Монте-Карло на примере инвестиционного проекта реально существующего предприятия.

Информация о проекте

По состоянию на текущий момент основным видом деятельности предприятия-инициатора является производство полиграфической продукции. После

реализации инвестиционного проекта предприятием планируется производство DVD-продукции по полному циклу (изготовление лазерного диска, нанесение записи, оформление и упаковка). Для организации такого производства предприятию требуется приобрести соответствующее оборудование и лицензию на общую сумму 45 813,71 тыс. руб.

Согласно бизнес-плану инвестиционного проекта, рассчитанного на пять лет, предприятием планируются следующие объемы выпуска DVD-продукции (табл. 1).

Таблица 1

Показатели	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	2-й год	...	5-й год
Мощность производства	67%	83%	89%	100%	100%	...	100%
Объем производства в натуральном выражении (тыс. шт.)	600	750	800	900	3600	...	3600
Объем производства в стоимостном выражении (тыс. руб.)	7584	9480	10112	11376	45504	...	45504
Цена единицы продукции (руб.)	12,64	12,64	12,64	12,64	12,64	...	12,64

Другие прогнозируемые показатели, необходимые для осуществления вычислений, представлены в табл. 2.

Таблица 2

Показатель	Значение
Численность производственного персонала	25 чел.
Переменные материальные затраты на единицу продукции	4,74 руб.
Затраты на оплату труда в расчете на единицу продукции	1,09 руб.
Постоянные издержки в квартал (арендные платежи)	283 390 руб.
Амортизация (линейный способ начисления)	10%
Налог на прибыль организаций	24%
Годовая инфляция	11%
Ставка дисконтирования	15%
Срок реализации проекта	5 лет

На основе анализа производственных мощностей и рынка DVD-продукции разработчиками проекта определены пессимистический, наиболее вероятный и оптимистический варианты значений переменных, в соответствии с которыми устанавливаются диапазоны изменения риск-переменных используемых в работе моделей (табл. 3-5).

Таблица 3

Объем производства		
Пессимистический вариант	Наиболее вероятный вариант	Оптимистический вариант
1 квартал		
500 000	600 000	700 000
2 квартал		
650 000	750 000	850 000
3 квартал		
700 000	800 000	900 000
4 квартал и далее		
800 000	900 000	1 000 000

Таблица 4

Цена на единицу продукции		
Пессимистический вариант	Наиболее вероятный вариант	Оптимистический вариант
11	12,64	14,28

Таблица 5

Материальные переменные издержки на единицу продукции		
Пессимистический вариант	Наиболее вероятный вариант	Оптимистический вариант
5,74	4,74	3,74

Анализ инвестиционного проекта будет проведен для двух различных структур финансирования: полностью собственного финансирования; финансирования с привлечением заемных средств.

➤ Финансирование проекта за счет собственных средств

Основные взаимосвязи в модели характеризуются следующим образом:

- *выручка от продаж определяется объемом продаж и ценой продукции;*
- *издержки производства зависят от объема продаж, переменных и постоянных издержек;*
- *переменные издержки определяются затратами на сырье и оплату труда;*
- *квартальный платеж зависит от выручки от продаж, издержек производства, амортизации, ставки налога на прибыль организаций, а также инвестиционных затрат.*

Таким образом, квартальный платеж может быть вычислен по формуле:

$$CF_t = (Q_t \rho_t - Q_t (m_t + w_t) - F_t - A_t) (1 - T) + A_t - I_t, \quad (1)$$

где CF_t — величина платежа в t -й квартал; Q_t — объем продаж в натуральном выражении в t -й квартал; ρ_t — цена единицы продукции в t -й квартал; m_t — издержки на сырье для производства единицы продукции в t -й квартал; w_t — затраты на оплату

труда в расчете на единицу продукции в t -й квартал; F_t — постоянные издержки в t -й квартал; A_t — величина амортизационных отчислений в t -й квартал; T — ставка налога на прибыль; I_t — инвестиционные затраты в t -й квартал.

Для базового варианта реализации проекта были получены результаты, представленные в табл. 6.

Таблица 6

Показатель	Значение
Чистый приведенный доход (NPV)	1 734 901 руб.
Внутренняя норма доходности (IRR)	29,48%
Индекс доходности (PI)	1,04
Дисконтированный срок окупаемости (DPP)	19 кварталов, или 4,75 года

Для анализа и оценки рисков (возможных убытков) проекта будем использовать моделирование показателя чистого приведенного дохода инвестиционного проекта. Математическая модель рассматриваемого инвестиционного проекта будет выглядеть следующим образом:

$$NPV = \sum_{t=1}^{20} \frac{(Q_t \cdot p_t - Q_t \cdot (m_t + w_t) - F_t - A_t) \cdot (1 - T) + A_t}{(1 + j/4)^t} - I_0 \quad (2)$$

переменные величины модели:

Q_t — объем продаж в натуральном выражении в t -й квартал; p_t — цена в руб. за единицу продукции в t -й квартал; m_t — переменные материальные затраты на единицу продукции в t -й квартал;

параметры модели (постоянные величины):

I_0 — начальные инвестиционные затраты; j — номинальная ставка дисконтирования; w_t — затраты на оплату труда на единицу продукции в t -й квартал; F_t — постоянные издержки в t -й квартал; A_t — амортизационные отчисления в t -й квартал; T — ставка налога на прибыль.

При этом номинальную ставку дисконтирования находят по формуле:

$$1 + j = (1 + r) \cdot (1 + i), \quad (3)$$

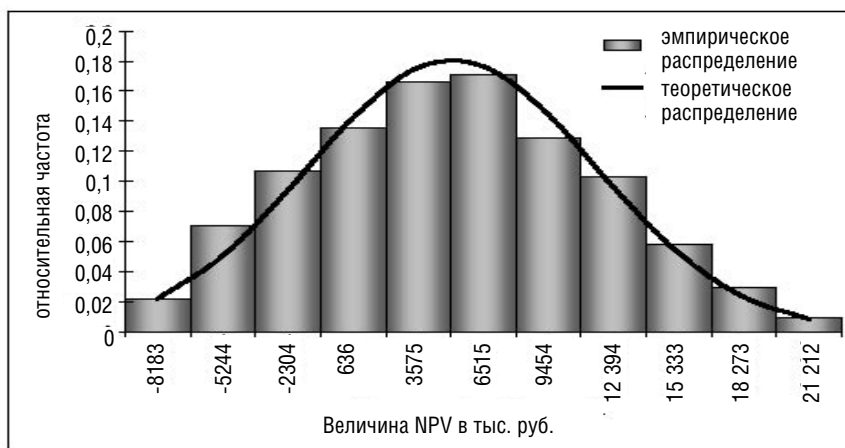
где j — номинальная ставка дисконтирования; r — обычная ставка дисконтирования; i — темп инфляции.

На основе модели по равномерному закону было сгенерировано тысяча значений для каждой риск-переменной и получено соответственно тысяча значений результирующего показателя (NPV). Полученный ряд из тысячи значений NPV был упорядочен по возрастанию и разбит на интервалы группирования в соответствии с методами математической статистики. Далее была

сформулирована гипотеза H_0 о несущественном отличии наблюдаемого распределения NPV от нормального распределения. Задавшись уровнем значимости $\alpha = 0,05$, справедливость этой гипотезы была подтверждена с помощью критерия хи-квадрат*:

$$\sum_{i=1}^k \frac{(N_i - n_i)^2}{N_i} \leq \chi_{k-r-1}^2, \quad (4)$$

где k — количество интервалов; n_i — фактическое количество наблюдений, попавшее в i -й интервал; N_i — количество наблюдений в каждом интервале теоретического распределения; r — число характеристик распределения.



Гистограмма эмпирического и теоретического распределений NPV

Таким образом, можно считать величину NPV как распределенную нормально и использовать это распределение для анализа результатов моделирования и эффективности инвестиционного проекта.

Выше приведена гистограмма эмпирического и теоретического распределений. Статистические характеристики полученного распределения представлены в табл. 7.

Таблица 7

Показатель	Значение
Математическое ожидание NPV	2 167 000,17 руб.
Стандартное отклонение NPV	6 484 002,74 руб.
Коэффициент вариации NPV	2,99

* http://pds.sut.ru/electronic_manuals/oed/f03.htm#r033.

Воспользуемся «правилом трех сигм», согласно которому значение NPV окажется в следующих интервалах:

- с вероятностью 68,3% в интервале (-4 317 002,57; 8 651 002,91);
- с вероятностью 94,5 % в интервале (-10 801 005,31; 15 135 005,65);
- с вероятностью 99,7% в интервале (-17 285 008,05; 21 619 008,39).

Важно отметить, что ожидаемое значение NPV является невысокой величиной, а стандартное отклонение NPV превышает ожидаемое значение NPV. Кроме того, коэффициент вариации превосходит 1, что также свидетельствует о высоком риске проекта.

Вычислим вероятность того, что NPV проекта будет отрицательной величиной. Эта вероятность равна 0,369. Таким образом, с вероятностью более 35% можно говорить об отрицательных «поступлениях» от проекта. Такой результат нельзя считать удовлетворительным и стоит задуматься о реализации инвестиционного проекта.

➤ Финансирование проекта с привлечением заемных средств

Для этого в модели необходимо учесть условия кредитования:

- 1) соотношение собственных и заемных средств 30:70;
- 2) сумма основного долга 32 000 000 руб.;
- 3) процентная ставка – 15 % годовых;
- 4) погашение суммы основного долга равными долями в течение восьми последних кварталов реализации инвестиционного проекта.

При этом основные взаимосвязи в модели определяются следующим образом:

- *выручка от продаж определяется объемом продаж и ценой продукции;*
- *издержки производства зависят от объема продаж, переменных и постоянных затрат;*
- *переменные издержки определяются затратами на сырье и оплату труда;*
- *квартальный платеж зависит от выручки от продаж, издержек производства, амортизации, процентов по кредиту, ставки налога на прибыль организаций, суммы полученных заемных средств, инвестиционных затрат и погашения суммы основного долга.*

Учитывая изложенное, квартальный платеж можно вычислить таким образом:

$$CF_t = (Q_t \cdot p_t - Q_t \cdot (m_t + w_t) - F_t - A_t - D_t)(1 - T) + A_t - I_t + Z_t - L_t, \quad (5)$$

где CF_t — величина платежа в t -й квартал; Q_t — объем продаж в натуральном выражении в t -й квартал; ρ_t — цена единицы продукции в t -й квартал; m_t — издержки на сырье для производства единицы продукции в t -й квартал; w_t — затраты на оплату труда в расчете на единицу продукции в t -й квартал; F_t — постоянные издержки в t -й квартал; A_t — величина амортизационных отчислений в t -й квартал; T — ставка налога на прибыль; I_t — инвестиционные затраты в t -й квартал; D_t — сумма выплачиваемых процентов по кредиту в t -й квартал; Z_t — полученные заемные средства в t -й квартал; L_t — погашение суммы основного долга в t -й квартал.

Для базового варианта реализации проекта были получены результаты, представленные в табл. 8:

Таблица 8

Показатель	Значение
Чистый приведенный доход (NPV)	13 516 678 руб.
Внутренняя норма доходности (IRR)	85,86%
Индекс доходности (PI)	1,295
Дисконтированный срок окупаемости (DPP)	6 кварталов, или 1,5 года

Математическая модель для осуществления имитационного моделирования будет выглядеть следующим образом:

$$NPV = \sum_{i=1}^{\infty} \frac{(Q_t \cdot \rho_t - Q_t \cdot (m_t + w_t) - F_t - A_t - D_t) \cdot (1 - T) + A_t + Z_t - L_t - I_0}{(1 + j/4)^i} \quad (6)$$

переменные величины модели:

Q_t — объем продаж в натуральном выражении в t -й квартал; ρ_t — цена в руб. за единицу продукции в t -й квартал; m_t — переменные материальные затраты на единицу продукции в t -й квартал;

параметры модели (постоянные величины):

I_0 — начальные инвестиционные затраты; D_t — сумма выплачиваемых процентов по кредиту в t -й квартал; Z_t — полученные заемные средства в t -й квартал; L_t — погашение суммы основного долга в t -й квартал; j — номинальная ставка дисконтирования, определяемая по формуле (9); w_t — затраты на оплату труда на единицу продукции в t -й квартал; F_t — постоянные издержки в t -й квартал; A_t — амортизационные отчисления в t -й квартал; T — ставка налога на прибыль.

Для данной схемы финансирования процесс генерации и последующего анализа остается прежним, однако полученные результаты существенно отличаются. Величина NPV вновь оказалась распределенной нормально. Статистические характеристики полученного распределения представлены в табл. 9.

Таблица 9

Показатель	Значение
Математическое ожидание NPV	15 515 831,7 руб.
Стандартное отклонение NPV	7 930 763,72 руб.
Коэффициент вариации NPV	0,51

С помощью «правила трех сигм» определим, что значение NPV окажется в следующих интервалах:

- с вероятностью 68,3% в интервале (7 585 068; 23 446 595,45);
- с вероятностью 94,5 % в интервале (-345 695,72; 31 377 359,18);
- с вероятностью 99,7% в интервале (-8 276 459,444; 39 308 122,9).

Итак, значение стандартного отклонения NPV не превышает ожидаемого значения NPV, а коэффициент вариации не превосходит 1, что говорит о приемлемости риска проекта.

Определим вероятность того, что NPV проекта будет отрицательной величиной. Эта вероятность равна 0,025. Тогда вероятность положительных поступлений от проекта равна 0,975. Такой результат можно считать хорошим и реализовать проект, так как с вероятностью более 95% можно утверждать, что поступления от проекта будут положительными.

Таким образом, реализация проекта полностью за счет собственных средств не рекомендуется. Следует привлечь к финансированию проекта коммерческий банк, что значительно снижает риски и даже повышает прибыль от проекта.

Используя изложенную в данной статье методику, можно производить анализ рисков других инвестиционных проектов с учетом их индивидуальной специфики.





В.Ф. Салин
заведующий кафедрой «Статистика»,
А.А. Филиппук
аспирант кафедры «Статистика»

СТАТИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ОПТИМАЛЬНОГО УРОВНЯ СОБСТВЕННОГО УДЕРЖАНИЯ ДЛЯ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Природа обязательств страховой компании имеет стохастический характер. Планируя бизнес на следующий год, страховщик может с достаточной точностью предугадать объем собранных премий, а также уровень расходов на ведение бизнеса. При этом, прогнозируя объем убытков, страховщик может ориентироваться лишь на некоторый средний ожидаемый уровень. Исходя из этого ожидаемого значения и определяются страховые тарифы. Располагая статистикой, страховая компания может спрогнозировать будущий суммарный убыток на основе предсказания частоты, а также размера среднего убытка. На практике же суммарное значение обязательств по итогам года, как правило, отличается от прогнозного, причем отклонения носят случайный характер. Колебания суммарного убытка влекут за собой неустойчивость финансового результата страховой компании. В этих условиях возникает потребность в перестраховании, которое позволяет снизить риск неблагоприятного исхода до приемлемого уровня.

Несмотря на очевидную необходимость перестрахования с точки зрения влияния на финансовые результаты страховой компании, в нем заключается и определенное противоречие. С одной стороны, перестрахование, имея задачей сбалансирование страхового портфеля, защиту его от катастрофических и крупных страховых случаев и т.д., положительно влияет на общие финансовые результаты деятельности передающей компании. С другой стороны, перестрахование связано с передачей перестраховщикам части премии, иногда весьма значительной, и следовательно, в зависимости от результатов прохождения дела по доле перестраховщиков финансовые показатели передающей компании в определенном году могут ухудшиться или улучшиться.

В связи с этим определяющим фактором является **собственное удержание** страховщика, представляющее собой экономически обоснованный уровень суммы, в пределах которой страховая компания оставляет на своей ответственности определенную долю страхуемых рисков и передает в перестрахование суммы, превышающие этот уровень. В зависимости от вида страхования и его объекта, а также перестраховочного договора собственное удержание может быть выражено в виде абсолютной суммы (если иметь в виду ее определение как части страховой суммы или части убытка, погашаемой за счет принимающей компании) или в виде доли, выраженной в процентах. В некоторых странах государство ставит размер собственного удержания в зависимость от оплаченного капитала (определенный процент от него), либо может быть установлено соотношение между удерживаемой премией и собственными активами страховой компании. В нашей стране регламентации такого рода пока нет, и у российских страховых компаний возникает необходимость разработки подходов к выявлению оптимального уровня собственного удержания. Здесь определяющую роль играют такие факторы, как склонность руководства компании к риску, финансовый потенциал страховщика, а также рыночная практика.

Ключевым моментом в решении поставленной задачи является выработка критерия в отношении того, какой уровень собственного удержания считать оптимальным. В данной работе предлагается подход к определению уровня собственного удержания, исходя из оптимального соотношения дохода и риска страховщика. Для сравнения перестраховочных программ по выбранному критерию разработана модель, которая позволяет получить ответ на поставленный вопрос. Сначала дается описание концепции риска, на которой базируется модель, затем детально описываются ее блоки и в заключение приводится практический пример, иллюстрирующий предлагаемый подход.

Употребляя термин «риск», мы подразумеваем ситуацию, которой присущи следующие характеристики:

- неопределенность влияния на экономические результаты, так как взаимосвязи между начальными и конечными величинами носят стохастический характер;
- существование целевого результата, отталкиваясь от которого, человек, принимающий решение, может отличать хорошие исходы от плохих.

Когда речь идет о финансовых рынках, под риском понимается любое отклонение от ожидаемого значения, мы же будем рассматривать только те ситуации, которые приводят к негативным последствиям, так как именно они прежде всего интересуют руководство компании. В качестве случайной вели-

чины выступает финансовый (страховой) результат компании, который и будет моделироваться путем симуляций. Финансовый результат страховой компании рассчитывается следующим образом:

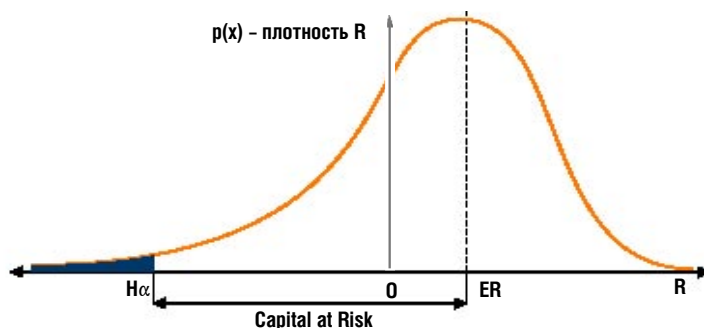
$$R = P - L - C,$$

где R – прибыль (мы не рассматриваем доходы от инвестиций, поэтому прибыль выступает в качестве синонима к страховому результату); P – заработанная премия; L – суммарный убыток; C – расходы.

Как показывает практика, страховая компания с достаточной точностью может спрогнозировать объем премий, а также расходы на будущий год. Следовательно, единственной случайной величиной является суммарный убыток.

Случайная величина R характеризуется функцией распределения $F_R(x) = \Pr(R \leq x)$ и выражает неопределенность влияния на финансовый результат. В качестве целевого результата, позволяющего отличать «плохие» результаты от «хороших», выступает любое отрицательное отклонение от ожидаемого финансового результата компании. Капитал, который призван сглаживать колебания страхового результата, назовем CaR (Capital at Risk). Пусть α – приемлемая вероятность разорения, а H_α – односторонняя (отрицательная) квантиль распределения финансового результата уровня α . Тогда $\Pr(R \leq ER - H_\alpha) = \alpha$ и $CaR = ER - H_\alpha$, где ER – ожидаемая прибыль. Другими словами, CaR есть разность ожидаемого результата страховщика и предельного «плохого» результата, который рассматривает страховщик.

Рис. 1. Распределение финансового результата



Понятие рискового капитала (CaR) позволяет соединить две важнейшие величины: риск и доход. Действительно, рассматривая квантиль распределения страхового результата, мы получаем возможность количественно оценить риск разорения страховой компании; рассматривая же его среднее значение, мы получаем ожидаемое значение прибыли. Связь между этими показателями выражает величина, которую назовем RoCaR (Return on Capital at Risk):

$$RoCaR = \frac{ER}{CaR}$$

Таким образом, управление рисками страховой компании сводится к управлению величиной CaR , а следовательно, выявлению факторов, способных оказать влияние на распределение прибыли за год и величину рискового капитала, среди которых:

- рост премий выше ожидаемого при неизменном уровне риска обеспечивает получение большей прибыли при том же значении CaR ;
- уменьшение операционных издержек снижает потребность в капитале;
- изменение структуры портфеля компании может существенным образом повлиять на распределение прибыли.

Перечисленные условия не могут напрямую обеспечиваться страховщиком. Существует множество факторов, от которых они зависят, — таких, как рыночная ситуация, политическая обстановка, принятие новых законов и т.д. Инструментом, используя который страховщик может самостоятельно оказывать влияние на величину прибыли и требуемый рисковый капитал, является перестрахование. Сравнение различных перестраховочных программ разумно производить, используя критерий $RoCaR$. Утверждение, что одна перестраховочная программа лучше другой по соотношению риск-доход, означает выполнение соотношения: $RoCaR1 > RoCaR2$. Иными словами, перестраховочная программа А лучше, чем перестраховочная программа В, если:

- при одинаковом уровне риска ожидаемый страховой результат при использовании договора А больше, чем при использовании В;
- при одинаковом уровне ожидаемой прибыли рисковый капитал, требуемый при программе А, меньше, чем при программе В;
- отношение ожидаемой прибыли к рисковому капиталу при программе А больше, чем при программе В.

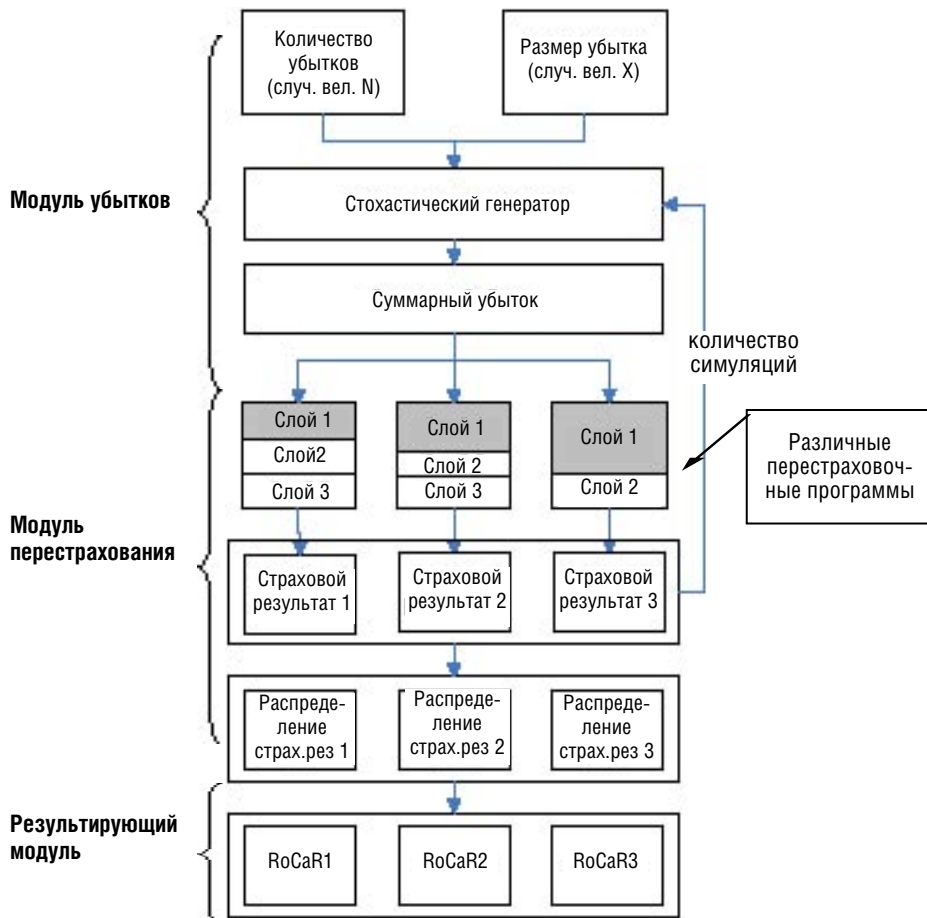
Соответственно, оптимальной перестраховочной защитой, что в нашем случае эквивалентно оптимальному уровню собственного удержания, является такая программа, у которой показатель $RoCaR$ наибольший из рассматриваемых. Описываемая ниже модель позволяет определить оптимальный уровень собственного удержания, используя стохастическое моделирование. Схематично модель изображена на рис. 2. Структурно модель состоит из трех основных модулей: модуля убытков, модуля перестрахования, результирующего модуля.

Модуль убытков

Данный блок предназначен для моделирования суммарного убытка. В качестве базы моделирования рассматривается страховой год. Параметры распределения случайных величин количества убытков (N) и размера убытка (X)

определяются по статистике, накопленной страховой компанией. Суммарный убыток является случайной величиной, равной $N \times X$. Используя стохастический генератор и полученные параметры в результате заданного количества итераций, получаем распределение суммарного убытка.

Рис. 2. Структура динамической модели



Модуль перестрахования

Данный модуль содержит различные варианты перестраховочной защиты (на рисунке их три). При этом входными данными являются параметры перестраховочного договора: объем передаваемых премий, количество слоев восстановления защиты и их стоимость. Смоделированное значение суммарного убытка расщепляется по слоям представленных перестраховочных программ, генерируя на выходе результат брутто (без перестрахования) и нетто (после пере-

страхования). Осуществив заданное количество итераций, мы можем получить распределение страхового результата — как брутто, так и нетто.

Результирующий модуль

В данном блоке производится расчет величин CaR, ожидаемого страхового результата, а также RoCaR. Далее определяется наибольшее значение RoCaR, а соответствующий ему уровень собственного удержания является оптимальным для страховой компании.

Для иллюстрации предлагаемого подхода рассмотрим реальный перестраховочный договор эксцедента убытка, покрывающий риски железнодорожного транспорта, морского каско и перевозки грузов. При этом в настоящий момент компания находится в процессе возобновления договора на будущий год. Изучается вопрос о пересмотре уровня собственного удержания (на текущий момент перестраховщик покрывает все убытки свыше 200) на основе накопившейся статистики. Будем называть базовым договор, который действует в настоящий момент, его параметры представлены ниже (данные обозначены в условных единицах).

- Передаваемая премия = 8800.
- Структурно договор состоит из трех слоев при собственном удержании в 200:

	Ширина слоя	Нижняя граница	Стоимость слоя
слой 1	300	200	255
слой 2	1500	500	600
слой 3	3000	2000	282
Всего	5000	200	1137

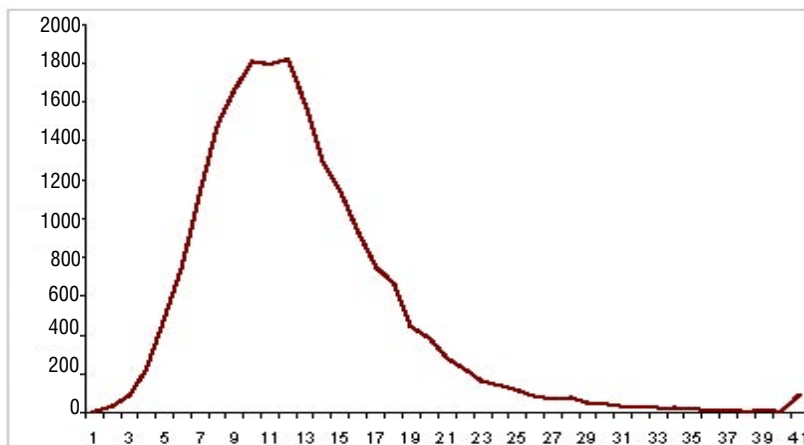
Данная таблица означает, что величина произошедшего убытка раскладывается на четыре части: от 0 до 200, от 200 до 500, от 500 до 2000, от 2000 до 5000. Первая часть остается на удержании самого страховщика, остальные части в случае их ненулевых значений покрываются перестраховщиками.

- Каждый слой имеет по три платных восстановления за 100% стоимости.
- В качестве альтернативы рассмотрим восемь других договоров, отличающихся от базового уровнем собственного удержания и стоимостью:

Собственное удержание	200	300	400	500	600	700	800	900	1000
Стоимость защиты	1137	1034	950	882	829	790	763	746	738

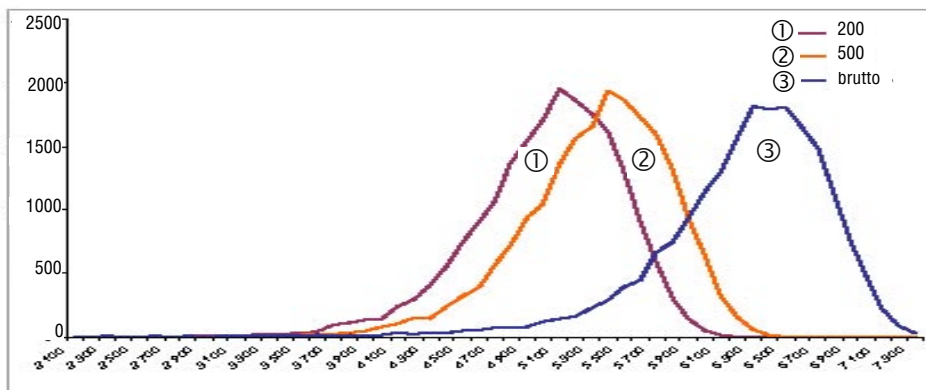
Модуль убытков. В качестве теоретического закона распределения для убытков выберем логнормальное с параметрами (6,14, 2,8) как наиболее близко описывающее реальную статистику убытков, накопленную страховой компанией. Частота описывается пуассоновским распределением с параметром 650 (что соответствует среднему количеству убытков за год). Количество итераций выберем равные 20 000. Данное значение обеспечивает достаточную устойчивость результатов. На рис. 3 изображено распределение суммарного убытка.

Рис. 3. Распределение суммарного убытка



Модуль перестрахования. В результате расщепления суммарного убытка по слоям девяти перестраховочных программ получаем такое же количество распределений нетто — результата, а также распределение брутто — результата. На рис. 4 изображены финансовые результаты брутто и нетто для уровней собственного удержания в 200 и 500.

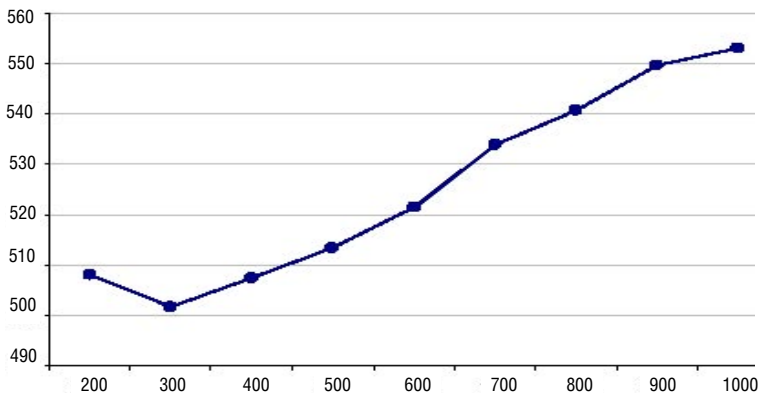
Рис. 4. Распределение страхового результата



Результирующий блок

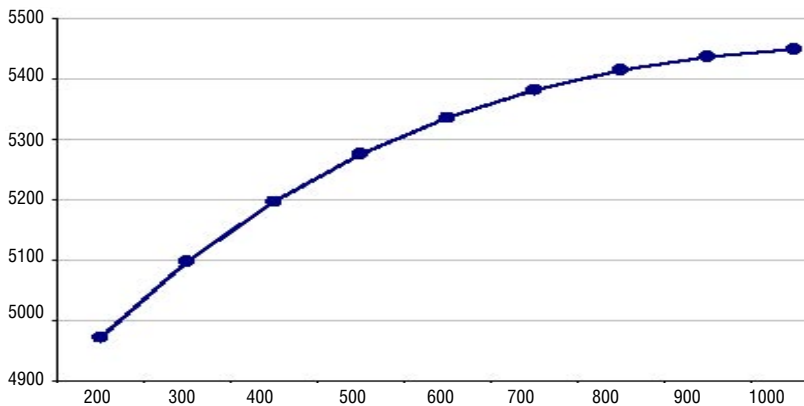
В результате получаем девять различных значений рискового капитала. Из графика видно, что увеличение уровня собственного удержания приводит к росту CaR, а следовательно и риска.

Рис. 5. CaR



Ожидаемый страховой результат возрастает с увеличением уровня собственного удержания. Данная ситуация логична, так как с увеличением удержания снижается стоимость перестраховочной защиты.

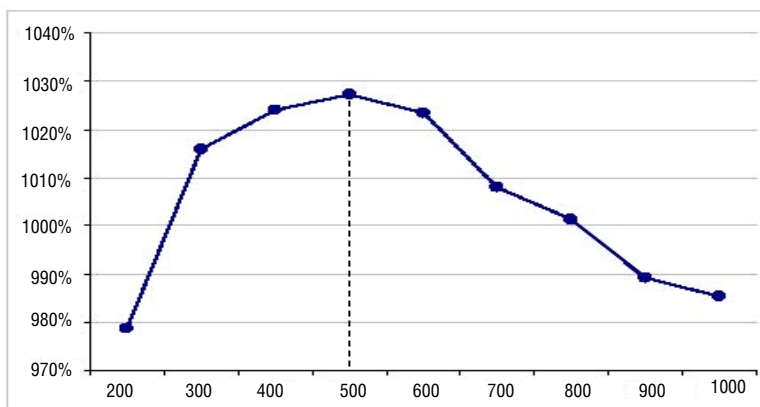
Рис. 6. Ожидаемый страховой результат



На рис. 7 представлен график RoCaR в зависимости от уровня собственного удержания. Ясно видно, что максимальное значение этой величины достигается при уровне собственного удержания в 500. Это означает, что, оставляя на своем удержании убытки, размер которых ниже 500, страховщик достигает

оптимального соотношения принятого на себя риска и доходности. По результатам анализа можно порекомендовать заключить договор с уровнем собственного удержания в 500 взамен существующего с уровнем 200.

Рис. 7. RoCaR



Обобщая полученные результаты, скажем, что представленная модель позволяет экономически обоснованно определять уровень собственного удержания, что бесспорно является одной из важнейших задач для российских страховых компаний. Результаты расчетов могут быть использованы в переговорах с перестраховочными компаниями, обосновании снижения стоимости перестраховочного договора. При этом есть существенный потенциал для применения модели при решении более общих задач, таких как: моделирование не одной линии бизнеса, а всего портфеля компании в целом, комбинирование различных видов перестрахования, определение оптимальной цены защиты, а также оптимизация структуры перестрахования в целом. Внедрение подобных моделей побуждает компании более тщательно относиться к накоплению страховой статистики, вести контроль за корректным вводом данных об убытках в информационную базу. Однако существуют и трудности с реализацией на практике.

- Многие страховые компании не имеют репрезентативной статистики убытков, что затрудняет подбор теоретического распределения.

В данном случае рекомендуется использовать одно из общепринятых распределений, например логнормальное или гамма. Другим способом решения этой проблемы является метод bootstrap, при котором суммарное распределение убытка получается путем генерирования уже произошедших убытков с равной вероятностью.

- Как правило, страховщики имеют не так много различных вариантов стоимости перестраховочного договора для различных уровней собственного удержания, поскольку процесс котировки достаточно трудоемок. Обычно запрашивается два-три различных варианта.

В данном случае, имея три-четыре различных варианта, компания может применить интерполяцию для получения стоимости для остальных интересующих ее уровней.

Предлагаемый подход будет тем полезнее страховщикам, чем большее развитие обретет российский страховой рынок. Это касается и накопления статистики и развития отношений с иностранными рынками, что становится особенно актуальным в свете планируемого вступления страны в ВТО.



А.Ф. Бакиров
проректор Башкирского государственного
аграрного университета

БАЛАНС ИНТЕРЕСОВ В СТРАХОВАНИИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ

Значительные организационно-экономические усилия и бюджетные мероприятия органов власти и управления всех уровней не приводят в настоящее время к должному развитию страхования в аграрной сфере. Как показывают наши расчеты, темпы роста бюджетных расходов на поддержку страхования урожая сельскохозяйственных культур существенно опережают темпы вовлечения крестьян в страховые отношения (см. табл.). Стабильные темпы прироста размера страховой суммы объясняются отменой 80% ограничений страховой ответственности и ростом скорее цен, но не застрахованных площадей под урожай текущего года.

Причин такого экономического явления множество, однако главная из них, на наш взгляд, состоит в **отсутствии должного страхового интереса сельских товаропроизводителей**. Современные исследователи проблем страхового интереса обычно ограничиваются стандартной формулировкой о том, что этот интерес «наступает для страхователя с того момента, как только он поставлен в такое положение, что может понести ущерб в результате несчастного случая по имуществу, находящемуся на риске» [1]*.

Такое определение, по нашему мнению, не в полной мере отражает взаимосвязь и комплекс взаимоотношений субъектов страховых отношений, особенно в аграрной сфере, прежде всего в плане надлежащего обеспечения и соблюдения баланса интересов всех участников. Заметим при этом, что данное определение либо априори подразумевает удовлетворение потребностей страхователя, либо представляет некое выражение его практического интереса к последствиям переложения риска на страховщика.

В этой связи исследование особенностей проявления страхового интереса крестьян в условиях рыночного хозяйствования, а также интересов других участников, вовлеченных в эти экономические отношения, представляется весьма актуальным.

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

В современной экономической и юридической литературе нет единого и четкого мнения относительно данного понятия. Например, английский исследователь Д. Бланд считает, что «страховой интерес — это законное право страхователя и означает, что человек, занимающийся страхованием, находится в юридически признаваемых отношениях с объектом страхования» [2], имея в виду имущественные правоотношения субъекта к объекту страхования (собственник, арендатор, кредитор и т.д.).

**Темпы развития в РФ страхования урожая,
обеспеченного государственной поддержкой**

Показатели	2001	2002	2003	2004	2005
Число хозяйств – страхователей	2240	3261	5392	7256	9894
Темпы роста числа страхователей, %	1,0	1,456	1,653	1,346	1,364
Сумма страховых взносов, млн. руб.	494	1008	2209	3525	6600
Темпы роста поступлений, %	1,0	2,040	2,191	1,596	1,872
Застрахованная посевная площадь, млн. га	11,6	11,9	16,4
Страховая сумма урожая, млрд. руб.	12,23	19,06	32,21	56,7	98,5
Темпы роста страховой суммы, %	1,0	1,558	1,690	1,760	1,737
Число хозяйств, получивших страховое возмещение	1111	2222	4432	3765	7072
Доля хозяйств, получивших страховое возмещение	49,6	68,1	82,2	51,9	71,5
Страховые выплаты, млн. руб.	361	729	1725	1744	3722
Темпы роста выплат, %	1,0	2,019	2,366	1,011	2,134
Объем субсидий из федерального бюджета, млн. руб.	70	284	800	1763	1900
Темпы роста субсидий, %	1,0	4,061	2,813	2,204	1,078
Уровень выплат, %	72,5	76,2	75,4	64,9	65,4
Удельный вес субсидий в уплаченных страховых премиях, %	14,2	29,7	36,2	49,4	28,8

Американские экономисты С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи подчеркивают, что для современной экономики обычным является предположение, согласно которому большинство людей относится к противникам риска. Поэтому они будут затрачивать какие-то средства (например, покупая страхование), чтобы сократить риск, которому они подвергаются [3]. При этом исследователи выделяют три типа потребителей: люди, не расположенные к риску (отвергающие риск или противники риска), люди, нейтрально относящиеся к риску, и любители риска. И все же нерасположенность к риску преобладает над желанием рисковать в большинстве видов экономической деятельности, а пото-

му люди изыскивают пути минимизации неопределенности. «Страхование является одним из основных способов минимизации риска», — заключают они.

А.К. Шихов выделяет различия между имущественным и страховым интересом. Под имущественным интересом юридического, физического лица он понимает заинтересованность владельца материальных, нематериальных ценностей (благ) в сохранении, улучшении (приумножении), восстановлении или замене их при возможном наступлении страхового случая и в наличии источника средств для этих целей. Далее он подчеркивает, что источником средств на случай наступления страхового события служит страховой фонд страховщиков. Так возникает у потребителей страховой интерес, который он рассматривает как заинтересованность и потребность юридического и физического лица в удовлетворении своих имущественных интересов в связи с возможностью наступления страхового случая путем заключения договора страхования [4]. Такой же позиции придерживается профессор В.Б. Гомелля. Следовательно, страховой интерес страхователя — это та часть имущественного интереса, которую он может и желает застраховать. Другими словами, имущественный интерес и страховой интерес соотносятся как целое и часть.

Профессор Л.И. Рейтман выделял в страховом интересе два смысловых значения:

1) экономическая потребность, заинтересованность в участии в страховании; она проявляется в связи с рискованным характером общественного производства, стремлением к страховой защите имущества или доходов, жизни, здоровья, трудоспособности;

2) страховая сумма, в которую оценивается ущерб в связи с возможной гибелью или уничтожением имущества; указанной сумме ущерба и соответствует страховой интерес владельца имущества [5].

С.Л. Ефимов и Ю.М. Журавлев под страховым интересом подразумевают «меру материальной заинтересованности в страховании». При этом оба рассматривают страховой интерес лишь как интерес страхователя в имущественном страховании или страховании ответственности. «Ни одно юридическое или физическое лицо не может прибегнуть к страхованию, если оно не имеет страхового интереса в объекте страхования или не ожидает наступления его. Имеется в виду, что страхователь должен понести материальный ущерб, если застрахованное имущество окажется утраченным или поврежденным, или если у страхователя возникает материальная ответственность перед третьими лицами в связи с застрахованным имуществом. Любое лицо, которое заключает страхование в отношении объектов, в которых оно не имеет страхового интереса, или содействовало этому, считается виновным и несет ответственность по закону» [6].

По нашему мнению, *страховой интерес* предопределяет не только такие важнейшие элементы страховых отношений, как предмет, объект и субъектный состав отношений, но и мотивацию страхователя и объем его потребности в страховых продуктах, взаимные права и обязанности субъектов, а главное — ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязательств.

В этой связи мы придерживаемся мнения тех исследователей, которые считают, что понятие *страховой интерес* необходимо рассматривать в двух значениях. Страховой интерес в широком смысле представляет собой форму проявления экономической потребности государства, его субъектов, а также физических и юридических лиц в страховой защите. Мотивацией в страховой защите имущественных интересов служит финансовая необходимость возмещения материального ущерба или вреда страхователю или застрахованному лицу при наступлении страхового случая. Механизмом реализации страхового интереса является свободный и качественный доступ страхователя к участию в формировании страхового фонда страховой организации посредством заключения договора страхования и уплаты страховой премии. При этом следует особо подчеркнуть, что указанное выше является скорее *необходимым условием* участия в страховании. *Достаточным условием* вступления потенциальных страхователей, например крестьян, в страховые отношения является способность страхового фонда в полной мере возмещать убытки.

Под страховым интересом в узком значении понимается конкретный размер страховой суммы, который на законных основаниях определяется субъектами отношений в договоре страхования в соответствии с финансовыми возможностями страхователя и отражает его возможный ущерб.

В аграрном секторе страховой интерес крестьян в настоящее время выражен крайне слабо. Несмотря на очевидный рисковый характер сельскохозяйственного производства, подавляющее большинство аграрных формирований России не пользуется страховыми услугами. В последнее время как на региональном уровне, так и Правительством РФ принят ряд важных решений, направленных на стимулирование интереса крестьян к страхованию. К тому же существующий полтора десятилетия современный страховой рынок в стране в определенной мере сформировался, доказал экономическому сообществу свою необходимость и важность, заняв соответствующий сегмент финансового рынка. Иными словами, внешние условия, формирующие страховой интерес крестьян, объективно выражены и проявляются достаточно устойчиво. Однако не только их наличием объясняется острая необходимость, подталкивающая крестьян к вступлению в страховые правоотношения.

С научной точки зрения можно выделить объективные и субъективные причины, объясняющие внутреннюю мотивацию и побуждение субъекта хозяйствования к сельскохозяйственному страхованию в условиях формирования рыночных отношений. Выделим основные из них, что позволит в дальнейшем учитывать экономические интересы крестьян при формировании страховых предложений и понимании баланса интересов других участников.

➤ Проблема *платежеспособности* потенциальных сельскохозяйственных страхователей. Договоры страхования заключаются, как правило, непосредственно перед посевными работами, когда производитель окончательно утверждается в структуре собственного растениеводческого производства. В этот же период времени он испытывает острую потребность в финансовых ресурсах, поскольку вкладывает значительные оборотные средства в подготовку и проведение посевных работ. Приобретение горюче-смазочных материалов, семян, удобрений и средств защиты растений зачастую производится им за счет заемных средств. Указанные расходы любой крестьянин оценивает как приоритетные по сравнению с расходами на страхование.

➤ Проблема *финансового состояния* страховщиков, которая выражается в том, что сумма уплачиваемых страховых взносов, как правило, не покрывает последующие страховые выплаты. Причиной тому является слишком широкий охват пострадавших хозяйств от комплекса рисков. Например, в случае засухи, заморозка или града убытки терпит одновременно огромное количество сельских производителей. Этим объясняется настороженность страховщиков в сельскохозяйственном страховании.

➤ Проблема *институциональной реформы* в агропромышленном комплексе, где в отличие от других важных отраслей экономики процессы приватизации государственной собственности, реорганизации колхозов и совхозов не выразились еще в окончательном виде в появлении эффективного собственника в сельском хозяйстве, кровно заинтересованного в реализации своих имущественных интересов. По нашему мнению, подлинный страховой интерес в сельском хозяйстве возникнет только при острой конкуренции собственников за владение землей как средством производства, когда владелец будет привязан к своей собственности и персонифицирован как лицо, имеющее и выражающее такой интерес.

➤ Проблема *стоимости страховых услуг* для аграриев вытекает из предыдущих проблем и проявляется в более высоких, чем в других отраслях страхования, аквизиционных и иных накладных издержках; в настоящее время ни исследователями, ни органами власти не предложены крестьянам более дешевые, а следовательно, более доступные страховые программы.

➤ Проблема *отсутствия системности и комплексности финансовых мер*, направленных на поддержку сельского товаропроизводителя. Осуществляемые органами всех ветвей исполнительной власти мероприятия по государственной поддержке сельскохозяйственного производства не носят комплексного характера и не увязаны между собой в стройную финансовую систему. Например, программы дотирования с/х производства, льготных кредитов и субсидирования банковских процентов, получения в долгосрочный лизинг скота, сельхозтехники и иного оборудования слабо увязаны со страхованием урожая и другого имущества.

➤ Проблема *консервативного мышления* самих крестьян, связанная с их природной бережливостью и экономностью во всех возможных расходах, а также особой осторожностью при вступлении в экономические отношения с финансовыми институтами и иными партнерами.

➤ *Моральная проблема* в такой сложной, сопряженной с воздействием многих факторов отрасли, как сельское хозяйство, является особо острой. Дело заключается в том, что застраховавший урожай крестьянин в расчете на получение страховых возмещений может, например, не выполнить определенных требований технологии выращивания сельхозкультур. Недобросовестный производитель в этих обстоятельствах стремится к двойной выгоде. Во-первых, это экономия на расходах по выполнению технологических операций; во-вторых, несоблюдение технологии выращивания с/х культур приводит к снижению урожайности, в результате чего у него появляются более весомые основания к получению страхового возмещения. Хотя здесь есть и спорные моменты. Так, при сильной засухе во время весенне-полевых работ вряд ли необходимо проведение трехкратной предпосевной культивации, хотя такие технологические требования установлены. Для устранения возможных специфических противоречий «моральной проблемы» страховщику необходим значительный штат специальных инспекторов, способных на профессиональном уровне решать эти сложные вопросы...

Заметим, что для государства мотивацией участия в страховании и его развития в системе экономических отношений является стремление уменьшить нагрузку бюджетов различных уровней по восполнению материального или иного ущерба при крупных (катастрофических) последствиях наступления страховых событий. При этом допускается, что страховые интересы отдельных граждан и государства не всегда могут совпадать. В условиях перехода к рыночным отношениям усиливается тенденция осознанного сокращения бюджетных расходов государства по восстановлению разрушенного страховыми случаями хозяйства и перекладывания этой заботы на коммерческие страховые организации.

Вместе с тем исследование проблем реализации страхового интереса в сельском хозяйстве показывает, что многие из них можно решить лишь при непосредственном участии государства. Государство само должно быть заинтересовано в стимулировании процесса сельскохозяйственного страхования среди крестьянства.

В этой связи представляется, что действия органов власти должны носить более системный и целенаправленный характер. Системность и целенаправленность в данном случае предполагает выстраивание логической цепочки всего страхового процесса в аграрной сфере. Дело в том, что в настоящее время государство компенсирует страховые расходы крестьян из бюджетных средств, то есть косвенно участвует в формировании страхового фонда. *Но конечная цель аграрного страхования заключается не в формировании фонда страховой организации, а в восполнении нанесенного стихией ущерба.* С этой точки зрения представляется более логичным участие государства в контроле за использованием средств страхового фонда, а также его гарантии в формировании федерального сельскохозяйственного страхового резерва при наступлении катастрофических рисков. Это может существенно повысить уверенность как крестьян в развитии страхования в аграрном секторе, так и самих страховщиков, обеспечит учет их интересов.

Интерес страховой организации — это ответственность страховщика, которая определена договором страхования. В этой ответственности страховщик имеет свой страховой интерес, который заключается в возможности перестрахования, однако оно не может быть произведено на более широких условиях по сравнению со страхованием.

Природа рисков в сельском хозяйстве настолько сложна, непредсказуема и многогранна, что настороженность страховых организаций и перестраховщиков в этой ситуации вполне объяснима. Многоуровневая защита интересов и страховщиков и страхователей, предлагаемая в настоящее время Федеральным агентством по государственной поддержке страхования в сфере агропромышленного производства, выглядит следующим образом:

- ✓ собственное участие страхователя (20-25%) в возмещении ущерба;
- ✓ страховой фонд страховых организаций;
- ✓ система российского сельскохозяйственного страхового пула;
- ✓ средства федерального сельскохозяйственного страхового резерва;
- ✓ средства федерального бюджета.

Следует отметить, что предлагаемые меры достаточно обоснованы, но без соответствующей нормативно-правовой базы они носят скорее декларативный характер. Несовершенство данной системы выражается прежде всего в

том, что необходимо четко определить и законодательно закрепить условия и правила участия самого государства не столько в компенсации уплачиваемых крестьянами страховых взносов, сколько в использовании части бюджетных средств в возмещении ущерба крестьян. Иначе говоря, крестьянство должно быть уверено в том, что в случае стихийных бедствий государство будет участвовать в покрытии ущерба либо через систему федерального сельскохозяйственного страхового резерва, либо напрямую дотируя страховые организации. Следовательно, *страховой интерес крестьян возникает не с момента осознания ими реальных опасностей, а при их твердой убежденности в получении страхового возмещения при наступлении страховых случаев.*

Таким образом, по нашему мнению, страхование должно стать более действенным инструментом государственной политики в области аграрного производства. Через страхование и активно используя меры бюджетной поддержки и рыночного вмешательства, создавая определенные условия и учитывая баланс интересов всех участников, государство способно придать новый импульс восстановлению и подъему сельскохозяйственного производства и тем самым — росту доходов сельского населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Страхование в вопросах и ответах: Учеб. пособие / М.М. Ардатова, В.С. Балинова, А.Б. Кулешова, Р.Э. Яблукова. М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2006. С. 7.
2. Страхование: принципы и практика / Составитель Дэвид Бланд: Пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 2000.
3. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер. с англ. М.: Дело ЛТД, 1993.
4. Шихов А.К. Страхование: Учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ—ДАНА, 2000.
5. Страхование: Учебник / Под ред. Л.И. Рейтмана. М.: Банковский и биржевой научно-консультационный центр, 1992.
6. Журавлев Ю.М. Словарь-справочник терминов по страхованию. М.: Изд. центр АНК ИЛ, 1994.





ИССЛЕДОВАНИЕ НА ТЕМУ

Е.Т. Дорох

*зам. декана Факультета финансов и банковского
дела, Белорусский гос. экономический ун-т*

О КРЕДИТНОМ УЧАСТИИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В ЖИЛИЩНОЙ СФЕРЕ

Значимость реализации государственных приоритетов в странах СНГ, немаловажным из которых является жилищное строительство, обуславливает расширение кредитного участия банков в реальном секторе экономики и усиление их международного сотрудничества по ведению банковского розничного бизнеса, а также по разработке и внедрению приемлемых для различных групп граждан моделей ипотечного жилищного кредитования. Это позволит разрешить ряд социально-экономических проблем государств, удовлетворить спрос на банковские услуги большей части населения, развить инвестиционную активность банков, а также будет способствовать повышению доступности жилья для граждан во всех регионах.

В большинстве стран СНГ в постсоветский период удельный вес нуждающихся в жилье граждан сохраняется на уровне 20 % всего населения. При этом на каждые 1000 человек приходится почти на 100 квартир меньше, а полезная площадь жилья на 1 человека почти вдвое ниже, чем в странах Европейского Союза. При существующих темпах жилищного строительства (3,5-4 млн. кв.м в год в Беларуси, 40-45 млн. кв.м в год в России) обеспечить жильем нуждающихся граждан возможно только через 15-20 лет.

По мере финансовой стабилизации и роста благосостояния населения стран СНГ усиливается необходимость оценки кредитного участия банковского сектора в жилищной сфере, в том числе с учетом спроса на банковские услуги, а также определения проблем организации и направлений совершенствования кредитной деятельности. В настоящее время в Беларуси подобный анализ носит узковедомственный характер, осуществляется главным образом по отдельным направлениям, без учета всех факторов, определяющих потенциал жилищного кредитования. В связи с этим обобщенно оценку банковского участия в сфере

приобретения жилья в странах СНГ можно проводить по следующим направлениям:

- анализ состояния жилищной сферы и источников ее финансирования;
- выявление современных тенденций кредитной деятельности банков в сфере приобретения жилья и оценка рыночной потребности населения в услугах банковского жилищного кредитования;
- систематизация проблем организации и обоснование направлений совершенствования кредитной деятельности банков в жилищной сфере, в том числе на основе международного банковского сотрудничества.

Жилищная сфера и источники ее финансирования

В Республике Беларусь, как и в других странах СНГ, в 1990-2000 гг. осуществлялся переход от централизованного распределения жилья и бюджетного финансирования к банковскому льготному кредитованию за счет государственных ресурсов. При этом ежегодное увеличение объемов льготных кредитов на 300-400% не сопровождалось адекватным ростом строительства жилья, который находился на уровне от 17,3 до 51,5% в год, а льготные кредиты составляли от 20 до 60% денежной эмиссии, что привело к дестабилизации экономики, инфляционным потерям населения и росту стоимости жилья.

С начала 2001 г. льготные жилищные кредиты предоставляются банками за счет собственных, а не государственных ресурсов малообеспеченным трудоспособным гражданам Республики Беларусь, состоящим на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий. Сегодня правом на получение льготных кредитов в большинстве случаев обладают граждане со среднемесячным совокупным доходом не выше суммы, эквивалентной 250 долл. США, и датой постановки на учет нуждающихся — не позднее 01.01.1993 г.

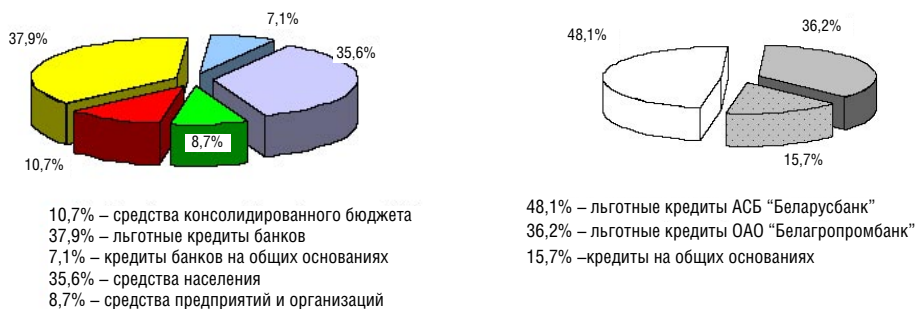


Рис. 1. Источники финансирования жилья в 2006 г., в т.ч. кредитные ресурсы

Расширение кредитного участия банковского сектора в жилищной сфере в 2001—2005 гг. способствовало стабилизации объема жилищного строительства на среднегодовом уровне 3200—3500 тыс. кв.м. В 2006 г. большая часть запланированного в объеме 4200 тыс. кв.м жилья также обеспечивалась за счет банковских кредитов, предоставляемых как на льготных, так и на общих основаниях (рис. 1).

Преобладание кредитных ресурсов в источниках финансирования жилищного строительства характеризует уровень участия белорусского банковского сектора в решении социальных проблем государства: в 2005 г. — 41,6%, по данным 2006 г. — 45%. Для сравнения: в России суммарный удельный вес собственных средств граждан и банковских кредитов в объеме финансирования вводимого жилья в 2005 г. составил 40,1%.

В Республике Беларусь в январе—сентябре 2006 г. введено в эксплуатацию 3 136 тыс. кв. м жилья, что на 10,3% больше, чем за аналогичный период 2005 г., и составляет 75% годового задания. В сельских населенных пунктах за указанный период введено 1 323 тыс. кв. м жилья, т.е. более трети вводимого жилья. При этом за счет кредитов банков было построено 1 222 тыс. кв. м жилья (39%), что на 15,6% выше, чем за 9 месяцев 2005 г.

Если базовым показателем ввода жилья в Беларуси считать, как принято статистическими органами, данные 1990 г. — 5 282 тыс. кв. м, то в 2006 г. объем вводимого жилья составляет 80% от базового уровня, по прогнозу 2007 г. — 90%, а к 2010 г. данный показатель планируется довести до 118%. При этом ежегодный прирост жилья в 2007—2010 гг. намечен на уровне 500 тыс. кв. м [1].

В России объем строительства жилья в последние годы равен 40-43 млн. кв. м в год, что составляет около 55% от уровня, достигнутого в 1990 г. При этом доля жилья, вводимого населением за свой счет и с помощью кредитов, увеличилась с 1990 г. более чем в 4 раза и достигла в 2005 г. почти 41%. В январе—сентябре 2006 г. в России введено в эксплуатацию 26 млн. кв. м жилья, что составило 112% к данному периоду 2005 г.

В Казахстане за 2000—2003 гг. за счет средств населения, включая кредиты, построено 4,6 млн. кв. м жилья, или 72,7% общего объема введенных в эксплуатацию жилых домов. В соответствии с Государственной программой развития жилищного строительства в Республике Казахстан на 2005—2007 гг. в 2006 г. было запланировано ввести более 3 млн. кв.м жилой площади, а в 2007 г. — более 5 млн. кв.м, обеспечив жильем около 195 тыс. семей. При этом фактически за январь—сентябрь 2006 г. в стране построено более 4 млн. кв. м, что на 30% больше аналогичного показателя предыдущего года. В целом за 2005—2006 гг. введено около 11 млн. кв. м, из них 70% составляет индивиду-

альное жилищное строительство, что обеспечено в основном за счет активизации деятельности банковских учреждений в жилищной сфере [2].

Современные тенденции кредитной деятельности банков в сфере приобретения жилья

Мониторинг участия банковского сектора в решении жилищной проблемы ряда государств СНГ в 2003-2006 гг. выявил ряд схожих тенденций.

- *Стабильный рост объема выдачи жилищных кредитов населению* в рамках общих высоких темпов роста розничного банковского кредитования: в Беларуси в 2005 г. кредитная задолженность физических лиц увеличилась в 1,7 раза, за январь—сентябрь 2006 г. — в 1,5 раза, при этом объем кредитов на строительство и покупку жилья с начала 2006 г. вырос в 1,6 раза (рис. 2). В России объем задолженности по банковским кредитам, предоставленным гражданам на приобретение жилья, в том числе на ипотечной основе, в 2005 г. увеличился несколько больше, чем в Беларуси, — в 2,3 раза, за январь—сентябрь 2006 г. — в 1,53 раза, т.е. аналогично росту общего объема кредитов населению в заданном периоде — в 1,52 раза. В Казахстане наблюдается некоторое снижение ежегодного прироста объемов жилищных кредитов: если в 2003 г. рост кредитов составил 3,8 раза, в 2004 г. — 2,6 раза, то в 2005 г. — всего 1,7 раза [3,4].

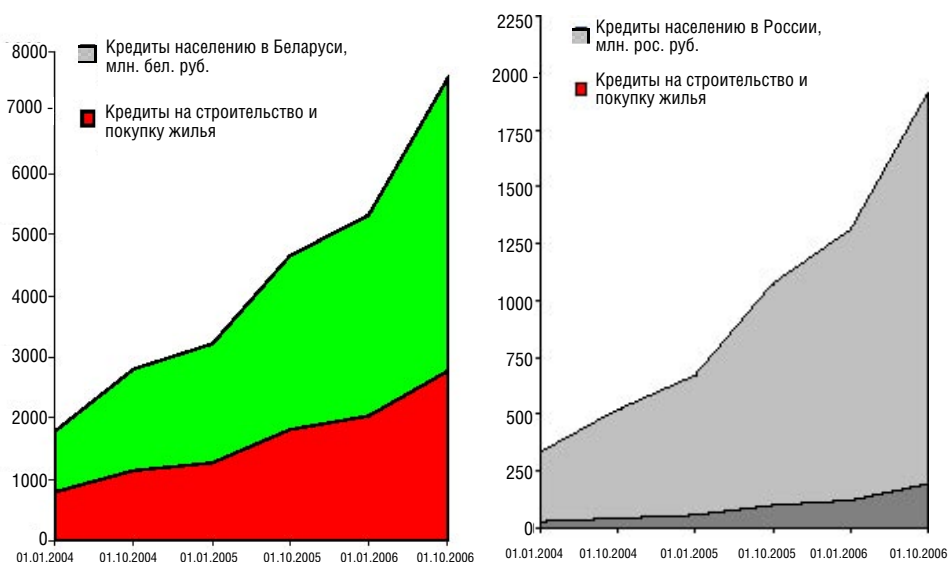


Рис. 2. Динамика роста объема розничного кредитования в России и Беларуси

- *Структурные изменения розничного кредитного портфеля в сторону повышения удельного веса жилищных кредитов* (рис. 2). В Беларуси удельный вес кредитов физическим лицам в объеме кредитных вложений банков в 2005—2006 гг. увеличился на 5,9 п.п. и по состоянию на 01.10.2006 достиг 27,8%. При этом возрастает удельный вес кредитов на приобретение жилья в общем объеме кредитов населению. В России удельный вес кредитов населению в общем объеме банковских кредитов изменяется более динамично: с 14,6% в 2005 г. до 22,1% к концу 2006 г., т.е. на 7,5 п.п. Удельный вес кредитов на приобретение жилья в общем розничном кредитном портфеле в указанном периоде изменился на 1,5 п.п., в то время как удельный вес ипотечных жилищных кредитов вырос на 4 п.п. и по состоянию на 01.10.2006 составил 7% [4]. Данная динамика подтверждает мировую тенденцию активного роста ипотеки вслед за ростом потребительского кредитования населения: например, в Чехии удельный вес ипотечного кредитования в общем объеме кредитов населению в 2006 г. увеличился до 56%, в Венгрии — до 46%, в Хорватии — до 39%, в Польше — до 35%, в США он составляет 55%.

- *Наращение темпов развития ипотечного жилищного кредитования*. В России объем ипотечного жилищного кредитования в 2003—2006 гг. увеличился практически в 10 раз, в том числе за 2005 г. — в 3 раза, за 9 месяцев 2006 г. — в 2 раза. Прирост задолженности по ипотечным банковским кредитам только в первом полугодии 2006 г. составил 51,7 млрд. руб. Следствием является рост объема сделок с ипотекой на рынке жилья: если в 2005 г. только 3% сделок с жильем совершались с помощью ипотечных кредитов, то в 2006 г. — 6% [3]. В Казахстане 30% всех сделок с жилой недвижимостью осуществляется с помощью ипотеки, в то время как в странах Евросоюза значение данного показателя равно 85%. В Республике Беларусь на современном этапе становления системы ипотечного жилищного кредитования на рынке жилья преимущественно используются кредиты, обеспеченные поручительством физических лиц.

- *Расширение состава банковских участников в сфере кредитования жилья*. В Республике Беларусь 20 из 29 действующих банков предоставляют кредиты гражданам на покупку жилья. В России количество кредитных организаций, предоставляющих жилищные кредиты, увеличилось с 465 в 2004 г. до 663 в середине 2006 г., что составило более 55% общего количества кредитных организаций, имеющих право на осуществление банковских операций. Позитивные тенденции участия банковского капитала в развитии жилищного строительства отражает также динамика роста числа банков, реализующих ипотечные программы: в 2004 г. их количество — 204 и рост более чем в два раза данного показателя за первое полугодие 2006 г. — до 442 [4;5].

• *Сохранение доминирующего положения сберегательных банков в сфере жилищного кредитования* (на 01.10.2006 АСБ «Беларусбанк» предоставил более 80% всего объема кредитов населению, в том числе на покупку жилья; Сбербанк России — более 49%). При этом в Беларуси в 2000—2006 гг. за счет жилищных кредитов АСБ «Беларусбанк» построено более 9,3 млн. кв. м при ежегодном объеме строительства 3-3,5 млн.кв.м, а объем задолженности по жилищным кредитам населению за указанный период увеличился в 15 раз.

• *Упрощение процедуры и смягчение условий предоставления жилищных кредитов, в том числе на ипотечной основе.* Срок по кредитам на приобретение жилья в последние годы планомерно увеличивается и в начале 2007 г. в России равен 10-27 лет, в Беларуси, как и в Казахстане, — 10-20 лет. Первоначальный взнос по жилищному кредиту в России и Казахстане составляет, как правило, 10-15%, в то время как в Беларуси — 25-30%. Процентная ставка по кредитам на жилье в странах СНГ имеет общую тенденцию к снижению, но варьируется в зависимости от принятых стандартов и программ кредитования. В Беларуси в начале 2007 г. процентная ставка по льготным кредитам, выдаваемым отдельным категориям граждан, равна 3-5% годовых, в то время как по коммерческим жилищным кредитам — 13-17% годовых в национальной валюте. В Казахстане рыночная процентная ставка по жилищным кредитам составляет 12-13% годовых в тенге, а по стандартным ипотечным кредитам Казахстанской ипотечной компании — 10% годовых. В России процентная ставка по коммерческим жилищным кредитам составляет 12-18% годовых в рублях, в то время как по кредитам Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) — 10% в рублях.

• *Использование различных моделей кредитного участия банков в сфере строительства и покупки жилья.* В России в 2004—2007 гг. развивается двухуровневая модель ипотечного жилищного кредитования на основе стандартов АИЖК, созданного для решения проблемы недостатка долгосрочных ресурсов посредством приобретения у банков обязательств по ипотечным кредитам и выпуска на их основе ипотечных ценных бумаг. АИЖК в 2007 г. сотрудничает с банками в 76 регионах. В рамках заключенных договоров банки ежемесячно переуступают Агентству более 2000 ипотечных кредитов.

В Казахстане с аналогичной целью в 2000 г. образована Казахстанская ипотечная компания (КИК). К началу 2004 г. КИК было приобретено 3410 кредитов на сумму 5,6 млрд.тенге, что составляет 19% общей задолженности по ипотечным кредитам физическим лицам. Кроме того, в Казахстане реализована модель т.н. строительных сбережений. В 2005 г. сбережения в системе составили 67 млн. тенге, заключено 1400 договоров на сумму 1 млрд. тенге.

В Республике Беларусь начата работа по формированию нормативно-правовой базы, позволяющей развивать деятельность банков в жилищной сфере на основе ипотечного механизма кредитования. В 2006 г. белорусские банки получили возможность выпускать ипотечные ценные бумаги в объеме 70% от суммы выданных жилищных кредитов.

Новаторским в сфере кредитования жилья является опыт АСБ «Беларусбанк» по организации в стране локальной системы жилищных строительных сбережений, введенной в действие с 1 июля 2006 г. Участие в данной системе предполагает для клиента прохождение двух этапов: период накопления и период кредитования. При этом вкладчик самостоятельно выбирает вариант накопления средств (3, 5 или 7 лет) и определяет сумму для дальнейшего инвестирования в приобретение жилья. Средства размещаются в целевом вкладе «Жилищно-накопительный», предусматривающем начисление процентов по вкладу по ставке рефинансирования (на 01.01.2007 — 10%) с ежемесячной капитализацией. При этом минимальная сумма накопления средств установлена банком в размере 25% от общей суммы планируемых средств для финансирования жилья. После завершения этапа накопления банк предоставляет вкладчику кредит на условиях более льготных по сравнению с действующими условиями жилищного кредитования. При этом право на получение кредита возникает у клиента только после завершения минимально установленного срока хранения средств (19 месяцев). Процентная ставка за пользование кредитом в национальной валюте установлена на уровне ставки рефинансирования плюс один процентный пункт (11% годовых), срок пользования — 20 лет. На 01.01.2007 в банк привлечено более 30 млрд.руб. жилищных сбережений, вкладчиками являются более 4 тыс. граждан.

Несмотря на активизацию деятельности банковских структур на жилищном рынке, в большинстве стран СНГ только 2-4% граждан, нуждающихся в жилье, ежегодно улучшают свои жилищные условия. При этом в Беларуси в 2006 г. удельный вес граждан-кредитополучателей в общем количестве экономически активного населения составил 4,8%, в Казахстане — 6%, в то время как в странах Западной Европы — 20-30%.

Рыночная потребность населения в услугах банковского жилищного кредитования

На современном этапе в большинстве стран СНГ рынок розничных кредитных услуг, в том числе на цели приобретения жилья, характеризуется значительным потенциалом развития, реализация которого все сильнее зависит от дальнейшего роста доходов населения.

В России в 2000-2005 гг. уровень реальных располагаемых доходов граждан увеличился на 86%, уровень реальной заработной платы — на 130%, в то

время как реальный объем ВВП — только на 48% [3]. За январь-сентябрь 2006 г. реальные располагаемые денежные доходы населения увеличились на 11,8%, в то время как объем розничных кредитов — на 52,4% [3]. В Республике Беларусь за 2001-2005 гг. реальные денежные доходы населения возросли на 76,7%, а уровень реальной заработной платы — в 2 раза [1]. За январь-сентябрь 2006 г. реальные располагаемые денежные доходы населения увеличились на 17,5%, что значительно меньше роста объема жилищных кредитов.

Потребность населения в услугах банковского жилищного кредитования и потенциал развития данного рынка можно оценить посредством сопоставления среднего остатка кредитной задолженности и уровня заработной платы граждан: в России данный показатель равен 0,95, в Беларуси — 0,77, в Казахстане — 1,29, в то время как в странах Восточной Европы соотношение варьируется от 1,79 (Чехия) до 3,08 (Венгрия) (рис. 3).

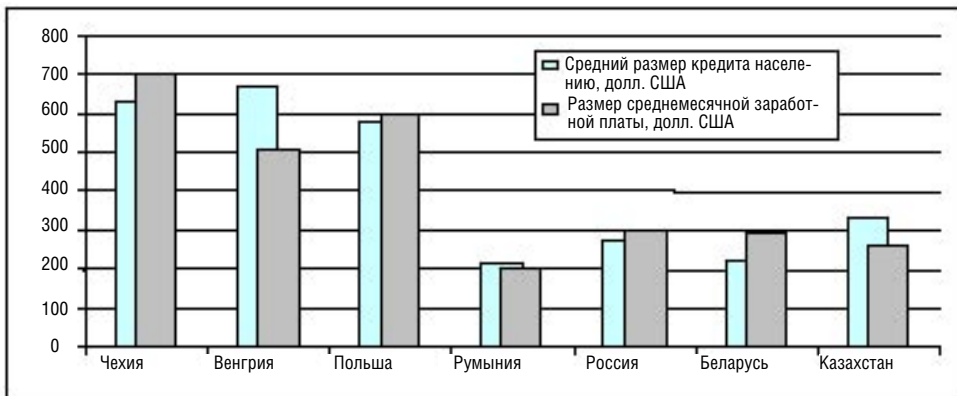


Рис. 3. Индикаторы развития розничного кредитного рынка в 2006 г.

При этом в России объем потребительского кредитования на душу населения составляет 266 долл., в то время как объем ипотечной задолженности — только 21 долл. Обремененность ипотечными кредитами, таким образом, в России в 40 раз меньше, чем в Венгрии, и в 30 раз меньше, чем в Чехии.

Рыночная потребность населения в услугах банковского жилищного кредитования предопределена их покупательной способностью. В России, по данным Минрегионразвития, семья со средними доходами в 2005 г. могла накопить на квартиру за 4,7 года, на период 2006 г. — только за 6 лет, т.е. покупательная способность граждан на рынке жилья снизилась на 15-30%.

В Беларуси возможная степень участия населения в строительстве жилья за счет собственных средств определяется соотношением заработной платы

граждан и рыночной стоимости 1 кв. м жилья: в 2000 г. данное соотношение составляло 0,28; в 2001 г. — 0,31; в 2002 г. — 0,33; в 2004 г. — 0,36; в 2006 г. — 0,40. По данным Министерства экономики Республики Беларусь, цены на жилье в 2007 г. для граждан, состоящих на учете по улучшению жилищных условий, составят 400 долл. за 1 кв. м. При этом размер реальной заработной платы должен увеличиться на 8-9%, т.е. к концу 2007 г. среднемесячная заработная плата будет на уровне 350 долл. В данном случае доступность жилья увеличится лишь для граждан, строящих жилье с господдержкой.

Аналогичная ситуация наблюдается и в других странах СНГ. Это означает, что в зависимости от региона население в среднем за год способно за счет собственных средств оплатить немногим более 5-10% стоимости новой квартиры. Соответственно, банкам в рамках СНГ целесообразно согласовывать пороговый размер кредита.

Подтверждением необходимости межстранового взаимодействия банков в жилищной сфере является также недостаточное развитие розничного банковского кредитного бизнеса в странах СНГ: кредитная задолженность населения в 2006 г. в Беларуси и России составляет 5% ВВП, а в странах Евросоюза — 45%, в США — 75%.

Вместе с тем то обстоятельство, что средний уровень заработной платы в России и Беларуси отличается от ее уровня в странах Восточной Европы в среднем в 1,5-2 раза, а рынок жилищного кредитования в 15-20 раз меньше, свидетельствует о наличии проблем организации кредитной деятельности, в том числе на ипотечной основе (недостаток долгосрочных ресурсов, трудности в формировании качественного залогового обеспечения, неразвитость инфраструктуры, сложность механизма секьюритизации).

Направления взаимодействия банковского сектора стран СНГ в решении жилищной проблемы

Основываясь на мировом опыте участия банковских структур в сфере приобретения жилья, автором разработана *переходная модель* ипотечного жилищного кредитования, в основу которой предлагается положить новый механизм ресурсного обеспечения банков за счет предоставления средств со стороны банковских учреждений стран СНГ (рис. 4).

Внедрение предлагаемой модели целесообразно осуществлять в два этапа:

- I. Организация переходной модели кредитования, включающей создание Фонда строительства жилья за счет средств иностранных банков.
- II. Формирование двухуровневой системы ипотечного кредитования, одним из участников которой явится Национальное ипотечное агентство.

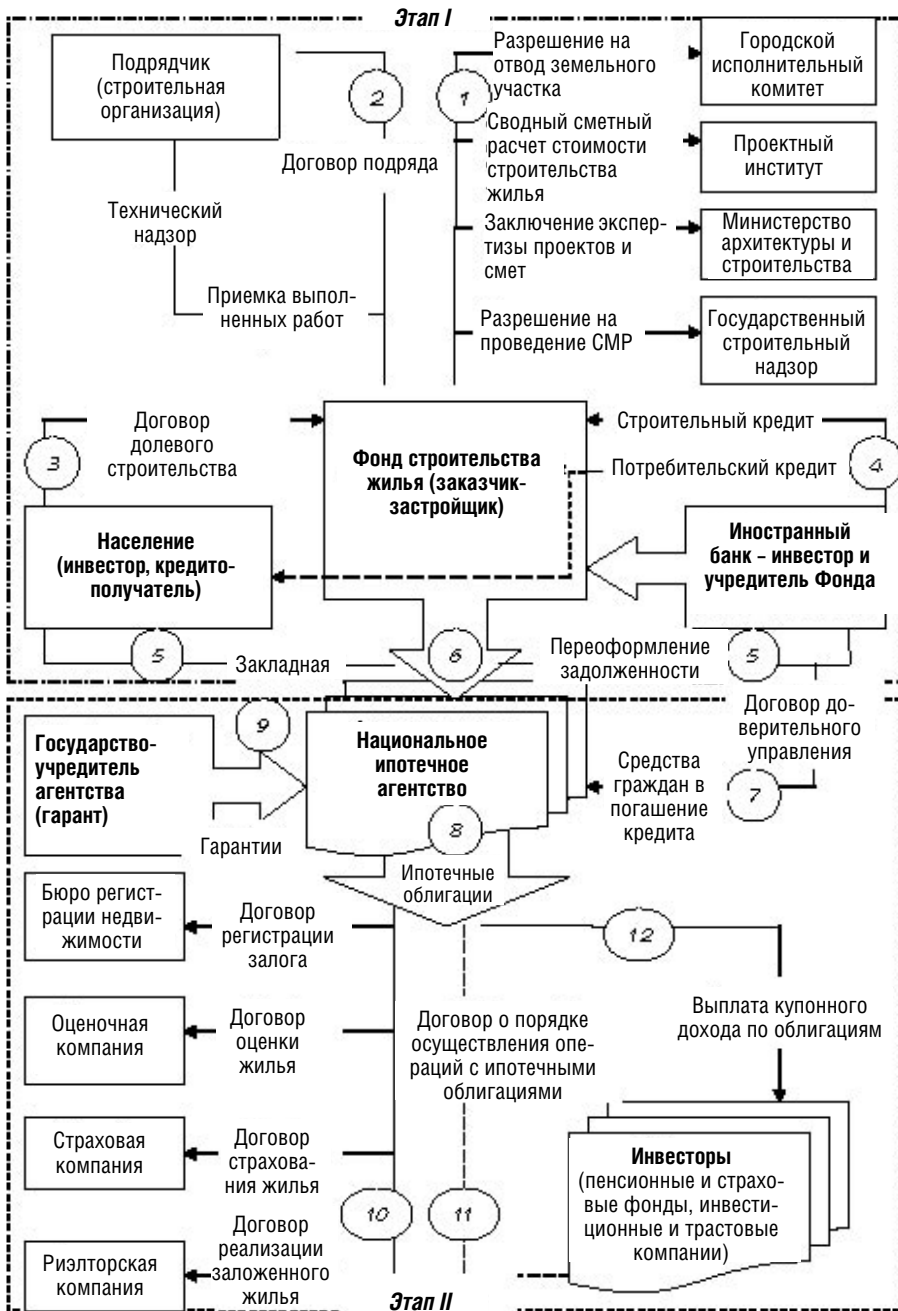


Рис. 4. Институционально-организационные основы модели ипотечного жилищного кредитования и механизм ресурсного обеспечения

Механизм банковского взаимодействия в рамках данной модели заключается в совокупности мероприятий и определении порядка предоставления иностранным кредитором средств, поступающих в уполномоченный банк-резидент, для дальнейшего финансирования проектно-изыскательских работ и строительства жилья.

Поскольку Фонд строительства жилья в данной модели выполняет функции заказчика, учитывает особенности данного строительного процесса и осуществляет контроль на каждой стадии строительства, было бы целесообразно управление обязательствами, обеспеченными построенным жильем (ипотекой), также возложить на него. Необходимость создания Фонда вызвана отсутствием в настоящее время у банков реальной возможности контролировать целевое использование средств, направляемых подрядным организациям на строительство.

На основе исследования российского и казахского опыта развития ипотечных отношений на втором этапе предлагается создание Национального ипотечного агентства, в функции которого входили бы выпуск и размещение ипотечных ценных бумаг с целью рефинансирования банков. В целом, на наш взгляд, переходная модель кредитования необходима, поскольку первоначально, когда еще не сформирован рынок ипотечных ценных бумаг, ее использование позволит аккумулировать достаточный ресурсный потенциал, а следовательно, повысить доверие граждан к банковской системе и снизить кредитные риски.

Таким образом, сравнительный анализ кредитного участия банковского сектора в решении жилищной проблемы в Республике Беларусь, России и других странах СНГ выявил схожие тенденции развития и результаты воздействия макроэкономических и правовых факторов, а также подтвердил растущую потребность населения в банковских услугах.

Разработка и создание новых моделей банковского жилищного кредитования, в том числе за счет привлечения иностранных инвестиций, позволит увеличить платежеспособный спрос граждан и сделать приобретение жилья доступным для основной части населения стран СНГ, а также активизировать деятельность банковского сектора на рынке жилья и обеспечить развитие строительного комплекса.

ИСТОЧНИКИ

1. Об утверждении программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006—2010 гг.: Указ Президента Республики Беларусь от 12 июня 2006 г. // Консультант Плюс: Беларусь [Электрон. ресурс]. 2007.

2. *Ахметов Д.* Динамика строительства жилья // Жилищное строительство [Электрон. ресурс]. 2007.
3. Аналитическая и статистическая информация Национального банка Республики Беларусь и Центрального банка Российской Федерации (на 01.10.2006). Минск: НБ РБ, 2006.
4. Бюллетень банковской статистики Центрального банка Российской Федерации. М.: ЦБ РФ, 2006.
5. Бюллетень банковской статистики Национального банка Республики Беларусь. Минск: НБ РБ, 2006.



В.В. Борисенко
консультант ЗАО «КЭМТ»

УЧЕТ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Нематериальные активы являются одним из наиболее сложных объектов учета, их неосвязаемость, проблемы с идентификацией и оценкой могут привести к неоднозначным трактовкам пользователей финансовой отчетности. За последнее время у большинства организаций увеличилось количество нематериальных активов, признаваемых в финансовой отчетности. Это связано с расширением бизнеса, созданием новых товарных знаков, внедрением дорогостоящих информационных систем. Поэтому нематериальным активам целесообразно уделить должное внимание. В данной статье будет рассмотрен Международный стандарт финансовой отчетности (далее — МСФО) 38 «Нематериальные активы» в ракурсе основных положений стандарта.

Учет нематериальных активов (НМА) регламентируется МСФО 38 «Нематериальные активы» (IAS 38 «Intangible Assets»). В соответствии с параграфом 8 МСФО 38 нематериальный актив — это идентифицируемый неденежный актив, не имеющий физической формы. Нематериальными активами могут быть торговые марки, титульные и издательские права, компьютерное программное обеспечение, лицензии, франшизы и пр. (параграф 119 МСФО 38).

Для признания нематериальных активов в финансовой отчетности необходимо, чтобы данные активы удовлетворяли определениям и критериям признания, установленным международными стандартами.

Критерии признания нематериальных активов

Наименование критерия	Содержание (сущность) критерия
Идентифицируемость	Данный критерий признания нематериального актива требует, чтобы НМА был отделен от организации для последующей продажи, передачи, лицензирования, сдачи в аренду или обмена либо в индивидуальном порядке, либо вместе с соответствующим договором, активом или обязательством. НМА также признается идентифицируемым, когда он проистекает из договорных или прочих юридических прав, причем передаваемость и отчуждаемость этих прав не имеет значения.

Контроль над НМА	Сущность данного критерия заключается в том, что организация имеет право получать связанные с активом экономические выгоды и может ограничить доступ к ним других организаций. Чаще всего свидетельством этого является право собственности, тем не менее даже отсутствие такого юридического права не будет препятствием к осуществлению организацией контроля над активом. Знание рынка не может служить нематериальным активом для организации, поскольку организация не имеет достаточного контроля за ожидаемыми будущими экономическими выгодами, которые могут быть получены при наличии квалифицированного и подготовленного персонала, для того чтобы эти статьи соответствовали определению нематериального актива.
Способность приносить экономические выгоды в будущем	Данный критерий предполагает, что будущие экономические выгоды, связанные с использованием нематериального актива, могут представлять собой выручку от продажи продукции, работ, услуг, сокращение затрат или появление других выгод, проистекающих из использования актива организацией.
Отсутствие физической формы	Данный критерий проистекает из определения НМА. Согласно данному определению нематериальным активом признается идентифицируемый неденежный актив, не имеющий физической формы. При этом возможны случаи, когда активы, учитываемые в качестве нематериальных, существуют в какой-либо материальной форме, однако во всех случаях материальный элемент актива должен быть вторичен по отношению к нематериальному.
Возможность надежной оценки актива	Критерий надежной оценки актива предполагает, что когда стоимость актива не является определенной величиной, то должны применяться расчетные оценки. В полной мере это относится и к НМА. Расчетная оценка должна быть обоснованной и отвечать принципу осмотрительности. Если невозможно провести обоснованный расчет, актив не признается в финансовой отчетности.

Если объекты не отвечают хотя бы одному из приведенных в таблице требований, они должны признаваться в качестве расходов по мере их возникновения либо относиться на счет деловой репутации (при объединении организаций). Это следует из положений параграфа 68 МСФО 38.

Первоначальная оценка нематериальных активов

МСФО 38 «Нематериальные активы» устанавливает следующие виды приобретения (поступления) нематериальных активов: *отдельная покупка нематериальных активов; *обмен; *приобретение через государственную субсидию; *приобретение через объединение организаций; *создание собственными силами.

Первоначальная оценка нематериального актива зависит от характера его поступления в организацию.

Так, если актив *приобретен за плату*, то его себестоимость включает в себя:

- покупную цену;
- импортные пошлины;
- невозмещаемые налоги на покупку — после вычета торговых скидок;
- затраты, напрямую связанные с подготовкой актива к использованию по назначению: например, затраты на вознаграждение работникам, на оплату профессиональных услуг;
- затраты на проверку надлежащей работы актива (это следует из параграфов 27 и 28 МСФО 38).

Отнесение затрат на себестоимость прекращается с момента, когда НМА становится пригоден для использования по назначению, независимо от времени начала его фактического использования.

Пример 1

Организация приобрела эксклюзивные права на тиражирование кинофильма за 600 тыс. руб. В ходе заключения сделки организация прибегла к юридической помощи. Стоимость юридических услуг — 100 тыс. руб. В процессе подготовки прав к использованию организация понесла расходы в размере 150 тыс. руб. Таким образом, стоимость НМА при первоначальном признании составит 850 тыс. руб. (600 тыс. + 100 тыс. + 150 тыс.).

Нематериальные активы, полученные при обмене на другие активы, оцениваются по справедливой стоимости переданных или полученных активов (в зависимости от того, какая из них более очевидна). Возможны случаи, когда справедливая стоимость активов не может быть достоверно оценена, тогда НМА принимаются к учету по балансовой стоимости передаваемых активов.

Пример 2

Организация может выпустить акции на общую сумму 1 400 тыс. руб., чтобы приобрести авторское право. Рыночная стоимость акций на дату заключения сделки составляет 1 600 тыс. руб. Следовательно, справедливая стоимость авторского права считается равной 1 600 тыс. руб.

В случае если нематериальные активы получены в качестве государственной субсидии, то по усмотрению организации данные активы могут быть учтены как по справедливой стоимости, так и по себестоимости. Кроме того, на первоначальную стоимость данного актива могут также относиться затраты, которые непосредственно выделены на подготовку нематериального актива к использованию.

Пример 3

Организация получила государственную квоту на вылов рыбы в течение пяти лет. Чтобы приобрести квоту, организация уплатила реги-

страционные сборы в 30 тыс. руб. Допустим, что организация вправе продать квоту и для такой квоты имеется активный рынок. Справедливая стоимость государственной квоты оценена в 300 тыс. руб. Таким образом, если организация первоначально признает квоту по справедливой стоимости, то, соответственно, стоимость нематериального актива будет равна 300 тыс. руб. В случае если организация признает квоту по себестоимости, то стоимость нематериального актива составит 30 тыс. руб.

Те нематериальные активы, которые могут быть получены при объединении организаций, первоначально оцениваются по справедливой стоимости на дату приобретения. Справедливая стоимость нематериального актива отражает рыночные предположения о том, что организация получит будущие экономические выгоды, заключенные в данном активе (параграф 33 МСФО 38). При этом важно признать все идентифицируемые нематериальные активы, справедливая стоимость которых поддается надежной оценке отдельно от деловой репутации и независимо от того, был данный актив признан до объединения предприятий или нет.

Пример 4

В ходе приобретения организации была идентифицирована программа ЭВМ. Допустим, что аналогичные базы данных свободно продаются и покупаются на рынке. Та организация, которая приобретается, не признавала данный объект в качестве нематериального актива. Справедливая стоимость данной программы ЭВМ составляет 100 тыс. руб. Следовательно, стоимость программы ЭВМ организации приобретателя должна составить 100 тыс. руб.

При создании нематериального актива внутри организации процесс создания актива МСФО (IAS) 38 делится на две стадии: исследование и разработка. Затраты на стадии исследования всегда признаются расходами периода, поскольку на этом этапе организация не может продемонстрировать, что существует нематериальный актив, способный приносить экономические выгоды организации в будущем.

НМА, возникающий на стадии разработки, признан, только если организация сможет продемонстрировать (параграф 57 МСФО 38):

- техническую возможность завершения создания нематериального актива, с тем чтобы он был готов к использованию или продаже;
- намерение завершить создание нематериального актива, а также использовать или продать его;
- свою способность использовать или продать НМА;
- способ получения вероятных будущих экономических выгод от НМА;

- наличие достаточных технических, финансовых и других ресурсов для завершения разработки, а также использования либо продажи нематериального актива;
- способность надежно оценить затраты, относящиеся к НМА в ходе его разработки.

Параграф 59 МСФО 38 устанавливает возможные виды деятельности организации, которые могут относиться к стадиям разработки. В частности, такой деятельностью может быть проектирование, конструирование и тестирование до производственных образцов и моделей. Стоимость внутренне созданного нематериального актива представляет собой величину затрат, которые понесены с момента, когда актив стал отвечать всем критериям признания и организация смогла продемонстрировать выполнение всех вышеназванных условий. Себестоимость такого нематериального актива включает себя:

- затраты на использованные в процессе его создания материалы и услуги;
- затраты на оплату труда сотрудников, непосредственно связанных с разработкой нематериального актива;
- затраты на регистрацию юридических прав;
- амортизацию патентов и лицензий, использованных при создании нематериального актива;
- прочие затраты, непосредственно связанные с созданием нематериального актива (параграф 65 МСФО 38).

Если этапы в рамках одного проекта разделить невозможно, то весь проект признается исследовательским и все затраты на него списываются как расходы периода. Нового нематериального актива в финансовой отчетности не возникает. Если затраты на нематериальный актив первоначально были признаны в качестве расходов периода в предыдущей отчетности, то они не могут впоследствии восстанавливаться и признаваться частью стоимости нематериального актива.

Пример 5

Организация разрабатывает новую компьютерную технологию. В течение 2006 г. расходы, связанные с этой разработкой, ежемесячно составляли 30 тыс. руб. С 1 августа 2007 г. производственная технология начала отвечать критериям признания нематериального актива. В последующий период новая технология дорабатывалась и подготавливалась к использованию. Затраты организации составили 200 тыс. руб.

Бухгалтерский учет нематериальных активов в учете в 2006 г.:

На конец 2006 г. нематериальный актив признается по себестоимости в сумме 150 тыс. руб. (5 мес. × 30 тыс. руб.). Затраты, понесенные органи-

зацией до 1 августа 2006 г., в сумме 210 тыс. руб. (7 мес. × 30 тыс. руб.) должны быть отнесены на расходы.

Дебет Нематериальные активы (баланс) 150 тыс. руб.

Дебет Расходы на исследования (отчет о прибылях/убытках) 210 тыс. руб.

Кредит Денежные средства (баланс) 360 тыс. руб.

Отражение в бухгалтерском учете в 2007 г.:

Рассчитаем себестоимость новой компьютерной технологии. Она составит 350 тыс. руб. (150 тыс. руб. + 200 тыс. руб.)

Дебет Нематериальные активы (баланс) 200 тыс. руб.

Кредит Денежные средства (баланс) 200 тыс. руб.

Параграф 63 МСФО (IAS) 38 специально оговаривает, что созданные организацией торговые марки, списки клиентов и аналогичные статьи не могут быть признаны в отчетности в качестве нематериальных активов, так как затраты на них невозможно отличить от затрат на развитие организации в целом.

Все затраты, производимые после принятия объекта на баланс, называются последующими. Они включаются в стоимость нематериального актива и увеличивают его балансовую стоимость лишь в редких случаях. Как правило, такие затраты признаются в качестве расходов, поскольку зачастую невозможно определить, будут ли они усиливать экономические выгоды, поступающие в организацию от нематериальных активов. Кроме того, бывает трудно отнести их на конкретный нематериальный актив, а не на деятельность организации в целом.

После покупки нематериального актива последующие затраты, произведенные после его покупки или создания, увеличивают балансовую стоимость актива только в том случае, если они позволят принести организации будущие экономические выгоды сверх первоначально определенных и если эти затраты могут быть оценены и обоснованно отнесены на определенный актив.

Оценка после первоначального признания

После первоначального признания объекта в качестве НМА МСФО (IAS) 38 позволяет на усмотрение организации использовать два метода дальнейшего учета: по фактическим затратам или по переоцененной стоимости. При этом способ оценки после первоначального признания должен быть утвержден в учетной политике. Это следует из положений параграфа 72 МСФО 38.

В соответствии с параграфом 74 МСФО 38 первый метод заключается в учете нематериального актива по фактическим затратам за вычетом накопленной амортизации, а также убытков от обесценения.

Пример 6

Организация приобрела программное обеспечение за 50 тыс. руб. сроком на десять лет. Ежегодная амортизация в этом случае составляет 5 тыс. руб. в год (50 тыс. руб. /10 лет) и оформляется проводкой:

Дебет Расходы на амортизацию (отчет о прибылях и убытках) 5 тыс. руб.

Кредит Накопленная амортизация нематериальных активов (баланс) 5 тыс. руб.

Метод учета по переоцененной стоимости заключается в том, что после первоначального признания нематериальные активы учитываются по переоцененной сумме, которая представляет собой справедливую стоимость актива на дату переоценки за вычетом накопленной впоследствии амортизации и любых последующих накопленных убытков от обесценения. Справедливая стоимость при применении данного метода должна определяться только со ссылкой на активный рынок. Переоценку нужно производить с достаточной регулярностью, то есть балансовая стоимость актива на отчетную дату не должна существенно отличаться от справедливой стоимости. Это следует из положений параграфа 75 МСФО 38.

Если нематериальный актив переоценен, все прочие активы этого класса также должны переоцениваться, кроме случаев, когда активный рынок для таких активов отсутствует (параграф 75 МСФО 38).

Пример 7

Организация владеет несколькими франшизами. Все они могут учитываться по себестоимости или по переоцененной стоимости. Не разрешается проводить переоценку одной франшизы — переоценка должна проводиться для всего портфеля.

Для использования этого метода учета необходимо, чтобы первоначально актив был принят к учету по себестоимости. Если на момент переоценки признано увеличение стоимости нематериального актива, то такая дооценка кредитруется непосредственно на капитал (за исключением ранее признанного убытка), снижение же стоимости должно быть отнесено на расходы, кроме случаев, когда оно покрывается ранее признанным увеличением стоимости.

Пример 8

Балансовая стоимость патента организации составляет 30 тыс. руб. В результате переоценки (в первом году) ее стоимость составила 25 тыс. руб. 5 тыс. руб. отражаются в качестве расхода в отчете о прибылях и убытках.

В результате переоценки, проведенной во втором году, патент оценен в 32 тыс. руб. Прирост в сумме 5 тыс. руб. признается в отчете о прибылях и убытках. Оставшиеся 2 тыс. руб. прироста стоимости относятся на резерв переоценки и не отражаются в отчете о прибылях и убытках.

Переоценку патента в первом году организация отражает так:

Дебет Расходы на переоценку (отчет о прибылях и убытках) 5 тыс. руб.

Кредит Расходы, связанные с переоценкой актива (баланс) 5 тыс. руб.

Переоценку патента во втором году отразим следующим образом:

Дебет Нематериальные активы (баланс) 2 тыс. руб.

Дебет Расходы, связанные с переоценкой актива (баланс) 5 тыс. руб.

Кредит Расходы на переоценку (отчет о прибылях и убытках) 5 тыс. руб.

Кредит Резерв переоценки (баланс) 2 тыс. руб.

По мере эксплуатации актива реализуется сумма его дооценки. Включенная в капитал дооценка переводится на нераспределенную прибыль (без отражения в отчете о прибылях и убытках) в сумме разницы между амортизацией, рассчитанной после переоценки, и амортизацией на основе первоначальной стоимости. При выбытии актива также реализуется вся сумма прироста стоимости.

Пример 9

В организации на балансе числится прототип стоимостью 25 тыс. руб. В результате переоценки стоимость увеличилась до 30 тыс. руб. Разница в размере 5 тыс. руб. относится на резерв переоценки.

Продажа прототипа осуществляется по цене 34 тыс. руб. 4 тыс. руб. отражается в качестве дохода в отчете о прибылях и убытках. 5 тыс. руб. переносится со счета резерва переоценки на счет нераспределенной прибыли без отражения в отчете о прибылях и убытках.

Переоценка прототипа может быть отражена так:

Дебет Нематериальные активы (баланс) 5 тыс. руб.

Кредит Резерв переоценки (баланс) 5 тыс. руб.

Продажа прототипа может быть отражена следующим образом:

Дебет Денежные средства (баланс) 34 тыс. руб.

Кредит Нематериальные активы (баланс) 30 тыс. руб.

Кредит Прибыль (от продажи прототипа) (отчет о прибылях и убытках) 4 тыс. руб.

Перенос средств со счета резерва переоценки на счет нераспределенной прибыли:

Дебет	<i>Резерв переоценки (баланс)</i>	5 тыс. руб.
Кредит	<i>Нераспределенная прибыль (баланс)</i>	5 тыс. руб.

В действительности учет по переоцененной стоимости встречается довольно редко, поскольку требует определения в разные моменты справедливой стоимости нематериальных активов со ссылкой на активный рынок*, которого для многих нематериальных активов не существует. Для организации нужно выбрать и применять последовательно метод учета для каждого класса нематериальных активов.

Срок полезного использования и амортизация нематериальных активов

Организация определяет срок полезного использования нематериального актива как период, на протяжении которого организация предполагает использовать актив, или исходя из количества единиц продукции, которое организация предполагает получить при его использовании.

Параграф 90 МСФО 38 устанавливает, что организация при определении срока полезного использования нематериального актива должна учесть множество факторов. Среди них:

- зависимость срока полезного использования нематериального актива от сроков полезной службы других активов организации;
- скорость технического устаревания в результате совершенствования производства;
- типичная продолжительность жизненного цикла для аналогичных активов;
- изменения рыночного спроса на продукцию, производимую с использованием нематериальных активов;
- ограничения на использование актива (например, истечение договора аренды);
- предполагаемый способ использования актива.

По тем нематериальным активам, по которым установлен определенный срок службы, амортизация начинает исчисляться с момента, когда актив готов к использованию и распределяется на систематической основе на протяжении всего расчетного срока его использования.

* В соответствии с параграфом 8 МСФО 38 «Нематериальные активы» активный рынок — это рынок, где: 1) продаваемые нематериальные активы являются однородными; 2) обычно в любое время могут быть найдены желающие совершить сделку продавцы и покупатели; 3) информация о ценах является общедоступной.

Срок службы актива может быть признан неопределенным, если невозможно установить период, в течение которого ожидаются поступления денежных средств от его использования. Нематериальные активы с неопределенным сроком службы не амортизируются, а в обязательном порядке ежегодно тестируются на предмет обесценения (а при наличии признаков возможного обесценения и чаще) в соответствии с МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов» (Impairment of Assets). Это следует из параграфов 107 и 108 МСФО 38.

Для начисления амортизации по нематериальным активам существует три метода начисления амортизации: линейный; метод уменьшаемого остатка; метод суммы изделий (параграф 98 МСФО 38). Метод амортизации выбирается организацией самостоятельно на основании графика потребления экономических выгод от использования актива и применяется последовательно. Обычно амортизация признается расходом организации, но существуют случаи, когда амортизационные отчисления частично формируют себестоимость выпускаемой продукции. К ним относится амортизация нематериальных активов, используемых в производственном процессе.

Пример 10

Организация приобрела лицензию на производство фармацевтических препаратов. Стоимость лицензии составляет 200 тыс. руб. По оценкам организации, исходя из срока действия лицензии и объема производства, лицензии может хватить для производства 40 единиц препаратов. Ликвидационная стоимость лицензии равна 0. При тестировании одной единицы продукции амортизация составляет 5 тыс. руб. Амортизация относится на стоимость проданных товаров. По мере реализации препаратов амортизация переносится на себестоимость продаж. Все произведенные фармацевтические препараты проданы в том же периоде, в котором они произведены.

За год было продано 7 единиц продукции.

Годовую сумму амортизации организация отражает:

Дебет Запасы (7 единиц) (баланс) 35 тыс. руб.

Кредит Амортизация (баланс) 35 тыс. руб.

Включение запасов в себестоимость продаж:

Дебет Себестоимость продаж (отчет о прибылях и убытках) 35 тыс. руб.

Кредит Запасы (7 единиц) (баланс) 35 тыс. руб.

МСФО 38 ставит в зависимость сумму амортизационных отчислений по активу от ликвидационной стоимости актива. Параграф 100 МСФО 38 пред-

полагает, что ликвидационная стоимость нематериального актива равна нулю. Однако возможны ситуации, когда:

- для нематериального актива существует активный рынок;
- есть обязательство третьей стороны приобрести этот нематериальный актив;

и/или

- есть вероятность, что он продолжит существовать после истечения срока использования актива.

Параграф 104 МСФО 38 обязывает организации пересматривать оценки ликвидационной стоимости, сроки полезного использования и метода начисления амортизации как минимум в конце каждого финансового года. Существенные изменения в сроке полезной службы, методе начисления амортизации и ликвидационной стоимости нематериального актива должны быть отражены в отчетности согласно МСФО 8 «Учетная политика, изменения в расчетных оценках и ошибки» (IAS 38 «Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors»).

Амортизация НМА прекращается на более раннюю из дат — когда актив начинает классифицироваться как предназначенный для продажи — и дату прекращения признания актива.

Выбытие нематериальных активов

В соответствии с параграфом 112 МСФО 38 нематериальный актив прекращает признаваться, и он исключается из отчетности при выбытии или в случае, когда от его использования и выбытия уже не ожидается получения экономических выгод. Финансовый результат от выбытия нематериального актива определяется как разница между чистыми поступлениями от выбытия и балансовой стоимостью актива и учитывается в отчете о прибылях и убытках. На это указывает параграф 113 МСФО 38.

Раскрытие информации о нематериальных активах в финансовой отчетности

Перечень той информации, которая подлежит раскрытию в МСФО 38, весьма широк. При этом организация обязана разграничивать нематериальные активы, созданные внутри организации, и прочие нематериальные активы.

Так, например, параграф 118 МСФО 38 для каждого класса нематериальных активов требует раскрытия информации о:

- валовой балансовой стоимости с накопленной амортизацией и убытками от обесценения;
- применяемых методах амортизации;

- статьях отчета о прибылях и убытках, в которые включена амортизация;
- сроках полезного использования (нематериальные активы с неопределенными сроками полезного использования должны показываться отдельно);
- выверке балансовой стоимости на начало и конец периода, с указанием всех изменений сумм в течение периода, с анализом по видам.

Кроме того, в соответствии с параграфом 120 МСФО 38 организация должна раскрывать информацию об обесценении нематериальных активов согласно МСФО 36 «Обесценение активов». МСФО 8 требует от организации раскрытия информации о сущности и сумме изменений в бухгалтерских оценках, которые имеют существенное значение в последующих периодах. Помимо этого в финансовой отчетности необходимо также раскрыть информацию о неопределенном сроке полезной службы актива, государственных субсидиях, использованных при приобретении нематериальных активов, расходах на исследования и разработки. Может оказаться полезным представление дополнительной информации, позволяющей пользователям получить полную картину о данном виде активов организации.



По материалам «круглого стола»

**ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ
ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЖКХ**

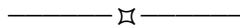
Весной текущего года в Финансовой академии по итогам научно-исследовательской работы, выполняемой кафедрой «Экономика и антикризисное управление» на основе выигранного тендера, проводился «круглый стол», где обсуждались актуальные аспекты реформирования жилищно-коммунального хозяйства.

- ✓ Развитие системы финансирования ЖКХ на уровне города, префектуры, муниципального района.
- ✓ Тарифная политика в ЖКХ.
- ✓ Анализ эффективности планирования и использования финансовых ресурсов в системе ЖКХ.
- ✓ Направления совершенствования механизма планирования финансов на разных уровнях управления ЖКХ.
- ✓ Перспективы перехода ЖКХ на самофинансирование и самоокупаемость.
- ✓ Проблемы банкротства организаций ЖКХ.
- ✓ Инновационная деятельность в ЖКХ административного округа.
- ✓ Комплексная программа страхования ЖКХ.
- ✓ Совершенствование налогообложения ЖКХ как источник финансирования капитального ремонта.
- ✓ Развитие конкуренции в ЖКХ.
- ✓ Система сбалансированных показателей в ЖКХ — от ДЕЗов к управляющим организациям.
- ✓ Амортизационный фонд как источник финансирования капитального ремонта и модернизации жилищного фонда и коммунальной инфраструктуры.

На «круглом столе» выступили проректор Финакадемии по научной работе д.э.н., проф. *М.А. Федотова*, первый зам. префекта СВАО *И.Н. Колесников*; зав. кафедрой «Экономика и антикризисное управление» Финакадемии д.э.н.,

проф. *А.Н. Ряховская*; начальник отдела анализа эффективности управления Научно-исследовательского центра в структуре Правительства г. Москвы д.э.н., проф. *А.Н. Кириллова*; председатель комиссии по городскому хозяйству и жилищной политике Мосгордумы *С.В. Орлов*; первый зам. председателя Комитета г. Москвы по делам о несостоятельности (банкротстве) *Ю.И. Федоров*; докторант кафедры финансов Саратовского гос. социально-экономического университета *Е. Каменева*; вице-президент корпорации «Жилищная инициатива» *А.Д. Сидоренко*, проф. кафедры «Экономика и антикризисное управление» Финакадемии д.э.н. *П.В. Тальмина*, проф. кафедры «Экономическая теория» д.э.н. *Н.Ю. Иванова* и другие участники «круглого стола».

Всего в научном семинаре приняли участие более ста человек: представители префектуры СВАО, управ районов, ДЭЗов, управляющих организаций, МКНТ, Госдумы, Мосгордумы, МЭРТа и других организаций, преподаватели Финансовой академии и иных вузов, а также студенты и аспиранты.



В докладах выступающих, а также в ходе обсуждения рассматривавшихся на «круглом столе» проблем были выделены основные задачи современного этапа развития отрасли:

- ▲ повышение качества жилищно-коммунальных услуг;
- ▲ оздоровление финансовой системы отрасли;
- ▲ оптимизация бюджетных расходов;
- ▲ привлечение частных инвестиций в развитие ЖКХ;
- ▲ повышение (и это главное) надежности предоставления жилищно-коммунальных услуг и снижение их стоимости.

Подчеркивалось, что в отрасли накопились проблемы, требующие активного их решения.

Жилищный фонд как основной объект ЖКХ является первичным, определяющим фактором развития. Строительству жилых домов в настоящее время уделяется очень большое внимание. Этот вопрос постоянно рассматривается на заседаниях Правительства России, в Государственной Думе, а также в Мосгордуме. Вводимые жилые площади постоянно растут не только в Москве, но и в других городах России, однако этого недостаточно. Правительство РФ ставит задачу ускорить темпы решения жилищной проблемы в стране, повысить качество жилья, увеличить количество кв. метров, приходящихся в среднем на одного жителя, добиться снижения стоимости 1 кв. метра.

Кроме того, серьезной проблемой является быстрое моральное и физическое старение жилищного фонда. Например, в Москве доля домов, построен-

ных в период с 1956 по 1975 г., составляет 51,4 %. Доля жилья, требующего неотложных ремонтных работ, не снижается и в последние два года остается на уровне 50% всего жилого фонда.

Существует проблема неравномерности развития жилищно-коммунальных услуг. Если рассматривать данную ситуацию только по административным округам Москвы, то наибольшее число жилых строений сосредоточено в Западном и Восточном административных округах столицы, наименьшее — в Зеленоградском и Северо-западном округах. По числу строений, находящихся в хорошем состоянии (когда уровень износа не превышает 20%), лидируют Юго-западный, Западный и Северо-западный округа.

В Москве, как и во многих регионах страны, особо остро стоит проблема банкротства предприятий данного вида деятельности.

Реформирование ЖКХ привело к существенным изменениям в различных областях.

- ▲ Увеличилась доля частных собственников жилищного фонда — если к началу 1980 г. в частной собственности находилась 1/3 жилищного фонда, то к концу 2006 г. — около 50%.
- ▲ Проведена приемка ведомственного жилищного фонда и объектов инженерного обеспечения, других объектов социального назначения в муниципальную собственность. С одной стороны, это позволило повысить эффективность их деятельности, но с другой — привело к увеличению бюджетных ассигнований.
- ▲ Создана адресная система субсидирования граждан в зависимости от величины их доходов.
- ▲ Разделены функции заказчика и подрядчиков, отбор которых проводится на конкурсной основе.
- ▲ Существенно сокращен объем дотирования жилищно-коммунальных услуг.

Реформа затронула и другие аспекты деятельности ЖКХ. Однако в настоящее время достаточно четко проявились проблемы, решение которых наиболее актуально.

Прежде всего — это совершенствование экономических механизмов оптимизации стоимости жилищно-коммунальных услуг при повышении их качества, устойчивости и надежности работы отрасли.

Необходимо дальнейшее совершенствование тарифной политики в отношении жилищно-коммунальных услуг с целью достижения баланса между финансовыми потребностями предприятий ЖКХ для обеспечения жизненно важных, социально значимых услуг и платежеспособностью потребителей.

Важным аспектом развития ЖКХ является повышение инвестиционной привлекательности отрасли, оптимизация бюджетных ассигнований в ЖКХ, повышение доли внебюджетного финансирования и переход предприятий отрасли на самофинансирование и самокупаемость.

Ставится задача дальнейшего развития рыночных отношений, формирования конкуренции в отдельных секторах жилищного хозяйства.

Указанные проблемы стоят и перед ЖКХ г. Москвы. Было отмечено, что актуальным является определение условий, при которых организации, являющиеся субъектами рыночного оборота, могут стать самокупаемыми и быть переведены на самофинансирование.

Общей особенностью финансового состояния коммунальных предприятий является острая зависимость их деятельности от бюджетного финансирования. Парадокс заключается в том, что государство, с одной стороны, формирует такие условия, при которых предприятия ЖКХ не могут не иметь убытков и других финансовых проблем, с другой стороны — возбуждает дела о банкротстве за долги перед бюджетами всех уровней и внебюджетными фондами.

В ходе реформирования исходили из представления о ЖКХ не как сферы жизнеобеспечения, а как обычной предпринимательской деятельности, которая должна быть рентабельной и регулироваться рыночными отношениями. Основной замысел реформы сводится к тому, чтобы провести разгосударствление отрасли, а это в свою очередь позволит государству снять с себя обязанность содержать, развивать и модернизировать ЖКХ. Основным принципом финансового управления становится самофинансирование и самокупаемость.

Самокупаемость — принцип хозяйствования, когда расходы полностью покрываются собственными доходами. Самокупаемость представляет главный принцип коммерческого расчета и является основным условием существования хозяйствующего субъекта. Самофинансирование предполагает такую финансово-хозяйственную деятельность предприятия, при которой не только текущие расходы, но и капиталовложения, а также расходы будущих периодов обеспечиваются из собственных источников.

Самофинансирование и самокупаемость — это ключевые условия функционирования рентабельного предприятия в рыночной экономике. Если предприятие не является самокупаемым, оно либо прекращает свое существование, либо часть его расходов покрывается из других источников. Ввиду специфики услуг предприятий ЖКХ они ни при каких обстоятельствах не могут ликвидироваться. В нашей экономике и законодательстве есть также понятие предприятия, финансируемого собственником. Предприятия ЖКХ как раз и можно отнести к данному типу. Заметим, что в странах с развитой рыночной экономикой

уровень самофинансирования считается приемлемым, если удельный вес собственных средств (не заемных) в предпринимательской деятельности составляет более 50%, а высоким — если он достигает 70%. И проблема в том, что многие организации ЖКХ в настоящее время не могут обеспечить самокупаемость и самофинансирование своей деятельности.

В целях выяснения условий возможного перехода на самофинансирование предлагается следующая градация предприятий: убыточные, самокупаемые, самофинансируемые. Выделение указанных групп предприятий ЖКХ можно рассматривать как этапы перехода от объемного внешнего финансирования к финансированию ситуационному и от него — к полной самостоятельности.

Для разработки методологических принципов и условий перехода организаций к самофинансированию целесообразно проводить анализ и оценку финансово-экономического состояния предприятий для их классификации по указанным группам; показатель ТПФ предлагается использовать в качестве одного из главных критериев перехода к самофинансированию. Во избежание кризисных явлений и банкротства в деятельности субъектов рынка ЖКХ целесообразно проводить мониторинг их финансового состояния и платежеспособности.

Анализ нормативной базы показал, что имеет место высокий уровень централизации финансирования отрасли; кроме того, отсутствуют утвержденные методические документы, регламентирующие распределение финансовых ресурсов на окружном и районном уровнях в зависимости от технического состояния жилищного фонда, его изношенности, этажности и капитальности жилых домов, срока их службы; наличие нескольких источников бюджетного финансирования (в том числе из городского бюджета и целевых бюджетных фондов развития территорий) без достаточной обоснованности их расходов на те или иные цели.

Не сформирована система финансирования капитального ремонта многоквартирных домов. При этом финансирование этого вида работ только за счет средств собственников в соответствии с требованиями Жилищного кодекса представляется проблематичным и нереализуемым.

Важной составной частью системы финансирования ЖКХ является его *тарифная политика*. В ходе исследования были выявлены очевидные недостатки существующего порядка расчета, обоснования и установления тарифов на жилищно-коммунальные услуги.

Характеризуя в целом существующую систему финансирования, было подчеркнуто, что на данный момент наблюдается недостаточное развитие дополнительных источников финансирования ЖКХ.

В дальнейшей детализации и совершенствовании, как было отмечено на «круглом столе», нуждаются:

- ✓ методики определения размера городского бюджета на капитальный ремонт многоквартирных домов, дифференцированных в зависимости от технического состояния зданий, готовности вкладывать собственные средства;
- ✓ методики расчета отчислений собственников жилья на капитальный ремонт общего имущества многоквартирных домов с учетом механизмов самофинансирования, привлечения кредитов из городского бюджета;
- ✓ рекомендации по планированию финансовых средств на техническое обслуживание и ремонт жилого фонда в зависимости от срока эксплуатации зданий, их качественных характеристик, этажности и других факторов;
- ✓ положение о контроле органами муниципальной власти за деятельностью управляющих организаций и ТСЖ;
- ✓ методики определения уровня управляемости для объединений товариществ собственников жилья и управляющих организаций в зависимости от размеров придомовых территорий, эксплуатируемых площадей;
- ✓ методики расчета предельных размеров придомовых территорий и другие методические материалы.

Проблемы функционирования жилищно-коммунального хозяйства являются объектом пристального внимания органов власти различного уровня. ЖКХ выполняет немаловажную по степени ответственности функцию, внося свой вклад в систему жизнеобеспечения населения. От того, как будет реализовываться реформа в данной отрасли, в значительной мере зависит уровень социального развития общества в целом.

*Материал подготовлен участниками
«круглого стола»*

*д.э.н., проф. А.И. Ряховской,
к.э.н., доц. Е.В. Арсеновой,
к.э.н., доц. О.Т. Крюковой*





М.Л. Альпидовская

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

КОНЦЕПЦИЯ РАЦИОНАЛЬНОЙ БЮРОКРАТИИ ИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА М. ВЕБЕРА

Проблема бюрократии имеет давнюю историю. Она возникла с появлением первых государственных образований вместе с их управленческим аппаратом, функционирование которого изначально сопровождалось определенными негативными издержками, противоречащими интересам общества. Именно это обстоятельство предопределило потребность в рефлексии как самой функции управления в социально-экономической системе, так и лиц, ее осуществляющих. Диапазон рефлексии был достаточно широк — от попыток осмысления сущности государственного управления и причин бюрократического произвола до изыскания альтернативы бюрократическому правлению и путей преодоления его негативных свойств.

Первым из ученых, кто дал систематизированный анализ бюрократии, не делая различия между государственной и частной бюрократией, стал *Макс Вебер* — представитель немецкой исторической школы политической экономики и основоположник концепции «рациональной бюрократии».

Концепция «рациональной бюрократии» *Макса Вебера* оказала огромное влияние на развитие социально-экономических наук в XX веке. Она положила начало целому разделу в экономической теории — экономической теории общественного выбора, более точно — *экономической теории бюрократии*. В истории менеджмента *М. Вебер* известен как создатель классической теории бюрократии. Она вошла практически во все учебники по управлению, ее анализу посвящены сотни научных исследований, где изучались вопросы мотивации и ценностные ориентации наемных работников, взаимоотношения между ними и работодателями. Научные исследования *Вебера* имеют фундаментальное значение и в *современной теории менеджмента*, в которой выделяются два типа управления организациями: бюрократический и органический. Эти типы управления построены на принципиально различных основаниях и имеют специфические черты, позволяющие выявлять сферы их рационального ис-

пользования и перспективы дальнейшего развития.

Как известно, экономисты обратились к изучению проблем бюрократии в конце 60-х годов XX столетия. И при проведении некоторых эмпирических исследований они опирались на веберовскую модель бюрократии*, которая, как это исторически сложилось, является основополагающим условием изучения социологической наукой функционирования системы бюрократического управления.

Так, например, социология организаций рассматривает управленческие структуры во всех сферах общественной жизни. А политическая социология одним из объектов исследования выбирает бюрократические организации, действующие в сфере политики, к числу которых относятся прежде всего аппарат государственного управления и политические партии. Таким образом, социология основное внимание уделяет проблеме власти бюрократии и социальным основам этой власти в различных социально-экономических системах.

Незначительно отличие предмета и объекта исследования экономики бюрократии. Известно, что экономическая теория отличается от прочих социальных наук не предметом и объектом, а *методом исследования*. Принципиальное различие методов экономики и социологии примени-

тельно к изучению бюрократии представлено В. Нисканеном в написанном им введении к работе «Бюрократия и представительное правление». «В этой книге, — пишет он, — я развиваю теорию “предложения со стороны бюро”». Аналогичным образом экономисты развили теорию спроса из модели выбора индивидуального потребителя и теорию (рыночного) предложения из модели преследующей прибыль фирмы. *“Композитный” метод экономики, который развивает гипотезу о социальном поведении из моделей целевого поведения индивидов, контрастирует с “коллективистским” методом социологии, которая развивает гипотезу о социальном поведении из моделей ролевого поведения обобщенных идеальных типов* (курсив В. Нисканена. — *Прим. авт.*). Индивидуальный потребитель, предприниматель или, в нашем случае, бюрократ является центральной фигурой характерных для экономики методов. Предполагается, что он сталкивается с набором возможных действий, имеет собственные предпочтения среди возможных результатов этих действий и выбирает такое действие из данного набора, которое он наиболее предпочитает. Он *“тот, кто выбирает” и максимизатор, и (вопреки его роли в типичных для социологии методах) не просто “исполнитель роли” в какой-то большой социальной драме***.

* Основным источником, в котором представлена теория бюрократии Вебера, служит его фундаментальный труд «Хозяйство и общество» (1921-1922).

** *Niskanen W.A. Bureaucracy and Public Economics. Cheltenham: Edworth Elgar, 1996. P. 5.*

В свою очередь и в дополнение ко всему вышеизложенному экономика бюрократии представляет собой систему организаций, которая удовлетворяет как минимум двум критериям: во-первых, она не производит экономические блага, имеющие ценностную, то есть стоимостную оценку, и, во-вторых, извлекает часть своих доходов из источников, не связанных с продажей результатов своей деятельности.

В последние годы неоднократно подчеркивалась значимость веберовской модели бюрократии для характеристики системы управления в современном российском обществе*. И для того, чтобы понятия теории рациональной бюрократии М. Вебера могли использоваться для досконального анализа функционирования современных бюрократических структур, существует необходимость уточнения содержания этих взглядов.

Теория М. Вебера воплощает собой концепцию особым образом организованной и технически совершенной структуры социально-экономической системы. Согласно Веберу бюрократия есть специальный тип социальной организации, характеризующийся строгой иерархией и специализацией государственного чиновничества в административном механизме, функционирующем на основе формализации управленческой деятельности с помощью специальных правил и

стандартных процедур, отличающихся техническим совершенством и направленных на эффективное решение стоящих перед организацией задач. Бюрократия, по Веберу, должна отвечать также принципу четкого разграничения прав и обязанностей работников, их субординации и продвижения по службе в соответствии со служебным стажем или заслугами.

В начале прошедшего века Макс Вебер разработал концепцию «рациональной бюрократии» как основы организации современного типа, которая пришла на смену организации патриархальной (по Веберу — патримониальной). Согласно Веберу основным отличительным признаком патримониализма служит наличие в распоряжении господина (принципала) особого аппарата управления (агента), набираемого изначально из числа личных слуг господина и выступающего орудием его личной власти. Наравне с личностным характером отношений власти патримониальное управление отличает эгоистичное отношение бюрократии к занимаемой должности и связанным с нею экономическим преимуществам и выгодам. Понятие патримониальной бюрократии выступает как один из элементов более общей теории бюрократии, представленной в работах Вебера. Но для последующего развития науки наибольшее значение имеет другой компонент данной

* При чем М. Вебер, как основоположник концепции «рациональной бюрократии», не делал различия между государственной и частной бюрократией.

теории — это «идеально-типическая модель рациональной бюрократии»*.

Рациональность — одно из стержневых понятий в теории Вебера. Этот термин в его работах используется достаточно широко и относится к различным сферам общественной жизни. Той или иной степенью рациональности отличаются, например, экономическое поведение, структуры государственного управления, нормы права. В труде «История хозяйства» он пишет: «В конце концов создателями капитализма были: рациональное постоянное предприятие, рациональная бухгалтерия, рациональная техника, рациональное право, но даже и не они одни: мы должны отнести сюда рациональный образ мысли, рационализирование образа жизни, рациональную хозяйственную этику»**.

Рационализацию М. Вебер понимал как всемирно-исторический процесс. Одним из характерных проявлений рационализации, с его точки зрения, служит замена внутренней мотивации и приверженности традициям планомерным приспособлением индивидуальных к соображениям интереса и выгоды. Индивид тщательно взвешивает все «за» и «против», учитывает издержки и возможные последствия своего конкретного шага. Рационализация становится «участью» западной цивилизации. Рационализируется способ

ведения хозяйства, рационализируется управление как в сфере частного бизнеса, так и в государственном секторе, рационализируются образ жизни, мышление и чувства людей. Рационализация хозяйства усиливается благодаря процессу отделения рабочей силы от средств производства.

Для рациональной экономики и организации производства, полагал М. Вебер, необходимы отчуждение, присвоение и отсутствие контроля у наемных работников. Эти явления до известной степени надо признать позитивными факторами. К примеру, в случае контроля над производством со стороны рабочих последние реализовали бы в первую очередь свои узкогрупповые интересы (например, требование повышения заработной платы) даже в ущерб процветанию предприятия и удовлетворению потребителей. Отчуждение наемных работников от средств производства и от управления посредством владения контрольным пакетом акций является положительным моментом. Во-первых, управление ограждается от групповых интересов и своекорыстных амбиций работников. Во-вторых, у предпринимателей высвобождается время для их главного дела — выпуска высококачественной продукции и удовлетворения запросов потребителей, которые в определенной степени олицетворяют общество в целом. Именно

* *Масловский М.В.* Теория бюрократии Макса Вебера и современная политическая социология: Монография. Н. Новгород: Изд-во ННГУ, 1997. С. 28.

** *Вебер М.* История хозяйства: Очерк всеобщей социальной и экономической истории / Пер. с нем. под ред. И.М. Гревса. Петроград: Наука и школа, 1924. С. 221.

такое положение дел, с точки зрения Вебера, является рациональным.

В экономической сфере рациональность позитивная, по Веберу, связана главным образом с возможностью точного расчета. Поэтому рыночная экономика, по своей сути формально-рациональная, основывается на чисто количественном исчислении и не принимает во внимание неэкономические аспекты. Рациональность негативная — это самоцель, оторванная от живых социально-экономических интересов. Идеальным воплощением позитивной и негативной рациональности выступает *бюрократия*. Если она функционирует только для того, чтобы плодить разного рода директивы, указы и законы, то речь идет о негативной, то есть нерациональной бюрократии. Напротив, позитивная, рациональная бюрократия экономит усилия, время, делает все более эффективно и качественно. В этом смысле она самая современная машина.

С точки зрения институционального подхода рациональность определенной сферы человеческой деятельности характеризуется также тем, *насколько эта деятельность подчинена четко сформулированным нормам и правилам*. Вследствие этого, рассматривая «современную» рациональную бюрократию, Вебер подчеркивал, что она действует в соответствии с формаль-

ными правилами и использует в процессе управления специальные знания. Кроме того, понятие рациональности может подразумевать логическую согласованность, последовательность, систематизацию и классификацию каких-либо знаний и сведений*.

Согласно теории Вебера бюрократия есть позитивная форма организации коллективной деятельности. Бюрократия «позитивна» в значении синонима всякого института, отличающегося своей упорядоченностью и рациональностью. Последняя же в веберовском понимании есть наивысшая форма целесообразно-упорядоченного функционирования любого института. «Как показывает опыт, — писал ученый, — чисто бюрократическое, то есть документально оформленное бюрократически-монархическое управление по своей точности, стабильности, дисциплине, четкости и надежности, то есть предсказуемости для господствующих, а равно и заинтересованных лиц, глубине и широте действия, формально универсальной применимости ко всем задачам, чисто технической оптимальности получения результата представляет собой формально наиболее рациональную форму осуществления господства»**.

Анализируя бюрократию, Вебер четко разделял управленческий персонал и ту корпоративную группу, которая

* В этом смысле рациональность присутствует в религиозных учениях, научных теориях, правовых документах.

** Цит. по: Масловский М.В. Политическая социология бюрократии / Институт социологического образования Российского центра гум. образования / Отв. ред. А. Согомонов. М., 1997. С. 124.

его использует. Корпоративная группа — это добровольное или принудительное объединение людей (государство, профсоюз, политическая партия, фирма, вуз и т.д.), которое избирает орган управления его делами. В свою очередь руководящий орган использует управленческий персонал, чтобы проводить в жизнь свои решения. Если аппарат управления отвечает такому критерию, он будет называться бюрократией. Поэтому важно различать бюрократию и руководящий орган, который ее использует. Характер должностей, функций и ответственности существенно отличается у представителей этих структур. Не будет большой ошибки в установлении этих различий. Члены руководящего органа избираются и могут работать не на постоянной основе. Их функция заключается в выработке наиболее общей программы действий и правил организации, а также в решении вопросов финансирования. Они несут ответственность перед всей организацией, которую возглавляют. Напротив, бюрократы всегда назначаются вышестоящей инстанцией, перед которой они и отвечают за осуществление политики и использование финансовых средств. И хотя такое разграничение на практике может оказаться размытым, в принципе оно имеет немаловажное значение.

Превосходство бюрократии над иными формами управления обусловлено главным образом тем, что она высту-

пает носителем специальных знаний, которые необходимы для нормального функционирования любой крупной организации. Именно в «господстве посредством знания» заключается специфический характер бюрократии. Пригодность чиновника для исполнения определенных функций определяется, по Веберу, его деловой осведомленностью, компетентностью, проверяемой экзаменом. Поэтому «бюрократическое управление означает: господство в силу знания; в этом его основной, специфически рациональный характер»*. В крупных организациях возрастает значение специализированного знания, и поэтому бюрократическую машину могут контролировать исключительно профессионалы. Вследствие этого власть переходит к бюрократическому аппарату, а его глава может оказаться в положении дилетанта. Вебер видит в этом факте рациональный характер бюрократии. Однако именно здесь таится и источник дисфункций бюрократии, отдаления реально существующей бюрократической организации от ее «идеального типа».

В частности, изучением концепции «бюрократической дисфункции» в современной управленческой науке занимались исследователи Р. Мертон, Ф. Селзник и А. Гоулднер. Они подвергли сомнению веберовскую концепцию бюрократии как идеальной, высокофункциональной организации, где все четко расположено на своих

* Цит. по: Масловский М.В. Указ. соч., с. 125.

местах, способствуя беспроblemному управлению организацией. Впрочем, эти исследования не могут претендовать на оригинальность, поскольку сам термин «бюрократия» в довершение ко всему нес и негативный оттенок и был синонимом формализма и канцелярщины в управлении.

Тем не менее следует отметить, что именно бюрократическая дисфункция определена самим характером наемного труда. Вебер неоднократно говорил о добровольном «повиновении» подчиненных в системе бюрократического управления, которое не влияет на суть дела. «Вольнонаемность чиновника компенсируется тем, что уволить его можно уже не по своей воле. Условия на рынке труда заставляют служащих подчиняться воле бюрократического аппарата, в который они добровольно вступили»*. В итоге функции, выполняемые бюрократом, как наемным работником, приобретают для него внешний характер, то есть сам он непосредственно не заинтересован в их выполнении.

Кроме того, следует отметить, что здесь определенную роль играет, во-первых, достаточно узкая специализация государственных служащих, что делает их неприспособленными к изменению вида деятельности. Во-вторых, продолжительный характер службы и зависимость своего продвижения по карьерной лестнице, которые вырабатывают у чиновников

гипертрофированную осторожность и стремление переложить ответственность. В-третьих, жесткая регламентация их деятельности многочисленными правилами заставляет чиновника переключаться с цели на средства; в результате он больше заинтересован в соблюдении формальностей, чем в решении самого вопроса. И наконец, в-четвертых, опыт применения общих правил к частным случаям лишает бюрократа индивидуальности. К перечисленному выше следует также добавить стремление выместить на аутсайдерах свое унижение перед начальством.

Тем самым бюрократия как система управления является, с точки зрения Вебера, необходимым социально-экономическим институтом, обладающим типичными для своего времени чертами. Одновременно она представляет собой мощную властную структуру. Причем этот аспект определяется следующими факторами: способностью бюрократии к координации действий, последовательностью ее деятельности, ее монополией на специальные знания, ее внутренней сплоченностью и самосознанием. Власть бюрократии затрагивает все сферы и пласты социально-экономической системы. А тем, кто стоит над бюрократией, то есть кому она формально подчинена, она создает проблему эффективного контроля над ее деятельностью. Подчиненные же ей сферы общества видят в бюрократии могущественную структуру, спо-

* Вебер М. Три типа господства // Двадцать два. 1990 (июль-август). № 22. С. 187.

собную их контролировать. И единственной возможностью сдерживать власть бюрократии являлось создание в свое время собственных организаций (групп влияния, профсоюзов, политических партий), которые, впрочем, также подвержены бюрократизации.

В сложившейся ситуации возникает опасность во все большем преобладании в обществе т.н. бюрократических ценностей. Такие ценности, как стабильность и порядок, питательной средой для которых является бюрократическое окружение, получают преимущество перед новаторским и сопряженным с риском подходом предпринимателя или политического лидера, воспитанных в условиях конкуренции и неопределенности, столь харак-

терных для экономического, а также политического пространства. Мир во все большей степени принадлежит «людям порядка». Макс Вебер писал: «Центральный вопрос заключается в том, что мы можем противопоставить этой машине, чтобы предохранить человеческую природу... от полного господства бюрократических идеалов»*.

Тем не менее теория Вебера не направлена на выявление тех или иных нарушений работы бюрократического управления — его «идеальный тип» рациональной бюрократии представляет собой абстракцию, указывает максимально вероятный потенциал государственной власти, тем самым определяя ее границы.



* *Beetham D.* Max Weber and the Theory of Modern Politics. Cambridge, 1985. P. 81.

Е.Б. Терасимова

докторант кафедры «Экономический анализ и аудит»

К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ ТЕОРИИ И МЕТОДОЛОГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Развитие теории и практики экономического анализа деятельности организации происходит в условиях высокой интенсивности изменения внешней среды и увеличения свободы выбора направления функционирования. В этой ситуации внутренняя структура и деятельность экономических субъектов подвергается постоянным трансформациям, которые в свою очередь влияют на цели, задачи и направленность аналитических исследований результативности и эффективности этой деятельности. В зависимости от стадии развития, на которой находится объект аналитического исследования, изменяются критерии оценки качества его функционирования, степени соответствия достигнутых результатов требованиям рыночной конъюнктуры и прочим институциональным требованиям. Для сохранения и улучшения качества своей деятельности организация как экономическая система должна обладать высокой степенью приспособляемости к меняющимся условиям внешней среды и внутренним структурным преобразованиям.

Экономический анализ деятельности организаций на современном этапе наряду с сохранением универсальности применения должен обладать свойством адаптивности к изменяющемуся состоянию функционирования объекта исследования. При этом аналитическая работа ориентирована не столько на достижение стратегических целей деятельности, сколько на их корректировку с позиции раскрытия возможностей непрерывного улучшения качества этой деятельности.

Финансово-кредитная система России в настоящее время находится на этапе структурных преобразований, направленных на развитие кредитных организаций.

Реструктуризация основных отраслей отечественной экономики предполагает усиление внимания ее субъектов к долгосрочному кредитованию; разработка и реализация ипотечных программ требует развития рынка ипотечного кредитования; количественный и качественный рост фондового рынка вовлекает в операции с ценными бумагами все большее число традиционных его игроков, прежде всего

кредитных организаций. Интеграция России в мировое сообщество, продолжающееся сближение стандартов деятельности российских экономических субъектов с международными стандартами возлагает особенно высокую ответственность на функционирование финансово-кредитных учреждений.

Несмотря на существование концепции развития российских кредитных организаций [1], в ней до сих пор не нашли отражения проблемы обеспечения роли и места специализированных кредитных организаций, деятельность которых направлена на работу с отдельными банковскими продуктами и услугами и определенными группами клиентов. Этот недостаток восполняется на микроуровне в рамках разработки стратегии развития конкретной кредитной организации. Но и в данном случае возникают проблемы, связанные помимо прочего с низкой степенью информационного обеспечения процесса выработки решений стратегического характера. Их решение достигается путем активного использования инструментария экономического анализа.

Аналитическое исследование состояния функционирования кредитной организации базируется на общих принципах экономического анализа, таких как системность, комплексность, оперативность и др., которые тем не менее необходимо развить и дополнить на базе междисциплинарного исследования.

На основе философского учения о феноменологии предлагаем применить феноменологический метод для разработки направлений экономического анализа деятельности кредитной организации, изучения их комплементарной (лат. *complementum* — дополнение) взаимосвязи и интеграции в процессе поиска, выявления и мобилизации резервов улучшения функционирования организации.

Содержание понятия феноменологии в истории философии трактовалось различным образом. Впервые этот термин был предложен И. Ламбертом, употреблялся применительно к сфере человеческого духа И. Кантом (в его докритический период), Г. Гегелем [2], Ф. Brentano [3]. Возникновение феноменологии как определенного направления западной философии связывают с именем Э. Гуссерля [4], некоторые идеи которого легли в основу работ экзистенциалистов, напр. М. Хайдеггера [5] и М. Мерло-Понти [6]. Феноменологическая философия Э. Гуссерля как метод исследования нашла применение в психологии, социологии, этике. Первая попытка в области экономических исследований была предпринята К.В. Молчановым в работе «Феноменология капитализма» [7]. Между тем до настоящего времени не проводилось подобных исследований проблем анализа и управления деятельностью организаций на микроуровне экономики.

Что нового несет феноменология специалистам-аналитикам? Дело в том, что феноменологическое учение входит в противоречие по ряду позиций с традиционным подходом к изучению предмета экономического анализа.

Феноменология есть беспредпосылочное описание опыта познающего сознания и выделение в нем существенных, идеальных черт. Для этого сознание должно быть очищено от эмпирического содержания, догматических утверждений, основанных на традиционных, естественных установках. Феноменология — это интуитивное усмотрение идеальных сущностей (феноменов), непосредственно данных сознанию (Э. Гуссерль).

В феноменологии «нет объекта без субъекта», предмет науки познается через сознание исследователя. Но в то же время результат анализа не должен зависеть от субъективности опыта аналитика, который призван быть наблюдателем, фиксировать факты и события, обобщать их и выявлять тенденции.

Заметим, что такой подход отличается от традиционных для философии XIX века и экономического анализа дедуктивных систем, основанных на выведении результатов из первоначальных логических идеальных построений. Между тем события последних десятилетий показали односторонность такого подхода: теоретические построения быстро устаревают в связи с динамичностью развития

практики, а следовательно, оказываются ошибочны. Феноменология становится по сути методологией анализа развития современной российской банковской системы, ее неизбежного развития «снизу вверх», когда вместо внедрения догматических установок решается проблема достижения максимальной эффективности деятельности в реально сложившихся условиях.

Феноменология как метод экономического анализа требует определенных уточнений в плане теории и методологии.

Системность экономического анализа проявляется в его приложении к деятельности экономических субъектов, рассматриваемых нами в качестве самоорганизующихся систем. В таких системах элементы структуры (подсистемы) связаны интенсивным потоковым обменом информацией между собой, а также с внешней средой и проявляют согласованность поведения, увеличивая степень собственной упорядоченности. Развитие экономических субъектов происходит через преодоление хаоса, неупорядоченности системы, однако отсутствие хаотических тенденций свидетельствует о застое, задержке развития и последующей деградации. Экономический анализ таких систем учитывает изменяющиеся условия и особенности деятельности объекта, противоречивость влияния факторов производства, а также тенденцию элементов системы к согласованности действий, их самоорганизацию, сопровождающуюся

появлением синергетического эффекта как условия изменения качества функционирования экономического субъекта. То же относится и к системности самого экономического анализа, рассматриваемого нами как процесс и результат.

По нашему мнению, современная практика экономического анализа базируется помимо вышеизложенного на принципе *комплементарности*, дополняющем и развивающем принцип комплексности. Комплементарность как свойство присуще обеим сторонам аналитического процесса: субъекту (аналитику) и программе анализа, составленной им, а также объекту анализа. Комплементарность заключается в стремлении субъекта анализа максимально приблизить реальное протекание процесса к нормативному (идеальному) и наряду с этим в появлении у объекта анализа некоторого дополнительного признака или свойства благодаря одновременному воздействию по разным направлениям анализа, что закономерно в процессе изучения деятельности самоорганизующихся систем.

Вышеизложенное позволило ввести в научный оборот понятие *феноменологии экономического анализа* как диалектического учения об объекте, предмете и методе их исследования в качестве совокупности сущностей, процессов и явлений (феноменов). Феноменологический метод расширяет представление о сущности экономического анализа, его направлен-

ности, принципах и инструментарии осуществления.

Феноменологический метод экономического анализа применяется к кредитной организации как открытой, динамичной, самоорганизующейся системе и закономерностям ее развития, к оценке степени соответствия состояния функционирования кредитной организации и качества процессов оказания банковских услуг нормативному их состоянию, а также к выявлению и измерению синергетического эффекта самоорганизации систем. Таким образом, экономический анализ направлен на развитие кредитной организации, связанное с достижением и непрерывным улучшением качества ее деятельности [8].

С решением этой задачи связано последующее эволюционное развитие не только рассматриваемого феномена экономического анализа, но и комплементарных ему феноменов информации и качества.

Феномен информации рассматривается нами на базе концепции нового научного направления — фундаментальной информатики, согласно которой информация является не только важнейшей общенаучной философской категорией, но и многоплановым феноменом физической реальности, равнозначным по своему уровню таким феноменам, как вещество и энергия. Категории «вещество» и «энергия» характеризуют соответственно структурные и динамические свойства реальности, а категория «информа-

ция» — ее семантические свойства, направленность потоков вещества и энергии, а также взаимосвязь формы и содержания. Таким образом, роль информации становится доминирующей во всех эволюционных процессах природы и общества.

Многоплановость феномена информации применительно к деятельности кредитной организации заключается в том, что ее свойства специфическим образом проявляются в различных условиях протекания социально-экономических процессов. В результате формируется информационная среда, внутри которой разворачивается действие информационных процессов и которая сама существенно влияет на их протекание и результаты.

Состояние функционирования кредитной организации как открытой динамической самоорганизующейся системы, развивающейся с целью улучшения качества деятельности, и информационные критерии оценки этого состояния взаимообусловлены: применение информационных критериев оценки качества процесса управления обеспечивает как сохранение достигнутого уровня качественной определенности, так и тенденцию повышения уровня организации, достигаемого также на основе информационных процессов.

Управление состоянием функционирования кредитной организации как субъекта информационной экономики базируется на комплексной и всесторонней оценке информационных про-

цессов, протекающих как внутри, так и вовне организации. В свою очередь, решения, принимаемые менеджментом, полностью определяются наличием и доступностью информации о состоянии функционирования кредитной организации и финансово-кредитной системы в целом. В этом проявляется взаимосвязь описанных выше имманентно присущих информации особенностей и экономического анализа деятельности объекта «кредитная организация».

В центре внимания аналитика находится *качество состояния функционирования кредитной организации*. Однако экономический анализ как практический инструмент изучает не явление вообще, а конкретные его характеристики. Характеристикой качества состояния функционирования организации является, по нашему мнению, финансовая устойчивость. Такой подход приобретает особую актуальность применительно к анализу деятельности кредитной организации, финансовая устойчивость которой определяет состояние не только отдельно взятой организации, но и финансово-кредитной системы в целом.

Оценивая качество состояния функционирования кредитной организации, аналитик использует разнообразную по составу, источникам получения и качеству информации. Следовательно, давая оценку качеству состояния функционирования, он, по сути, выносит оценку качеству информации об этом состоянии. На

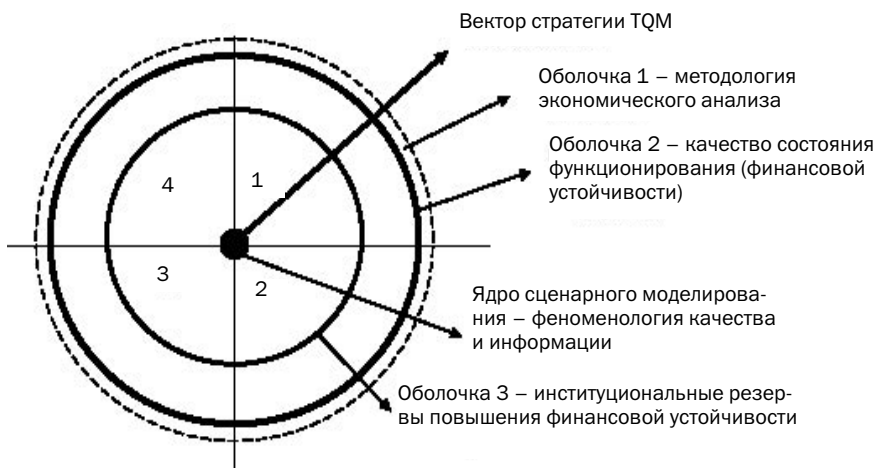
этой основе, а также на базе методологии *всеобщего менеджмента качества* – Total Quality Management (TQM) предлагаем определять *качество* как информацию отображения совокупности собственных характеристик объекта, выполняющих требования рыночной конъюнктуры.

Подводя итог, отметим следующее. Феноменологический метод экономического анализа заключается в выявлении непосредственных, данных сознанию исследователя и присущих объекту исследования сущностей (феноменов), формирующих реальность функционирования объекта. Но поскольку объекту свойственны саморегуляция и саморазвитие, эффективность исследования определяется саморазвитием сознания исследователя, его способностью к усмотрению в

меняющихся и порой противоречивых обстоятельствах функционирования объекта его феноменологии. Здесь феноменология как метод экономического анализа тесно смыкается с феноменологией объекта исследования (кредитной организации), информации (как основного ресурса и продукта информационной экономики), качества (как базовой характеристики эффективности деятельности объекта исследования), а также характеристики состояния его функционирования – финансовой устойчивости.

Экономический анализ деятельности кредитной организации осуществляется с целью выявления и мобилизации резервов повышения качества состояния функционирования (см. приводимую ниже схему).

СЦЕНАРНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ФЕНОМЕНОЛОГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА СОСТОЯНИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ



Обоснуем пять групп резервов:

- институциональные — оболочка 3. Резервы соответствия параметров деятельности кредитной организации требованиям органов государственного регулирования и надзора, органов внешнего контроля, в том числе независимого, а также требованиям рыночной конъюнктуры;

- бенчмаркинговые — сектор 1 внутри оболочки 3. Резервы улучшения состояния функционирования заключаются в доведении его параметров до уровня лучших представителей отрасли, а также в реализации прогрессивных планов стратегического и текущего развития. Это достигается посредством проведения анализа рынка банковских услуг и анализа прибыли и рентабельности деятельности;

- кайзен- и кайрио-резервы — сектор 2. Резервы непрерывного, эволюционного (кайзен-) и скачкового, революционного (кайрио-) совершенствования лежат в основе построения и функционирования системы менеджмента качества кредитной организации, а реализуются через обеспечение, поддержание и упрочение ее капитализации;

- интеграционные — сектор 3. Появление этих резервов связано с усложнением деятельности кредитной организации, дифференциацией направлений ее развития, с процессами глобализации, вовлечения в рынки мирового капитала. Обнаружение интеграционных резервов характеризуется взаимным дополнением и объ-

единением инструментария отдельных резервов;

- синергетические — сектор 4. Синергетический эффект возникает как дополнительный эффект по результатам воздействия на основные компоненты состояния функционирования кредитной организации (услуги, система управления, собственный капитал, активы, ресурсная база, доходы и расходы), контроля над эффективностью управления ими в рамках реализуемой стратегии непрерывного развития.

Большинство резервов повышения финансовой устойчивости, выявляемых в кредитной организации, имеет интеграционную природу. Рассмотрим для примера такую ситуацию. Менеджмент кредитной организации выявил бенчмаркинговый резерв и принимает решение о расширении перечня предоставляемых услуг путем осуществления валютных операций, что в совокупности с ранее осуществляемыми операциями усиливает конкурентные преимущества кредитной организации с точки зрения ее клиентов. Как известно, для осуществления валютных операций кредитная организация должна получить лицензию [9], что представляет собой институциональный резерв, поскольку она вступает в контакт с надзорным органом. Одновременно менеджмент кредитной организации как институт меняет свое качество, ведь ранее валютные операции в ней не осуществлялись — выявлен кайрио-резерв. В рассмотренной ситуации уп-

равленческое решение было связано с выявлением интеграционного резерва на базе объединения инструментария нескольких резервов.

В контексте исследования ядром сценарного моделирования является феноменология качества и информации. Анализ финансовой устойчивости кредитной организации, являясь самостоятельной отраслью знаний и практической деятельности, проводится тем не менее в интересах пользователей информации о финансовой устойчивости организации, прежде всего в интересах менеджмента. Залогом успешности проведенного анализа является качественная информация — та, которую аналитики используют, и та, которую они частично сами производят с целью улучшения состояния функционирования организации.

На современном этапе экономического развития получение конкурентных преимуществ на рынке связано прежде всего с получением информационных преимуществ (либо путем монополии на обладание информацией, либо благодаря индивидуальной способности некоторых участников рынка лучше и быстрее других оценить и понять общедоступную информацию). Но поскольку информация как феномен современного общества не имеет абсолютной ценности, само по себе обладание качественной информацией не обеспечивает конкурентного преимущества, необходимо также выполнение аналитических процедур по оценке и использованию этой информации, основываясь на комплексе принципов и методов экономического анализа.

ЛИТЕРАТУРА

1. Стратегия развития банковского сектора в Российской Федерации на период до 2008 года: Заявление Правительства РФ и ЦБ РФ от 05.04. 2005 г.
2. Гегель. Наука логики / Энциклопедия философских наук. М., 1974.
3. Брентано Ф. О происхождении нравственного познания: Пер. с нем. СПб., 2000.
4. Гуссерль Э. Логические исследования. М., 2005.
5. Хайдеггер М. Мой путь в феноменологию: Пер. с нем. М., 1969.
6. Merleau-Ponty M. Phénoménologie de la perception. Paris, 1987. P. IX.
7. Молчанов К.В. Феноменология капитализма. М., 2002.
8. Герасимова Е.Б. Феноменология анализа финансовой устойчивости кредитной организации. М., 2006.
9. Инструкция ЦБ РФ от 14.01.2004 г. № 109-И «О порядке принятия Банком России решения о государственной регистрации кредитных организаций и выдаче лицензий на осуществление банковских операций».





Х.З. Халимбеков

начальник УЧМ Дагестанского гос. тех. ун-та,

С.А. Айдаева

доцент кафедры ТИМУ

СОСТОЯНИЕ ВУЗОВСКОЙ НАУКИ, ИЛИ ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ

Перспективы развития вузовской науки в регионах России будут во многом определяться интеграцией науки и образования: не может развиваться образование без науки, так же как и наука без образования.

В России проблема интеграции науки и высшего образования определяется исторически сложившимся разделением вузовской, отраслевой и академической науки. Безусловно, интеграция науки и образования процесс очень сложный и многоаспектный.

В числе основных аспектов интеграции науки и высшего образования можно назвать экономический, политический, социальный, структурный, инновационный и т.д.

В развитых странах экономический рост напрямую связан с привлечением интеллектуального капитала. В XXI веке именно интеллектуальный продукт становится определяющим в развитии экономики страны, региона и территории.

Между тем в России экономический рост все еще тесно связан с отдачей от сырьевых ресурсов — ресурсов, запас которых не беспределен. Следовательно, важнейшим приоритетом развития нашей страны является переход к инновационной экономике, экономике, основанной на знаниях, что невозможно без повышения эффективности функционирования отечественной науки. В развитых постиндустриальных информационных обществах, обществах высоких технологий доля ВВП, получаемая за счет этих технологий, продукции и услуг, составляет 70-85%. У нас она не достигает и 10%.

По индексу инноваций, то есть новейших разработок, используемых в хозяйстве, Россия на 34-м месте в мире, по индексу конкурентоспособности — на

70-м месте, в то время как по интеллектуальному потенциалу — на 9-м, что свидетельствует о том, что научный потенциал страны используется далеко не в полной мере. Как отмечал министр образования А.Фурсенко, мы, оставаясь страной, в которой уровень генерации знаний достаточно высок и интеллектуальный потенциал столь же высок, не умеем этот потенциал превращать во что-то материальное.

За годы реформ состояние российской науки заметно ухудшилось, а принимаемые в последнее время правительством меры по поддержке науки не приносят сколько-нибудь значимых результатов. С 1992 по 2004 г. число организаций, выполняющих научные исследования, снизилось с 4555 до 3656, а численность персонала, занятого научно-исследовательской деятельностью, уменьшилось за этот же период с 1 532 618 до 839 338 человек (см. табл.). Наука в ее нынешнем виде не способна адекватно реагировать на потребности экономики. В итоге уровень инновационной активности в экономике не превышает 10%, что почти в пять раз ниже, чем в среднем по странам ЕС.

**ЧИСЛО ОРГАНИЗАЦИЙ, ВЫПОЛНЯВШИХ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ
(ПО РФ И ОТДЕЛЬНЫМ РЕГИОНАМ)**

	1992	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Российская Федерация	4555	4059	4122	4137	4019	4089	4099	4037	3906	3797	3656
Южный федеральный округ	463	392	397	361	342	344	342	345	325	316	313
Республика Дагестан	24	23	23	23	23	22	22	23	22	22	22

**ЧИСЛЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА, ЗАНЯТОГО ИССЛЕДОВАНИЯМИ И РАЗРАБОТКАМИ
(ПО РФ И ОТДЕЛЬНЫМ РЕГИОНАМ)**

	1992	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Российская Федерация	1 532 618	1 061 044	990 743	934 637	855 190	872 363	887 729	885 568	870 878	858 470	839 338
Южный федеральный округ	78 439	52 023	46 445	41 661	39 335	38 032	37 422	37 617	36 683	35 750	35 502
Республика Дагестан	2028	1745	1769	1668	1554	1705	1776	1872	1807	1788	1795

Наука очень тяжело приспосабливается к рынку. И не всякая наука должна иметь непосредственное отношение к рынку (это прежде всего касается фундаментальной науки). Инструменты, которыми необходимо поддерживать

науку и образование, должны быть вне рыночные. Решающим фактором развития науки в России может и должно быть участие государства. В острых дискуссиях по проблемам реформирования государственного сектора науки, особое место в котором занимает вузовская наука, мнения оппонентов сходятся в главном — наука должна стать мощной современной базой для развития экономики, основанной на знаниях.

К наиболее важным аспектам интеграции науки и образования, на наш взгляд, можно отнести экономический и социальный.

Экономический — объединение ресурсов, их концентрация на приоритетных направлениях исследования. Экономический аспект вузовской науки проявляется, в частности, в следующем:

во-первых, она является необходимым условием научно-технического прогресса, предпосылкой развития современных наукоемких производств и передовых технологий;

во-вторых, выступает в качестве основы подготовки квалифицированных кадров для всех отраслей народного хозяйства;

в-третьих, представляет собой одно из перспективных направлений предпринимательской деятельности (продажа патентов, лицензий и т.д.).

Социальный — подготовка кадров. Социальный аспект проявляется в том, что вузовская наука содействует повышению социальной активности и востребованности граждан. Кроме того, она оказывает непосредственное влияние на состояние общего уровня культуры и образования в обществе.

Многогранность влияния науки и образования на социально-экономическое развитие страны позволяет выделить вузовскую науку в качестве важнейшего фактора обеспечения конкурентоспособности национальной экономики.

Между тем развитие вузовской науки сдерживается многочисленными административными и правовыми барьерами. Нейтрализация и устранение подобных барьеров должно стать первоочередным шагом в поддержке развития вузовской науки со стороны государства. Необходимо со всей ответственностью признать, что наше законодательство в области науки и высшего образования весьма несовершенно, и приступить к выработке законодательных инициатив по вопросам интеллектуальной собственности, улучшения процессов патентования, научного маркетинга, научно-образовательного менеджмента.

О состоянии вузовской науки можно было судить с достаточной степенью объективности по итогам опроса, проведенного Центром социологических исследований Министерства образования РФ в ходе совещания научной общественности в городе Сочи в марте 2002 г. В качестве экспертов выступили ректоры и проректоры вузов по научной работе. Всего на вопросы специальной

экспертной анкеты ответили 124 человека, т.е. по одному представителю от каждого 124 высших учебных заведений, подведомственных Министерству образования РФ. По мнению большинства опрошенных руководителей вузов, вузовская наука на данном этапе «находится в кризисе» (50,8%) или даже «в упадке» (8,1%). Четверть экспертов (24,2%) склонны оценивать ситуацию в вузовской науке как «застой» и лишь 1/6 часть опрошенных (16,9%), в основном на примере своих вузов, отметила начавшийся подъем вузовской науки, пусть даже пока и небольшой. Этот вывод подтверждается и международными оценками.

Экспертный опрос констатировал тенденцию снижения уровня материально-технической оснащенности научных подразделений вузов. Так, обеспеченность своих образовательных учреждений помещениями для научной работы считают хорошей в среднем лишь четверть экспертов (26,6%), в том числе в классических университетах и педагогических институтах — всего 1/10 часть.

Еще хуже обстоит дело с оснащённостью вузовских научных исследований лабораториями, полигонами для испытаний, специальными приборами для экспериментов — положение в своих вузах в этом аспекте считают хорошим в целом от 5% до 10% экспертов, а среди экспертов, представляющих классические университеты, такой оценки не дал никто.

Причина очевидна — резкое уменьшение, особенно в сравнении с советским периодом, ввода в эксплуатацию новых учебно-лабораторных площадей. Некоторое увеличение вводимого метража учебно-лабораторных помещений в 2001 г. пока не принесло ощутимого улучшения условий проведения экспериментальных и лабораторных НИР.

Если в США оборудование старше 5 лет считается непригодным для эксплуатации, то в России 2/3 оборудования используется дольше 15 лет. Считается, что российский ученый сегодня в десятки раз хуже обеспечен оборудованием, чем его американский коллега.

По сравнению с оснащённостью научных подразделений вузов лабораториями, экспериментальными приборами и техникой относительно лучшей является их укомплектованность вычислительной техникой, особенно в вузах технического профиля и в классических университетах.

Как можно охарактеризовать информационное обеспечение научных работ в вузах? По мнению экспертов, «хорошим» оно является лишь в каждом десятом вузе, причем хуже всего информационное обеспечение науки налажено в вузах гуманитарно-социального профиля и несколько лучше — в классических университетах.

Ряд экспертов высказали озабоченность состоянием и полнотой библиотечных фондов своих учебных заведений. По некоторым оценкам, среднестати-

стический российский ученый обеспечен специальной литературой на несколько порядков хуже, чем его зарубежный коллега.

За период 1990—2002 гг. число вузов, выполняющих исследования и разработки, снизилось на 14%, а с учетом того, что появившиеся в последние годы частные вузы практически не ведут научной деятельности, в итоге ею заняты лишь 38% российских вузов. Продолжение подобной тенденции может привести к необратимым последствиям не только для самой науки, но и для качества подготовки специалистов.

С 2003 г. ситуация начала выравниваться, увеличились объемы научно-исследовательских работ, выполняемых российскими вузами, но еще очень далеко до совершенства.

Без постоянного обновления материально-технической базы исследований и разработок качество научно-исследовательских работ будет оставаться на низком уровне. Вузовская наука сталкивается с острейшими проблемами — это высокая степень износа и низкие темпы обновления основных фондов, усугубляющие их физическое и моральное старение, нехватка новейшего высокоточного оборудования, современных приборов, средств информатики и телекоммуникаций, плачевное состояние опытно-экспериментальных производств. По данным опроса руководителей вузов, проведенного Высшей школой экономики в 2003 г., уровень обеспеченности научным оборудованием не превышает 60%.

Все это не может не сказываться на развитии фундаментальных исследований, создании принципиально новых технологий.

Решение проблемы, на наш взгляд, связано с необходимостью повышения эффективности бюджетного финансирования вузовской науки как инструмента государственной научно-технической и образовательной политики и в регионах и по России в целом.

В первую очередь следует изменить саму систему финансирования. Основной объем бюджета науки до сих пор приходится на базовое финансирование научно-исследовательских институтов без учета их реальной научной продуктивности.

Более рациональному использованию бюджетных средств будет способствовать их максимальная концентрация на приоритетных направлениях науки и технологий. Эффективность использования финансовых ресурсов в значительной степени зависит от того, насколько правильно выбраны национальные ориентиры развития, каковы механизмы выбора приоритетов и какие инструменты используются для их реализации. К сожалению, официальные предпочтения, зафиксированные в виде перечня приоритетных направлений развития науки и техники, носят формальный характер, большинство из них сформулированы на-

столько расплывчато, что на их основе трудно, а то и невозможно принять обоснованное решение о финансировании тех или иных исследовательских проектов.

Следует перейти к средне- и долгосрочному финансированию научных исследований при одновременном усилении роли и совершенствовании процедур конкурсного отбора научно-исследовательских программ и проектов, финансируемых за счет средств федерального бюджета.

Одной из основных и к тому же нерешенных проблем развития вузовской науки является *не востребованность ее результатов* как со стороны реального сектора экономики, так и государства. Для российских вузов характерен чрезвычайно низкий уровень коммерциализации созданных в них объектов интеллектуальной собственности. Так, в 2002 г. вузами было заключено лишь 79 соглашений об экспорте технологий, или 6% от числа всех заключенных в стране сделок по экспорту технологий. Чистая стоимость экспортированных вузами технологий составила 30,5 млн. руб., т.е. 0,1% объема экспорта технологий из России.

Ситуация в науке практически не улучшается несмотря на то, что за пять лет — с 1999 по 2004 г. — ассигнования на науку выросли почти в четыре раза. Следовательно, главные проблемы в развитии науки не столько в ее финансировании, сколько в необходимости ее лучшей организации. Конечно, за последние годы в государственном секторе науки накопилось множество проблем, но главная проблема — отсутствие реальных приоритетов финансирования, несовершенство хозяйственного, в том числе финансового механизма в сфере научно-исследовательской деятельности применительно к современным рыночным условиям.

Рассмотрение вузовской науки в качестве объекта финансирования предполагает соответствующую классификацию исследований и их результатов.

КЛАССИФИКАЦИЯ ВУЗОВСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Критерии классификации	Виды исследований
по характеру достигнутых результатов	– фундаментальные – прикладные – научные разработки
по целевому назначению	– преследующие научные цели – преследующие социальные цели – преследующие экономические цели
по способу реализации	– целевые – лицензионные – рыночные
по источнику финансирования	– бюджетные – внебюджетные
по видам выполненных работ	– новые знания – новые технологии

На базе вузовской науки решается несколько задач: проведение фундаментальных исследований для получения новых знаний и прикладных — для развития инновационной деятельности; воспроизводство научных кадров и подготовка кадров для экономики. Отличительная особенность научных исследований в вузах — использование их результатов в учебном процессе и дальнейшее внедрение в производство с кадровым сопровождением из числа выпускников — молодых специалистов.

О необходимости перевода экономики на инновационный путь развития было заявлено на самом высоком уровне. Достижение этой цели невозможно без опережающего формирования национальной инновационно-инвестиционной системы, способной быстро и эффективно воспринимать и реализовывать инновации на основе мировых научно-технических достижений. Основой формирования и развития этой системы может и должна стать высшая школа, потенциал которой позволяет вузам не только обеспечить собственное развитие, но и выступить в роли «инновационного моста», соединяющего образование, науку и производство в отраслях и регионах, способствуя таким образом развитию страны в целом.

ЛИТЕРАТУРА

Гохберг Л.М., Кузнецова И.А. Вузовская наука: перспективы развития. М.: ЦСИМИ, 2004.

Гохберг Л.М. Статистика науки. М.: ТЕИС, 2003.

Гохберг Л.М. Национальная инновационная система России в условиях «новой экономики» // Вопросы экономики. 2003. № 3.





Ю.С. Трещушникова
аспирантка кафедры
«Мировая экономика и МВКО»

**ЮНКТАД В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ:
НОВЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ**

Переход мировой экономики на рубеже столетий в новое качественное состояние означает усложнение международных экономических отношений, что выразилось, в частности, в появлении ряда новых организаций, межгосударственных объединений и неправительственных инициатив. Вместе с тем в мировой экономике и политике сохраняют значение и ряд международных экономических организаций, созданных в период противоборства двух социально-политических систем. Однако содержание и формы их деятельности в условиях глобализации претерпевают серьезные изменения.

К числу таких организаций принадлежит United Nations Conference on Trade and Development – *Конференция ООН по торговле и развитию* (далее – *Конференция*, ЮНКТАД), которая призвана заниматься комплексом проблем в области международной торговли и финансов с учетом аспектов развития. В современных условиях усилия *Конференции* направлены на обеспечение эффективного интегрирования развивающихся государств и стран с переходной экономикой в мировую экономику в результате расширения международного сотрудничества на основе внедрения новейших достижений научно-технического прогресса. Значение деятельности ЮНКТАД возрастает в условиях глобализации. Переплетение интересов различных экономических субъектов обуславливает возникновение серьезных противоречий в системе международных экономических отношений и создает сложности для эффективного использования возможностей, открываемых глобализацией в интересах социально-экономического развития отдельных государств.

К началу XXI в. *Конференция* в целом успешно преодолела кризис, возникший в связи с созданием в 1995 г. Всемирной торговой организации, и как показывает анализ, не утратила значения организации, оказывающей весомое влияние на развитие международных экономических отношений. Вместе с тем

перед *Конференцией ООН по торговле и развитию* встала задача более четкого позиционирования в ряду международных экономических организаций и реорганизации системы управления, повышения эффективности деятельности, создания гибкой внутренней структуры, оперативно реагирующей на динамичные изменения, происходящие во внешней среде.

Исследования, осуществляемые ЮНКТАД, показывают, что проведение рыночно ориентированных реформ в развивающихся странах не всегда оказывается эффективным. Эксперты ЮНКТАД пришли к выводу, что нет такой единой теории социально-экономического развития, которая могла бы быть применима ко всем странам и регионам. Вместе с тем принятие суверенными государствами различного рода обязательств, вытекающих из международных и региональных соглашений, сдерживает эффективное использование национального потенциала развития. Таким образом, развивающимся государствам необходимо предоставлять большую свободу при выборе направлений внутренней экономической политики.

Данное положение было впервые сформулировано в Сан-Паульском консенсусе, принятом по итогам XI сессии ЮНКТАД в 2004 г., и получило известность как концепция «свободы действий государства» [1, р. 2-3]. Включение указанной концепции в текст Сан-Паульского консенсуса было направлено в первую очередь на обеспечение интересов развивающихся стран, что вызвало негативную реакцию со стороны ряда государств с рыночной экономикой [2, р. 17]. Широкое одобрение со стороны развивающихся стран получила и предложенная *Конференцией* концепция формирования «новой географии мировой торговли», согласно которой потенциал новых динамичных центров роста мог бы быть использован в качестве источника экономического развития в глобальном масштабе. В связи с этим обосновывается необходимость поддержки инициатив, способствующих интеграции данных центров с другими развивающимися странами, и в первую очередь увеличения числа участников Глобальной системы торговых преференций между развивающимися государствами (Global system of trade preferences among developing countries) [1, р. 12].

Признавая, что формирование стратегии глобального экономического развития как результата работы совещательных органов является ключевым направлением деятельности ЮНКТАД, развивающиеся страны придают большое значение укреплению научно-технического потенциала *Конференции*. Анализ потенциальных возможностей участия данных государств в мирохозяйственных связях является ядром деятельности ЮНКТАД. Во-первых, публикации и базы данных *Конференции* служат важным источником информации о функционировании мировой экономики для широкого круга заинтересованных лиц, в первую очередь субъектов международных экономических отношений.

Во-вторых, данные об актуальных проблемах мирового экономического развития и рекомендации экспертов обеспечивают информационную поддержку деятельности совещательных органов ЮНКТАД: *Конференции*, Совета по торговле и развитию и его вспомогательных органов.

Следует отметить, что в Российской Федерации также востребованы результаты исследований ЮНКТАД в области повышения эффективности международной торговли и таможенных процедур, использования природных ресурсов и развития электроэнергетики, создания конкурентных рынков и устранения ограничительной деловой практики, создания и распространения новых технологий при сохранении окружающей среды [3, р. 13-14].

Развивающиеся государства считают необходимым разработку альтернативных теорий экономического роста и развития международной торговли. Страны-члены ЮНКТАД выступают за восстановление комплексного подхода к исследованию актуальных социально-экономических проблем, который *Конференцией* был в значительной степени утрачен с начала 1990-х годов. Развивающиеся страны считают, что в деятельности ЮНКТАД должно возобладать более критическое отношение к экономической политике развитых стран. Именно глобальные процессы, имеющие неоднозначные последствия для стран с низким уровнем доходов, а не национальные стратегии экономического развития суверенных государств должны быть в центре внимания *Конференции* [4, р. 16-17].

С 1966 г. оказание технического содействия развивающимся государствам, а позднее и странам с переходной экономикой является одной из важнейших составляющих деятельности *Конференции ООН по торговле и развитию*: в начале XXI в. в рамках ЮНКТАД действует свыше 40 программ технического содействия (см. приводимую ниже таблицу). Анализ деятельности *Конференции* в этой сфере показывает, что средства, выделяемые на техническое сотрудничество, в 2005 г. увеличились на 30 % по сравнению с 2004 г. и достигли 34,8 млн. долл., в том числе взносы в целевые фонды составили 26,8 млн. долл. США, поступления от Программы развития ООН – 1,9 млн., средства регулярного бюджета ООН – 1,7 млн. долл. [5, р. 3].

Целевые фонды ЮНКТАД более чем наполовину формируются за счет взносов развитых государств с рыночной экономикой. В целом свыше 100 государств и международных организаций внесли свой вклад в деятельность программ технического содействия *Конференции ООН по торговле и развитию*. С целью расширения взаимодействия между развивающимися странами Секретариатом *Конференции* была разработана инновационная концепция трехстороннего сотрудничества.

Основные программы ЮНКТАД в области технического содействия*

Международная торговля	
Система анализа и информации по вопросам торговли TRAINS Имитационная модель политики в области сельскохозяйственной торговли Программа по торговым переговорам и торговой дипломатии	www.unctad.org/trains/ www.unctad.org/tab/
Сырьевые товары	
Информационный портал INFOCOMM Информационная база «Статистика цен на сырьевые товары»	www.unctad.org/infocomm/ www.unctad.org/cpb/
Инвестиции	
Информационная база по рискам инвестирования «Инвестиционный компас» Интерактивная система Investment gateway Информационная база «Международные инвестиционные соглашения» Обзоры инвестиционной политики Программа укрепления мелких и средних предприятий EMPRETEC Программа «Конкуренция и защита прав потребителей» Программа по оказанию консультационных услуг в сфере инвестирования и подготовки кадров	compass.unctad.org/ www.investway.org/ www.unctad.org/ia/ www.unctad.org/ipr/ www.empretec.net/ www.unctad.org/en/subsites/cpolicy/ www.unctad.org/asit/
Транспорт и логистика	
Программа по вопросам транспорта и упрощения процедур торговли Информационная система Infoshare по грузовым перевозкам Автоматизированная система обработки таможенных данных ASYCUDA Система предварительного уведомления о передвижении грузов ACIS	r0.unctad.org/ttl/ www.asycuda.org/ www.railtracker.com/
Финансы	
Система управления задолженностью и финансового анализа DMFAS Программа по развитию международных стандартов учета и отчетности	www.unctad.org/dmfas/
Информационно-коммуникационные технологии	
Программа «ИКТ и электронные деловые операции» Партнерство в сфере оценки ИКТ в интересах развития Инициатива по развитию электронного туризма	r0.unctad.org/ecommerce/ www.measuring-ict.unctad.org www.etourism.unctad.org/
Помощь отдельным группам государств	
Инвестиционные справочники по наименее развитым странам Программа помощи ЮНКТАД народу Палестины	www.unctad.org/investguides/ www.unctad.org/palestine/
Торговля, окружающая среда и развитие	
Инициатива БИОТОРГОВЛЯ Целевая группа ЮНЕП/ЮНКТАД по созданию потенциала в области торговли, окружающей среды и развития Программа по вопросам изменения климата	www.biotrade.org/ www.unctad.org/trade_env/ www.unctad.org/ghg/

* Составлено по: A guide to UNCTAD technical cooperation: building capacity on trade and development since 1964. New York, Geneva: United Nations, 2006, а также по данным сайта ЮНКТАД www.unctad.org.

Согласно концепции реализация проекта в какой-либо стране может осуществляться другим государством за счет финансирования, предоставляемого третьей стороной. Общая сумма расходов на реализацию программ технического содействия в 2005 г. превысила 30 млн. долл., при этом свыше трети средств было израсходовано в интересах наименее развитых стран. К числу самых масштабных проектов ЮНКТАД можно отнести программы по внедрению системы электронной обработки таможенной документации ASYCUDA (29% от общей суммы расходов) и системы управления долгом и анализа финансового положения DMFAS (13%) [5, p. 12].

Следует отметить, что имеющиеся ресурсы ЮНКТАД не отвечают возлагаемым на нее задачам. Тем самым перед *Конференцией* стоит проблема поиска дополнительных источников финансирования. Ими могли бы служить средства банков развития, частного сектора, негосударственных организаций и ведущих развивающихся стран. В целях экономии финансовых ресурсов в ближайшие год-два возможна консолидация в четыре-пять основных направлений свыше 300 проектов технического содействия, осуществляемых на национальном и межгосударственном уровнях, а также сокращение значительного числа выпускаемых публикаций с выделением группы ведущих [6, p. 29-30, 43]. Развивающиеся страны настаивают на том, чтобы деятельность *Конференции* финансировалась в первую очередь за счет средств регулярного бюджета ООН (а не добровольных внебюджетных поступлений) в целях обеспечения стабильности и предсказуемости финансирования [4, p. 19]. В то же время они в целом негативно относятся к выделению дополнительных ресурсов на расширение деятельности *Конференции* в области технического сотрудничества — развитие данного направления работы ЮНКТАД, по их мнению, происходит в ущерб другим функциям организации [4, p. 19].

Эффективность деятельности *Конференции ООН по торговле и развитию* также снижается вследствие недостатка информации о потенциальных возможностях максимального удовлетворения потребностей стран-бенефициаров из-за отсутствия постоянных региональных представителей в странах, где происходит реализация проектов. Кроме того, подразделения Секретариата, занятые в данной области, образованы по тематическому, а не географическому принципу. Сложная диверсифицированная система технического сотрудничества ЮНКТАД порождает проблемы управления многочисленными проектами.

С целью устранения разногласий по вопросам оказания технического содействия и максимального удовлетворения потребностей государств — получателей помощи предлагается создать консультационный орган при Генеральном секретаре ЮНКТАД, включающий представителей стран-бенефициаров и доноров, который централизованно аккумулировал бы финансовые ресурсы и

осуществлял их распределение в соответствии с приоритетами, установленными странами-бенефициарами. Целью данного предложения является привлечение представителей соответствующих национальных учреждений, действующих в интересах развития, и контрагентов-получателей помощи к обсуждению в ЮНКТАД вопросов, связанных с техническим сотрудничеством. Перед создаваемым органом поставлена задача в первую очередь обеспечить соответствие размеров выделяемого финансирования фактическим потребностям развивающихся стран [6, р. 45]. Предложения по реформированию *Конференции ООН по торговле и развитию* будут вынесены на обсуждение участников XII сессии в 2008 г., которая пройдет в Гане.

В условиях недостаточности финансирования руководству ЮНКТАД предстоит выбрать приоритетные направления исследований, в частности таких как комплексный анализ международной инвестиционной деятельности и функционирования транснациональных корпораций; изучение возможностей использования научно-технических достижений в интересах развития; исследование последствий расширения региональной интеграции для социально-экономического развития мирового сообщества; пути интегрирования наименее развитых государств и стран, не имеющих выхода к морю, а также малых островных государств в мировую экономику [4, р. 12].

Отмечая важность работы *Конференции* в данной области, ее члены выступают за дальнейшее развитие связей с представителями гражданского общества в области информационно-коммуникационных технологий, сырьевого сектора, инвестиций и подготовки квалифицированных кадров в рамках механизмов партнерства, созданных по итогам XI сессии в 2004 г. Партнерства представляют собой форму деятельности с четко определенными целями, ожидаемыми выгодами и временными рамками, основанную на экспертном потенциале и финансовых ресурсах, выделяемых участниками, к числу которых принадлежат правительства, местные органы власти, научно-исследовательские институты, международные и региональные организации, а также представители гражданского общества, в том числе неправительственные организации, представители деловых кругов [1, р. 23]. Следует, однако, отметить, что предложения, выдвигаемые неправительственными организациями, нередко носят характер рекомендаций, не всегда подтвержденных глубокими научными исследованиями.

В целом можно предположить, что дальнейшие перспективы деятельности ЮНКТАД во многом будут связаны с развитием многосторонней торговой системы, в том числе с результатами переговоров в рамках Доха-раунда

(Doha round) ВТО. Несмотря на всю важность переговоров в рамках ВТО, ЮНКТАД по-прежнему остается ведущей структурой по общим проблемам организации и механизма международной торговли. Представители развивающихся стран признают ошибочность перенесения переговоров по вопросам функционирования международной финансовой системы, внешней задолженности, передачи технологий и развития рынка сырьевых товаров во Всемирную торговую организацию. Сложные процедуры, используемые ВТО, затрудняют достижение развивающимися странами поставленных целей, что ведет к снижению эффективности переговоров.

Опираясь на исторический опыт и признавая авторитет *Конференции* на международном уровне, в интересах достижения консенсуса представители развивающихся государств выдвинули предложение о проведении переговоров по актуальным вопросам либерализации международной торговли в рамках ЮНКТАД, в то время как юридическое закрепление достигнутых договоренностей будет осуществляться Всемирной торговой организацией [4, р. 16].

Ход переговоров Доха-раунда ВТО пока не позволяет надеяться на полное удовлетворение требований, выдвигаемых со стороны развивающихся государств. Ввиду существующих между участниками международной торговой системы разногласий по вопросу снижения ставок таможенных пошлин и обеспечения равноправного доступа на рынки товаров и услуг можно ожидать дальнейшей активизации процессов региональной интеграции и усиления взаимодействия между участниками региональных торговых соглашений. В перспективе представляется возможным возрастание объемов торговли внутри групп государств: развивающихся стран — вследствие повышения уровня их социально-экономического развития и расширения экспортного потенциала, а группы развитых государств с рыночной экономикой — в противовес требованию остальных стран об открытии рынков и устранении тарифных и в особенности нетарифных барьеров.

Поскольку одной из ключевых задач *Конференции* на современном этапе является исследование перспектив региональной интеграции и последствий заключения региональных торговых соглашений, эксперты ЮНКТАД призваны осуществлять независимый анализ взаимодействия региональных интеграционных группировок, в том числе на постсоветском пространстве, с учетом нарастающей взаимозависимости между субъектами международных отношений в условиях глобализации.

ЛИТЕРАТУРА

1. São Paulo Consensus. São Paulo: UNCTAD, 2004. www.unctad.org/en/docs/td410_en.pdf.
2. Report of the Trade and Development Board on the first part of its twenty-third special session (Mid-term review). Geneva: UNCTAD, 2006. www.unctad.org/en/docs/tdsxxiiid4_en.pdf.
3. Report of the Trade and Development Board on the second part of its twenty-third special session. Geneva: UNCTAD, 2006. www.unctad.org/en/docs/tdsxxiiid5_en.pdf.
4. *Boutros-Ghali B.* Reinventing UNCTAD. Geneva: South Centre, 2006. www.southcentre.org/publications/researchpapers/ResearchPapers7.pdf.
5. Review of the technical cooperation activities of UNCTAD: Report by the Secretary-General of UNCTAD. New York, Geneva: UNCTAD, 2006. www.unctad.org/en/docs/wpd188_en.pdf.
6. Enhancing the development role and impact of UNCTAD: Report of the Panel of Eminent Persons. Geneva: UNCTAD, 2006. www.unctad.org/en/docs/osg20061_en.pdf.



Жонас С. Агидиссу
аспирант кафедры
«Мировая экономика и МВКО»

СОТРУДНИЧЕСТВО МЕЖДУ РОССИЕЙ И СТРАНАМИ ЗАПАДНОЙ АФРИКИ

Развивая экономическое и техническое сотрудничество со странами Западной Африки, правительство СССР учитывало ряд присущих им специфических особенностей. Эти особенности были обусловлены заметным отставанием в экономическом и социальном развитии, а также финансовыми трудностями, связанными с неразвитостью экономики. Соглашения об экономическом и техническом сотрудничестве были заключены со многими африканскими государствами после завоевания ими политической независимости.

Большинство стран не имели достаточно мощных строительных организаций, способных выполнять работы по сооружению объектов, предусмотренных в соглашениях об экономическом сотрудничестве с СССР. По просьбе правительств Гвинеи и Мали там были созданы советские строительные организации, возводившие объекты фактически «под ключ». Поскольку большинство стран не располагали необходимыми кадрами опытных инженерно-технических и административных работников, после

завершения строительства промышленных предприятий советские специалисты оказывали содействие не только в обеспечении технологических процессов производства, но и в организации и налаживании работы предприятия в целом. При их активной помощи подготавливались национальные кадры, с тем чтобы со временем они могли сами обеспечивать нормальную эксплуатацию промышленных предприятий и других объектов.

По состоянию на конец 1973 г. с помощью Советского Союза в странах исследуемого региона возводилось около 25 объектов, в том числе промышленных и энергетических, геологоразведочных, сельскохозяйственных, а также в области транспорта и связи, в сфере образования, культуры и здравоохранения. Сотрудничество охватывало основные отрасли национальной экономики стран, но профилирующим направлением являлась сфера материального производства. На строительство промышленных и энергетических объектов предназначалось примерно 50% общей суммы предоставленных кредитов, геолого-

разведочных — 12%, сельскохозяйственных — 11%, транспорта и связи — 6%. Остальные средства расходовались на нужды просвещения, культуры, здравоохранения и др. Такая политика помогала ряду государств Западной Африки создавать базу для развития национальной экономики.

В начале 1990-х годов в экономическом и научно-техническом сотрудничестве произошли резкие изменения, вызванные в первую очередь распадом Советского Союза, что привело к дезинтеграции сложившихся в течение десятилетий советско-африканских внешнеэкономических связей...

В первые годы руководство Российской Федерации придерживалось приоритетного курса на развитие сотрудничества прежде всего с США, странами ЕС и Японией и недооценивало значения активных контактов с другими государствами. В странах Западной Африки заметно сократилась численность российских посольств и были практически ликвидированы торговые и другие представительства РФ.

Такая политика привела к радикальному снижению объемов российско-западноафриканского торгово-экономического сотрудничества, а в отдельных случаях к его полному прекращению. При этом и прежде ограниченный круг основных торговых партнеров еще более сократился. Из наиболее крупных остались страны Северной Африки, а среди

стран Западной Африки — Гвинея и Нигерия.

Во второй половине 90-х годов, особенно после дефолта 1998 г., стало очевидно, что ориентация на экономическое и техническое сотрудничество преимущественно с западными странами не принесла желаемых результатов, и российским внешнеэкономическим организациям пришлось восстанавливать ранее утраченные позиции в странах «третьего мира», включая государства Западной Африки. Однако образовавшийся в свое время вакуум попытались в ходе острой конкуренции заполнить ведущие западные государства и Китай. Им удалось многого достичь в этом направлении, и Западная Африка продолжает оставаться в зоне их интересов.

Между тем Западная Африка, на территории которой находится 15 государств с населением около 250 млн. человек, представляет для России несомненный интерес с точки зрения расширения внешнеэкономических связей. На долю региона приходится до 36% ВВП и до 43% внешнеторгового оборота Западной Африки, значительная часть запасов некоторых видов минерального сырья, в том числе нефти — 48%, марганца — 40%, бокситов более 90%.

Западная Африка представляет собой крупную сырьевую базу. За счет ее поставок страны ЕС обеспечивают существенную долю своих потребностей в минеральном сырье и топливе. Российский рынок также не

может обойтись без такой продукции стран Африки, как стратегическое сырье — ниобий, тантал, марганец, кобальт, бокситы, а также некоторых видов сельскохозяйственной продукции — какао-бобы, кофе, пальмовое и арахисовое масло, ваниль, гвоздика, тропические и субтропические фрукты, а кроме того древесина ценных тропических пород, каучук. Вместе с тем в недалеком будущем Западная Африка, скорее всего, будет не только выступать в качестве мирового поставщика сырьевых ресурсов, но и представлять постоянно растущий рынок сбыта промышленной продукции для индустриально развитых государств.

Россия и регион Западной Африки обладают большими потенциальными возможностями для развития деловых связей на взаимовыгодной основе. Однако в настоящее время экономическое сотрудничество России со странами Западной Африки переживает период спада в связи с переходом к новым формам, взаимовыгодным контактам на коммерческой основе и прекращением поставок товаров на кредитной основе.

Поступательное развитие двустороннего сотрудничества России с государствами Западной Африки сопряжено с немалыми объективными трудностями, обусловленными, как и прежде, незнанием экономических реалий этих стран, а также географической удаленностью партнеров и, соответственно, высокой транспортной составляющей в цене товаров.

Увеличению объемов товарооборота между Россией и странами Западной Африки препятствуют монокультурность их экономики и широкое привлечение посредников к осуществлению коммерческих сделок, слабое изучение конъюнктуры рынка стран региона, недостаточная реклама как российских товаров, так и возможностей для африканских бизнесменов в РФ.

Что касается российских предпринимателей, то они не готовы вкладывать средства в проекты с неясной перспективой получения прибыли в будущем, к тому же они плохо знакомы с местной спецификой. Между тем в условиях Западной Африки при налаживании деловых связей весьма желательно личное присутствие и работа предпринимателей непосредственно на месте, на что они идут весьма неохотно.

Определенным препятствием на пути развития двустороннего экономического сотрудничества является широко распространенная коррупция среди чиновников всех уровней — как в странах Западной Африки, так и в России.

Возможные пути развития сотрудничества России со странами Западной Африки, по нашему мнению, заключаются в следующем.

♦ Участие российских организаций в проводимых на территории стран Западной Африки геологораз-

ведочных работах, добыче полезных ископаемых, рыболовном промысле, строительстве зернохранилищ, хладокомбинатов, подготовке кадров средней и высшей квалификации и других сферах сотрудничества, в которых накоплен определенный опыт и достигнуты положительные результаты.

♦ Создание при участии РФ малых и средних совместных предприятий по производству удобрений, изготовлению сельскохозяйственных орудий для развития малой механизации, строительных материалов, стеклянных и пластмассовых изделий из местного сырья, а также по переработке продуктов тропического земледелия для поставок в Россию и другие страны СНГ — производство растворимого кофе, детского питания, соков и консервов из апельсинов, грейпфрутов, ананасов, манго, папайи и других тропических и субтропических фруктов, а также крахмала и иной продукции из кассавы (растения и кустарники, содержащие млечный сок).

♦ Перспективно участие российских организаций в ирригационных работах. Многие страны исследуемого региона испытывают потребность в расширении площадей орошаемого земледелия, существует также необходимость в строительстве больших и малых ирригационных сооружений.

♦ Сотрудничество в сфере нефтегазовой промышленности. Российские организации могли бы оказать содействие в освоении новых месторождений нефти и газа, стро-

ительстве тепло- и электростанций, работающих на природном газе, а также в сооружении нефте- и газопроводов. Следует особо отметить, что российские специалисты приобрели положительный опыт строительства последних в условиях субтропиков. Так, на рубеже 70—80-х годов в Нигерии в сжатые сроки и на высоком техническом уровне в трудных климатических условиях (трасса проходила в болотистой местности вдоль побережья Гвинейского залива) были построены две системы нефтепродуктопроводов протяженностью более 900 км, с пятью насосными станциями общей производительностью 11,2 млн. т нефтепродуктов в год.

♦ Совместные исследования в использовании солнечной и тепловой энергии. Как отметил генеральный директор компании «Союзкарта-Имиекс», новые российские технологии, особенно в космической области, предоставляют возможность решать многие проблемы не только в России, но и в других странах — в частности, проблемы экологии, создания и обновления топографических карт, геологии поиска воды, нефти и газа.

♦ Создание совместных торговых-закупочных фирм, а также учреждение совместного банка или финансовой компании...

Несмотря на переживаемые обеими сторонами трудности как финансово-экономического, так и политического характера, двустороннее торгово-экономическое сотрудниче-

ство начинает восстанавливаться в различных сферах на взаимовыгодной основе и главным образом за счет расширения частного бизнеса.

Технико-экономическое сотрудничество в различных формах приобретает стабильный характер. В 2001 г. сделан первый шаг в налаживании межбанковских контактов. Российский межрегиональный АКБ «Форте-Банк» и нигерийский «Холл-марк бэнк» установили прямые партнерские отношения, что позволяет осуществлять комплексное обслуживание, включая все виды финансирования экспортно-импортных операций российских товаропроизводителей, обеспечивать гарантирование торговых сделок.

С 1996 г. возобновлено предоставление государственных стипендий гражданам стран Западной Африки для обучения в российских вузах.

Заметно активизировались за последнее время обмен высокопоставленными представителями властных структур и деловых кругов, организация торгово-промышленных выставок, проведение «круглых столов» российскими и африканскими предпринимателями.

Предприятия Уральского и других регионов России для координации усилий по продвижению своих товаров и услуг в страны Азии, Африки и Ближнего Востока создали компанию «Уралимпекс». В 2000 г. была организована поездка послов ряда африканских стран в Челябинск, где они

могли на месте ознакомиться с возможностями российской промышленности. Дипломаты выразили заинтересованность своих стран в развитии взаимовыгодного сотрудничества с Уральским регионом.

Крупным российским торгово-промышленным объединениям было бы целесообразно устанавливать связи с африканскими региональными интеграционными структурами, в частности с экономическим сообществом стран Западной Африки ЭКОВАС, в которое входит 16 государств. В ЭКОВАС реализуются программы либерализации торговли, таможенных процедур, создания свободной торговой зоны, развития региональной инфраструктуры.

Как отмечали многие участники бизнес-форума «Российские предприниматели в Африке», состоявшегося в конце марта 2002 г. в Институте Африки РАН, интересам России отвечает дальнейшее расширение политических, торгово-экономических, научно-технических, культурных и других связей с африканскими странами, включая и государства Западной Африки. При этом избыток рабочей силы в ряде стран в сочетании с богатыми природными ресурсами обеспечивают одну из самых высоких в мире норм прибыли при осуществлении постоянного товарообмена и долгосрочного экономического сотрудничества.

В настоящее время требуется восстановление и наращивание меж-

государственных контактов, в том числе на высшем уровне, укрепление механизмов двусторонних консультаций. Остро ощущается необходимость обновления и совершенствования договорно-правовой базы торгово-экономического и технического сотрудничества РФ со странами Западной Африки и перехода к практическим делам, а также активизации деятельности межправительственных комиссий по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству.

Важным направлением развития деловых контактов со странами Западной Африки является взаимодействие в вопросах стимулирования и защиты капиталовложений.

Имеются определенные сдвиги в восстановлении и расширении технико-экономических связей России со странами Западной Африки. Все более активно проявляют себя в исследуемом регионе местные предпринимательские структуры.

Хорошие перспективы всесторонних связей открылись после официальных визитов в 2001 г. в РФ президентов Нигерии и Гвинеи. В результате их встреч и бесед с президентом В.В. Путиным и другими высокопоставленными представителями российских государственных структур и деловых кругов достигнут ряд важных соглашений. Россия и Нигерия договорились в течение ближайших пяти лет увеличить товарооборот. Кроме того, Россия готова принять участие в осуществлении запуска не-

скольких космических аппаратов в интересах Нигерии для контроля над окружающей средой и зондирования околоземного пространства.

В ходе переговоров глав государств были намечены конкретные шаги по расширению взаимодействия в области добычи и переработки бокситов, дорожного строительства, геологоразведки, авиаперевозок. Также была достигнута договоренность о передаче «Русскому алюминию» в концессию сроком на 25 лет ряда месторождений бокситов Диан-Диан.

Сотрудничество с Гвинеей в последние годы приобрело устойчивый взаимовыгодный характер. В горнодобывающей промышленности Гвинеи действует несколько компаний с участием российского капитала. Они созданы с целью проведения геологоразведочных работ и добычи золота, алмазов и бокситов. Среди них российская компания «Геопроект». Она проводит работы по уточнению запасов бокситов на месторождении Диан-Диан по контракту с «Русским алюминием», открывшим в середине 2000 г. свое представительство в Гвинее, поскольку предполагается масштабное сотрудничество по добыче алюминиевого сырья для российской промышленности. Объемы поставок бокситов с ныне действующего бокситодобывающего комплекса, построенного еще при содействии СССР, оцениваются примерно в 700 тыс. т.

* * *

Встречи на высшем уровне, несомненно, способствуют не только восстановлению, но и дальнейшему расширению всестороннего сотрудничества России со странами Западной Африки. Но темпы развития и характер российско-африканских экономических отношений во многом будут определяться темпами возрождения российской экономики.

Инициатива налаживания сотрудничества с западноафриканскими странами в сырьевой области принадлежит ныне преимущественно частно-предпринимательскому капиталу. И в обозримом будущем, видимо, именно его интересы будут определять возможные направления и конкретные сферы и формы взаимодействия с западноафриканскими партнерами. Нужно учесть и то, что 80% кадров во многих отраслях этих стран учились в советских вузах, что могло бы способствовать процессу развития совместных предприятий. Эти специ-

алисты в настоящее время во многих странах Западной Африки занимают ведущие посты в области бизнеса и политики. Поэтому российским бизнесменам всегда можно найти с ними общий язык в различных сферах предпринимательской деятельности.

Однако думается, что действия российского бизнеса могли бы быть более успешными, если бы предприниматели руководствовались не только коммерческими интересами, но и долгосрочной государственной внешнеэкономической стратегией, определяющей цели и приоритеты во взаимоотношениях с западноафриканскими государствами. Кроме того, важно, чтобы бизнес-структуры ощущали твердую волю высшего руководства России, направленную на последовательное осуществление принятой стратегии, а также опирались на конкретные механизмы, способствующие реализации стратегического курса.

ЛИТЕРАТУРА

Актуальные проблемы внешнеэкономической стратегии России / Под ред. акад. С.А. Ситаряна. М.: Наука, 2003.

Лопатов В.В. Сотрудничество в сырьевой области — перспективное направление расширения российско-африканского взаимодействия // Внешнеэкономический бюллетень. 2004. № 9.

Паньков В. Россия и Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) // МЭиМО. 2005. № 3.

Холопов А. Глобализация и макроэкономическое равновесие // МЭиМО. 2005. № 2.



Д.С. Дробышев
аспирант кафедры «Государственное,
муниципальное и корпоративное управление»

ПРОБЛЕМЫ ИЗМЕРЕНИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

На примере предприятий нефтегазового сектора

Для преобразований в экономике России минувшего века существовало большое число реальных и мнимых предпосылок. Следует признать правильность стратегического курса на переход к рыночной системе хозяйствования с такими ее неотъемлемыми элементами, как общая демократизация экономической деятельности, в том числе либерализация цен, реформирование собственности, создание инфраструктуры рынка, развитие конкуренции и т. д. Вместе с тем очевидна низкая эффективность многих механизмов и тактики перехода к рынку. Так, особенностью процессов, происходящих в экономике в настоящее время, является необходимость их ориентирования не столько на предприятия как отдельные единицы, сколько на те проблемы их адаптации к изменяющимся условиям хозяйствования, которые могут быть решены уже только на более высоком, корпоративном уровне.

Выход на этот уровень предполагает консолидацию усилий отдельных предприятий в борьбе за рынок, концентрацию ресурсов, устранение конкуренции на промежуточных стадиях производства товаров и снижение внутренних издержек. Интеграция предприятий должна обеспечивать построение горизонтальных технологических цепочек, включающих завершающие стадии производственного цикла. Кроме того, необходимо создание управленческой вертикали, способной осуществлять маркетинговую стратегию по контролю и увеличению совокупной доли этих предприятий на рынке в масштабах страны, аккумулировать и оптимизировать необходимые для этого ресурсы, в первую очередь финансовые. Таким образом, речь должна идти о повышении эффективности производства посредством объединения интересов предприятий в горизонтально- или вертикально интегрированные бизнес-группы с соответствующей финансовой и торгово-сбытовой инфраструктурой.

Интеграция современных российских промышленных предприятий путем создания холдингов и стратегических альянсов позволяет: диверсифицировать

их деятельность; привлечь необходимые финансовые ресурсы, в том числе на зарубежных рынках, с использованием инструментов фондового рынка; сконцентрировать их на приоритетных направлениях производства и перспективных НИОКР для экспансии на новые сегменты рынков; оптимизировать организационную структуру бизнеса, а также повысить надежность производственной кооперации. Это приведет к снижению удельных транзакционных издержек, или издержек функционирования экономической системы в пересчете на одну единицу (транзакцию).

Возникает необходимость в разработке методики измерения уровня транзакционных издержек предприятий, позволяющей адекватно оценивать эффективность протекания интеграционных процессов в промышленности. Исследованиями транзакционных издержек в той или иной степени занимались многие известные специалисты в области институциональной теории экономики — как зарубежные (Г. Беккер, Дж. Бьюкенен, Дж. Гэлбрейт, У. Николсон, Р. Познер, Г. Таллок, К. Эрроу), так и отечественные (Е. Балацкий, Н. Лебедева, П. Крючкова, А. Ляско, Д. Олейник, В. Радаев, М. Юджевич, В. Кокорев, А. Блохин, А. Бурков). Вместе с тем конкретный подход к количественной оценке транзакционных издержек применительно к корпоративному сектору окончательно не сформирован. Исходя из этого, была разработана современная методика измерения транзакционных издержек функционирования предприятия на основе данных бухгалтерской отчетности.

В бухгалтерской отчетности, а именно в Отчете о прибылях и убытках отражается реальная сумма затрат, понесенных конкретным предприятием за тот или иной период. В укрупненной форме Отчет состоит из выручки и себестоимости реализованной продукции, которая, в свою очередь, включает в себя *коммерческие и административные расходы*. Коммерческие и административные расходы являются суммой *общехозяйственных расходов*, расходов по выплате заработной платы, расходов, связанных с услугами банков и услугами сторонних организаций (консультационные, юридические и аудиторские услуги), расходов по страхованию, по аренде имущества, по созданию резерва по сомнительным долгам и резерва по финансовым вложениям, а также издержек обращения сбытовых предприятий и прочих расходов*.

Анализ расшифровки коммерческих и административных расходов Отчета о прибылях и убытках через призму институциональной теории показывает, что эти издержки в большинстве своем по природе относятся к транзакционным.

Далее представлен комментарий по различным видам расходов.

* См.: Международные стандарты финансовой отчетности 2006 г.: Пер. с англ. М., 2006. С. 418.

Оплата труда аппарата управления

Данную категорию расходов можно отнести к транзакционным, так как они прямо зависимы как от размера компании, так и от формы организации бизнеса. Именно порядок взаимодействия сотрудников внутри корпорации (организация управления, степень сотрудничества между структурными подразделениями), а также за ее пределами с внешней средой (что проявляется в защите прав собственности, представлении интересов акционеров перед государственными органами, конкурентная борьба) определяет размер и структуру управленческого аппарата, а также его необходимую квалификацию, что, в свою очередь, сказывается на уровне расходов на его содержание.

Амортизация

Расходы могут быть отнесены к разряду транзакционных издержек на сумму разницы между начислением амортизации по обычной ставке и применением ускоренного метода амортизации. Применение последнего оказывается выгодным компании, когда она нацелена на стремительный рост и ускоренное обновление своих основных фондов. Подобную цель преследуют нефтегазовые корпорации ввиду высокой конкурентной борьбы на рынке нефти и нефтепродуктов, в то время как использование модернизированного и современного оборудования как снижает издержки, так и увеличивает в целом инвестиционную привлекательность компании*. Таким образом, указанная выше разница это и есть плата корпорации за причастность к институту современных рыночных отношений.

Лицензии и программы

Лицензирование деятельности является одной из самых крупных статей расходов предприятий нефтегазового сектора, что связано с освоением природных ресурсов, которые являются невозобновляемыми и подлежат тщательному надзору со стороны государства. В свою очередь, в процессе получения лицензии компании сталкиваются с множеством административных барьеров, расходы на преодоление которых по сути и есть транзакционные издержки**.

Консультационные, а также юридические услуги

Расходы связаны с неупорядоченностью информационных потоков, а также неоднозначным толкованием действующего законодательства, что подчеркивает несовершенство институциональной среды деятельности нефтегазовых корпораций***. Здесь к транзакционным издержкам помимо вышеуказанных

* См.: Коробович Г.Ю. Оценка стратегии предприятия на основе анализа транзакционных издержек: Сб. трудов VI Всероссийского симпозиума «Стратегическое планирование и развитие предприятия. М.: ЦЭМИ РАН, 2005. С. 124.

** См.: Тамбовцев В.Л. Экономическая теория контрольно-надзорной деятельности государства // Вопросы экономики. 2004. № 4. С. 91-106.

*** См.: Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004. С. 54.

расходов также относятся затраты, связанные с уплатой различных налоговых штрафов и пеней. Дело в том, что, учитывая нечеткость и неполноту многих положений Налогового кодекса РФ, даже нацеленная на открытое ведение налогового учета компания не застрахована от претензий со стороны налоговых органов. Также необходимо выделить «скрытые» транзакционные издержки, связанные с тем, что предприятия вынуждены принимать консервативную позицию в отношении определения налоговой базы с целью уменьшить возможности для притязаний со стороны налоговых органов. Несовершенство действующего законодательства также вынуждает крупнейшие корпорации нести повышенные затраты на юридические услуги, связанные с защитой прав собственности на активы.

Представительские расходы

Являются неотъемлемой частью функционирования любого института. Они объясняются конкурентной средой рыночных отношений, что влечет повышенные издержки, связанные и с заключением договоров, и взаимодействием с внешней средой деятельности компании. Учитывая высокие мировые цены на нефть и повышенный интерес к нефтегазовым корпорациям со стороны различного рода СМИ, а также негативное их восприятие общественностью, корпорации предпочитают отдавать часть доходов на благотворительную деятельность, проводить социальную политику, активные рекламные компании и пр. с целью снижения социальной напряженности.

Информационные услуги

Являются залогом эффективного функционирования любой корпорации в современной институциональной среде. Зачастую обладание информацией позволяет не только заключать выгодные сделки по реализации продукции или приобретению того или иного оборудования, но и оперативно и максимально эффективно управлять корпорациями*, что особенно важно ввиду географической разрозненности дочерних предприятий ведущих российских нефтегазовых компаний.

Аудиторские услуги

В условиях несовершенства институциональной среды, общей экономической неопределенности и, как следствие, недоверия участников рынка друг к другу компании вынуждены прибегать к *услугам сторонних организаций* — аудиторов, целью которых является выражение квалифицированного мнения о финансовой отчетности корпораций. Затраты особенно высоки ввиду значительных размеров нефтегазовых корпораций, когда аудит финансовой отчет-

* См.: Друкер П. Теория бизнеса: Пер. с англ. // Вестник Санкт-Петербургского университета. 2002. № 32. С. 63.

ности происходит непрерывно и практически столь же трудоемок, как и сам процесс составления финансовой отчетности. Здесь следует еще учесть так называемые неявные расходы*, выражающиеся в дополнительных затратах, связанных с приведением своих финансовых и других показателей деятельности в соответствие с международными стандартами с целью обеспечить привлекательность компании для инвестирования.

Расходы по страхованию

Являются одной из составляющих транзакционных издержек и связаны с защитой и спецификацией прав собственности, а также постконтрактными издержками. В настоящее время практически каждая сделка даже с минимальным уровнем риска для одного из ее участников в обязательном порядке подлежит страхованию**, что не может не сказываться на уровне расходов предприятий. Об этом также свидетельствует рост оборотов страховых компаний.

Резервы

Создание различного рода резервов, таких как *резерв по сомнительным долгам*, *резерв под обесценение финансовых вложений* и ряд других, связаны с общей экономической неопределенностью, а также наличием неоднозначных трактовок действующего законодательства. Более десятой части дебиторской задолженности нефтегазовых компаний списывается ввиду невозможности получения денежных средств, что особенно ярко проявлялось в переходный период. Наличие неблагоденных участников рынка повышает совокупные издержки корпораций по заключению сделок, постконтрактному контролю, а также юридической защите своих прав.

Динамика коммерческих и административных расходов за последние годы для ведущих нефтегазовых компаний, осуществляющих свою деятельность на российском рынке, складывалась следующим образом.

Таблица 1

Динамика коммерческих и административных расходов, тыс. долл.¹

Компания	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ОАО "Лукойл"	1 221 000	1 375 000	1 313 000	1 800 000	2 024 000	2 578 000
ОАО "НК Роснефть"	–	234 583	243 354	238 852	269 000	663 000
ОАО "Газпром" ²	1 545 579	1 770 658	2 096 411	3 262 612	4 263 512	5 941 942
ТНК-ВР	–	435 600	538 000	872 000	957 000	–
ОАО "Газпромнефть"	182 160	608 965	819 708	1 024 648	1 368 026	1 547 185
ОАО "Татнефть"	367 348	545 250	503 072	302 499	369 634	335 496

¹ По данным официально опубликованной бухгалтерской отчетности компаний за соответствующие годы.

² Для ОАО «Газпром» использовались данные о динамике уровня затрат на оплату труда.

* См.: Благовещенский В.А. Система управления транзакционными издержками в вертикально интегрированных нефтяных компаниях. Тюмень: Тюм. гос. ун-т, 2004. С. 117.

** См.: Наймушин В.Г., Козлов А.Н. Корпоративная собственность в трансформационной экономике // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. С. 41.

Из приведенных выше данных очевидно, что коммерческие и административные расходы ведущих нефтегазовых компаний, осуществляющих свою деятельность на российском рынке, имеют тенденцию к стабильному росту на протяжении последних пяти лет. Так, увеличение расходов ОАО «Лукойл» составило 111%, ОАО «НК Роснефть» – 183%, ОАО «Газпромнефть» – 749% и ОАО «Газпром» – 284%. Рост во многом обусловлен ростом самих нефтегазовых корпораций, который наблюдался в последние годы (см. динамику выручки от реализации в табл. 2).

Таблица 2

Динамика выручки от реализации, тыс. долл.¹

Компания	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ОАО «Лукойл»	13 440 000	13 562 000	15 449 000	22 299 000	34 058 000	56 215 000
ОАО «НК Роснефть»	–	2 322 457	2 960 625	3 641 032	5 275 395	23 951 000
ОАО «Газпром»	19 203 574	21 232 850	20 565 895	26 712 773	33 898 204	48 912 063
ТНК-ВР	–	6 075 400	8 056 000	10 366 000	14 169 000	–
ОАО «Газпромнефть»	2 397 922	3 575 679	4 776 691	6 716 540	8 886 498	14 585 314
ОАО «Татнефть»	5 234 425	4 631 269	4 640 993	3 800 613	5 233 146	6 007 977

¹ По данным официально опубликованной бухгалтерской отчетности компаний за соответствующие годы.

К основным факторам, повлиявшим на увеличение выручки от реализации, относится уровень экспортных цен на нефть и газ, который существенно изменился за анализируемый период, а также события, произошедшие внутри самих компаний (имеются в виду результаты активной политики по увеличению добычи и реализации нефти и нефтепродуктов: участие в совместных проектах, приобретение лицензий на новые участки, а также приобретение долей в других компаниях).

С целью выявления общей зависимости между уровнем транзакционных издержек предприятий и масштабами, а также эффективностью их деятельности обратимся к динамике отношения коммерческих и административных расходов к выручке от продаж за соответствующие периоды (см. табл. 3 и приведенный ниже график).

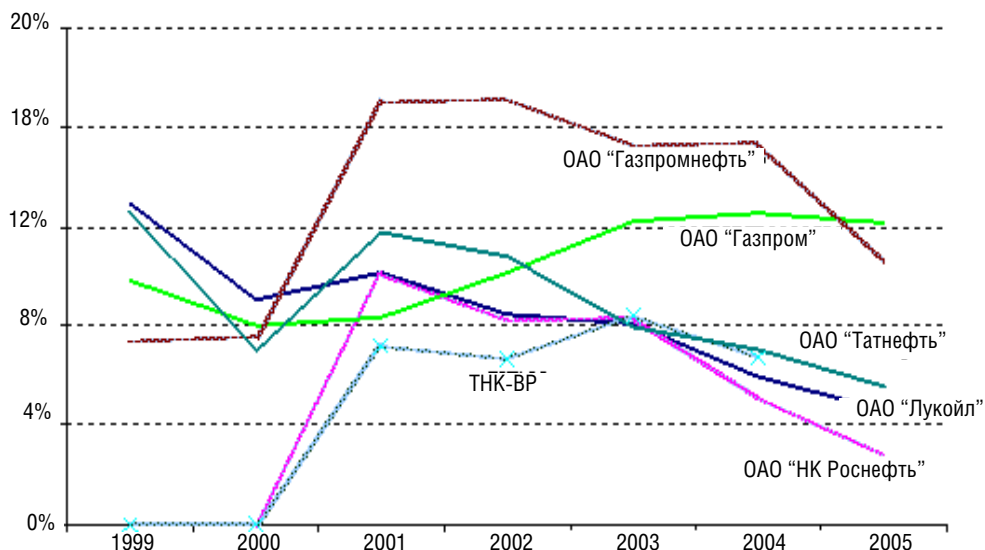
Таблица 3

Отношение коммерческих и административных расходов к выручке от реализации, %¹

Компания	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ОАО «Лукойл»	9,08	10,14	8,50	8,07	5,94	4,59
ОАО «НК Роснефть»	–	10,10	8,22	6,56	5,10	2,77
ОАО «Газпром»	8,05	8,34	10,19	12,21	12,58	12,15
ТНК-ВР	–	7,17	6,68	8,41	6,75	–
ОАО «Газпромнефть»	7,60	17,03	17,16	15,26	15,39	10,61
ОАО «Татнефть»	7,02	11,77	10,84	7,96	7,06	5,58

¹ Показатели рассчитаны на основе данных, приведенных в табл. 1 и 2.

Отношение коммерческих и административных расходов к выручке от реализации, %



Итак, выделим следующие закономерности на основе данных о динамике, приведенных на графике.

⇒ Несмотря на увеличение размеров компаний, масштабов их деятельности и реализации готовой продукции, удельный вес коммерческих и административных расходов в суммарной выручке снижается, что говорит об *увеличении эффективности управления и позволяет судить о целесообразности дальнейшего укрупнения компаний*.

⇒ Наиболее четко тенденция к снижению удельных транзакционных издержек наблюдается у компании «Роснефть», политика которой направлена на активный рост масштабов своего присутствия на рынках нефти и нефтепродуктов. Особенно наглядно указанные тенденции прослеживаются в 2004 и 2005 гг., когда компания значительно увеличила свои активы посредством присоединения ОАО «Юганскнефтегаз». Это говорит о том, что рост компании положительно повлиял на эффективность затрат на управление, что в свою очередь позволяет сделать предположение о наличии управленческого потенциала компании для дальнейшего роста масштабов деятельности.

⇒ Слабое снижение удельных коммерческих и административных расходов для ОАО «Газпромнефть», ОАО «Лукойл» и ТНК ВР при существенном увеличении выручки от реализации позволяет прогнозировать снижение эффективности от дальнейшего увеличения компаний и требует большей ориентации компаний на активную работу в области повышения эффективности управления.

⇒ Увеличение удельных затрат на оплату труда для компании ОАО «Газпром» допускает предположение о неэффективности управления структурой как следствие ее монополистической сущности. Тем не менее не считается целесообразным приведение каких-либо выводов касательно сложившейся динамики вследствие того, что для анализа был использован лишь уровень заработной платы в составе расходов ОАО «Газпром», а также ряд других допущений (отсутствие выделения факторных составляющих, инфляция и пр.).

Как показал проведенный анализ, уровень транзакционных издержек зависит от общеэкономических факторов, влияющих на деятельность компании, а также ее размеров, масштабов деятельности и корпоративной стратегии, включающей разработку и проведение мер по снижению издержек управления (что весьма актуально для ряда российских компаний).

На наш взгляд, часть подобных мер должна осуществляться на государственном уровне. Предлагается создание специальной экспертной комиссии при Правительстве РФ. В качестве основных направлений работы экспертной комиссии могут быть выделены следующие:

- ✓ участие в подготовке законов по де бюрократизации экономики;
- ✓ отслеживание выполнения принятых законов, направленных на де бюрократизацию экономики;
- ✓ координация работы организаций саморегулирования, занимающихся преодолением административных барьеров;
- ✓ участие в разработке корпоративных кодексов;
- ✓ анализ рынков транзакционных услуг;
- ✓ формирование предложений по стимулированию развития транзакционных рынков, повышению качества транзакционных услуг, созданию эффективной инфраструктуры бизнеса;
- ✓ мониторинг внедрения электронного документооборота во взаимоотношениях государственных органов и предприятий;
- ✓ отслеживание конкретных действий по реализации планов Правительства РФ по улучшению институциональной среды деятельности российских компаний.

При этом сами компании должны проводить активную внутреннюю политику, направленную на упрощение взаимодействия внутри системы, снижение количества уровней согласования тех или иных решений, а также активное обеспечение всех заинтересованных сотрудников доступом к информации и опрощение коллективного взаимодействия.



Т.Т. Суварян
аспирант кафедры «Денежно-кредитные
отношения и банки»

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВАЛЮТНОГО РИСКА

Понятие экономического риска

Изучение сущности валютного риска невозможно без рассмотрения самого понятия риска. Проблема риска и его влияния на ту или иную деятельность интересует общество достаточно давно. Риск присутствует при осуществлении любых действий человека независимо от специфики и особенностей этих действий.

В процессе исследования данного понятия возникает закономерный вопрос: является ли риск экономической категорией?

Для того чтобы ответить на поставленный вопрос, надо понять, по каким критериям различные экономические термины, понятия можно отнести к категориям и как эти категории можно отнести к экономической науке. Экономические категории, как известно, — это формы осознания экономических явлений, описанные в понятиях (терминах) науки. Это, например, *товар, стоимость, деньги, капитал* и т.д. Категории отражают в объектах изучения лишь их общие черты. Так, категория *деньги* характеризует рубли и доллары, монеты и бумажные купюры, т.е. предметы,

различающиеся по многим параметрам, но объединенные свойством быть деньгами.

Учитывая, что экономический риск это одна из форм осознания экономических явлений, описанных в понятиях (терминах) экономической науки, можно считать, что *экономический риск — экономическая категория*. Исходя из этого определения, нужно ответить на следующий вопрос, какова природа экономического риска?

В литературе нет единого мнения относительно сущности и происхождения категории риска, встречаются самые разные точки зрения. Например, риск трактуется и как историческая, и как экономическая категория. Риск как историческая категория возник на низших ступенях цивилизации с появлением чувства страха перед смертью и представляет собой осознание человеком возможной опасности и неудачи. По мере развития цивилизации, а затем и товарно-денежных отношений риск становится также и экономической категорией. Причем с развитием общественных и естественных наук

возникают философский, социально-психологический, медико-биологический и другие аспекты категории риска.

Изучая экономический риск, а не просто понятие риска, мы опускаем все не экономические аспекты данной категории и более конкретно выделим предмет исследования.

По мнению ряда научных деятелей, происхождение понятия риска относится или к арабскому слову «риск» (risk) или к латинскому слову «рисикум» (risicum). Арабское слово определяет риск как «все, что дано тебе Богом и из чего ты извлекаешь прибыль» и имеет значение случайного и благоприятного результата. Латинское «рисикум», однако, первоначально относилось к препятствию, каким являются коралловые рифы для морского судна, и имело значение в равной степени как случайного благоприятного, так и неблагоприятного события. Греческое производное слово от арабского «риск», которое употреблялось в XII веке, в большой степени означало случайный результат вообще и не имело явно выраженных ни позитивных, ни негативных значений. Современное французское «risqu» несет в большей степени негативный смысл, хотя иногда может иметь и позитивный оттенок («qui ne risqué rien n'a rien», т.е. «ничем не рискуешь — ничего не выигрываешь»). В английском словаре Вебстера употребление слова «риск» имеет вполне определенное негативное значение («run the risk of» или

«at risk» — означает подверженность опасности) [1]. В русском языке в большинстве случаев под этим словом также понимают опасность, нежелательное событие, т.е. слово имеет негативный оттенок.

Со временем в общем употреблении значение слова «риск» изменилось от понятия, характеризующего любой непредвиденный результат (положительный или отрицательный), к понятию, которое означает нежелательный результат и вероятность его появления. В научной литературе по проблеме риска данное понятие используется для обозначения оценки вероятности результата, величины результата или их комбинации.

Неоднократно предпринимались попытки выработать универсальное определение риска, которое объединяло бы как вероятность, так и величину результата события, связанного с риском. Однако это представляется достаточно сложным вследствие специфики объекта исследования и различий в соответствующем критериальном аппарате, позволяющем формулировать теоретическую трактовку данного понятия.

В рамках экономической науки понятие риска тесным образом связано с понятием неопределенности, но они имеют некое разграничение. О риске говорят в ситуации, когда известны все возможные исходы развития события и вероятности их наступления. Например, при игре в орлянку возможны два исхода («орел» или

«решка») с одинаковой вероятностью $1/2$. Под неопределенностью понимается принципиально иной случай, когда «список» исходов открыт (бесконечен) или вероятность наступления события установить невозможно. Например, при прогнозировании динамики курса акций какой-либо компании на три года вперед полный список исходов неизвестен, не говоря уже о невозможности точно определить вероятность наступления того или иного из них. Для таких прогнозов не придумано научного метода подсчета вероятностей. Менеджер просто не знает, как будут развиваться события в будущем. Это и есть неопределенность.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что неопределенность предполагает выбор некоторого действия, а возможность риска является результатом данного выбора из определенных альтернатив поведения и связана с расчетом вероятностей их осуществления.

Известно много различных определений риска. Многообразие вызвано как неоднозначностью подходов, рассмотренных выше, так и разными сферами деятельности, но самое главное — определения так или иначе отражают различное представление исследователей о сущности риска:

⊙ риск — это возможность осуществления некоторого нежелательного события [2];

⊙ риск — это возможность наступления неблагоприятного события [3];

⊙ риск — это возможность неблагоприятного результата того или иного вида деятельности в условиях неопределенности [3];

⊙ риск — вероятность наступления событий с негативными последствиями [4];

⊙ риск — опасность возникновения непредвиденных потерь, убытков, недополучения доходов, прибыли по сравнению с планируемым вариантом [4].

⊙ риск — возможность случайного возникновения нежелательных убытков, измеряемых в денежном выражении [5].

По нашему мнению, имеющиеся на сегодняшний день определения понятия риска не полностью отражают сущность *экономического риска*. Проблема заключается в том, что природа экономического риска намного сложнее устроена, чем природа простого понятия риска.

На наш взгляд, организационный принцип природы экономического риска основан на общем принципе экономической категории управления, что подразумевает принятие самого эффективного решения при условиях ограниченности ресурсов и неограниченности человеческого эгоизма.

Исходя из вышесказанного природы экономического риска, на наш взгляд, состоит, во-первых, из риска

выбора и, во-вторых, из риска влияния непредвиденных событий на хозяйствующий объект.

Риск выбора является размером альтернативных издержек (издержки упущенных возможностей) для выбранной стратегии управления.

Согласно концепции издержек упущенных возможностей издержки — это ценность других благ, которые можно было бы получить при наиболее выгодном из всех доступных альтернативных способов использования данного ресурса [6].

Придерживаясь того взгляда, что оценка риска — это измерение величины риска, можно определить вторую составляющую экономического риска: риск влияния — это мера качественной и количественной оценки влияния непредвиденных событий на хозяйствующий объект.

Таким образом, экономический риск, с одной стороны, это размер альтернативных издержек, а с другой — мера качественной и количественной

оценки влияния непредвиденных событий на хозяйствующий объект.

Логика данного определения заключается в том, что, как уже выше было отмечено, существует категория экономического риска и понятие неопределенности. Экономический риск возникает тогда, когда информационный поток, который образует неопределенность, обрабатывается, и вследствие обработки и анализа возникают экономические прогнозы, на основе которых строятся стратегии развития (управления). Соответственно, менеджер, приняв управленческое решение, выбирает стратегию, и в результате выбора возникает риск выбора (т.е. риск альтернативных издержек). Логика понятия риска выбора заключается в поиске ответа на вопрос: от чего придется отказаться, чтобы достичь необходимой цели? Что касается риска влияния, то здесь логика строится на том, что, выбрав определенную стратегию управления, следует качественно и количественно измерять меру влияния непредвиденных событий на выбранную стратегию управления.

Сущность валютного риска и классификация

При высоком колебании финансовых и валютных рынков кредитные организации в процессе своей деятельности сталкиваются с финансовыми рисками, которые являются следствием изменения различных ценовых показателей. Это могут быть процентные ставки, валютные курсы и т.д.

Вышеуказанные риски в совокупности именуется рыночными (или це-

новыми) рисками, поскольку вне зависимости от того, что является базовым активом, риск возникает в результате изменения цены на соответствующий актив (валюта и т.п.), который лежит в основе контракта.

Ценовые риски обладают особой спецификой: в отличие от других видов рисков они являются двусторонними (спекулятивными), т.е. могут

иметь как негативный, так и позитивный финансовый результат для банка, поскольку отклонения финансовой цены базового актива от ожидаемого значения необязательно должны происходить в неблагоприятную сторону. Действительно, если ожидания изменения финансовой цены актива не являются смещенными в определенную сторону, то благоприятные отклонения столь же вероятны, как и неблагоприятные.

В большинстве случаев в отечественной финансово-экономической литературе встречается интерпретация категории валютного риска исключительно как негативного явления, например:

© валютный риск — опасность валютных потерь в результате изменения валютного курса в период между подписанием и исполнением кредитного соглашения или внешнеторгового контракта [4];

© валютный риск — это возможность несоответствия валютного курса значениям, ожидаемым лицами, принимающими решения под действием рыночных факторов [7].

© валютный риск — это возможность денежных потерь при проведении операций в иностранной валюте в результате колебания валютных курсов [3].

На наш взгляд, подобное толкование категории валютного риска не отражает всей специфики, присущей ценовым рискам. Поскольку валютный курс может отклоняться в разные стороны от ожидаемого значения и,

соответственно, валютный риск может результативаться непредвиденными как убытками, так и прибылями, то представляется логичным выделять три формы проявления валютного риска: позитивный риск; нейтральный риск; негативный риск.

Позитивный риск означает то, что в результате благоприятного изменения валютного курса банк может получить дополнительную, непредвиденную ранее прибыль. При *нейтральном (или нулевом) риске* изменения валютного курса по операции не дает дополнительных прибылей или убытков, т.е. фактическое значение совпадает с ранее ожидавшимся значением валютного курса. *Негативный риск* означает то, что неблагоприятные изменения валютного курса могут принести по соответствующей открытой валютной позиции убытки.

Другое дело, что для банков опасность представляет именно негативное изменение валютного курса, что приводит к идентификации валютного риска преимущественно как источника убытков.

Исходя из сущности риска в целом на основании вышеизложенного исследования, предложим следующее определение сущности валютного риска: валютный риск на начальном этапе управления — это размер альтернативных издержек для выбранной стратегии управления валютным риском, а на конечном этапе управления — это мера качественной (направление) и количественной (величина) оценки

непредвиденных изменений валютного курса.

Определение качественной характеристики валютного риска (позитивный, нейтральный или негативный) вызывает необходимость проведения оценки величины (количественного параметра) соответствующего риска.

Только после определения уровня риска банк может приступить к выбору тех или иных методов управления валютным риском, которые совпадают с общей стратегией валютного менеджмента данного института.

Идентификация риска в качестве стандартного отклонения встречается во всех научных изданиях по специализированной финансовой тематике. Однако стандартное отклонение не имеет только положительного или только отрицательного значения — оно характеризует отклонение в целом от ожидаемого значения, поэтому логичнее характеризовать риск в качестве производной от любого непредвиденного отклонения (как положительного, так и отрицательного) фактической величины от ожидавшегося значения. При этом необходимо отметить принципиальную важность расчета ожидаемого значения (которое определяется посредством прогнозирования) для сферы управления валютными рисками. Если не учитывать возможности прогнозирования, то к сфере риска относится любое изменение положения статус-кво валютного курса — т.е. вся величина изменения валютного курса от настоящего зна-

чения до фактического значения в будущем.

Будущее фактическое значение валютного курса можно представить следующим образом: $e_{t+1} = E(e_{t+1}) + u$, где e_{t+1} — фактическое значение спот-курса в будущем; $E(e_{t+1})$ — ожидаемое будущее значение спот-курса (форвард-курс); u — ошибка в прогнозах.

Некоторые имеющиеся методы управления валютными рисками (например, форвардные сделки аутрайт) берут за основу управления именно ожидаемое значение валютного курса, а условие ошибки остается. Другие методы (в частности, управление посредством валютных опционов) позволяют управлять также и условием ошибки, которое и представляет собой возможность валютного риска.

Допустим, что первоначально не существует возможности проводить прогнозирование валютного курса. В этом случае вся величина непредвиденного отклонения представляет собой сферу риска для данного банка. Однако современные методы позволяют в определенной степени спрогнозировать будущее значение валютного курса, что приводит к снижению величины валютного риска до условия ошибки. Если банком проведены определенные защитные меры исходя из $E(e_{t+1})$, то в зависимости от изменения u можно говорить о недополученных прибылях или сверхприбылях на величину u . Если же защитные меры не были проведены, то ситуация с до-

ходами и расходами меняется с точностью до наоборот. Решение проводить или не проводить защитные меры при управлении валютным риском зависит непосредственно от стратегии валютного менеджмента данного института.

Переходя к вопросу классификации валютного риска, надо отметить, что существует множество разных видов классификаций валютного риска, основанных на тех или иных принципах. Например, по мнению К. Луки, основными типами валютного риска являются: курсовой, процентный, кредитный и страновой (суверенный) риски [8]. Или приведем другой принцип классификации, в которой валютные риски делятся на коммерческие, конверсионные и трансляционные [9].

Мы отдаем предпочтение классификации валютного риска, где все валютные риски разделены на реальные и потенциальные. В группу реальных валютных рисков входят такие подгруппы, как операционные и трансляционные риски, в группу потенциальных входит подгруппа общеэкономических рисков.

Логика данной классификации основывается на том, что для коммерческого банка реальные валютные риски проявляются как риски, которые банк несет фактически на балансе или на внебалансе. А потенциальные риски — это валютные риски, которые коммерческий банк в данный конкретный момент не несет, но есть высокая вероятность того, что в среднесрочной

или долгосрочной перспективе будет нести.

Как уже было отмечено, реальные валютные риски можно разделить на операционные и трансляционные.

Операционный риск связан с неопределенностью относительно будущей стоимости международных денежных потоков при пересчете в национальную валюту банка. Данному риску подвержены как денежные поступления, так и денежные выплаты. Под операционным риском подразумевается величина, в которой стоимость будущих сделок подвергается влиянию колебаний валютных курсов.

Операционный риск возникает при проведении международных как торговых, так и финансовых операций (получение и предоставление кредитов, покупка-продажа валюты и т.д.), а также при заключении срочных сделок (форвардных контрактов).

Поэтому чем выше степень вовлеченности банка в международные операции, тем важнее для него контроль над валютным риском (в частности операционным). Валютного риска можно было бы избежать, если бы все контракты корпорации были номинированы в единой валюте. Однако страновая диверсификация международной деятельности корпорации вынуждает работать с местными валютами как единственным законным платежным средством на внутреннем рынке. Так, например, швейцарская компания (банк) UBS сталкивается с чистым сальдо валютных позиций

(когда невозможно активы сбалансировать пассивами) в британских фунтах стерлингов, японской иене, евро, мексиканских песо, бразильских реалах и др. валютах (включая российский рубль). Для американской компании (банк) Citigroup основными источниками валютного риска являются рынки в Западной Европе, Мексике и Канаде.

В отличие от других видов валютного риска (операционного и общеэкономического), которые зависят непосредственно от колебаний валютного курса, *трансляционный риск* в определяющей степени зависит именно от механизма трансляции (пересчета) соответствующих статей балансового отчета иностранного подразделения. При этом очень важно не смешивать процесс трансляции с конверсией: трансляция подразумевает просто изменение денежного выражения соответствующего актива, в то время как конверсия связана с физическим обменом одной валюты на другую.

Специфика трансляционного риска заключается, таким образом, в том, что он не связан с реальными потоками денежных средств, а является чисто номинальным (бумажным) риском изменения стоимости зарубежного подразделения в валюте материнской компании на протяжении определен-

ного отчетного года, хотя подобные колебания в валютных пересчетах непосредственным образом влияют на рыночную стоимость банка.

Говоря о потенциальных валютных рисках, нельзя не отметить общеэкономические риски. Проблема общеэкономического риска, вызванного долгосрочными колебаниями валютного курса, является сравнительно слабоизученной в специальной литературе. В отличие от операционных и трансляционных валютных рисков крупные транснациональные банки уделяют экономическому риску меньшее внимание. Во многом это предопределяется трудностью адекватного управления долгосрочными и значительными негативными изменениями валютных курсов посредством имеющихся финансовых инструментов.

Как показал финансовый кризис 1998 г. в России, резкие непредвиденные колебания валютных курсов помимо непосредственно валютных рисков приводят к значительному росту кредитных рисков. Для иностранных банков, оперировавших на российском финансовом рынке и заключавших форвардные валютные контракты на продажу рублей за доллары с российскими банками, многократная девальвация рубля трансформировалась из валютного риска в кредитный риск.

ЛИТЕРАТУРА

1. Морозов К.В. Управление валютными рисками в банках. М.: МГУ, 2005.
2. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс в 2 т.: Пер. с англ. под ред. В.В. Ковалева. СПб.: Экономическая школа, 1997. Т. 1.

3. *Струченкова Т.В.* Валютные риски: методы оценки и управления: Учебное пособие. М.: Финансовая академия, 2003.
4. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Под общ. ред. проф. А.Г. Грязновой. М.: Финансы и статистика, 2002.
5. *Чернова Г.В., Кудрявцев А.А.* Управление рисками: Учебное пособие. М.: Проспект, 2006.
6. Микроэкономика: практический подход (Managerial Economics): Учебник / Под ред. А.Г. Грязновой и А.Ю. Юданова. М.: КНОРУС, 2004.
7. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / Под ред. А.А. Лобанова и А.В. Чугунова. 2-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
8. *Лука К.* Торговля на мировых валютных рынках: Пер. с англ. 2-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
9. *Привезенцев А.Э.* Валютный риск в банковской деятельности и управление им. Диссертация. Саратов, 2001.



Л.А. Трифонова
аспирантка кафедры
«Государственное, муниципальное и
корпоративное управление»

АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ МОДЕЛИ КОРПОРАТИВНОЙ ЗАЩИТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ОТ НЕДРУЖЕСТВЕННОГО ПОГЛОЩЕНИЯ

В условиях развитой рыночной экономики происходящая время от времени смена собственников корпораций является одним из механизмов выстраивания отношений участников рынка. Этот механизм в основном реализуется посредством совершения сделок по слиянию и поглощению. Период становления рынка слияний и поглощений в России несет ряд проблем, требующих разрешения. Коренное отличие российской практики проведения поглощений от существующей практики развитых западных стран заключается в том, что поглощения, проводящиеся российскими корпорациями, лишь формально могут быть названы рыночным механизмом перераспределения контроля над открытым акционерным обществом. В РФ классическое недружественное поглощение превращается в сделку, где одна группа акционеров или внешний инвестор пытаются перераспределить контроль над корпорацией в свою пользу и применяют для этого отнюдь не рыночные методы.

Незаконные действия, связанные с захватом предприятий, хищением ценных бумаг, мошенническими действиями по лишению акционеров собственности, стали, к сожалению, обычным явлением современной экономической жизни. Дисциплинирующая функция поглощений полностью исчезает. Объектами недружественных поглощений выступают отнюдь не недооцененные компании, а, напротив, компании, которые работают эффективно и прибыльно, так как только у таких компаний есть ценные активы и денежные средства на балансе. В связи с этим назрела насущная необходимость в выработке эффективных механизмов защиты акционерных обществ от недружественного поглощения как совокупности юридических, административных, социальных и иных мер, препятствующих перехвату управления предприятием третьими лицами.

Теме слияний и поглощений посвящено немало статей, монографий, научных публикаций. Проблема недружественных поглощений не раз рассмат-

ривалась многими исследователями. Например, М.Г. Ионцев под недружественным поглощением подразумевает установление над компанией полного контроля как в юридическом, так и в практическом смысле, вопреки воле менеджмента и/или собственника (собственников) этой компании*. Н.Б. Рудык в монографии «Методы защиты от враждебного поглощения» дает следующее определение недружественного поглощения — это тендерное предложение, которое менеджмент корпорации-покупателя выдвигает на открытом фондовом рынке на контрольный пакет акций корпорации-цели**. А.С. Семенов считает, что недружественное поглощение — это действие инвестора по приобретению у иных акционеров контрольного пакета акций акционерного общества без согласия менеджеров***.

Здесь и далее под недружественным поглощением понимается радикальное изменение во владении контрольным пакетом акций без достижения соглашения между инвестором и действующим менеджментом объекта поглощения.

Необходимо подчеркнуть, что недружественное поглощение происходит не в один миг. Оно осуществляется поэтапно и занимает немало времени, иногда до нескольких месяцев. Соответственно, «обороняющаяся сторона» располагает временем для организации защиты. Учитывая это, «агрессор» стремится осуществить начальные этапы операции максимально конспиративно.

Чтобы понять, где и каким образом могут проявиться признаки подготовки и начала корпоративного захвата, необходимо представить модель действий «агрессора». Соответственно ей и выстраиваются оперативные позиции.

В наиболее общем виде **модель действий «агрессора»** можно представить в виде следующих друг за другом этапов (www.ckz.ru).

Разведка

Разведка — сбор и анализ информации о предприятии, которое является целью поглощения. Как показывает практика, проведение предварительной разведки занимает один-два месяца. «Нападающая сторона» внимательно изучает самые разнообразные данные о поглощаемом предприятии:

- учредительные документы;
- трудовые договоры и соглашения;
- документы, касающиеся приватизации;

* См.: Ионцев М.Г. Корпоративные захваты: слияния, поглощения, гринмэйл. М.: Ось-89, 2003.

** См.: Рудык Н.Б. Методы защиты от враждебного поглощения. М.: Дело, 2006.

*** См.: Семенов А.С., Сизов Ю.С. Корпоративные конфликты: Причины их возникновения и способы преодоления. М.: Комкнига, 2006.

- сведения из реестра акционеров (отношения с регистратором; доля предприятия, приходящаяся на среднего акционера; список крупнейших акционеров);
- протоколы советов директоров, общих собраний акционеров;
- показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия (управленческая отчетность, внеоборотные активы с оценкой их текущей стоимости, оборотные активы, долгосрочные и краткосрочные обязательства предприятия — займы, кредиты, кредиторская задолженность, рентабельность хозяйственной деятельности);
- сведения о руководстве предприятия (объем вознаграждения, выплачиваемого управляющим; возможность задействования административного ресурса руководителями предприятия; персональные данные руководителей);
- криминальная ситуация вокруг предприятия;
- участие государства в деятельности предприятия (наличие акций в собственности государства; приватизационные планы; потенциальное отношение государственных контролирующих органов к смене собственников предприятия);
- отношения с акционерами (наличие обыкновенных и привилегированных акций; своевременность и полнота выплаты дивидендов; история смены владельцев акций);
- контакты с трудовым коллективом (взаимоотношения с персоналом в части выплаты заработной платы; наличие конфликтных ситуаций).

Конечно, «агрессор» при сборе материалов прикрывается естественными процедурами: запросы и проверки со стороны силовых ведомств, ФСФР, МАП, налоговых органов; переговоры о сотрудничестве, инвестиционные предложения; внимание со стороны маркетологов, консультантов, решивших провести исследование данной отрасли промышленности или региона.

Тайная мобилизация (подготовительный этап захвата)

На данном этапе осуществляется поиск наиболее слабых мест в защите «обороняющейся стороны», разрабатывается PR-компания, проводятся переговоры с государственными органами, а также профсоюзами. Планируются действия по каждому направлению атаки и мероприятия, препятствующие выводу активов их захватываемого предприятия. Также прорабатываются схемы возможной защиты от контрударов «обороняющейся стороны».

План поглощения предприятия, как правило, разделяется по следующим ключевым направлениям.

- *Финансовые потоки и активы предприятия:*
 - движение денежных средств;
 - скупка кредиторской задолженности;
 - меры по предотвращению вывода активов.
- *Акционерный капитал:*
 - структура акционерного капитала;
 - установление контактов с регистратором;
 - списки миноритарных акционеров;
 - списки крупных акционеров;
 - организация скупки акций предприятия.
- *Менеджмент предприятия:*
 - персональные данные на руководство предприятия;
 - подготовка компрометирующей информации.
- *Административные ресурсы:*
 - установление контактов с местными контролирующими структурами;
 - поиск и установление контактов с исполнительными органами на случай нейтрализации административного ресурса «обороняющейся стороной».
- *Трудовой коллектив:*
 - установление отношений с персоналом;
 - создание положительного образа потенциального владельца предприятия;
 - создание негативного имиджа прежних владельцев;
 - подготовка (при необходимости) «стихийных» выступлений трудового коллектива.
- *PR-компания:*
 - подготовка публикаций в региональной прессе.

Скупка акций

Основной целью данного этапа является концентрация не менее чем 30% пакета акций общества.

Для этого формируется т.н. команда скупки, состоящая из специалистов в области скупки акций у сотрудников предприятия.

Подбирается место для проведения скупки (недалеко от проходной предприятия, у регистратора); команда договаривается с нотариусом о юридическом

сопровождении договоров приобретения акций, охраной, отработывает схемы доставки денежных средств, готовит договорную документацию.

Задачей команды скупки является также проведение переговоров с держателями крупных пакетов акций об их продаже или о поддержке на общем собрании акционеров.

Непосредственно сам процесс скупки у работников предприятия проводится в течение одного, максимум двух месяцев, поскольку более длительные сроки резко снижают эффективность данной операции.

Атака

Начало скупки акций является «сигналом к атаке» на предприятие (если не выбрана иная схема захвата). Одновременно ставится задача парализовать деятельность предприятия (через судебные иски и проверки различных государственных органов) и заблокировать его финансовые потоки. При этом силы юридической службы поглощаемого предприятия распыляются, что не позволяет сконцентрироваться на разработке комплексной стратегии защиты.

Проведение общих собраний акционеров

Следствием атаки на предприятие должно стать аккумулятивное накопление пакета акций, позволяющего инициировать череду внеочередных собраний акционеров.

Основными задачами проводимых собраний является смена исполнительных органов (совета директоров и генерального директора) и контрольных (счетной и ревизионной комиссий) органов акционерного общества. Проведение данных мероприятий позволяет также выявить сильные и слабые стороны «противника».

Захват предприятия

После собрания акционеров, на котором принимается решение о смене руководства предприятия, осуществляется *перехват контроля*. Такой перехват может проводиться путем захвата предприятия при поддержке частных охранных предприятий, вневедомственной охраны и т.д.

Силовой захват предприятия происходит не всегда, однако примеров использования различных силовых структур в российской практике предостаточно.

Переговорный процесс

Завершающим этапом приобретения предприятия является процесс переговоров — наиболее сложный этап поглощения. Итогом переговорного процесса является установление цены пакета, по которой одна сторона готова уступить его другой стороне. Следует отметить, что в последнее время к переговорному процессу все чаще стали привлекать третью сторону.

* * *

Защита от недружественного поглощения — это совокупность юридических, административных, социальных и иных механизмов, препятствующих перехвату управления предприятием третьими лицами.

По нашему мнению, основной ошибкой подавляющего большинства российских предприятий, ставших объектами для поглощения, являются излишняя уверенность в собственных силах и возможностях, отсутствие юридических конструкций, затрудняющих или полностью блокирующих деятельность «противника», а также убежденность владельцев в отсутствии интереса к их предприятию как к возможному активу.

В настоящее время, на наш взгляд, в отечественной и зарубежной литературе недостаточно четко сформулированы методы защиты компаний от недружественного поглощения. Рекомендации носят характер разрозненных советов. Поэтому представляется необходимым формирование универсальной модели корпоративной защиты, которой смогут воспользоваться руководители и службы безопасности компаний для защиты от недружественного поглощения. Несмотря на то, что каждый случай недружественного поглощения уникален, существует ряд мер, которые могут быть предприняты владельцами предприятия и руководством для противодействия враждебному поглощению.

Рассмотрим общую **модель корпоративной защиты** компании от недружественного поглощения.

Юридическая оборона:

- анализ истории создания предприятия (в том числе его приватизации, выпуска ценных бумаг при учреждении, оплаты уставного капитала, истории реорганизации);
- переработка статей устава, направленная на максимальное затруднение процедур смены владения или руководства предприятия;
- анализ и переработка трудовых соглашений с менеджментом предприятия, направленная на повышение его лояльности (необходимо предусмотреть ряд мер по повышению интереса менеджмента компании к добросовестному исполнению обязанностей);
- анализ приватизационной истории предприятия;
- основные сделки за последние годы (крупные сделки и сделки с заинтересованностью);
- анализ финансовых решений органов управления юридического лица, которые позволяют участникам требовать в судебном порядке возмещения убытков, причиненных обществу;

- правовой режим недвижимого имущества предприятия;
- переработка внутренних документов предприятия, направленная на максимальное затруднение возможных негативных действий «захватчиков».

Социальные мероприятия:

- работа с трудовым коллективом с целью повышения лояльности персонала;
- работа с профсоюзными органами, действующими на предприятии;
- работа с пенсионерами предприятия, которые имеют на руках небольшое количество акций и всегда готовы их продать.

Формирование позитивного имиджа предприятия:

- благотворительность;
- работа с местными и центральными средствами массовой информации.

Финансовая политика:

- анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- разработка алгоритмов управления дебиторской и кредиторской задолженностью.

Дело в том, что завладеть имуществом юридического лица возможно не только путем совершения сделок купли-продажи, предварительно обеспечив назначение на должность руководителя компании «своего» человека, но и путем обращения взыскания на данное имущество по долгам предприятия.

Довольно часто рейдеры искусственно обременяют юридическое лицо кредиторской задолженностью, а именно: изготавливаются фальшивые векселя, представители компании в суде, действующие на основе поддельных доверенностей, признают несуществующие долги, фабрикуется договор займа, согласно которому юридическое лицо обязано вернуть значительную сумму денежных средств.

Не следует оставлять без контроля долги предприятия. Существующие права требования кредиторов общества могут быть выкуплены рейдерами.

Одним из первых рекомендуемых шагов является анализ количества акционеров и размера их пакетов акций, оценка лояльности акционеров по отношению к руководству компании.

Проводя контркупку ценных бумаг предприятия, нельзя забывать, что права самого акционерного общества на приобретение собственных акций ограничены: необходимо соблюсти ограничения по количеству приобретаемых акций и порядку одобрения подобных сделок.

На наш взгляд, самым эффективным методом защиты является реструктуризация. Под реструктуризацией понимается изменение внутренней структуры деятельности предприятия посредством выделения обособленных подразделений в независимые общества, формальное изменение собственников предприятия, а также реализация механизма т.н. перекрестного владения.

Административные меры

Необходимо наладить рабочие отношения:

- с налоговой инспекцией по взаимодействию в случае представления в налоговый орган документов, связанных с внесением изменений в учредительные документы эмитента, и документов, связанных со сменой руководителя предприятия;

- с местными правоохранительными органами (если понадобится срочное дознание по факту мошенничества с акциями);

- с обслуживающим банковским учреждением (в случае внезапного представления в банк карточки с образцами подписей нового руководителя и главного бухгалтера);

- с регистратором (держателем реестра). В договоре с регистратором на ведение реестра возможно предусмотреть обязанность регистратора информировать эмитента в течение суток (телеграммой) о всех случаях, когда производятся записи по лицевым счетам держателей контрольного пакета акций, связанные с отчуждением или обременением акций. Кроме того, целесообразно выбирать регистратора, который страхует свою профессиональную деятельность и готов в договоре с эмитентом указать, что он несет ответственность за убытки, причиненные акционерам или эмитенту в случае, если будет произведено списание акций с лицевого счета акционера по подложному передаточному распоряжению, фальсификацию которого нельзя было установить при простом визуальном осмотре*.

Силовые меры:

- обеспечение хранения документации общества на местах, не доступных для захватчика (протоколы заседаний Совета директоров, печати, штампы, бухгалтерская документация, договора, свидетельства о праве собственности на недвижимость и т.д.);

- укрепление периметра предприятия (введение различных уровней доступа);

- обеспечение безопасности руководителей и ключевых сотрудников предприятия.

* См.: *Добровольский В.И.* Защита корпоративной собственности в арбитражном суде. М.: Wolters Kluwer, 2006.

* * *

Эта общая модель корпоративной защиты во многом способна помочь при превентивной защите предприятия и может эффективно применяться на том этапе, когда существует лишь потенциальная угроза недружественного поглощения.

Ситуации, когда законного собственника ставят перед фактом того, что он более не обладает никакими правами на принадлежащие ему акции, требуют оперативного вмешательства и совершенно других решений. Например, если акционерам стало известно, что они более не являются владельцами ценных бумаг, необходимо:

- обратиться в правоохранительные органы с заявлением о совершении преступления;
- обратиться в суд с исковым заявлением о признании права собственности на акции с одновременной подачей ходатайства о применении обеспечительных мер (запрет на дальнейшее отчуждение ценных бумаг);
- обжаловать неправомерные действия регистратора в ФСФР;
- направить в различные органы государственной власти заявления с описанием сложившейся вокруг общества ситуации и угрозы захвата.

Если, например, стало известно о том, что в акционерном обществе сменили директора, необходимо:

- обратиться в правоохранительные органы;
- обратиться в суд с исковыми требованиями о неправомерности действий налоговых органов по внесению записи о новом руководителе;
- направить в территориальные органы ФНС России по месту регистрации юридического лица заявление о том, что изменения в Единый государственный реестр юридических лиц внесены неправомерно;
- усилить охрану территории предприятия и объектов недвижимости, принадлежащих юридическому лицу на праве собственности.

Также дополнительно в качестве неотложных мер могут быть предприняты:

- срочный вывод активов на новое юридическое лицо;
- блокирование изъятия реестра;
- блокирование пакета акций, приобретенного компанией-«агрессором», с одновременным проведением дополнительной эмиссии.

В любом случае, узнав о противоправных действиях, совершенных в отношении акционерного общества, собственники должны предпринимать немедленные действия, не полагаясь на то, что в силу очевидности незаконных действий их права будут восстановлены.

Технологии предпринимавшихся попыток недружественного поглощения постоянно видоизменяются. Они могут включать в себя работу с миноритарными акционерами с целью скупки акций, использование судебных исков для ареста части акций, изъятие у независимых регистраторов реестра акционеров для проведения манипуляций с ним в целях проведения нужных решений на собрании акционеров, возбуждение процедуры банкротства и получение контроля над предприятием путем назначения своего арбитражного управляющего. Применяются и иные способы как юридически законного использования имеющихся в законодательстве противоречий, так и вполне криминальных схем, т.е. способы, только формально опирающиеся на положения одних законов и юридических норм, а на деле грубо нарушающие многие другие.

Российское рейдерство резко отличается от западного, хотя подобное явление широко распространено. Рынок слияний и поглощений в России намного более криминализован. Помимо несовершенства законодательной базы рейдерству способствует коррупция чиновников и правоохранительных органов, которая существенно облегчает деятельность захватчиков: ведь на каждом документе должна стоять подпись некоего должностного лица. Во многих странах, например, создают черный список рейдеров, и это помогает.

В современной России есть собственность, но не сформирован институт собственности. Об этом свидетельствует отсутствие четкой нормативно-правовой базы, защищающей собственников, в том числе и в их коммерческой деятельности. Необходимо провести четкую границу между добросовестными и недобросовестными поглощениями, определить понятие «недружественный захват предприятия», ввести его в юридический оборот. Кроме того, необходимо создать общегосударственный реестр акционеров и центральный национальный депозитарий публичных акционерных обществ, с тем чтобы эффективнее защищать права собственников.

Однако для изменения существующей ситуации требуется время. Поэтому акционерным обществам приходится приспосабливаться к реальным условиям. По нашему мнению, основной принцип, которым должна руководствоваться компания при выстраивании системы защиты, таков: *прочность конструкции должна обеспечиваться не только юридической чистотой ее построения, но и наличием встроенных механизмов поддержания жизнеспособности системы, когда она подвергается агрессии.*



А.А. Логинов
 аспирант кафедры «Ценные бумаги
 и финансовый инжиниринг»

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ МОТИВАЦИИ КОРПОРАТИВНОГО РОСТА: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Современная корпоративная система мотивации, принятая за рубежом, предполагает премирование ключевых сотрудников компании не только денежными выплатами (бонусами), но также опционами и акциями. Комплексный анализ зарубежных практик премирования сотрудников на основе инструментов фондового рынка может явиться основой для их распространения в России.

Создание *транспарентной системы вознаграждения* сотрудников, которая бы исключала субъективный фактор оценки работы в компании, невозможно без увязки размера вознаграждения сотрудников и результатов деятельности компании. Универсальным показателем деятельности компании является рыночная капитализация, поскольку позволяет соотнести интересы собственников и наемных сотрудников (директоров, менеджеров и др.), нацеленных на рост котировок компании в кратко- и долгосрочном периоде.

Зарубежная практика компенсационных планов в силу богатого опыта применения представляет собой *сочетание разнообразных инструментов премирования* (см. приводимую ниже схему):



Финансовые инструменты мотивации

.....

Формами вознаграждения сотрудников, не требующими расходов со стороны участников, является *бонус акциями* (Stock Bonus) и его модификации — *выдача акций с ограничениями* (Restricted Stock Units), *отложенных акций* (Deferred Stock Units), *акций, привязанных к эффективности бизнеса* (Performance Stock Units), либо выдача денежного эквивалента, соответствующего приросту стоимости акций с учетом дивидендных выплат (Phantom Stock) или без них (Stock Appreciation Rights). Модификации премирования сотрудников денежным эквивалентом приросту стоимости акций аналогичны вариантам бонуса акциями.

Долгосрочная программа акционирования сотрудников. Более сложным уровнем организации программ мотивации с использованием акций в США является *План наделения сотрудников акционерной собственностью* (Employee Stock Ownership Plan — ESOP). Аналог в Великобритании — *План поощрения акциями* (Share Incentive Plan — SIP). Общая схема работы указанных планов заключается в следующем.

➤ Компания *вносит свои акции* либо денежные средства для их покупки в траст (взносы подлежат вычету из налоговой базы) и *распределяет их на личные счета* сотрудников (устанавливается предел по абсолютному размеру вознаграждения, а также по размеру вознаграждения других сотрудников в течение одного финансового года).

➤ Американская компания *вправе самостоятельно доносить* определенное количество акций, рыночная стоимость которых не должна превышать годовую заработную плату участника плана. Помимо этого установлен верхний предел взноса — 42 тыс. долл. США. В Великобритании *сотрудникам предлагается дополнительно приобрести* акции на сумму до 50% от суммы распределенных акций; эта сумма не облагается налогом на доходы, на нее не начисляются платежи социального характера. В случае покупки сотрудником дополнительных акций работодатель добавляет к каждой купленной акции до двух дополнительных акций.

➤ *Получение акций* в соответствии с законодательством США возможно только после выхода на пенсию по старости или по инвалидности либо в случае смерти сотрудника: компания обязуется выкупить акции по цене, определенной независимым оценщиком. В случае увольнения по иным причинам срок получения акций значительно удлиняется (до шести лет с момента увольнения). В Великобритании режим плана поощрения акциями предполагает выдачу акций независимо от причин увольнения, а получение налоговых льгот зависит от сро-

ка, в течение которого акции находились в плане: наиболее благоприятные налоговые условия созданы для срока более пяти лет.

Общей чертой комплексных компенсационных планов является распространение налоговых льгот не только на участников программ, но и на компании, их применяющие: в США сумма вклада компании в компенсационный план до 25% признается вычетом из налоговой базы по налогу на прибыль, в Великобритании компания может претендовать на налоговый вычет в сумме затрат на обеспечение плана.

Разновидностью долгосрочных планов мотивации сотрудников является программа 401 (к), представляющая собой комбинацию планов ESOP и ESPP: работодатель может доносить от 25% до 75% средств сотрудников, участвующих в программе. Вместе с тем данный план значительно отдален от мотивации на основе акций, поскольку в состав активов, в которые инвестируются сберегаемые средства, на акции работодателя, как правило, приходится незначительная часть.

.....

Инструментом, обеспечивающим глубокую мотивацию сотрудников, является не актив, а *право на покупку акций*. Участник опционных программ получает лишь право купить на собственные средства акции компании по льготной цене в будущем. В соответствии с налоговым законодательством, принятым в системе англо-американского права, любой *бонус* (независимо от того, в какой форме производится выплата) *подлежит налогообложению*. Для стимулирования распространения практики по акционированию сотрудников были разработаны *типовые опционные схемы*, соответствие которым дает право на получение налоговых льгот (отсрочек) как для участника программы, так и для самой компании.

К *квалифицированным опционным планам*: Incentive Stock Options (США), Company Share Option Plan (Великобритания) — предъявляются *стандартные требования*, которые сводятся к фиксации максимального срока опциона (10 лет), установлению минимального срока, в течение которого действует мораторий на исполнение опциона (как правило, 3 года), предоставлении равных прав всем участникам программы, определению лимита стоимости акций, на которые может быть предоставлен опцион, приходящейся на одного участника; установлению *цены исполнения не ниже рыночной стоимости акций*, а также ряд других условий. В Великобритании разработан более гибкий вариант квалифицированной опционной программы — Enterprise Management Incentive; ее особенностью является возможность фиксации *цены исполнения ниже рыночной стоимости*.

Общий налоговый режим данных программ сводится к тому, что при соответствии опционных планов законодательно установленным критериям участника программы вправе применять льготный налоговый режим: обязанность по уплате подоходного налога возникает только в момент реализации акций, приобретенных по опциону, а налоговой базой признается разница между затратами на покупку и суммой реализации акций. Для стимулирования распространения опционных программ законодателем установлены налоговые льготы для компании, заключающиеся в вычете из налоговой базы по налогу на прибыль сумм, потраченных на покупку акций для реализации опционных программ.

Сберегательные опционные программы. Исполнение опционов участниками программы имеет высокий мотивационный эффект, но требует значительных затрат со стороны работников компании. В целях обеспечения более комфортных условий по покупке акций для участников мотивационной программы разработаны компенсационные планы через инструменты сбережения. В США указанные задачи решаются в рамках *Плана по покупке акций для сотрудников* (Employee Stock Purchase Plan — ESPP), аналог в Великобритании — *Опционная программа на основе сбережений* — Savings-Related Share Option Scheme, Save As You Earn (SAYE).

Общий механизм работы. Из выплачиваемого сотруднику вознаграждения после удержания налогов компания вычитает определенную сумму, эти вычеты накапливаются в течение установленного периода. В Великобритании в конце срока сбережения (3-5 лет) на сумму средств, накопленных на счете в коммерческом банке, начисляется не подлежащий налогообложению доход. По окончании накопительного срока участники могут воспользоваться сбережениями для покупки акций компании путем исполнения опционов либо употребить на другие цели. В США установлена возможность фиксации цены исполнения опционов с дисконтом к рыночной стоимости (до 15%).

Финансовый инжиниринг компенсационных планов

.....

Мотивом применения опционных программ и иных компенсационных планов является оценка эффекта от их применения. В исследовании, проведенном группой американских ученых под руководством Дж. Блази (за период 1985-1997 гг.)*, на примере нескольких сотен американских компаний, подавляющая часть которых являлась публичными, было подтверждено наличие связи между применением опционных планов и ростом эффективности. Исследователи

* Blasi J. Stock options, corporate performance and organizational change / National center for employee ownership, 2001.

констатировали рост производительности труда 16,8% в компаниях, в которых использовались опционные методы стимулирования сотрудников, по сравнению с ростом 14,8% в компаниях, не применявших опционные планы. Сходные результаты были выявлены при анализе рентабельности активов: 2,5-процентный рост в компаниях с опционными программами против 2,05-процентного роста в компаниях без них.

Аналогичное исследование, проведенное в 2000 г. среди американских компаний, имевших планы ESOP, а также не применявших указанный тип компенсационного плана, подтвердило наличие связи между финансовыми инструментами мотивации и корпоративным ростом. Так, компании с планами ESOP росли на 2,3-2,4% быстрее, судя по показателям объема продаж и продаж в расчете на одного сотрудника.

.....

В настоящее время общее количество опционных программ и программ акционирования сотрудников составляет около 20 тыс. В наиболее популярном плане ESOP участвуют около 10 млн. человек, а *совокупная стоимость* используемых в компенсационных планах акций, оценка которых может быть произведена на основе официальных данных, приближается к 900 млрд. долл. США (см. приводимую ниже таблицу).

Параметры компенсационных планов по состоянию на июль 2006 г.*

Тип плана	Количество планов	Количество участников, млн. чел.	Оценка стоимости акций плана, млрд. долл.
ESOP, премирование акциями	9225	10,1	600
Программа 401 (к)	2200	4	75
Опционные планы с широким кругом участия	4000	9	100-200
План покупки акций ESPP	4000	12	н/д

.....

Исходным параметром при разработке системы мотивации сотрудников на основе акций является *доля общего числа акций*, которая используется для реализации всех видов инновационных программ вознаграждения. В зарубежной практике она составляет в среднем до 10% обыкновенных акций, хотя существуют примеры выделения и значительно большего объема акций — около 25% (IBM, Microsoft).

* A statistical profile of employee ownership. National center for employee ownership, 2007.

Опционные программы имеют следующую конфигурацию: в основе программ — необращаемый опцион, право на исполнение которого участник программы получает в прямолинейной пропорции в течение 3-4 лет (ступенчатое исполнение опционов). Как правило, цена исполнения опционов определяется как рыночная цена акции на день заключения опционного соглашения. Общий срок действия опционов варьируется в зависимости от конкретных условий программы и составляет в среднем от 6 до 10 лет. Исходя из общих целей мотивации персонала получателями опционов являются ключевые сотрудники (члены правления, директора, другие исполнительные менеджеры), однако встречаются программы с широким охватом участия (более 90% сотрудников в компании Intel).

Программы выдачи *акций с ограничениями* предусматривают, что в течение 2-5 лет участники программы полностью вступят в права владения акциями, при этом может использоваться ступенчатый механизм как с равными, так и неравными долями. Премирование *отложенными акциями* предполагает, что часть денежного вознаграждения менеджер может отложить в акции и получить через определенный период (до 3 лет).

Широкое распространение получили компенсационные планы, рассчитанные не столько на удержание сотрудника в компании до тех пор, пока он не вступит в полном объеме в права владения акциями или опционами, сколько на улучшение конкретных показателей эффективности деятельности компании. В программах премирования *акциями с привязкой к показателям компании* используется оценочный период, по прошествии которого плановые значения целевых бизнес-показателей — средний рост прибыли на акцию (EPS), средний рост выручки, средний рост рентабельности капитала (ROC), рост накопленного денежного потока, эффективность вложения в акции компании с учетом реинвестирования дивидендов по сравнению с ростом индексов или основными конкурентами — сравниваются с фактическими и принимается решение о реализации программы премирования акциями. Продолжительность такого периода составляет от 3 до 5 лет. Принятие решения о реализации премирования автоматически означает для участников программы вступление в права владения акциями.

Применение *долгосрочных планов мотивации сотрудников* на основе акций реализуется крупнейшими публичными компаниями в рамках установленных законодательством США и Великобритании обязательных требований. В США компании добавляют к инвестированным сотрудником средствам не более 6% от размера зарплаты, по отношению к сумме инвестирования — 50%. В практике компаний Великобритании используются стандартные опционные договоры со сроком 3-5 лет с отчислением от заработной платы сотрудника максимально возможной суммы — 3000 фунтов стерлингов в год.

* * *

Крупные корпоративные скандалы в американских корпорациях последних лет, связанные в том числе с делом Enron, дискредитируют применение инструментов финансового рынка в системе мотивации сотрудников. Вместе с тем бездействие директоров и ключевых менеджеров в отношении явных противоправных манипуляций с отчетностью свидетельствует в большей степени о развитии инсайдерской торговли и манипулятивных практик, чем о недостатках финансовых инноваций в системе корпоративного управления.

С учетом ужесточения требований международных стандартов финансовой отчетности по раскрытию информации о расходах компании на опционные программы и осторожности компаний по их применению перспективными являются *компенсационные планы по премированию акциями* с поэтапным вступлением участников (ступенчатое исполнение) в права владения в течение длительного срока, а также привязка бонуса акциями к системе целевых бизнес-показателей.

⇌ ⇌

ВЕСТНИК
ФИНАНСОВОЙ АКАДЕМИИ



Обложка *худ. В.А. Селин*
Компьютерное макетирование и верстка *Н.Н. Жахова*
Корректор *Т.Н. Кузнецова*



Подписано в печать 14.06.2007 г.
Формат 70 x 100/16. Печать офсетная.
Гарнитура *Academy*
Бумага офсетная № 1. Печ. л. 10,0.
Тираж 995 экз.
Заказ №



Отпечатано в ФГУП
«Производственно-издательский комбинат ВИНТИ»
140010, г. Люберцы Московской обл.,
Октябрьский проспект, 403
Тел. 554-21-86

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК
