

ВЕСТНИК
Финансовой
академии

№ 3 (43)

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

ON THE PROBLEMS OF EVALUATION	<i>M.A. Fedotova, A.E. Buditsky.</i> New methods of business evaluation and the prospects of their implementation in banking	5
	<i>V.A. Byrshv, A.I. Bogomolov, V.I. Kostyunin.</i> Mass evaluation of property cost parameters	14
	<i>A.A. Gusev.</i> The problem of flexibility in the theory of financial and real options	25
VIEWS AND OPINIONS	<i>O.V. Kazamova.</i> The history and philosophy of the economic science – theoretical and practical issues of the course	31
	Seminar “New Economy”: young scientists speak up	43
FINANCIAL MARKET	<i>S.V. Matzov.</i> The peculiarities of the Russian companies’ stock promotion in the foreign trading floors	52
	<i>N.V. Andzeeva.</i> On the forms of monetary regulation in monetary systems	57
INTERNET-RESOURCES AND RISKS	<i>R.A. Dorofoev, V.V. Golovinsky.</i> Educational Internet-resources: Web 2.0 technologies	67
	<i>V.I. Zavgodny.</i> Comments on the new discipline “Information Risks Management”	78
ABOUT IMPORTANT THINGS IN BRIEF	<i>A.A. Ogtyzov.</i> The system of personal accounting of the population and the trends of its creation in the Russian Federation	86
	<i>D.A. Sezedintsev.</i> The vectors of bulk purchase systems: efficiency, openness, transparency	94
	<i>A.I. Railyan.</i> On the fundamentals of the insurance legal regulation in the Russian Empire.....	100
POST-GRADUATES’ PUBLICATIONS	<i>M.V. Chentsova.</i> Main features of the economy of knowledge: theoretical aspect	105
	<i>O.A. Abelyaev.</i> The analysis of macro economical environment of commercial banks activities	114
	<i>M.Yu. Glukhov.</i> Structured financial products: their notion and system	124
	<i>V.L. Kishlakova.</i> Specific assets of the insurance business, their impact on its market value assessment with the use of the hang-the-expense approach	133
	<i>Г. Жамсзанжавын.</i> Investment model of Mongolia’s development.....	138
	<i>L.S. Saenko.</i> Specific character of the road facilities and its impact on the finance position of the industry enterprises	145

СОДЕРЖАНИЕ

О ПРОБЛЕМАХ ОЦЕНКИ	<p><i>М.А. Федотова, А.Е. Будицкий.</i> Новые методы оценки стоимости бизнеса и возможность их применения в отношении банков..... 5</p> <p><i>В.А. Бывшев, А.И. Богомолов, В.И. Костюнин.</i> Массовая оценка стоимостных показателей объектов недвижимости: от модели к системе 14</p> <p><i>А.А. Тусев.</i> Проблема оценки гибкости в теории финансовых и реальных опционов 25</p>	5 14 25
ВЗГЛЯДЫ И СУЖДЕНИЯ	<p><i>О.В. Карамова.</i> История и философия экономической науки – теоретико-методологические проблемы курса 31</p> <p>Семинар “Новая экономика”: высказываются молодые ученые..... 43</p>	31 43
ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК	<p><i>С.В. Матросов.</i> Особенности размещения акций российских компаний на зарубежных торговых площадках..... 52</p> <p><i>Ч.В. Андреева.</i> О формах валютного регулирования в валютной системе 57</p>	52 57
ИНТЕРНЕТ- РЕСУРСЫ И РИСКИ	<p><i>Р.А. Дорофеев, В.В. Головинский.</i> Образовательные интернет-ресурсы: технологии Web 2.0 67</p> <p><i>В.И. Завгородний.</i> Комментарий к новой дисциплине “Управление информационными рисками” 78</p>	67 78
КОРОТКО О ВАЖНОМ	<p><i>А.А. Огрызов.</i> Система персонального учета населения и тенденции ее создания в РФ 86</p> <p><i>Д.А. Серединцев.</i> Векторы системы государственных закупок: эффективность, открытость, прозрачность 94</p> <p><i>А.И. Райлян.</i> О началах правового регулирования страхового дела в Российской империи 100</p>	86 94 100
ПУБЛИКАЦИИ АСПИРАНТОВ	<p><i>М.В. Ченцова.</i> Основные черты экономики знаний: теоретический аспект 105</p> <p><i>О.А. Абелев.</i> Анализ макроэкономической среды деятельности коммерческих банков 114</p> <p><i>М.Ю. Глухов.</i> Структурированные финансовые продукты: понятие и устройство 124</p> <p><i>В.Л. Кишлакова.</i> Специфические активы страхового бизнеса, их влияние на оценку его рыночной стоимости при использовании затратного подхода 133</p> <p><i>Ч. Жамсранжавын.</i> Инвестиционная модель развития Монголии 138</p> <p><i>Л.К. Саенко.</i> Специфика дорожного хозяйства и ее воздействие на состояние финансов предприятий отрасли 145</p>	105 114 124 133 138 145

*Колонка
Главного
Редактора* 

Уважаемые коллеги!

Все меньше остается времени до перехода Финансовой Академии на уровневую систему образования. А сделать предстоит немало. Нужно разработать принципиально новые учебные перспективные и текущие планы с использованием зачетных единиц, подготовить на основе компетентностного подхода соответствующие учебники и учебные пособия для первых лет обучения в бакалавриате, более четко определить с учебно-методическим обеспечением магистерской подготовки и образовательного процесса в финансово-экономических колледжах – филиалах Академии.

С другой стороны, выполнение инновационной программы Академии существенно повышает актуальность исследований по коренным вопросам финансово-экономической науки на базе более глубокого и эффективного осмысления российской и мировой хозяйственной практики.

Вполне очевидно, что поставленные задачи не могут быть удовлетворительно решены без соответствующего кадрового обеспечения. Именно поэтому кадровые вопросы должны занять центральное место в деятельности кафедр, всех научных подразделений Академии. По-видимому, кафедрам необходимо разработать действенные планы повышения квалификации профессорско-преподавательского состава на пять лет и на более далекую перспективу с разбивкой по годам. Степень выполнения принятых планов должна стать важнейшим, если не самым важным критерием при оценке деятельности кафедр за календарный и учебный годы.

Должно стать правилом участие каждого преподавателя в исследованиях, представляющих научный и практический интерес.

Давно – и мудро – сказано: дорогу осилит идущий. Только от нас зависит, сумеем ли мы не только удержать позиции, достигнутые Академией в российском и международном высшем образовании, но и подняться на качественно более высокий уровень образовательного процесса.

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



О ПРОБЛЕМАХ ОЦЕНКИ

М.А. Федотова

проректор по научной работе,

А.Е. Будицкий

*аспирант кафедры «Оценка
и управление собственностью»*

НОВЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА И ВОЗМОЖНОСТЬ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ В ОТНОШЕНИИ БАНКОВ

В современной теории и практике оценивания все чаще стали уделять внимание так называемым новым методам оценки стоимости бизнеса. Хотя большинство из них было разработано еще в середине 90-х годов, тем не менее по сравнению с традиционными подходами, которые существуют достаточно давно, эти методы действительно могут считаться новыми. К ним в первую очередь следует отнести синтетические методы оценки (модели Блэка-Шоулза и Ольсона) и методы, основанные на концепции добавленной стоимости (остаточного дохода).

Модель Блэка-Шоулза

Модель Блэка-Шоулза является важным инструментом оценки опционов в современных условиях. Согласно этой модели стоимость бизнеса представляется как стоимость колл-опциона, составленного из активов и обязательств компании. В интерпретации А. Грегори [1]* стоимость компании P в рамках модели Блэка-Шоулза выражается следующим образом :

$$P = S * N(d_1) - Xe^{-R_f t} * N(d_2),$$

где S – рыночная стоимость активов;

X – стоимость обязательств;

$e^{-R_f t}$ – непрерывно начисляемая безрисковая процентная ставка за период t ;

t – период истечения опциона;

$N(d_1)$, $N(d_2)$ – кумулятивные нормальные вероятности функции плотности распределения;

$$d_1 = \frac{\ln(S/X) + (R_f + \frac{\sigma^2}{2})t}{\sigma \sqrt{t}}, \quad d_2 = \frac{\ln(S/X) + (R_f - \frac{\sigma^2}{2})t}{\sigma \sqrt{t}}$$

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

Таким образом, стоимость компании представляется в виде функции пяти переменных: S , X — стоимости чистых активов и долга соответственно, t — дюрации долговых обязательств, σ — волатильности или среднеквадратического отклонения стоимости акций компаний-аналогов на организованном рынке за период и R_f — безрисковой ставки.

Указанная модель особенно удобна для оценки стоимости компаний, размеры активов и обязательств которых сравнимы по величине. Без сомнения, она может быть использована и для оценки коммерческих банков [2], поскольку именно в этом секторе активы и обязательства бизнеса близки по своему значению вследствие особенностей ведения бизнеса (в основном за счет привлеченных средств).

Остановимся более подробно на основных составляющих модели применительно к оценке стоимости банка.

1. *Безрисковую ставку R_f* в рамках модели Блэка-Шоулза для оценки стоимости банка целесообразно принять в том же размере, что и для доходного подхода.

2. Поскольку операции на рынке акций банков не столь активны (за исключением Сбербанка и Внешторгбанка), то целесообразно принять стандартное значение *волатильности $\sigma = 0,35$* [3] либо самостоятельно рассчитать отклонение курсовой стоимости акций по имеющейся банковской статистике за год. Некоторые специалисты предпочитают использовать волатильность одного из рыночных индексов (РТС, ММВБ и т.д.), что представляется не совсем корректным по следующим причинам: а) определенный спекулятивный характер российского фондового рынка; б) включение в расчет индекса большого числа компаний, не относящихся к банковскому сектору. Следовательно, подобная методика применима только к активным «игрокам» на фондовом рынке, к которым пока можно отнести только Сбербанк и Внешторгбанк.

3. *Дюрация долга* представляется наиболее сложным в расчетах показателем, в значительной степени влияющим на определение совокупной стоимости банка. В данном случае дюрацию целесообразно рассматривать как *средневзвешенный (по всем обязательствам) период оборачиваемости задолженности банка*, что несколько отличается от общепринятой методики расчета дюрации облигаций по Маколею (на основе дисконтирования купонных выплат и номинала облигации по ставке доходности к погашению облигации)*.

* Macaulay duration (дюрация Маколея) — средневзвешенный срок до погашения потоков наличности от облигации, когда в качестве весов выступают текущие стоимости потоков наличности, деленные на цену.

Возможно три варианта определения показателя дюрации:

- а) рассчитать как оборачиваемость задолженности в днях;
- б) рассчитать как средневзвешенную величину в зависимости от сроков погашения обязательств и их доли в совокупном объеме обязательств;
- в) принять дюрацию равной единице. Представляется, что использование данного варианта возможно только в крайнем случае, когда затруднительно рассчитать значение дюрации (ведь при $t=1$ все обязательства должны рассматриваться как краткосрочные, в то время как часть из них могут иметь и долгосрочный характер).

4. *Показатели S и X.* Рыночная стоимость активов S для банка рассчитывается исходя из данных, полученных в рамках оценки методом чистых активов без каких-либо изменений. Показатель X можно применять по балансовой оценке, поскольку обязательства уже подлежат дисконтированию путем приведения к настоящему моменту времени с помощью безрисковой ставки.

Пример. Проведем оценку рыночной стоимости регионального банка с помощью модели Блэка-Шоулза. Безрисковую ставку на момент оценки примем на уровне 9,76% (5,76% + 4%)*. Для расчета параметра волатильности выберем рекомендуемое значение $\sigma = 0,35$. Среднее значение дюрации, определенное на основе средневзвешенного срока погашения обязательств и доли в совокупном объеме задолженности, составляет 0,6 года. Тогда исходные параметры для оценки стоимости банка выглядят следующим образом (табл. 1).

1. ИСХОДНЫЕ ПАРАМЕТРЫ ДЛЯ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ БАНКА ПО МОДЕЛИ БЛЭКА-ШОУЛЗА

Исходный параметр	Значение
Величина активов, тыс. руб.	1 174 022
Величина обязательств, тыс. руб.	807 245
Безрисковая ставка, %	9,76
Волатильность	0,35
Дюрация обязательств, лет	0,6

В результате расчетов по этим данным оценка стоимости 100% собственного капитала регионального банка составила 406 063 тыс. руб.

Модель Ольсона

Модель Ольсона базируется на применении элементов затратного и доходного подходов. Первоначально модель называлась в честь ее авторов Эдвардса-Бэлла-Ольсона и выглядела следующим образом [4]:

* Безрисковая ставка рассчитана как ставка LIBOR 1-уеаг на июнь 2006 г. (5,76%) с учетом премии за страновой риск России (4%).

$$P_{EBO} = b_t + x_t / (r - g),$$

где: P_{EBO} — стоимость компании;

x_t — аномальный доход или разница между реально полученной инвесторами отдачей на капитал и ожидаемой отдачей, т.е. отдачей исходя из ставки дисконтирования;

b_t — балансовая стоимость компании или чистые активы компании;

r — ставка дисконтирования;

g — ожидаемый среднегодовой темп роста.

Модель Эдвардса-Бэлла-Ольсона была усовершенствована Ольсоном в 1995 г. в части учета динамики аномальных доходов. В результате было получено скорректированное соотношение:

$$P_{EBO} = b_t + a_1 * x_t^a + a_2 * v_t,$$

где v_t , — параметр, характеризующий прогноз аномальных доходов;

$$a_1 = \omega / (1 + r - \omega);$$

$$a_2 = (1 + r) / (1 + r - \omega) * (1 + r - \gamma).$$

Основная суть нововведения заключалась в том, что аномальные доходы со временем стремятся к нулевой величине, компания теряет исходные конкурентные преимущества, и ее доход приближается к среднерыночной норме доходности, т.е. к ставке дисконтирования r . Показатели «затухания» преимуществ отражаются в параметрах ω и γ .

Для использования данной модели при оценке стоимости банков требуется определение параметров ω и γ , ставки r и стоимости b_t . Важным моментом также является наличие у банка самих аномальных доходов. Представляется, что банковский бизнес, как быстро и динамично развивающийся, безусловно, имеет неявно фиксируемые факторы, которые проявляются в аномальных доходах. Учитывая, что сейчас банки находятся в стадии роста после кризиса 1998 г., а период «размывания» для банков продолжительнее, чем для других отраслей, это должно сказаться на параметрах ω и γ в ближайшей перспективе.

Эмпирически заданные параметры ω и γ были определены П. Дешоу и соавторами по выборке более 53 тыс. предприятий, функционировавших на американском рынке в середине 90-х годов прошедшего века ($\omega = 0,62$ и $\gamma = 0,32$) [5]. При оценке рыночной стоимости банка эти значения можно принимать только в качестве первого приближения. Расчеты, проведенные ниже, показывают необходимость их обязательной корректировки.

Ставка дисконтирования в рамках модели Ольсона более всего соответствует ставке дисконтирования в рамках метода дисконтированных денежных потоков. При этом точность определения ставки дисконтирования существенно влияет на показатели рыночной стоимости банка.

Показатель b_i целесообразно определять на основе данных о рыночной стоимости активов и рыночной стоимости обязательств, причем все особенности расчета активов и обязательств, характерные для затратного подхода, сохраняют здесь свою силу.

Пример. Проведем оценку рыночной стоимости регионального банка с помощью модели Ольсона. При расчете ставки дисконтирования был использован метод кумулятивного построения, поскольку модель САРМ имеет ряд ограничений, свойственных региональным банкам. За основу была взята безрисковая ставка доходности, ранее определенная в рамках модели Блэка-Шоулза, к которой добавлены риски инвестирования в конкретный банк. В соответствии со сложившейся на Западе практикой оценки величина каждого из факторов риска может колебаться в пределах от 0 до 5%. Результаты определения ставки дисконтирования сведены в табл. 2.

2. ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТАВКИ ДИСКОНТИРОВАНИЯ МЕТОДОМ КУМУЛЯТИВНОГО ПОСТРОЕНИЯ

Фактор	Значение, %
Безрисковая ставка	9,76
Качество менеджмента	2,35
Размер банка	2,50
Финансовая структура	1,00
Диверсификация товарная и территориальная	3,50
Диверсификация клиентуры	1,50
Уровень прибыльности и степень прогнозируемости	3,65
Прочие особенные риски	1,50
Ставка дисконтирования	25,76

Рассчитаем сначала рыночную стоимость банка, используя рекомендуемые значения параметров $\omega = 0,62$ и $\gamma = 0,32$. Данные по чистым активам за прошлые периоды были скорректированы на 1 июля 2004 г. и 1 июля 2005 г., используя коэффициент превышения переоцененной суммы активов банка над их балансовой оценкой (табл. 3).

3. РЕЗУЛЬТАТЫ РАСЧЕТА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ МОДЕЛИ ОЛЬСОНА

Показатель	01.07.2004	01.07.2005	01.07.2006
Чистые активы, тыс. руб.	251 474	270 691	366 777
Выплаченные доходы участникам Общества	0	0	0
Доход = выплаченные доходы + прирост баланса (по чистым активам)	0	19 216	96 087
Аномальный доход	0	-31 079	41 949
v_{2006}	19 590		
a_1	0,972396487		
a_2	2,103665195		
P_{EVO}	448 778		

Таким образом, стоимость собственного капитала (100% уставного капитала) регионального банка, рассчитанная по модели Ольсона, по состоянию на 1 июля 2006 г. при заданных значениях параметров составляет 448 778 тыс. руб., что превышает оценки стоимости этого банка, полученные в рамках других подходов (табл. 4).

4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОЦЕНКИ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО БАНКА

Подходы	Стоимость собственного капитала банка, тыс. руб.	Весовой коэффициент	Согласованная стоимость, тыс. руб.
Доходный	406 063	0,6	243 638
Сравнительный	341 843	0,2	68 369
Затратный	366 777	0,2	73 355
<i>Итого</i>		1,0	385 362

Несколько завышенные результаты расчетов по модели Ольсона по сравнению с оценками других подходов обусловлены влиянием аномальных доходов за 2006 г., а также выбором значений параметров ω и γ .

Проведем поиск значений параметров ω и γ , при которых получается достаточно точное приближение стоимости банка к усредненной величине (последняя строка табл. 4). Итоговые значения стоимости банка приведены в табл. 5.

5. ОЦЕНКА СТОИМОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО БАНКА ПРИ РАЗЛИЧНЫХ ЗНАЧЕНИЯХ ПАРАМЕТРОВ МОДЕЛИ ОЛЬСОНА, тыс. руб.

ω	γ	0,72	0,62	0,52	0,42	0,32	0,25	0,15
0,52		529 042	492 692	466 198	446 031	430 165	420 933	409 768
0,42		498 412	468 114	446 031	429 221	415 997	408 301	398 996
0,32		474 315	448 778	430 165	415 970	404 850	398 364	390 521
0,22		454 863	433 169	417 358	405 321	395 853	390 343	383 680
0,15		442 876	423 550	409 465	398 742	390 307	385 399	379 463

Анализ данных табл. 5 показывает, что сочетание значений $\omega = 0,25$ и $\gamma = 0,15$ дает практически идентичный результат стоимости банка, полученный в рамках трех подходов (385 399 тыс. руб. и 385 362 тыс. руб.).

Более того, результаты аналогичных расчетов, проведенных для ряда банков (крупных, региональных, небольших, созданных в форме общества с ограниченной ответственностью), дают приблизительно те же значения параметров модели Ольсона, вблизи которых изменение стоимости банка становится весьма незначительным. Это позволяет утверждать, что величины параметров $\omega = 0,25$ и $\gamma = 0,15$ могут рассматриваться как базовые при определении сто-

имости банка с помощью модели Ольсона. Конечно, расчеты по нескольким банкам несравнимы со статистикой 53 тыс. предприятий, однако выявленная тенденция позволяет в первом приближении принять гипотезу, что полученные значения параметров более точно учитывают специфику банковского бизнеса.

Модели, основанные на концепции добавленной стоимости (остаточного дохода)

Для оценки стоимости компаний в последнее время все чаще применяются модели, основанные на концепции добавленной стоимости (*EVA*-, *SVA*-, *CVA*-, *MVA*-, *NVA*-модели) [2; 6; 7]. При этом разнообразие используемых методов оценки обусловлено различиями в механизмах учета затрат на капитал.

Теоретически все перечисленные модели вполне уместны для измерения рыночной стоимости банков. Как и другим компаниям, банкам, несмотря на особую роль обязательств, присуща та же конечная цель — получение прибыли и повышение, в конечном итоге, ценности самого бизнеса.

Однако для эффективного использования *VA*-моделей необходим прогноз денежных потоков на достаточно продолжительный период времени. При этом качество оценки во многом определяется точностью произведенного прогноза. Из-за наличия большого количества корректировок, свойственных *VA*-моделям, при оценке стоимости банков в большинстве случаев получаются существенно менее точные результаты, чем при традиционных методах оценки их стоимости, например доходном подходе.

Более того, специфика деятельности коммерческого банка предопределяет использование показателя денежного потока только для акционеров, в то время как модели, основанные на концепции добавленной стоимости, подразумевают необходимость проведения расчетов как для акционеров, так и кредиторов данного бизнеса. В результате, оценка стоимости банка на основе модели всего инвестированного капитала (именно данную модель предлагают использовать авторы концепции добавленной стоимости) может существенно ухудшить качество оценки, увеличив интервал возможных значений и снизив точность определения собственного капитала банка.

Правда, отдельные авторы пытались обосновать возможность использования методов оценки стоимости банка на основе остаточного дохода. Однако в этих публикациях приводилась несколько иная интерпретация понятия добавленной стоимости для банка, в частности, показатель экономической добавленной стоимости *EVA* для бизнеса подменялся показателем *EVA* для собственного капитала [8]. В ряде случаев смешивались два понятия: добавленная стоимость, создаваемая всем бизнесом банка, и добавленная стоимость, создаваемая только собственным капиталом.

Позднее в монографии И.А. Никоновой и Р.Н. Шамгунова [2] были четко расставлены все акценты. В этой работе проводились расчеты показателя *EVA* для банка в предположении, что денежные потоки формируются только для собственного капитала банка. Анализ полученных результатов позволяет утверждать, что модель *EVA* для собственного капитала банка фактически не отличается от модели Ольсона, рассмотренной ранее.

Таким образом, применение *VA*-моделей в том виде, в котором они были первоначально разработаны, вряд ли оправданно для оценки стоимости банка.

Исключение составляет *NVA*-модель, базирующаяся на концепции чистой добавленной стоимости [7]. Главная особенность данной концепции заключается в формулировке критерия при принятии инвестиционного решения. Для *NVA*-модели предполагается максимизация акционерного капитала, т.е. создание добавочной стоимости компании. Причем в расчет принимается не просто добавленная, а чистая добавленная стоимость, учитывающая выплату процентов по инвестированным средствам, а также инфляционный эффект и восстановление капитала.

В *NVA*-модели удалось достаточно органично соединить глубокую экономическую идеологию группы *VA*-методов с регулярностью схемы расчета денежных потоков в рамках традиционной *NPV*-модели. Проведенные исследования по развитию практики применения *NVA*-метода [9] позволяют утверждать, что его возможно и целесообразно использовать для оценки инвестиционного бизнеса банков — достаточно интенсивно развивающегося направления их деятельности в настоящее время.

ЛИТЕРАТУРА

1. Грегори А. Стратегическая оценка компаний: Пер. с англ. М.: Квинто-Консалтинг, 2003.
2. Никонова И.А., Шамгунов Р.Н. Стратегия и стоимость коммерческого банка. 2-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
3. Лашхия В.Ю. Определение деловой репутации компании методом опционов: Материалы АО «Горно-металлургическая инвестиционная компания» // Финансовая газета. 2001. № 18.
4. Рутгайзер В.М., Егоров О.В., Козлов Н.А. Методические рекомендации по оценке стоимости бизнеса с применением моделей Ольсона и Блэка-Шоулза. М.: Международная академия оценки и консалтинга, 2005.
5. Deshow P., Hatton E., Sloan R. Empirical Assessment in Residual Income Model // Journal of Accounting and Economics. 1999. № 26.

6. Грязнова А.Г., Федотова М.А., Эскиндаров М.А. и др. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). М.: Интерреклама, 2003.
7. Patel B., Cherukuri U. Net Value Added (NVA) and Share Value Appreciation Rate (SVAR): Improved Value Addition Measures for Appreciation of Capital Projects. California, 2003.
8. Решоткин К.А. Оценка рыночной стоимости коммерческого банка. М.: МГУ, 2002.
9. Будицкий А.Е. О практической апробации метода оценки эффективности инвестиционного бизнеса с использованием показателя чистой добавленной стоимости // Научный информационный сборник ВИНТИ РАН «Транспорт. Наука, техника, управление». 2007. № 2.



В.А. Бывшев А.И. Богомолов В.И. Костюнин
зав. кафедрой ММЭП доц. кафедры ММЭП доц. кафедры ММЭП

МАССОВАЯ ОЦЕНКА СТОИМОСТНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ: ОТ МОДЕЛИ К СИСТЕМЕ

В 2005 г. Правительством Москвы было принято решение о применении методов массовой оценки стоимости недвижимого имущества, находящегося в собственности города. Это решение нацелено на повышение обоснованности принимаемых управленческих решений в отношении недвижимого имущества, сдаваемого в аренду, а также снижение затрат на проведение рыночной оценки нежилых помещений и создание инструментария для контроля результатов индивидуальной оценки объектов.

Решение отмеченных задач представляется возможным посредством создания Системы массовой оценки недвижимости, которая, опираясь на результаты анализа рынка недвижимости и математико-статистические методы моделирования и обработки информации, позволяет определять стоимость объектов недвижимости, приближенную к рыночной стоимости.

В настоящее время законодательство федерального уровня обязывает публичного собственника при совершении сделок с объектами государственной и муниципальной собственности (к которым относится и передача объектов недвижимости в аренду) привлекать независимого оценщика. Кроме того, проводимая Департаментом имущества г. Москвы на протяжении последних трех лет индивидуальная ежегодная оценка стоимости сдаваемых в аренду нежилых помещений является достаточно затратной. Расходы средств бюджета г. Москвы на эту процедуру ежегодно составляли более 200 млн. руб.

Данные обстоятельства определили необходимость создания системы постоянного мониторинга и обобщения результатов анализа рынка недвижимости в виде модели массовой оценки сдаваемых в аренду нежилых помещений, находящихся в собственности города.

Массовая оценка объектов недвижимости и ценообразующие факторы

Массовая оценка — это систематизированный способ получения рыночных стоимостных показателей объектов недвижимости, базирующийся на статистической обработке информации. Данная обработка заключается в сопоставлении значений объективно измеряемых ценообразующих факторов оцениваемого

объекта с соответствующими факторами большого количества аналогичных объектов, принятых в качестве эталонов.

Работа по созданию модели массовой оценки нежилых помещений в Москве была заказана Департаментом имущества Москвы Финансовой академии при Правительстве РФ. При проведении работы по созданию модели массовой оценки нежилых помещений специалистами Финакадемии был изучен опыт российских регионов (Санкт-Петербурга, Твери), а также учтены результаты исследований в области массовой оценки объектов недвижимости [1; 2].

В процессе разработки математической модели массовой оценки нежилых помещений Москвы стала понятна необходимость создания в рамках городской целевой программы «Электронная Москва» автоматизированной информационной системы (АИС) «Система массовой оценки объектов недвижимости», одним из компонентов которой оказывается математическая модель. В самом деле, построение математической модели массовой оценки нежилых помещений требует получения и предварительной обработки статистической информации об объектах недвижимости — либо предлагаемых в аренду, либо уже сданных в аренду в течение определенного периода времени. Данная работа была выполнена путем опроса владельцев объектов недвижимости по специально разработанной схеме, а также анализа открытых источников информации с помощью давно работающих на рынке недвижимости риэлторных компаний (РГР, МИЭЛЬ-Недвижимость).

Практика оценочной деятельности в Москве позволила выявить параметры объектов недвижимости (помещений), которые определяют их рыночную стоимость и ставку арендной платы, то есть являются ценообразующими факторами.

К этим параметрам относятся:

1. Площадь объекта.
2. Месторасположение, определяемое либо географическими координатами, либо принадлежностью к определенным ценовым зонам.
3. Расстояние от центров влияния (центр города, станции метро, магистрали).
4. Отдельно стоящее здание или часть здания.
5. Этаж.
6. Новостройка или объект, относящийся к вторичному рынку.
7. Тип строения (кирпичное, блочное, панельное, другое).
8. Состояние помещения (хорошее, евроремонт, другое).
9. Состояние коммунальной системы (канализация, горячая вода и др.)
10. Наличие охраны или охраняемой стоянки.
11. Срок эксплуатации здания.

12. Отношение объекта к архитектурным или культурным памятникам, его общественная значимость.
13. Наличие льготных коэффициентов.
14. Тип аренды (прямая или субаренда).
15. Наличие отдельного входа.
16. Наличие телефона (телефонных номеров).

Определение значения наиболее существенных ценообразующих факторов, таких как месторасположение и удаленность объекта оценки от локальных центров влияния (станции метро, магистрали и др.), оказалось возможным только при использовании геоинформационной системы (ГИС). Мы остановили свой выбор на геоинформационной системе GeoBuilder, которой также пользуются работники бюро технической инвентаризации (БТИ) Москвы.

Спецификации двух эконометрических моделей массовой оценки объектов недвижимости

Математическая модель массовой оценки объектов недвижимости должна быть адекватной, то есть обеспечивать прогнозы с допустимыми ошибками. Адекватность модели напрямую зависит от достоверности и точности собранных статистических данных, по которым данная модель настраивается.

Обработка собранной информации в виде значений ценообразующих факторов объектов недвижимости и рыночных ставок арендной платы позволила создать достоверный массив данных, насчитывающий около 15 тыс. записей об объектах недвижимости. Этот массив, интерпретируемый как обучающая выборка, был использован в процессе оценивания нескольких регрессионных моделей оценки ставок арендной платы в зависимости от функционального назначения объекта. Данные модели и реализующее их программное обеспечение являются блоком АИС «Система массовой оценки объектов недвижимости».

Нами были первоначально созданы две эконометрические нелинейные по параметрам модели массовой оценки объектов недвижимости. Состав объясняющих переменных данных моделей определялся исходя из практики оценочной деятельности в Москве.

Первая модель имеет спецификацию:

$$\begin{aligned}
 P^{(1)} = & A_0 + A_1 * \text{EXP}(-A_2 * ((Z_1 / (1 - Z_1))^{A_3}) + A_4 * \text{EXP}(-A_5 * (Z_2 / (1 - Z_2))^{A_6}) + \\
 & + A_7 * WZ + A_8 * (1 - X_1) + A_9 * W_M + A_{10} * X_2 + A_{11} * X_3 + A_{12} * X_4 + \\
 & + A_{13} * X_5 + A_{14} * X_6 + A_{15} * X_7 + A_{16} * X_8 + A_{17} * X_9 + A_{18} * X_{10} + A_{19} * X_{11} + \\
 & + A_{20} * X_{12} + A_{21} * X_{13} + A_{22} * X_{14} + A_{23} * X_{15} + A_{24} * X_{16} + u.
 \end{aligned}
 \tag{1}$$

Здесь: $Z_1 = r_o/R_g$ — относительное расстояние между центром города и центром объекта;

r_o — расстояние от центра города до центра объекта (м);

R_g — расстояние от центра города до его границы по лучу, проходящему через центр объекта;

$Z_2 = r_m/R_m$ — относительное расстояние объекта от ближайшего выхода из метро;

r_m — расстояние центра объекта до выхода из метро (м);

R_m — эффективный радиус действия локального центра;

W_z — вес ценовой зоны, в которой находится объект;

X_1 — степень износа здания;

W_m — вес магистрали, на которой расположено здание;

X_2 — признак нахождения помещения в отдельно стоящем здании;

X_3 — признак капитального строения;

X_4 — признак материала стен «бетон»;

X_5 — признак материала стен «кирпич»;

X_6 — признак материала стен «панель»;

X_7 — признак состояния помещения «класс А»;

X_8 — признак состояния помещения «класс С»;

X_9 — признак состояния помещения «класс Е»;

X_{10} — признак состояния помещения «класс F»;

X_{11} — признак расположения помещений на 2-м этаже;

X_{12} — признак расположения помещения на нескольких этажах, включая 1-й;

X_{13} — признак расположения помещений на этажах выше 2-го;

X_{14} — признак использования арендатором всего здания;

X_{15} — признак расположения помещений в подвале;

X_{16} — признак расположения помещения на цокольном этаже;

A_0 - A_{25} — неизвестные коэффициенты регрессии;

u — случайное возмущение (остаток уравнения регрессии); подчеркнем, что остаток предполагается гомоскедастичным.

Приведем спецификацию второй (мультипликативной) модели:

$$P^{(2)} = B_0 * \text{EXP}(-B_1 * Z_1 B_2) * \text{EXP}(B_3 * (1-Z_2) B_4) * X_1 B_5 * W_3 * W_M * W_C * W_{CM} * W_{OC3} * W_{KL} * W_{ЭТ + V}. \quad (2)$$

Здесь: $Z_1 = r_o/R_g$ — относительное расстояние между центром города и центром объекта;

r_o — расстояние от центра города до центра объекта (м);

- R_g — расстояние от центра города до его границы по лучу, проходящему через центр объекта;
- $Z_2 = r_m/R_3$ — относительное расстояние объекта от ближайшего выхода из метро;
- r_m — расстояние центра объекта до выхода из метро (м);
- R_3 — эффективный радиус действия локального центра;
- W_3 — вес ценовой зоны, в которой находится объект;
- X_1 — степень износа здания;
- W_m — вес магистрали, на которой расположено здание;
- $W_{см}$ — вес влияния вида строительного материала;
- W_c — вес влияния типа строения;
- $W_{осз}$ — вес влияния факта расположения помещения в отдельно стоящем нежилом здании;
- $W_{кл}$ — вес влияния качества состояния помещения;
- $W_{эт}$ — вес влияния расположения помещения на различных уровнях;
- $B_0 - B_3$ параметры модели;
- v — случайное возмущение (остаток), который тоже полагается гомоскедастичным.

Отметим, что переменные типа «вес фактора» (S_i) для аддитивной и мультипликативной моделей имеют различные значения. Это обусловлено, с одной стороны, особенностями моделей, с другой — тем, что модели строились независимо друг от друга. При проверке адекватности этих моделей на контролирующей выборке объемом 5423 наблюдений данные модели показали удовлетворительную точность прогнозирования ставок арендной платы на изучаемые объекты недвижимости. Подчеркнем, что эталонными ставками арендной платы принимались результаты индивидуальной оценки, проведенной независимыми оценщиками.

Оптимальное комбинирование прогнозов различных моделей

Упомянутые выше модели (1) и (2) оценки стоимостного показателя объекта недвижимости (ставки арендной платы), конечно же, не исчерпывают арсенал других возможных или уже имеющихся моделей оценки данных стоимостных показателей. Естественно возникает вопрос: а нельзя ли использовать сразу несколько моделей для повышения точности оценки объекта недвижимости? Другими словами, возможна ли оптимальная комбинация прогнозов различных моделей? В настоящей статье дается положительный ответ на этот вопрос и строится алгоритм оптимальной комбинации результатов различных моделей.

Обозначим символом P ставку арендной платы за объект недвижимости в текущем периоде. Величина P является искомой и подлежит оценке.

Предполагаем, что имеется m эконометрических моделей (например, $m = 2$), каждая из которых доставляет некоторую оценку величины P . Обозначим эти оценки символами $P^{(1)}, P^{(2)}, \dots, P^{(m)}$ и составим из них вектор

$$P^T = \{P^{(1)}, P^{(2)}, \dots, P^{(m)}\}. \quad (3)$$

Задача заключается в вычислении комбинации \tilde{P} величин (3) такой, которая оказалась бы ближе к искомой величине P , чем каждая из оценок (3) в отдельности.

Оптимальная комбинация \tilde{P} определялась на основе процедуры обобщенного метода наименьших квадратов Эйткена [3].

Пример вычисления оптимальной комбинации результатов расчета по моделям (1) и (2) и вывод

Воспользуемся процедурой Эйткена для оптимального комбинирования результатов расчетов по моделям (1) и (2). В нашем распоряжении оказались:

- 1) контролирующая выборка объема $n = 5423$ эталонных значений ставок арендной платы $P_i^{(0)}$;
- 2) набор оценок $P_i^{(1)}$, рассчитанных с помощью модели (1);
- 3) набор оценок $P_i^{(2)}$, рассчитанных с помощью модели (2).

В результате вычислений по процедуре Эйткена оптимальная комбинация оценок ставки арендной платы с использованием двух моделей (1) и (2) принимает вид:

$$\tilde{P} = -0,269 \cdot P^{(1)} + 1,269 \cdot P^{(2)}. \quad (4)$$

Подчеркнем, что \tilde{P} — значение наилучшей оценки ставки арендной платы для конкретного объекта, $P^{(1)}$ и $P^{(2)}$ — значения оценок ставки арендной платы, вычисленных для исследуемого объекта соответственно с помощью моделей (1) и (2).

Рассмотрим статистические характеристики оценок, получаемых с помощью моделей (1), (2) и (4). В приводимой ниже таблице даны значения сумм квадратов остатков, полученных на контролирующей выборке, и средние квадратические ошибки прогнозов ставок арендной платы:

	Модель (1)	Модель (2)	Модель (4)
Сумма квадратов остатков	71331768	52072120	23134451
Средняя квадратическая ошибка прогноза	114.7	99.0	65.3

Как видно из данных таблицы, средняя квадратическая ошибка оценки ставки арендной платы, вычисленной по модели (4), заметно меньше аналогичных ошибок оценок, рассчитанных по моделям (1) и (2), что и подтверждает более высокую точность оценки (4).

Для характеристики качественных изменений характера поведения модели (4) на рисунках 1 – 3 приведены гистограммы распределения остатков для всех моделей. Видим, что оценки ставок арендной платы по моделям (1) и (2) отягощены смещением в сторону завышения ставок в среднем на три интервала (60 дол./кв.м), в то время как аналогичные оценки, полученные по модели (4), отягощены смещением относительно эталонных данных только на один интервал (20 дол./кв.м).

Вывод. Оптимальное комбинирование (4) результатов расчета ставок арендной платы по двум моделям заметно увеличило точность прогнозирования. Стоит при этом подчеркнуть, что, быть может, основная проблема все же заключается в корректности и надежности информации об объектах недвижимости – и той информации, по которой настраиваются исходные эконометрические модели, и той информации, которая служит контролирующей выборкой.

Смещение аддитивной модели относительно данных ДИГМ

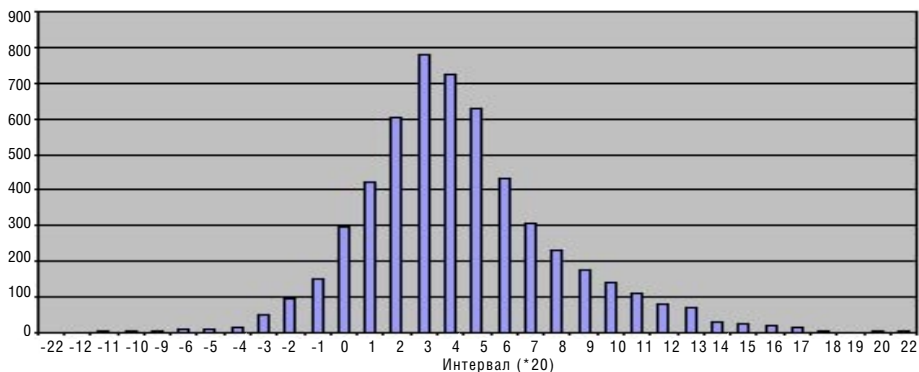


Рис. 1. Гистограмма распределения остатков при расчетах по модели (1)

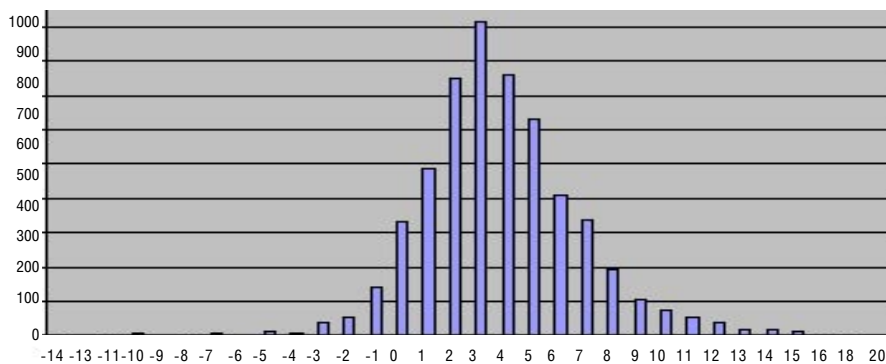


Рис. 2. Гистограмма распределения остатков при расчетах по модели (2)

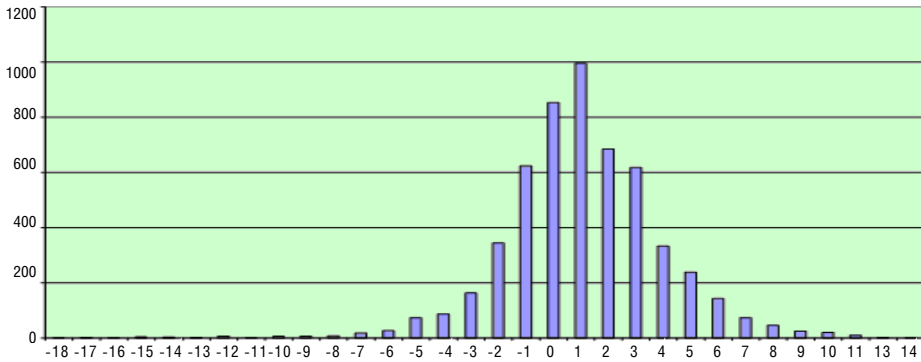


Рис. 3. Гистограмма распределения остатков при расчетах по модели (4)

От модели к системе

Выше отмечалось, что эконометрические модели массовой оценки объектов недвижимости служат элементом автоматизированной информационной системы (АИС) массовой оценки объектов недвижимости. Информационное обеспечение данной АИС состоит из трех крупных блоков:

- база данных об объектах недвижимости, принадлежащих городу (объект моделирования);
- геоинформационная система;
- информация о рыночных объектах-аналогах.

В результате предварительного обследования выяснилось, что для формирования базы данных объектов моделирования в требуемой для анализа структуре необходимо, во-первых, объединить информацию, которая содержится в трех базах данных различных ведомств: 1) ГУП МосгорБТИ, 2) ОАО «ПКД» и 3) Департамент имущества г. Москвы, а во-вторых, состыковать эту информацию с форматами представления данных в геоинформационной системе.

Функциональные возможности геоинформационной системы, в частности, позволяют построить ценовые зоны на карте Москвы, в которых стоимостные показатели объектов недвижимости находятся в пределах определенного диапазона.

Система массовой оценки позволяет по адресу объекта недвижимости найти его на карте города, определить параметры и стоимостные показатели.

Одним из важнейших факторов, влияющих на стоимостные показатели объекта недвижимости, является его местоположение и ценовая зона, в которой он находится. С помощью Системы массовой оценки стало возможно цено-

вое зонирование территории г. Москвы и визуализация ценовых зон на карте города.

С помощью геоинформационной системы и математической модели можно прогнозировать изменение ценовых зон при реализации в перспективе различных градостроительных программ, что даст возможность планировать дополнительные поступления в бюджет города. Например, строительство новой станции метро, центра отдыха, эстакады и т.д. изменяет ценовые зоны вокруг нового объекта в силу повышения привлекательности и, соответственно, ставки арендной платы объектов недвижимости.

В правовых актах Правительства Москвы предусмотрена ежегодная корректировка на индекс инфляции рыночных арендных ставок, определенных независимыми оценщиками. При этом мониторинг рынка недвижимости в Москве, проведенный в ретроспективе, показал, что инфляция на рынке недвижимости отличается от инфляции в российской экономике и дифференцируется в зависимости от местоположения объектов и характера их использования.

Для сбора и анализа данных по рыночным ставкам в реальном масштабе времени необходима технология, которая позволяла бы реализовать следующие основные функции:

- в реальном масштабе времени собирать информацию о характеристиках и стоимостных показателях объектов недвижимости из открытых источников информации, прежде всего Интернета, где, в частности, публикуются электронные версии таких изданий, как «Из рук в руки», и издания риэлторов;
- анализировать данные на предмет их достоверности и регулярно обновлять информационную базу о рыночных объектах недвижимости;
- вести архив данных и историю объектов недвижимости;
- предоставлять по запросу необходимую информацию об объектах недвижимости.

В настоящее время такими функциями обладают ряд прикладных систем, используемых риэлторами и другими пользователями, например SUPERBAZA (<http://www.super-baza.ru/index.html>). Данная система (или аналогичная) должна быть доработана в случае возможного использования в АИС «Система массовой оценки». Таким образом, структура АИС включает в себя несколько основных блоков (рис. 4). Реализация такой системы и передача ее в промышленную эксплуатацию предусматривает этап ее интеграции в вышестоящую автоматизированную систему Правительства Москвы, который еще предстоит выполнить.

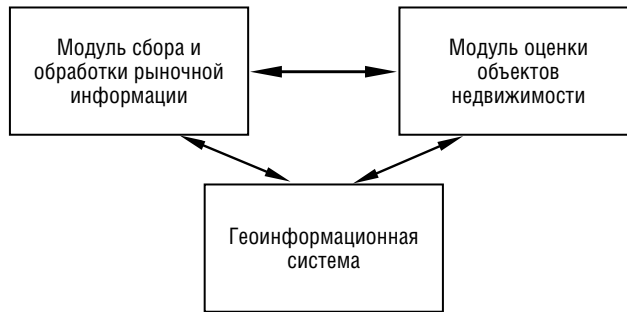


Рис. 4.

Что способна дать Москве автоматизированная информационная система массовой оценки объектов недвижимости?

Применение в составе АИС модели массовой оценки объектов недвижимости позволит сократить расходы городского бюджета на проведение оценки стоимости нежилых помещений на 60-70%. Кроме того, применение модели повысит обоснованность и точность устанавливаемых индексов изменения рыночных ставок арендной платы за нежилые помещения, находящиеся в городской собственности. Подчеркнем, что прогнозы по модели могут эффективно применяться при индикативном контроле результатов индивидуальной оценки рыночной стоимости нежилых помещений, проводимой для целей совершения сделок. Добавим еще, что сфера применения модели массовой оценки может расширяться в нескольких направлениях:

- установление стоимостных характеристик объектов недвижимости, находящихся в собственности г. Москвы, в случае если индивидуальная оценка рыночной стоимости данных объектов не проводилась более года (для целей учета и отражения в Едином государственном реестре собственности г. Москвы);
- проработка и принятие управленческих решений в отношении объектов недвижимого имущества, находящихся в собственности города;
- прогнозирование тенденций развития экономики города и выработка решений о составе городской собственности и изменении форм и методов ее использования.

Создание такого информационного ресурса позволит органам государственной власти и местного самоуправления, а также субъектам предпринимательства получать объективную стоимостную информацию, что, в свою очередь, повысит прозрачность и инвестиционную привлекательность рынка недвижимости и других смежных рынков.

Поддержание данного информационного ресурса в актуальном состоянии (организация мониторинга рынка недвижимости в Москве) потребует затрат городского бюджета в размере, по нашим оценкам, 5 млн. руб. в год. Общее же сокращение расходов на оценку нежилых помещений, находящихся в собственности города, составит около 150 млн. руб.

ЛИТЕРАТУРА

1. Разработка методики определения уровня арендной платы за нежилые помещения в Санкт-Петербурге: Отчет по НИР. СПб.: Администрация Санкт-Петербурга, КУГИ, ГУ ГУИОН, 2004.
2. *Анисимова И.Н.* Применение регрессионных методов в задачах индивидуальной оценки объектов недвижимости при сравнительном подходе: Отчет по НИР. СПб: СПбГИЭУ, 2003.
3. *Бывшев В., Бабешко Л., Арсеньева Л.* Алгоритм оценивания основных инвестиционных характеристик финансовых активов при помощи оптимальной статистической процедуры Эйткена // Управление риском. № 4. 2000.



А.А. Тусев
 доцент кафедры «Оценка и
 управление собственностью»

ПРОБЛЕМА ОЦЕНКИ ГИБКОСТИ В ТЕОРИИ ФИНАНСОВЫХ И РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ

Как известно, для оценки опциона необходимо обладать информацией о значении стоимости базисного актива в ожидаемый будущий момент исполнения. В теории и практике оценки финансовых опционов эта задача решается посредством анализа стохастических (случайных) процессов изменения цены актива в прошлом.

До появления модели Блэка и Скоулса стоимость опциона определялась путем дисконтирования (приведения) ожидаемого значения стоимости базисного актива в момент исполнения опциона на данный момент времени. При этом процентная ставка дисконтирования отражала риск, связанный с возможным отрицательным отклонением будущего значения базисного актива от рассматриваемого. Современные подходы к оценке опционов основаны на стохастических расчетах, позволяющих определить вероятностное распределение будущих значений стоимости базисного актива и, таким образом, использовать безрисковую ставку дисконта.

Данные подходы основаны на теории стохастических процессов А.А. Маркова, основные результаты которой были опубликованы в 1913 г. Центральной является концепция, согласно которой для определения будущей цены актива необходимо знать его настоящую стоимость, а также стохастические процессы, описывающие параметры, влияющие на рост стоимости актива. А.А. Марков, считающийся одним из основателей теории стохастических процессов, рассматривал данный процесс как последовательность отдельных переменных.

М.В. Кремов дает следующее математическое определение цепи Маркова.

Пусть G — есть некоторый эксперимент, который имеет конечное или счетное множество исходов $\{E_1, E_2, \dots\}$. Предположим, что мы бесконечно повторяем эксперимент G . Номер исхода n -го эксперимента обозначим X_n . Если вероятность значения E_{X_n} при фиксированном исходе $E_{X_{n-1}}$ эксперимента с номером $n-1$ не зависит от исходов остальных $n-2$ испытаний, то принято говорить, что эта последовательность образует цепь Маркова [1].

Другими словами, каждая последующая переменная в цепи Маркова зависит от предыдущей, но при этом является независимой от предшествующей той. В результате получается цепь случайных величин, вероятность каждой из которых определяется только значением предыдущей величины, а вся траектория изменения значений определяется переходной вероятностью (вероятность наступления события B при условии, что событие A наступило). Для данного процесса характерно только поступательное движение. Марковские процессы лежат в основе биномиальной модели оценки опционов.

Теория Маркова получила развитие в работах Норберта Винера. В отличие от Маркова он рассматривал стохастический процесс как непрерывное движение, не исследуя отдельные величины. Стохастический процесс, изучаемый Винером, получил название «броуновское движение». Термин «движение Броуна» носит имя шотландского ученого-биолога, наблюдавшего быстрое колебательное движение частиц пылицы в воде [2].

«Броуновское движение» является поступательным — это означает, что если прочертить линию тренда через графическое отображение изменяющихся с течением времени значений параметра, описываемого процессом, то данная линия будет восходящей. Кроме того, с течением времени величина отклонений параметров от линии тренда линейно увеличивается [3].

Вышеуказанные утверждения наглядно подтверждаются графиком динамики изменения индексов Nasdaq, S&P 500 и Dow Jones в период 1985—2005 гг. (см. график 1).

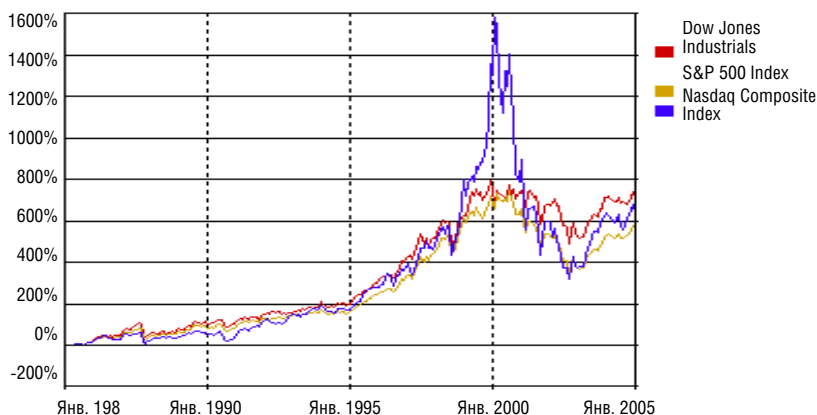


График 1. Динамика изменения значений индексов Nasdaq, Dow Jones Industrials и S&P в период с 01.01.1985 по 31.01.2005.

Очередное значение повышается или понижается по сравнению с предыдущим. При этом величина значения, предшествующего предыдущему, не оказывает влияния на новое значение. С течением времени наблюдается положительный тренд, а отклонения значений от линии тренда увеличиваются.

Как видно из графика 1, в 2000 г. произошел резкий обвал индекса Nasdaq, вызванный падением котировок акций высокотехнологичных компаний. За год индекс упал на 39% и повлек за собой, хотя и в меньшей степени, другие индексы. Данный скачок не укладывается в теорию марковских процессов. Его, скорее, можно отнести к разряду форс-мажора. В целом, если закрыть глаза на резкое падение индекса в 2000 г., он отвечает основным характеристикам марковских процессов. Тем не менее нельзя отрицать возможность таких резких и непредвиденных изменений в реальной ситуации.

Возможность скачкообразного изменения цен, вызванного непоследовательным поступлением информации, является одним из важнейших аргументов критиков моделей оценки стоимости опционов, основанных на предположении о логнормальном распределении стоимости базисного актива...

Здесь необходимо сделать небольшое пояснение. При внимательном чтении могут возникнуть сомнения в объективности утверждения о восходящем тренде и увеличении отклонений значений параметров стохастического процесса. Ведь в реальности при рассмотрении динамики изменения стоимости акций конкретной компании может наблюдаться как восходящий, так и нисходящий тренд, вплоть до обесценения акций и банкротства компании. Объяснением данного явления служит то, что в теории опционов «броуновское движение» описывает лишь внешние факторы неопределенности, т.к. именно они являются определяющими в повышении опционной стоимости.

Бротигэм и Эсче [4], основываясь на предшествующих исследованиях в области реальных опционов, выделяют два типа неопределенности при принятии управленческих решений: эндогенная (или техническая неопределенность) и экзогенная (или неопределенность рынков). Эндогенная неопределенность относится к внутриорганизационным факторам и может быть диверсифицирована посредством создания портфеля проектов или товаров/услуг. Напротив, экзогенная неопределенность является характеристикой рынка, которая влияет на допустимые характеристики проектов или товаров/услуг и, следовательно, лишь частично может быть диверсифицирована посредством использования портфельного подхода. Эндогенная неопределенность влияет на возможность создания опциона, в то время как экзогенная неопределенность обуславливает его стоимость. Восходящий тренд и увеличение отклонения значений параметров стохастического процесса всегда характерно для экзогенной неопределенности.

Еще одним объяснением увеличения волатильности с течением времени является тот факт, что в опционной оценке стохастические процессы строятся для будущих периодов. Очевидно, что с увеличением временного интервала наши возможности в прогнозировании будущих денежных потоков, как и определяющих их факторов среды, уменьшаются, что означает увеличение неопределенности и предельных отклонений значений рассматриваемых параметров. В этом заключается важное преимущество опционной оценки над традиционными методами оценки. В то время как при анализе DCF процентная ставка риска равна на протяжении всего срока действия проекта, в опционном анализе неопределенность непрерывно увеличивается.

Все это характерно и для реальных опционов: с увеличением временного интервала менеджмент сталкивается со все большей неопределенностью необходимых данных.

Стохастический процесс описывает последовательность событий, подчиняющихся законам теории вероятностей, и позволяет предсказывать вероятность наступления случайных, на первый взгляд, событий в будущем. Имея достоверный стохастический процесс, описывающий изменение цены базисного актива, мы можем определить будущую цену актива с определенной вероятностью, что в свою очередь позволяет нам оценить стоимость опциона, используя безрисковую ставку дисконта. Ключевой проблемой как для финансовых, так и для реальных опционов является нахождение достоверного стохастического процесса изменения стоимости базисного актива. Основные модели оценки опционов моделируют будущие стохастические процессы на основании ряда исходных данных, в том числе степени неопределенности.

Говоря о неопределенности и риске, важно отметить основные особенности учета риска в теории опционов и пояснить возникновение фактора безрисковой ставки дисконта в опционном ценообразовании.

Брач [3] выделяет три инструмента анализа корпоративного риска и факторов неопределенности.

Метод «бюджетирования» основан на дисконтировании будущих денежных потоков. Ставка дисконтирования отражает субъективный ожидаемый риск отклонения будущих денежных потоков от заданных и представляет собой ставку, характеризующую альтернативную возможность инвестирования денежных средств в ценные бумаги, имеющие уровень риска идентичный данному проекту.

Портфельный метод рассматривает инвестиционный проект и оценивает его риск в отношении к существующим активам и опционам компании. Его главная задача — определить влияние нового проекта на общий риск портфеля

инвестиционных проектов, имеющихся у компании на данный момент, и путем добавления нового проекта в портфель снизить (оставить без изменения) общий риск при сохранении (повышении) доходности портфеля.

Из трех методов только метод реальных опционов представляет прямой анализ риска, характерного для данного проекта. Риск рассчитывается путем анализа вероятностей. Будущая доходность осуществляемых инвестиций отражает вероятность изменения факторов среды проекта: глобальной экономики, конкурентной среды, характеристик проекта, распределение вероятности возникновения издержек, связанных с поддержанием проекта. Опционный анализ строит вероятностное распределение значений будущей стоимости актива (см. график 2).

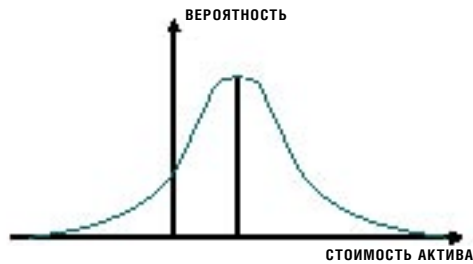


График 2. Вероятностное распределение допустимых значений стоимости базисного актива.

Первая математическая формула для оценки финансовых опционов была предложена Луи Башелье. Будучи студентом факультета высшей математики университета Сорбонны, Башелье проводил свободное от занятий время на парижской бирже ценных бумаг, зарабатывая на жизнь, что побудило его к поиску математического решения проблемы оценки финансовых опционов. Башелье математически доказал зависимость увеличения дисперсии значений переменных стохастического процесса от квадратного корня значения рассматриваемой единицы времени [5]. Несмотря на то что Башелье не использовал термин «броуновское движение», ставший известным во Франции много позже, его теория была основана на той же концепции.

Луи Башелье предположил, что стоимость базисного актива в финансовых опционах имеет логнормальное распределение, что предполагается в большинстве современных моделей оценки опционов. На основе данного утверждения Башелье предложил первый метод математической оценки стоимости финансовых опционов.

Идеи Башелье нашли развитие в трудах Пола Самуэльсона [6] и Джеймса Бонесса [7], послуживших предпосылкой для создания формулы оценки стоимости опционов Блэка и Скоулса, являющейся на сегодняшний день одной из

наиболее распространенных методик оценки опционов. Среди других методик можно выделить биномиальную модель и модель Монте-Карло. Данные модели, нашедшие широкое применение при оценке финансовых опционов, легли в основу оценки опционов в реальном секторе.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кремов М.В.* Теория вероятностей и математическая статистика. Калининград: Янтарный Сказ, 2004.
2. *Brown R.* The Miscellaneous Botanical Works of Robert Brown. Vol. 1. London, 1866.
3. *Brach M.A.* Real Options in Practice. 2003.
4. *Brautigam J. & Esche C.* Uncertainty as a Key Value Driver of Real Options. Annett Mehler-Bicher University of Applied Science, 2003.
5. *Taqqi M.S.* Bachelier and His Times: A Conversation with Bernard Bru. 2001.
6. *Samuelson P.* Brownian Motion in the Stock Market. 1955.
7. *Boness J.* Theory of Measurement of Stock Options Value. 1962.





О.В. Карамова

доцент кафедры «Экономическая теория»

ИСТОРИЯ И ФИЛОСОФИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ – ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ КУРСА

Становление «Философии экономической науки» как самостоятельной дисциплины начинается с определения ее границ и предмета.

Предметом философии экономической науки является способ *научного познания*, а не сама экономика и хозяйственная деятельность людей (философия хозяйства). Философия экономической науки изучает теоретическое знание, а также историческое и логическое развитие научных дисциплин, которые аккумулируют научное знание об экономике. Трактовка предмета философии экономической науки во многом обусловлена определением предмета экономической науки, который менялся вместе с развитием науки.

Определение предмета экономической науки как науки о наиболее эффективном использовании ограниченных ресурсов с целью максимального удовлетворения потребностей общества [1, с. 661] уже не отвечает современному уровню развитости науки; данное определение не отражает особенности экономической науки как социально-гуманитарной.

С позиций социально-гуманитарного знания философ В.А. Канке дает следующее определение предмета и философии экономической науки: «Экономическая наука начинается с экономических ценностей, а значит, и с прагматической истины, и с прагматического метода. *Экономическая наука — это система экономических ценностей, придающая смысл поступкам людей...* Предметом философии экономики (экономической науки. — О.К.) является критика, проблематизация и тематизация экономической науки» [2, с. 60-61].

Современная философия рассматривает свой объект не отдельно от форм познания, а как результат взаимодействия объекта и субъекта познания.

Взаимовлияние объекта и субъекта познания обуславливает объективность научного исследования. Как нам представляется, современным исследователям очень сложно свыкнуться с пониманием истинности как относительного явления, которое зависит от активности познающего субъекта, его ценностных установок, убеждений и идеалов. Динамичность социокультурной сферы, смена

этических норм, идеалов и целей приводит к пониманию исторической природы предмета экономической науки.

Философское осмысление экономических процессов происходит по направлению изучения онтологии, методологии, истории и аксиологии.

Экономическая наука имеет ряд философско-методологических особенностей.

Первая и самая главная черта экономической науки, определившая ее структуру и метод, заключается в том, что она находится на стыке двух сфер — науки о природе и науки о культуре. С одной стороны, изучение экономических процессов, детерминированных закономерностями природы и техники, основано на арсенале методов, теоретических закономерностей и эмпирических построений естественных наук. С другой стороны, изучение деятельности и поведения субъектов экономики строится по типу социально-гуманитарных наук с присущим им акцентом на мотивацию и ценностные ориентиры человека, с включением субъекта познания в предмет познания.

Внутренняя двойственность экономической практики и экономической науки определила наличие двух основных метапарадигм, или исследовательских программ, со свойственной им методологией. Названия их не являются устоявшимися понятиями среди экономистов, поэтому можно встретить разную терминологию. Поскольку речь идет о становлении понятийного аппарата дисциплины философии экономической науки, разумным является нахождение общего языка среди представителей разных оппонировавших друг другу экономических школ на основе научного языка философии науки.

В экономической науке, как части социально-гуманитарных наук, выделяются две основные метапарадигмы — натурфилософская («натуралистическая», «техническая») и культурцентристская («социальная», «историко-социологическая») [3, с. 27].

Вторая философско-методологическая особенность экономической науки определяется сложной взаимозависимостью науки и практики. Это проявляется, во-первых, в существовании прикладных экономических дисциплин, которые имеют относительную самостоятельность по сравнению с теоретической экономической наукой. Дело в том, что экономисты-практики с позиций «здорового смысла» обгоняют научные разработки в отдельных вопросах и идут «вперед науки». Однако представить современную деятельность маркетолога, бухгалтера, финансового аналитика и др. без знания экономической науки невозможно, поэтому практическая деятельность опирается на научные разработки и теорию.

Во-вторых, взаимодействие науки и практики реализуется в том, что экономические концепции и теории часто превращаются в часть политических и

идеологических доктрин. Это приводит к самодовлеющему существованию экономических теоретических построений, которые выходят за рамки экономической науки. Ярким примером является марксистская теория, ставшая основой социалистической идеологии и политики [4]. А неоклассическое направление в экономической науке стало теоретическим основанием рыночной идеологии и либеральной политики западных государств. Немецкий неолиберализм лег в основу государственной политики и идеологии в рамках реализации в Германии доктрины «рыночного социального хозяйства». К сожалению, политические доктрины имеют свойство оказывать негативное обратное воздействие на породившие их экономические теории. Научное исследование сменяется догматизмом, широту взглядов заменяет ортодоксия, развитие экономических теорий оборачивается стагнацией.

Третья философско-методологическая особенность экономической науки связана с историей развития ее объекта и предмета, которые менялись по мере исторического развития науки в целом и социально-исторического контекста.

Процедура трансформации объекта в предмет науки связана с выделением поля исследования в соответствии с целями и характером идеализации. Поскольку объект существует независимо от теории и не представлен в ней в чистом виде, то возникает проблема преобразования объекта в предмет при помощи теоретических средств науки. Определение предмета науки отражает исторически конкретный период развития научного познания. Экономическая наука как социально-гуманитарное познание имеет специфику во взаимодействии объекта и предмета науки. Экономическая наука изучает как объективные закономерности, присущие природным и техническим процессам, так и закономерности социальной жизни и ценностные мотивы поведения действующих субъектов.

Четвертая философско-методологическая черта экономической теории связана с особыми методами познания, которые формировались в рамках двух основных исследовательских программ.

В рамках натурцентристской исследовательской программы ведущим методом научного исследования стала процедура объяснения. В свою очередь метод понимания превратился в основной методологический инструмент культурцентристской программы, пройдя путь от эмоционально-психологического подхода до базовой категории философии науки.

Объяснение является одной из функций науки по созданию истинного знания наряду с функциями описания, предсказания, систематизации, информирования и другими. Задачей объяснения является раскрытие сущности изучаемого предмета и подведение его под некоторые обобщения, законы. Наибольшее распространение в методологии экономической натурцентристской програм-

мы получила *дедуктивно-номологическая модель научного объяснения*. Дедуктивный метод научного объяснения широко использовался классической политической экономией, марксизмом, частично кейнсианством. Каузальный или причинно-следственный метод включал дедуктивные логические построения от общего к частному. Однако каждый метод имеет свои ограничения. Дедуктивно-номологическое объяснение нацелено на конечный результат исследования и игнорирует творческий процесс самого научного исследования, которое подчас требует разнообразных способов познания. Развитие формальной логики и математики как основы научного познания ограничивало возможность аксиологического, ценностного познания.

В экономической науке применяются разные виды объяснения. Используется *рациональное объяснение* экономических процессов, которое включает объяснение поступка экономического агента, вскрывает мотивы, которыми он руководствовался в своем поведении. Примером рационального объяснения может служить кейнсианский «парадокс бережливости», который заключается в ухудшении экономической обстановки во время кризиса из-за пессимистических ожиданий отдельных людей и их боязни лишних расходов.

Историческое объяснение применяется при изучении развивающегося во времени объекта. Примером может служить метод исторического материализма, разработанный Л. Фейербахом и примененный в своем учении К. Марксом. В марксистской теории логическое и историческое объяснение спаяно и положено в основу материалистической теории общественного прогресса.

Культурцентристская исследовательская программа опирается на метод **понимания**, который активно используется в социально-гуманитарном научном познании, в первую очередь в истории, социологии, филологии. Экономическая наука медленно и достаточно болезненно включает в свой арсенал методологию социально-гуманитарного познания. Научные школы, которые используют эти методы, подвергаются нападкам, неприятию, обвиняются в «диссидентстве».

Понимание как общенаучный метод познает не абстрактного и теоретизированного субъекта, а эмпирического субъекта в неразрывном соотношении его воли, мышления, веры, ценностей и идеалов, т.е. в целостности. Понимание как метод познания включает историческое знание, от которого невозможно абстрагироваться. Историческая составляющая включена в объект гуманитарного познания и является его сущностной характеристикой.

В экономической науке метод понимания впервые стал использоваться немецкой исторической школой. «В Германии новая школа, историческая, отказывается оставаться в намеченных для науки французскими и английскими экономистами границах. Она задыхается в окутавшей ее атмосфере абстракций и обобщений. Она требует возврата к жизни, жизни прошлого и настоящего. Ее

утомили общие законы, похожие на пустые рамки. Она требует фактов и наблюдений. С юношеским жаром она оспаривает все прежние выводы и претендует перестроить политическую экономию до основания... Выдвинутые исторической школой идеи заполняют всю вторую половину XIX века» [5, с. 222] — так известные французские экономисты-историки Ш. Жид и Ш. Рист оценивали новаторские методы исторической школы. Перестав противопоставлять человека вообще — обществу вообще, немецкий экономист Ф. Лист начал рассматривать человека, «погруженного в нацию». Ф. Лист рассматривал нации не только как создание моральное и политическое, но и как экономическую ассоциацию [5, с. 168-169]. Новый исторический метод как прообраз понимания использовали все представители «старой исторической школы» — В. Рошер (1817—1894), Б. Гильдебранд (1812—1878), К. Книс (1821—1894).

Продолжили развитие нового метода представители «молодой исторической школы», к которой относятся Г. Шмоллер (1838—1917), Л. Brentано (1848—1931), К. Бюхер (1847—1930), А. Гельд (1844—1880), В. Зомбарт (1863—1941). Немецкие экономисты от теоретических вопросов перешли к решению практических проблем и изучению социальных и исторических вопросов. Благодаря работам и многочисленным монографиям немецких экономистов «молодой исторической школы» в экономической науке последней четверти XIX века появился интерес к историческим исследованиям и наблюдениям над экономическими институтами.

Поскольку в этот период все европейские государства были охвачены экономическим либерализмом и решением основной проблемы — рабочего вопроса, экономическая наука искала ответы и способы положительного разрешения конфликтных ситуаций. Классическая экономическая школа не затрагивала этих неотложных проблем, уделяя внимание чистой теории.

Таким образом, историческая школа по сравнению с классической политической экономией более научно и адекватно решала проблемы вызова практики благодаря новому методу. Классики и неоклассики, в рамках использования натурцентристской методологии, представляли экономическую систему по аналогии с механистической картиной. Это не могло объяснить экономических различий между отдельными нациями и отдельными историческими эпохами.

Рассмотренные выше философско-методологические особенности экономической науки позволяют найти ответ на важный вопрос — каково место российской экономической науки в мировой. Развернувшаяся ныне дискуссия по этому поводу показала, что существуют разные точки зрения.

Одна из позиций заключается в признании того, что сформировалась российская школа экономической мысли. Эту точку зрения разделяют ведущие российские экономисты Л.И. Абалкин и Ю.Я. Ольсевич. Они связывают

появление российской школы экономической мысли с особенностями страны, обусловленными своеобразным типом ее цивилизационного устройства. Ю.Я. Ольсевич пишет: «В каких же случаях мы можем ту или иную группу ученых-экономистов называть «национальной школой»? Здесь чаще всего подразумевается влияние на экономическое мышление «национального менталитета», т.е. специфических подходов, критериев, оценок, вытекающих из историко-цивилизационных предпосылок, традиций данной нации» [6, с. 33, 35].

Л.И. Абалкин обосновывает возможность выделения российской экономической школы появлением теории социальных альтернатив, согласно которой общественное развитие не задано однозначно, а имеет множество альтернатив. Наука имеет возможность влиять на стратегии общественных преобразований и на выбор направления социально-экономических изменений. «Поэтому для формирования научной школы важна не столько общность ответов на поставленные вопросы, сколько единство проблем, ставших центром ведущихся дискуссий» [7, с. 11].

Ю.Я. Ольсевич сформулировал критерии, которые в совокупности характеризуют национальную школу экономической мысли:

- ♦ в отличие от «направленческих» школ, отражающих специфические интересы определенных слоев, она представляет общенациональные интересы;
- ♦ в отличие от других национальных школ ей присуще собственное понимание предмета и метода экономической теории;
- ♦ с этих позиций национальная школа вносит свой оригинальный вклад в мировую экономическую науку;
- ♦ школа сохраняет преемственность основных своих подходов на протяжении ряда поколений ученых.

Другая позиция по вопросу самоопределения российской экономической школы заключается в более осторожной характеристике самобытности отечественной экономической мысли. С тем, что российская мысль существенно отличается от западной, согласны все. Еще С.Ю. Витте в конце XIX века утверждал, что необходимо построение экономической мысли на основании «русского грунта». Однако присвоение статуса научной школы российской экономической мысли (с определенными оговорками временных рамок: у Абалкина — с конца XIX в. до начала 30-х годов XX века, у Ольсевича включены Н.С. Мордвинов и А.К. Шторх) требует выполнения более жестких условий.

В.С. Автономов, Д.Е. Сорокин, Л.В. Никифоров, Л.Д. Широкопад и др. считают неприемлемым использование термина «научная школа». В соответ-

ствии с канонами предполагается наличие определенных признаков. К ним можно отнести:

- ✧ единство принципов и методов, т.е. позитивного подхода;
- ✧ единство объекта исследования, поставленных целей и задач;
- ✧ общность взглядов, т.е. общность нормативного подхода;
- ✧ принадлежность к определенной научной традиции.

Таким образом, проблема идентификации российской экономической мысли в мировой экономической науке остается далеко нерешенной. Анализ определений цивилизационной специфики российской экономической мысли в отечественной историографии — таких как «русский грунт», «феномен», «стилевые особенности», «целевая функция», «национальное экономическое мышление» — показывает методологическое многообразие и отсутствие единого подхода...

Кроме методологической единицы «научная школа» в экономической теории активно используются понятия «парадигма», «научно-исследовательская программа» и «дискурс».

Методологической единицей, посредством которой возможна градация истории экономической теории, с нашей точки зрения может быть «дискурс».

Понятие дискурса появилось в экономической теории в последней трети XX века благодаря идеям постмодернизма. В дискурсе как методологической единице сфокусировались и отразились все тенденции гуманитарии на третьем, постнеклассическом этапе развития науки*.

В отличие от таких терминов, как теория, концепция, научная школа, парадигма, исследовательская программа, — дискурс отражает использование в научном мышлении социально-ценностного подхода. Строгое определение дискурса (лат. *discursus* — *рассуждение*) — это процесс понятийного, логического обоснования предшествующими суждениями. Дискурс — это прежде всего речь, погруженная в социальный контекст, это «существенная составляющая социокультурного взаимодействия».

Как нам представляется, наиболее адекватной характеристикой российской экономической мысли является понятие дискурса. Данной точки зрения придерживаются Л.И. Абалкин, Л.Д. Широкопад, В.М. Цветаев и др.

* Периодизация, основанная на соотношении объекта и субъекта познания, выделяет три этапа развития науки (в первую очередь естествознания): классический, неклассический и постнеклассический. Данный подход основан на концепциях В.С. Степина, В.В. Ильина и получает все большее признание в российской историографии.

В структуре экономической науки предположительно можно выделить два основных дискурса — дискурс экономической рациональности и социально-этический дискурс.

Дискурс экономической рациональности начал формироваться с теории Адама Смита в рамках классической политической экономии, продолжил развиваться в неоклассике, затем был представлен экономистами австрийской школы Ф. Хайеком, Л. Мизесом. В современных условиях его разрабатывают представители новой макроэкономики, неинституционалисты. Для дискурса экономической рациональности характерно мышление, детерминированное «объективными сигналами рынка».

Первыми, кто попытался привести системные доказательства негативных, стихийных последствий свободного рынка, были представители немецкой исторической школы. Затем с критикой рыночной системы выступил К. Маркс. Это направление было продолжено М. Вебером, который назвал систему рыночной конкуренции «рабством без господ». Различие между «системой рациональности» и жизненной этико-практической разумностью раскрыли Ю. Хабермес, У. Петер [8].

Социально-этический дискурс не является однородным, как дискурс экономической рациональности. Он представлен как различными национально-цивилизационными дискурсами в экономической мысли, так и сложившимися научными направлениями и школами: исторической школой, марксизмом, институционализмом, эволюционной теорией, интегративной хозяйственной этикой, национальными дискурсами экономической мысли (схема 1).

Структура экономической теории может быть представлена путем соединения двух рассмотренных выше подходов — с одной стороны, с позиций натурцентристской и культурцентристской исследовательских программ, с другой стороны, с точки зрения дискурса экономической рациональности и социально-этического дискурса.

Первый подход, с позиций натурцентристской и культурцентристской исследовательских программ, акцентирует внимание на предмете и методе экономической науки, на взаимосвязи субъект-объектных отношений, на развитии научно-исследовательского инструментария. Методология натурцентристской и культурцентристской программ структурирует экономическую науку. Сильной стороной данного подхода является общеметодологический принцип, характерный для всего социально-гуманитарного познания. Это позволяет проводить междисциплинарные параллели, развивать направление синтеза, гармонично включать экономическую науку в методологическую систему социального познания.

неоинституционализм, который в методологическом арсенале использует, с одной стороны, принципы натурцентристской методологии в виде обобщений и закономерностей, с другой — принципы культурцентристской методологии в виде исторических и культурно-национальных особенностей институциональной среды.

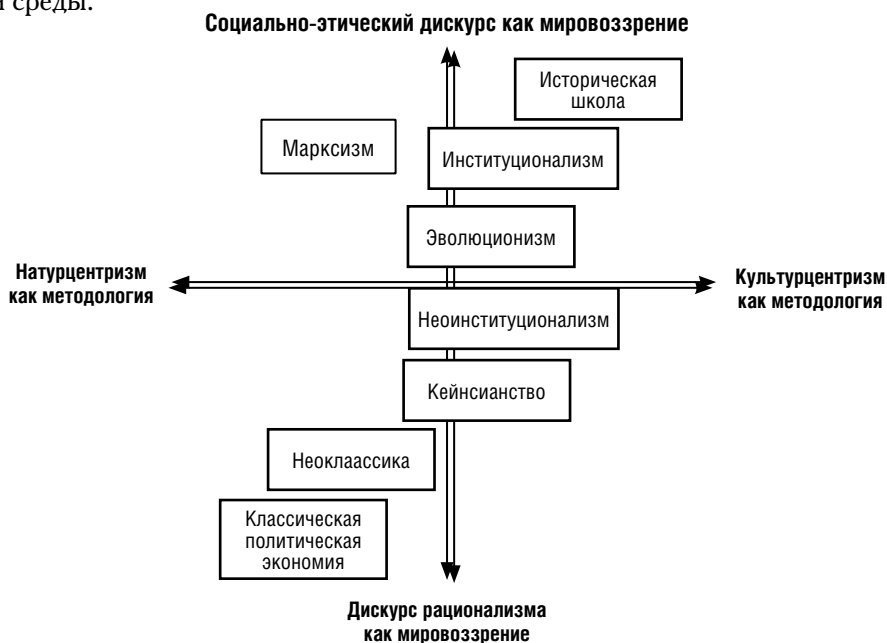


Схема 2. Модель структуры экономической науки на основе дискурсов и методологических принципов

Верхние сегменты схемы 2 отражают экономические школы, принадлежащие к социально-этическому дискурсу. Для него характерны определенные черты, перечисленные в рейтинговой по значимости последовательности: * социальный аспект * этическая оценка * историческое видение * ценностный, аксиологический подход * антропологическая идея * духовная сфера * целостность, системность, всеединство.

Целостность и системность присутствует и в дискурсе рационализма, но с другим смыслом, под которым понимается целостность в мире естественных систем. Механизм, организм в естественных науках подчинен действию объективных законов, никак не зависящих от поведения людей. В изучении целостности в дискурсе рационализма используется номотетический метод.

Совершенно иное восприятие целостности в социально-этическом дискурсе. Оно основано на идеографическом методе, опирающемся на значимость индивидуализирующего описания.

Предложенная модель структуры экономического знания позволяет по-новому подойти к решению проблемы самоопределения российской экономической мысли в мировой науке. Исследование национальной экономической науки отличается от подходов в философии всей экономической науки ценностным подходом к отражению конкретно-национального характера мышления ученых, но сближает с философией науки способностью и стремлением к обобщению. Поскольку обобщение лежит в природе любого талантливой, национального по характеру экономического исследования, то всякая национально-цивилизационная экономическая наука не только содержит специфические, особенные черты, но и отражает общечеловеческие, аксиологические аспекты.



Схема 3. Модель структуры российской экономической науки

Российская экономическая мысль представлена многими направлениями, течениями и исследовательскими программами. Предметом исследования философии национальной российской науки выступают родовые, сущностные особенности сознания и поведения человека как социального познающего существа. Несмотря на разные объекты исследования в экономических течениях и школах, можно говорить о некоторых общих чертах российской экономической мысли с точки зрения методологических, аксиологических и этических подходов. На схеме 3 видно, что основные экономические российские школы расположены в двух верхних сегментах, которые характеризуются социально-этическим дискурсом. Общей чертой является то, что отечественные ученые не замыкаются

на анализе чисто экономических факторов и создании абстрактных теоретических моделей. Включение в анализ широкого спектра проблем, касающихся правовых, политических, морально-этических сторон общества, позволило отечественным экономистам выйти на другой уровень научного исследования, во многом отличный от неоклассической научной школы. Методологический прием, синтезирующий в единую систему тесно взаимосвязанные стороны организации общества, позволяет воспринимать представителей русской экономической мысли как создателей самостоятельного научного метода.

На наш взгляд, наиболее точно названные характеристики представлены в идеях русской философии XX века. Общей особенностью российской социально-философской мысли является универсальность подхода. Суть его заключается в неприятии ограниченного видения западной науки — технократизма, механицизма, рационализма и индивидуализма. Российские мыслители рассматривают человека в единстве с миром не столько материальным, сколько духовным. Человек находится в единстве с миром, с основаниями бытия, в целостности и всеединстве.

Таким образом, русская философия создала основополагающие принципы методологии социально-гуманитарного познания, которые воспринимаются современной наукой не только российской, но и западной. К этим принципам относится идея универсализма, включающего аксиологический и ценностно-этический подходы.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Collins*. Словарь по экономике. М.-СПб.: Экономическая школа, 1998.
2. *Канке В.А.* Философия экономической науки: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2007.
3. *Дюркгейм Э.* О разделении общественного труда. Метод социологии. М., 1991.
Гурова И.П. История метода историко-экономической науки. Ульяновск, 1999.
4. *Думная Н.Н.* Экономическая теория: некоторые методологические аспекты // Вестник Финансовой академии. 2005. №4.
5. *Жид Ш.* История экономических учений. Авториз. перевод с фр. В. Серёжникова. М.: Труд, 1914-1915.
6. *Ольсевич Ю.Я.* О специфике национальной школы экономической мысли России // Очерки истории российской экономической мысли. М.: Наука, 2003.
7. *Абалкин Л.И.* О поисках самоопределения российской школы экономической мысли // Очерки истории российской экономической мысли. М.: Наука, 2003.
8. *Петер У.* Критика экономизма. М.: Вузовская книга, 2004.



**СЕМИНАР «НОВАЯ ЭКОНОМИКА» :
ВЫСКАЗЫВАЮТСЯ МОЛОДЫЕ УЧЕНЫЕ**

С 2004 г. заведующая кафедрой «Экономическая теория» Финансовой академии д.э.н., проф. Н.Н. Думная проводит семинары по проблемам современной экономики. В центре внимания — «новая экономика», которая понимается в широком смысле слова как изменения в экономической сфере общества, происходящие под воздействием современных технологий. На встречах в свободной атмосфере проходят интересные дискуссии, в которых вместе с преподавателями Финакадемии и других вузов принимают участие аспиранты нашей Академии, которые высказывают интересные суждения, предлагают собственное теоретическое осмысление реалий «новой экономики».

Вниманию читателей предлагается несколько теоретических эссе по проблемам экономического развития в условиях «новой экономики», подготовленных молодыми учеными — аспирантами кафедры «Экономическая теория», принимавшими участие в работе семинаров.

А.А. Павлов: «Информационные технологии — потенциальный фактор экономического роста»

В условиях развития «новой экономики» экономический рост, зависящий от целого ряда факторов, подвергается всестороннему влиянию информационных технологий. Позитивная взаимосвязь НТП и экономического роста считается доказанной, НТП положительно влияет и на производительность труда. Что касается информационных технологий, то здесь взаимосвязь не столь однозначна. По нашему мнению, и теория, и практика подтверждает вывод о том, что ИТ-фактор становится фактором экономического роста только при наличии целого ряда значимых дополнительных условий, способствующих внедрению ИТ, позволяющих наиболее полно использовать эти технологии, превратить ИТ-фактор из потенциального в реальный. Эти условия носят как традиционно экономический, так и институциональный характер.

Наиболее общим условием для проявления потенциала ИТ является так называемая готовность к электронным взаимодействиям (e-readiness) населения и в целом организаций той или иной страны. Она складывается, в

свою очередь, из целого ряда элементов, которые можно охарактеризовать как количественно, так и качественно.

Во-первых, готовность к электронным взаимодействиям зависит от распространенности фиксированных телефонных линий (число линий на 100 человек), количества мобильных телефонов (на 100 человек), числа персональных компьютеров (на 100 человек), численности пользователей Интернета. Во-вторых, она зависит от качественных характеристик, к которым относятся следующие: распространенность широкополосного доступа в Интернет, качество (скорость) интернет-подключений, развитость электронного бизнеса, развитость онлайн-торговли, интернет-грамотность населения.

Другой ряд условий раскрытия потенциала ИТ-фактора лежит в русле бизнеса. Это те условия, которые зависят от самих компаний, банков, от их внутренней готовности к применению ИТ-технологий, своего рода готовности бизнеса к электронным взаимодействиям. Необходима высокая профессиональная квалификация менеджмента в сфере ИТ, которая достигается как с помощью профессионального обучения, так и путем корректировки образовательных программ.

Существующие в бизнесе ограничения на применение ИТ-технологий частично зависят от поставщиков этих технологий и оборудования, а также ситуации на соответствующих рынках. Компании сталкиваются с недостаточной интеграцией различных технологий в бизнес. С другой стороны, информационные технологии зачастую не соответствуют потребностям бизнеса. Мешает также нехватка общепринятых технических стандартов и недостаточная защищенность инфраструктуры Интернета. Барьером являются и ценовые ограничения, недостаточная прозрачность совокупной стоимости информационных систем при высокой скорости устаревания информационных технологий.

На экономический рост большое влияние оказывает экономическая политика государства, либо стимулирующая его, либо фактически тормозящая.

Основные направления государственной политики в данной области представляются нам следующими.

▲ Государственное стимулирование развития ИТ: обеспечение доступности средств для финансирования инноваций и новых предприятий; инициативы, стимулирующие передачу технологий из университетов и НИИ; поощрение прямых иностранных инвестиций в ИТ-сектор.

Для решения указанных проблем государству необходимо поддерживать конкуренцию на рынке ИТ-технологий, особенно на рынке телекоммуникаций. Предприниматели предпочитают свободный от регулирования и конкурентный

сектор телекоммуникаций. Это будет способствовать как ценовой доступности Интернета и средств связи, так и улучшению качественных показателей на рынке телекоммуникаций.

▲ Совершенствование законодательства и разработка эффективных законов в области использования Интернета, онлайн-торговли, охраны интеллектуальной собственности.

▲ Развитие единых технических стандартов; разработка норм, защищающих интересы потребителей.

▲ Подъем уровня ИТ-грамотности населения в целом: доступность качественного образования в области ИТ в начальной и средней школе; наличие специальностей в области высоких технологий в специализированном и высшем образовании.

При всей значимости различных направлений государственной политики образование играет ключевую роль в достижении успехов в использовании информационных технологий. Если средства расходуются на развитие образования и научных исследований, то такие расходы способствуют экономическому росту.

Иными словами, государство может либо ставить барьеры на пути ИТ, либо способствовать ускорению диффузии ИТ-технологий. Инструментом для этого должна быть надлежащая экономическая политика: улучшение общих условий для инвестиций, дерегуляция рынков товаров и услуг, содействие развитию образовательной системы, научных исследований, рынка венчурного капитала.

Другое важнейшее направление создания предпосылок экономического роста на основе развития ИТ — *расширение инвестиций в ИТ-технологии*.

Давно подмечено, что прогресс в области программного обеспечения в той или иной стране реально способствует и ускорению экономического роста, и росту производительности труда.

Таким образом, не следует ожидать, что только распространение информационных технологий в бизнесе и в обществе само по себе приведет к экономическому росту. Требуется система взаимосвязанных мер по обеспечению условий для проявления потенциала ИТ в качестве фактора экономического роста. Тогда отдача будет значительной.

В.Л. Михалевский: «Потенциал инновационного развития: пространство готовности к инновациям»

Переход российской экономики на инновационный путь развития обуславливает необходимость по-новому осмыслить теоретические представления

и концепции, раскрывающие сущность и структуру инновационного потенциала. Среди научных подходов к исследованию данной проблематики выделим эволюционно-когнитивный подход, который интегрировал концептуальные положения теории когнитивного развития (Л. Выготский, Б. Ломов, Е. Машбиц), теории экономического развития (Й. Шумпетер), теории самообучающейся организации (П. Друкер, Д. Леонард, С. Строс, Д. Гарвин) и др.

Согласно теории когнитивного развития каждый индивидум обладает определенными способностями (психологическими, эмоциональными, интеллектуальными и т.п.), которые еще не проявились, но могут проявиться при внешнем воздействии. Именно эти возможности личности и составляют потенциал развития или т.н. пространство готовности.

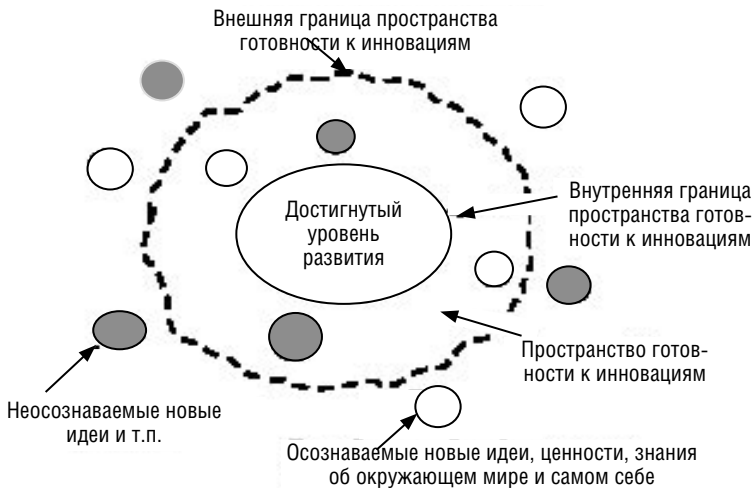
Особую актуальность данные положения приобретают в процессе внедрения и распространения инноваций. Й. Шумпетер определил инновации, или осуществление новых комбинаций, как процесс «созидательного разрушения»*. Изменяются привычные методы производства и организационные формы. Это не просто незначительное сокращение прибылей и выпуска — новые технологии разрушают старые структуры. Й. Шумпетер пишет, что по своим последствиям данный процесс сравним с бомбардировкой. Соответственно, необходимо быть готовым к принятию, осознанию и изменению текущего технико-экономического состояния.

Представим готовность к инновационному развитию в виде области с внутренним ядром (см. приводимую ниже схему). Прерывистая линия очерчивает внешнюю границу пространства готовности к инновациям, внутри которого индивидум готов к осознанию и принятию внешних по отношению к его собственному опыту факторов воздействия с последующей их адаптацией и интеграцией. Пространство готовности не есть сфера, равномерно окружающая экономического субъекта. Внутренняя граница пространства готовности отделяет достигнутый уровень развития. Это навыки, способности, знания, компетенции, которыми обладают индивидумы.

На схеме показано, что индивидум может осознавать либо не осознавать необходимость инновационных изменений. Новое знание о себе и окружающем мире, новые ценности, новая информация инициируют изменения самого субъекта или его поведения. В результате он в той или иной степени начинает чувствовать внутреннее напряжение, нарушение сложившейся модели хозяйственного поведения. Поставленные цели не реализуются, ожидания не оправдываются.

* Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. М.: Экономика, 1995. С. 128.

Схема готовности к инновационному развитию



Однако все по-разному ведут себя в подобной ситуации. Одни экономические субъекты пытаются устранить появившиеся или проявившиеся новые факторы и восстановить прежнее свое состояние, т.е. восстановить все как было. Другие — не удовлетворенные своим состоянием — не только не хотят, но и не могут оставаться на достигнутом уровне. Они уже готовы принять то новое, что «стучится в их жизнь». Однако не хватает опыта, знаний, сил и пр. для необходимых преобразований.

Американские исследователи Дж. А. Мур и Р. МакКенна, изучив опыт работы компаний Силиконовой долины, выделили пять типов восприятия инноваций. В высокотехнологических отраслях только 2% сотрудников являются новаторами, энтузиастами новых технологий; 13% — с готовностью принимают все новое; 35% — это «ранние консерваторы» или прагматики, которые используют предложенную идею, только если она уже «отшлифована»; 35% — «поздние консерваторы», которые примут новшество только под давлением со стороны клиентов; и еще 15% крайне медленно принимают новшества — это скептики, которые даже в случае успеха инноваций считают, что не нужны ни цифровое телевидение, ни Интернет, ни сетевые взаимодействия*.

Говоря словами лауреата премии памяти А. Нобеля по экономике Г. Саймона, пространство готовности к инновациям очерчивает сферу возможных поисков решений стоящих перед индивидуумом задач. И чем оно обширнее, тем значительнее его потенциал развития.

* Драйдер Г., Вос Д. Революция в обучении. М.: ПАРВИНЭ, 2003. С. 611.

М.А. Будницкая: «Техногенный подход к объяснению неравномерности экономического развития»

В процессе разворачивания «новой экономики» становится очевидным, что неравномерность экономического развития сохраняется, несмотря на то что субъекты мировой экономики стремятся занять более прочные мирохозяйственные позиции. Современное понимание неравномерности экономического развития, с нашей точки зрения, лежит в рамках комплексного *техногенного* подхода к данной проблеме.

Неравномерность экономического развития связана прежде всего с тем, что мировая цивилизация с конца XIX века вступила на путь техногенного развития: экономический прогресс, социальные условия жизни людей в обществе стали выступать как результат технического развития, технически вооруженного труда. *Техносфера является своеобразной ловушкой для всех стран: среда обитания человека изменилась настолько, что возврат к доиндустриальной среде невозможен.* Ведущие экономические центры техносферы (США, Япония, ЕС) способны существовать, лишь опираясь на освоение и использование ресурсного потенциала всей Планеты*.

Создалась иерархия государств в зависимости от их положения в техносфере. На центры техносферы (наиболее развитые государства) работают различные группы стран: во-первых, страны — источники сырья и энергоресурсов; во-вторых, обладающие наиболее емкими рынками сбыта (Китай, Индия, Бразилия и др). Еще одна группа стран находится в противоречивых отношениях с лидерами — это страны претенденты на скорое вхождение в техносферу. С одной стороны, они сотрудничают с главными центрами, а с другой, находя свои ниши, начинают с ними конкурировать (напр., Индия). Наконец, имеются страны, которые не причастны к деятельности техносферы вследствие своей слаборазвитости или же по политическим мотивам (напр., КНДР).

Возникла асимметричная каскадная взаимозависимость стран на основе транснационализации производства. Процесс движения технологий и капитала осуществляется в несколько этапов. Перенос из высокоразвитых стран в менее развитые технологий, отдельных производств, а также передача информации возможны лишь тогда, когда имеется подготовленная хозяйственная среда. Уровень квалификации рабочей силы, развития финансовой, транспортной и иной инфраструктуры и т.п. должны быть достаточны для освоения

* Исследователи выделяют еще одну особенность техносферы: в ведущих промышленно развитых странах население не имеет реальной возможности вернуться в случае социальной катастрофы к доиндустриальному образу жизни (см. *Косолапов Н. Глобализация: сущностные и международно-политические аспекты // МЭ и МО. 2001.*

перемещаемых производственных структур и/или технологических звеньев. Организованная в 2000 г. ведущими странами специальная группа по изучению возможностей передачи информации и технологий бедным странам пришла к выводу, что для того чтобы получить эффект от информационных технологий, любая экономика требует в дополнение к сложной телекоммуникационной инфраструктуре наличия определенного уровня начальной грамотности и среднего технического образования. Это так называемые предварительные условия для успешной передачи технологий*.

Следовательно, с самого верхнего уровня мировой технико-экономической структуры производственные мощности направляются сначала на ближайший к нему по уровню развития «ярус». С этого «яруса» отдельные производственные звенья со временем переносятся в менее развитые страны и т.д. Таким образом, уровень развития стран, их положение в мировой экономике напрямую зависит от вовлеченности либо не вовлеченности в техносферу.

Индустриальная модель развития мирового хозяйства по своей сути предполагает известную неравномерность экономического развития и является ее важнейшей причиной, порождая центрo-периферийный характер развития мировой экономики.

С.И. Дудко: «Национальная экономика: открытость миру или защита национальной самобытности?»

В основе глобализации, как подчеркивает лауреат Нобелевской премии по экономике Л. Клейн, лежат технические аспекты — «компьютеры, телекоммуникационное оборудование, телекоммуникационная инфраструктура, информационные потоки, возросшая скорость передвижения (например, с помощью реактивных самолетов), распространение знаний в результате научного или других видов интеллектуального обмена»**. Именно информационные и коммуникационные технологии как часть «новой экономики» вносят огромный вклад в продвижение мира к глобальной экономике, которую по аналогии с микро- и макроэкономикой следует называть *мегаэкономикой* в силу ее размерности и соотношения с микро- и макроуровнем.

В новых условиях макроэкономики отдельных стран становятся все более открытыми. Взаимосвязи, существующие между национальными макроэкономическими единицами в различных формах, развиваются и нарастают. Эти взаимодействия составляют структурные связи мегаэкономики.

* См.: Гранвилль Б., Скотт Леонард К. Бедным странам Интернет не поможет // Независимая газета. 2001. 21 мая.

** Клейн Л. Глобализация: вызов национальным экономикам. <http://rusref.nm.ru/indexpub204.htm>

Все виды взаимосвязей осуществляются на фоне *противоречий между тенденциями к открытости и закрытости национальных экономик*.

Преимуществами открытой экономики являются: углубление международной специализации и кооперации производства; рациональное распределение ресурсов в зависимости от степени эффективности; распространение мирового опыта через систему международных экономических отношений; рост конкуренции между отечественными производителями, стимулируемый конкуренцией на мировом рынке*. В то же время открытость национальных экономик приводит к повышенной восприимчивости к влияниям извне, колебаниям конъюнктуры мировых рынков, порождает острую конкуренцию между национальными и иностранными производителями.

В опосредованной форме — это противоречия между сохранением самоидентичности национальных макроэкономических единиц и интернационализацией капитала и производства. Они проявляются на различных уровнях и в самых различных формах.

Во-первых, они выражаются в так называемом «парадоксе Нейсбитта»: «Чем выше уровень глобализации экономики, тем сильнее ее мельчайшие участники»**. Компании и банки не только получают все большую международную самостоятельность, но и приобретают все большие возможности влиять на ход развития как национальной, так и мировой экономики. Противоречия состоят в сочетании процессов *интеграции и автономизации*. Тот же Дж. Нейсбитт отмечает движение, с одной стороны, к политической независимости и самоуправлению, с другой — к формированию экономических альянсов.

Во-вторых, на макроэкономическом уровне наблюдается стремление государств и интеграционных объединений к экономической активности вне своих границ за счет либерализации торговли, снятия торговых и инвестиционных барьеров, создания зон свободной торговли и т.п. В то же время имеется тенденция и к протекционизму. На примере внешней торговли наглядно видно, что национальные экономики и внешнеторговая политика, проводимая отдельными правительствами, постоянно находятся *в состоянии противоречий между политикой свободной торговли и протекционизмом*. Это также противоречие между стремлением быть частью мировой экономики, занимая достойное место в международном разделении труда, с одной стороны, и деградацией неконкурентоспособных производств — с другой.

В-третьих, в информационной, культурной и социальной сферах идут процессы национальной самоидентификации, которые также происходят в колеба-

* Подробнее см.: Бакова Е.А. Метаэкономические процессы как основа глобализации / Дисс. ... канд. эк. наук. М., 2003. С. 96.

** Naisbitt J. Global Paradox. N.Y., 1994. P. 11.

ниях между стремлением к экономической и информационной открытости миру и защитой национальной самобытности, которая неизбежно размывается в условиях информационной открытости.

Таким образом, каждая страна стоит перед выбором: каким образом участвовать в глобализации. Несмотря на противоречия и откаты в этом процессе, мир движется в направлении глобализации, и национальные макроэкономические процессы становятся все более открытыми.





С.В. Матросов

доцент кафедры «Мировая экономика и МВКО»

ОСОБЕННОСТИ РАЗМЕЩЕНИЯ АКЦИЙ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ НА ЗАРУБЕЖНЫХ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДКАХ

Преимущества IPO за рубежом относительно размещения в России

Размещение акций российских компаний за рубежом — это более сложный и дорогостоящий процесс, чем их размещение в России. Компании, планирующие выйти на зарубежный фондовый рынок, должны удовлетворять более высоким требованиям в отношении финансовой отчетности, корпоративного управления, требованиям по раскрытию финансовой и другой информации.

Вместе с тем проведение IPO за рубежом для российских компаний имеет и ряд перечисленных ниже преимуществ.

- Получение минимум в 3-5 раз более высокой рыночной оценки компании по сравнению с российской.
- Доступ к фондовому рынку, несравненно более капиталоемкому, нежели российский, гораздо эффективнее организованному, обладающему значительно более широким набором инструментов и механизмов финансирования, точно отвечающих целям и задачам эмитента, и склонному финансировать даже небольшие по размерам компании.
- Обеспечение повышенной ликвидности акций, недостижимой на российском рынке ценных бумаг, и превращение их за счет этого в средство платежа: ликвидно торгуясь на престижных зарубежных площадках, акции российской компании могут быть применены в качестве залога для получения долгового финансирования, использованы вместо денежных средств для приобретения других компаний, оплаты консалтинговых и PR услуг, поощрения среднего и высшего менеджмента. При необходимости владельцы компании могут продавать их мелкими партиями через биржевые механизмы широкой массе портфельных инвесторов, обеспечивая личные потребности в свободных денежных средствах без потери контроля над бизнесом.

- Лучшие условия для сохранения контроля за предприятием: для привлечения определенного объема средств в США может потребоваться выпустить в 3-5 раз меньше новых акций, что означает гораздо меньшее размывание пакета первоначальных владельцев. В результате компания имеет больше шансов отдать малый пакет своих акций (ниже блокирующего) и при этом привлечь значительный объем финансирования. Более того, продажа акций на рынке ценных бумаг США означает их реализацию не «в одни руки», а распыленным акционерам, каждый из которых не способен и не стремится сколько-нибудь контролировать бизнес компании-эмитента.
- Повышение общего статуса, кредитного рейтинга и престижа компании, что позволяет ей легче налаживать коммерческие связи и привлекать заемные средства за рубежом, где эти средства остаются более дешевыми, чем в России, и предоставляются на более длительные сроки.
- Усиление экономической безопасности владельцев компании, получившей зарубежный публичный статус, за счет перевода в международную плоскость административных, политических и страновых рисков.

В настоящее время на мировом рынке капитала выделились несколько бирж, которые доминируют в экономическом сообществе и характеризуются самой высокой капитализацией, значительными объемами торгов и наибольшей ликвидностью: Нью-Йоркская (NYSE), Лондонская (LSE), Токийская (TSE) фондовые биржи и американская электронная биржа NASDAQ. На них обращаются ценные бумаги и производные финансовые продукты самых известных компаний, в том числе депозитарные расписки и вторичные размещения иностранных организаций. Клиентами этих бирж являются как региональные, так и иностранные инвесторы со всего мира.

Преимущества IPO на Нью-Йоркской фондовой бирже

Перед российскими компаниями традиционно стоит выбор между Нью-Йоркской и Лондонской фондовыми биржами.

Каждая из них имеет свою специфику, преимущества и недостатки.

Нью-Йоркская фондовая биржа (New York Stock Exchange, NYSE) является крупнейшим в мире рынком по количеству участников. На ней зарегистрировано более 3000 самых известных в мире компаний*.

Представители NYSE, принимая решения о листинге, обращают внимание не только на количественные и качественные критерии, которым должна соответствовать иностранная компания, но и на ее стратегическую значимость для

* *Draho J. The IPO Decision: Why and How Companies go public. Edward Elgar Pub. 2006.*

национальных интересов США. Также учитывается перспективность отрасли, в которой работает организация.

При размещении акций на NYSE компания должна удовлетворять самым жестким требованиям в отношении размеров, прибыли, прав владения акциями, размещения акций и принципов корпоративного управления. Учитываются и другие требования в отношении независимых членов совета директоров, состава комитета по аудиту, права голоса и многое другое.

Преимущества размещения акций на Нью-Йоркской фондовой бирже заключаются в следующем.

- Увеличение доли американских акционеров компании. Абсолютное большинство институциональных инвесторов и инвесторов — физических лиц в США готовы вкладываться только в такие акции, которые зарегистрированы в SEC и эмитенты которых прошли листинг на американской бирже. Поэтому российские компании, проводящие листинг в США, существенно повышают спрос американских инвесторов на свои акции по сравнению с прямыми инвестициями международных инвестиционных фондов в акции этих же эмитентов на российских рынках.
- Повышение показателей оценки компании. Высокий процент американских акционеров компании, отчетность компании по US GAAP и преимущества NYSE привлекают внимание инвестиционного сообщества США к таким компаниям и повышают оценку стоимости компании, сокращая разрыв между такой компанией и аналогичными компаниями, акции которых обращаются на NYSE. Со временем такой подход к оценке стоимости компании приводит к снижению волатильности цены акций этого эмитента.
- Акции компании становятся «валютой» для покупки компаний в США. Акции, зарегистрированные в SEC и прошедшие листинг на NYSE, могут быть использованы в сделках по покупке компаний в США в качестве платежного средства.
- Повышение уровня доверия к компании. Для многих инвесторов, посредников и контрагентов листинг на NYSE повышает уровень доверия к компании и позиционирует ее как глобального лидера в соответствующей отрасли.
- Повышение известности компании. Биржа NYSE считает одной из своих важных функций предоставление компаниям-эмитентам различных возможностей подачи информации о них бизнес-сообществу США. Для этого биржа организует мероприятия с активным участием компаний-эмитента непосредственно в торговом зале NYSE, использует огромный потенциал Интернет-сайта NYSE и обеспечивает компаниям-эмитентам привилегированный доступ к репортерам деловых СМИ США.

В настоящее время на Нью-Йоркской фондовой бирже размещены Американские депозитарные расписки (ADR) следующих российских компаний: «Вымпелком», МТС, «Вимм-Биль-Данн», «Татнефть», «Ростелеком», «Мечел».

Особенности IPO на Лондонской фондовой бирже

Главным конкурентом Нью-Йоркской фондовой биржи в борьбе за российские компании является Лондонская фондовая биржа.

Лондонская фондовая биржа (LSE) является крупнейшей в Европе. На ней размещены акции почти трех тысяч компаний. LSE состоит из двух отделений: Основная биржа (The Main Market) и Секция альтернативных инвестиций (AIM).

Основная биржа — наиболее престижная площадка Европы для крупных и известных компаний. Всего на ней котируются ценные бумаги свыше 1800 компаний (www.londonstockexchange.com). Традиционно иностранные компании размещают в Лондоне Глобальные депозитарные расписки (GDR). А с 1999 г. на Основной бирже появились первые Европейские депозитарные расписки (EDR)*.

ADR теперь также могут котироваться на LSE. Для того чтобы они были допущены к листингу, компания должна выполнить следующие четыре условия (www.londonstockexchange.com):

- иметь финансовые отчеты по МСФО или GAAP за последние три года, проверенные аудиторами;
- назначить спонсора (то есть инвестиционный банк);
- не менее 25 процентов ADR должно находиться в руках независимых лиц (в публичном обращении);
- минимальная сумма выпуска расписок — 700 млн. фунтов стерлингов (около 1,4 млрд. долл. США).

Секция альтернативных инвестиций (AIM) предназначена для небольших быстро растущих компаний.

На ней представлены акции более тысячи эмитентов (www.londonstockexchange.com). Условия для прохождения листинга на AIM довольно гибкие. В частности, не существует обязательных требований к минимальному размеру активов эмитента или количеству акций в публичном обращении. Компания

* EDR разработаны Ситибанком и Парижской фондовой биржей в 1999 г. EDR предоставляют возможность использования рынка акций Европы, деноминированных в евро. Программа их выпуска направлена на полную заменимость обыкновенных акций, ADR и GDR и использование более сильного спроса на финансовые инструменты на национальном рынке, в США или в Европе для увеличения акционерного капитала компании.

должна выбрать официального консультанта из специального списка. Он проведет due diligence (полный анализ деятельности) организации и определит, способна ли она пройти листинг на AIM. Затем компания должна подготовить заявление директоров о том, что у нее достаточно оборотного капитала для 12 месяцев работы, а также Admission document (Документ о допуске на биржу, он заменяет Проспект компании и по сравнению с ним предъявляет к компании менее строгие требования).

Если в первые годы рыночной экономики предприятия СНГ и России зачастую выбирали вариант листинга в Нью-Йорке, то теперь многие ведущие компании ориентируются на лондонский фондовый рынок. Одной из причин является разнообразие инструментов, предлагаемых Лондонской биржей компаниям: ADR, GDR, RDR и долговые инструменты, в то время как в Нью-Йорке предлагают только ADR и долговые инструменты.

На Лондонской фондовой бирже ADR разместили такие российские компании, как «Газпром», «Лукойл», «Объединенные машиностроительные заводы», «Сибнефть», «Татнефть», «Норильский никель», «Ростелеком», «Сургутнефтегаз», РАО ЕЭС, Wimm Bill Foods; GDR — «Лукойл», АФК «Система» и др. Так, уже в 2004 г. объем торгов по российским ценным бумагам составил 59 % от торгов по всем иностранным бумагам, а в 2006 г. — 64% (www.k2kapital.com).

Итак, размещение акций за рубежом в настоящее время для российских компаний более выгодно. Но необходимо развивать инфраструктуру российского фондового рынка, чтобы российские компании проводили IPO в России.

ЛИТЕРАТУРА

Гвардин С.В. IPO: стратегия, перспективы и опыт российских компаний. М.: Вершина, 2007.

Никонова И.А. Ценные бумаги для бизнеса: Как повысить стоимость компании с помощью IPO. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.

Плахов А. Развивающиеся страны разогрели рынок IPO // Коммерсантъ. 22.12.2006.

Пособие для эмитентов по процедурам эмиссии и листинга ценных бумаг в Российской Федерации / Проект Тасис ИНВАС Консультационные услуги по инвестициям на фондовых рынках. М., 2000.

Потемкин А. IPO: как это должно быть по-русски // Профиль. 2005. № 5. С. 7-9.

Smith D. Zero-to-IPO & Other Fun Destinations. Cambridge Manhattan Group LLC, 2003.



Ч.В. Андреева
преподаватель кафедры экономики
Тюмского гос. университета

О ФОРМАХ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЕ

Для полного и глубокого анализа любой сферы необходимо рассматривать и изучать ее, используя различные методы и подходы анализа. И чем более сложную структуру имеет объект изучения, тем более активное использование разных подходов необходимо применить. В данной статье рассматривается система валютного регулирования как составная часть сложной экономической системы. В процессе исследования необходимо применение системного подхода.

На современном этапе методология системного подхода хорошо разработана и активно используется в научных исследованиях. Выделены основные принципы, присущие всем системам. Именно на них мы и будем опираться в дальнейшем исследовании.

Сфера валютного регулирования отвечает всем ниже перечисленным принципам системы, и для нее справедливы закономерности изменения и трансформации систем.

Принцип целостности и открытости. Любая система является частью какой-либо большей системы (а нередко частью сразу нескольких систем). Валютное регулирование — это часть общеэкономической системы. Кроме того, внешняя граница системы имеет относительный, условный характер. Границы системы определяются с учетом целей субъекта, который будет использовать модели системы. Базовая система, рассматриваемая в статье, — система валютного регулирования.

Валютное регулирование обладает *внутренней неоднородностью и структурированностью системы*. Целое можно разделять на части по-разному, и количество частей зависит от того, какого уровня дробления требует исследование. При этом свойства системы существенно зависят от того, как взаимодействуют ее части.

Объективная многофункциональность и субъективная упорядоченность функций прослеживается в основах форм валютного регулирования.

Функции системы — это ее поведение во внешней среде: изменения, результаты, продукция, производимые системой. Но в силу того, что система взаимодействует со многими другими внешними по отношению к ней системами, ее функции могут быть различными и множественными.

К основной и практически единственной функции системы валютного регулирования относится *поддержание равновесия и стабильности валютной системы страны*. Но в зависимости от того, с какой внешней системой взаимодействует система валютного регулирования, определяются и необходимые изменения в системе.

Например, при выполнении функции в *денежной системе* идет корректировка валютного курса экономическими, административными либо политическими методами. Поведение системы валютного регулирования в *социальной системе* — поддержание социальной стабильности во избежание резких колебаний валютного курса в результате массовых транзакций, в *юридической, правовой системе* — законотворчество с использованием тех же методов и для достижения тех же целей и т.д.

Основная цель системы валютного регулирования — поиск оптимального, эффективного сочетания государственной и рыночной форм валютного регулирования (далее ВР), его реализация и корректировка посредством соответствующих инструментов через институты ВР. Поиск осуществляется на основе некоего набора показателей, индикаторов эффективной формы (сочетания) валютного регулирования. Далее происходит реализация — отсутствие резких колебаний валютной активности при оптимальном варианте и последующая корректировка при недостаточно оптимальном варианте, когда наблюдаются упомянутые выше значительные колебания и нестабильность. Затем новая реализация и необходимая корректировка.

Как правило, при использовании любой системы оцениваются ее функции, и происходит их субъективное упорядочение по отношению к потребностям пользователя.

Система валютного регулирования подвержена *влияниям извне* (например, изменения мировой конъюнктуры), в зависимости от которых может меняться поведение самой системы (изменение направлений валютной политики и, соответственно, направлений государственной формы валютного регулирования).

Система валютного регулирования, *изменяясь с течением времени, сама существует в изменяющейся внешней среде*. В любой системе происходят трансформации, которые надо учитывать, способствовать или противодействовать им, ускоряя или замедляя их. Согласно прикладному системному анализу

изменяться в системе могут значения внутренних параметров, состав и структура системы и любые их комбинации. Изменение институциональной валютной среды как внутри, так и вне системы ВР доказывает соответствие данному принципу. Например, появление валютных союзов, как нового структурного элемента мировой валютной системы, рассматривается нами как внешняя среда по отношению к системе национального валютного регулирования, однако их появление меняет структуру и соотношение форм валютного регулирования внутри государства.

Система валютного регулирования обладает такими свойствами системы, как *эмерджентность** и *неразделимость на части*. Одно из основных свойств системы валютного регулирования, как уже упоминалось, — это поддержание валютной сферы в равновесии. Достижение поставленной цели при использовании только знаний о параметрах устойчивости или применении какого-либо инструмента или института без учета того, как они работают в рамках соотношения форм валютного регулирования, малоэффективно. Кроме того, если мы предположим, что нам не нужны параметры устойчивости и эффективности валютной системы, то получим плановую экономику с жестким государственным регулированием. А если отделим элементы валютного регулирования, то не будем учитывать, как и посредством чего добиться стабильности в валютной сфере и будем действовать наобум. При этом параметры устойчивости и элементы «обесцветятся» до включения в другую систему. Таким образом, *валютное регулирование становится системой, когда эффективно проявляет свои свойства в совокупности элементов и целостности структуры*.

На основе данного заключения можно также сделать вывод, что та или иная форма валютного регулирования как элемент системы не может абсолютно исчезнуть, т.е. система не сможет эффективно функционировать как без вмешательства государства, так и без действенных рыночных механизмов. Следовательно, целью данного исследования является не обоснование целесообразности и необходимости ухода государства из валютной сферы, но поиск путей оптимизации валютного регулирования и гармоничного сочетания тех или иных его форм.

Подытоживая сказанное, можно определить, что система валютного регулирования в части соотношения форм регулирования, также как и государство, рынок и политическая экономия вообще созданы человеком, для человека и являются по своей природе искусственными системами. Рынок как система не

* Эмерджентность — качества системы, присущие только ей, не сводимые к свойствам частей и не выводимые из них, существующие только пока система составляет одно целое. При делении системы на части меняется состав и структура системы, и изъятая часть полностью меняет свою суть.

слишком хорошо вписывается, например, в систему социальной справедливости с позиции совместимости и согласованности. Что касается валютного регулирования, то оно представляет подсистему валютной системы и экономики в целом, а ее окружающей средой являются в основном такие же искусственные родственные ей системы. С позиции институциональной теории можно заключить, что *совместимость и согласованность системы валютного регулирования с окружающей средой повышается путем естественного отбора (в рамках институтов валютного регулирования), что характерно для естественных систем.*

Следовательно, в рамках валютно-финансовой экономической системы валютное регулирование можно рассматривать как относительно естественную подсистему искусственной системы. Однако процесс институционализации валютной сферы еще недостаточно развит и эффективен, поэтому говорить о системе валютного регулирования как о естественной еще очень рано, но возможно в перспективе.

Вместе с тем соответствие системы валютного регулирования такому принципу системы, как *целесообразность*, еще раз доказывает ее искусственную природу. Состав и структура любой искусственно созданной системы подчинены решению неудовлетворительной, проблемной ситуации.

Но, как уже упоминалось выше, естественность системы валютного регулирования заключается как раз в том, чтобы посредством естественного отбора институтов валютного регулирования, обоснованно созданных в дополнение рыночному механизму, предопределить процесс восстановления равновесия. При этом государство как источник постановки цели может контролировать лишь *создание* институтов валютного регулирования без прямого вмешательства и с последующим саморегулированием.

Таким образом, соекая перечисленным выше принципам системы, *валютное регулирование можно объективно определить как искусственную систему (на данном этапе экономического развития), эволюционирующую в процессе институционального развития в естественную.* При этом следует заметить, что систему валютного регулирования можно будет назвать естественной только тогда, когда без вмешательства государства она сможет восстановить динамическое равновесие в преодолении несостоятельности рынка.

Для углубления исследования необходимо рассмотреть структуру системы валютного регулирования. Но прежде важно остановиться на структуре валютной системы, частью которой и является валютное регулирование. Кроме использования системного анализа важно также рассмотреть подробнее структуру валютного регулирования в совокупности элементов и особенно форм валютного регулирования и природы их соотношения (схема 1).

К структурным элементам, по нашему мнению, прежде всего следует отнести объект системы валютного регулирования.

Воздействие на валютную сферу мы определяем как любое изменение в валютной среде (отрицательное или положительное), полностью или частично являющееся результатом деятельности объектов и субъектов валютного рынка и сопровождающееся резким отклонением валютного курса.

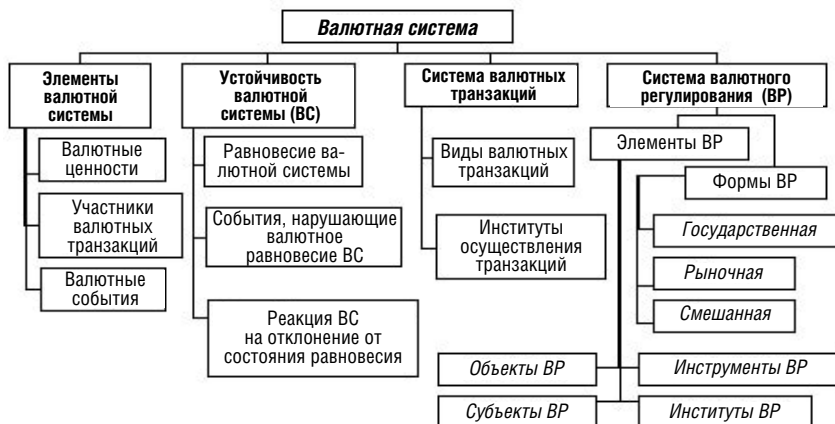


Схема 1. Модель структуры валютного регулирования в общеэкономической системе

Теоретически объектом валютного регулирования должны быть именно те явления или процессы, которые нарушили рыночное равновесие или могут негативно повлиять на экономическую ситуацию в валютной сфере.

Однако поскольку экономика — творение человека и без существования человеческого сообщества не имеет смысла, то базовой единицей валютного регулирования (и любых экономических отношений) должно являться прежде всего поведение отдельно взятого экономического субъекта, который может выступать как физическое лицо, представитель государственного или частного юридического лица.

С точки зрения классической экономической теории в центре изучения находятся естественные законы, вытекающие из поведения экономического субъекта. Эти законы статичны и независимы от воли и сознания человека, и в основе их лежит рациональное поведение субъекта.

Воздействие на экономический субъект (который является в то же время объектом валютного регулирования) может осуществляться только через регулирование валютной операции, осуществляемой данным субъектом, по любому направлению валютных сделок. Данное регулирование осуществляется

посредством воздействия на факторы, оказывающие решающее воздействие на реализацию валютной операции и, соответственно, на поведение субъекта валютных отношений. Данные факторы и выступают прямым объектом валютного регулирования.

Например, в рамках рыночного валютного регулирования подобным фактором, влияющим на поведение, допустим, экспортера, может выступать прибыль.

Если экспортер заключил контракт и валютой платежа является не национальная денежная единица, то уверенность экспортера в падении курса национальной валюты может спровоцировать его и других экспортеров с аналогичными контрактами «придержать» иностранную валюту или наращивать объемы экспорта. Данное поведение экспортеров в результате приведет к падению краткосрочного предложения иностранной валюты на национальном рынке и направит рынок в ожидаемом направлении.

Но одновременно дополнительное производство товаров на экспорт вызовет дополнительный спрос и на национальную денежную единицу. Кроме того, прибыль экспортеров может оказаться под угрозой, если поставщики сырья не получают вовремя средства от экспортера, да и падение может неожиданно сместиться подъемом.

Также важно, что ни один из участников валютной транзакции, если брать их в совокупности, наверняка не может предсказать, как поведут себя другие участники, поэтому сложность прогнозирования удерживает участников (и спекулянтов в т.ч.) в узких границах «плавания». Поэтому в ситуации свободного рыночного регулирования участники текущих валютных операций (экспортеры и импортеры) не повлияют на колебания валютного курса.

Но это в условиях крайнего случая рыночного регулирования. Государственное регулирование более предсказуемо и составом институтов в лице уполномоченных физических лиц, принимающих решения, и объемом источников воздействия. Поэтому действия государства более предсказуемы, чем действия рынка. Следовательно, чем больше перевес в сторону государственного регулирования валютной сферы, тем больше возможность правильного прогноза и риск использования этой информации узкой группой спекулянтов в своих целях (яркий пример — история заработанного Дж. Соросом миллиарда долларов за очень короткий срок).

Кроме того, по нашему мнению, государственное регулирование хотя и выступает в современной теории как одна из крайних форм валютного регулирования, является все же производной от рыночного. Государство в своем влиянии на валютный курс действует в том же направлении (т.е. воздействует на те же фак-

торы), что и рыночный механизм, не изобретая ничего нового. А гораздо эффективнее в современной ситуации, на наш взгляд, способствовать созданию институтов валютного регулирования с механизмом действия, близким к рыночному.

Таким образом, *объект валютного регулирования* — это валютные факторы, определяющие поведение экономического субъекта в процессе осуществления валютной транзакции (передача прав на валютные ценности между экономическими субъектами) и объективно способные изменить направление процесса или его характеристики.

Валютный фактор — это причина, влияющая на принятие решения потенциальным участником валютной транзакции о совершении (в случае ожиданий прибыльного или сохраняющего стоимость результата) или отказе (при ожидании неблагоприятного сценария развития) от сделки, а также причина, влияющая на период, сумму и иные валютные условия реализации валютной транзакции.

С точки зрения влияния на поведение участника валютной транзакции валютным фактором, безусловно, выступает динамика валютного курса для всех участников. Только решения будут приниматься контрагентами по-разному.

Участники внешнеторговых операций скорее отдадут предпочтение валюте, амплитуда колебания курса которой меньше. Тем же принципом будут руководствоваться и хеджеры. Спекулянты же и игроки предпочтут валюту с большой амплитудой колебания (отклонения) валютного курса для максимизации своей прибыли.

В экономической теории государство и рынок рассматриваются как основные субъекты системы валютного регулирования.

Государство можно представлять как искусственный субъект регулирования (в силу, как уже упоминалось ранее, производной природы его механизмов регулирования от рыночных), а рыночные механизмы — как естественное рыночное регулирование.

Государственное регулирование направлено, с одной стороны, на ограничение или подавление нежелательных, неэффективных процессов, а с другой — на поддержание благоприятных, желательных или необходимых процессов и явлений.

Целями государственного валютного регулирования являются валютная стабилизация (недопущение кризиса или его влияния), соблюдение принципа улучшающего вмешательства для достижения внутреннего и внешнего баланса посредством использования прямых и косвенных инструментов валютного регулирования.

Рыночное регулирование — это функционирование валютной сферы без вмешательства государства посредством рыночного механизма на основе экономических законов. Функционирование осуществляется в форме саморегулирования. По законам системного анализа устойчивость экономической системы к кризисам определяется наличием в ней механизмов саморегуляции, т.е. присутствием элементов и свойств, способствующих автоматическому установлению и поддержанию эффективно-равновесного режима функционирования системы.

В саморегулирующейся экономической системе принципиально меняется роль государства, которое превращается в главный координирующий орган всей хозяйственной системы. Однако саморегулирование имеет место лишь в экономике с низкой степенью государственного регулирования и высоким институциональным уровнем.

Институт валютного регулирования — это совокупность методов, знаний, формальных и неформальных законов, правил, норм и обычаев, а также организаций и учреждений, базирующихся на законах, правилах, нормах и обычаях, влияющих на объект валютного регулирования, изменяя и преобразовывая его посредством совокупности инструментов.

Комплексный валютный проводник (КВП) (системный валютный активатор) — система инструментов, регуляторов, обеспечивающих устойчивость и эффективное функционирование валютной системы (под инструментами здесь понимаются механизмы валютного балансирования государственного и рыночного типа, рассмотренные выше). КВП выступает также как связующее звено между регулирующей структурой (совокупность институтов и институциональных организаций) и регулируемым объектом, некий механизм восстановления равновесия валютной системы.

Взаимосвязь инструментов и институтов валютного регулирования в валютной системе отражена на схеме 2.

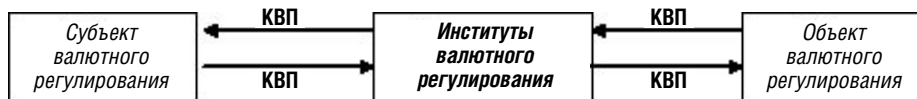


Схема 2. Структура системы валютного регулирования

КВП в валютной системе исполняет роль целостного механизма, который не только фиксирует любое отклонение от параметров равновесия и запускает устройство восстановления динамического равновесия посредством совокупности инструментов через валютные институты, но и обеспечивает обратную связь с объектом регулирования, т.е. делает валютную систему прозрачной для участников валютных транзакций.

К основным институтам валютного регулирования можно отнести следующие:

- ✓ рыночные институты — возникают без государственного вмешательства;
- ✓ государственная институциональная структура;
- ✓ негосударственные институциональные единицы — не являются государственными структурами, но создаются при поддержке и последующем мониторинге государства на начальном этапе.

Именно трансформация государственных институтов в независимые негосударственные институты обеспечивает более естественную форму регулирования.

Кроме того, возможно самозарождение рыночных институтов, например в трансформационный период. Один из выдающихся экономистов XX века Ф. Хайек посвятил большую часть своей научной работы доказательству того, что устойчивы и социально целесообразны только те институты, которые созданы самими экономическими организациями и индивидами и прошли отбор в конкурентной борьбе с другими институтами. Но для самозарождения рыночных институтов нужна соответствующая рыночная среда и рыночное поведение экономических агентов*.

Формы валютного регулирования — это совокупность механизмов, сопровождающих реализацию валютных транзакций. В современной экономической теории государственное и рыночное регулирование выступают как основные формы валютного регулирования.

В чистом виде каждая из обозначенных основных форм валютного регулирования встречается крайне редко. Мало того, в современных условиях регулирование валютной сферы с использованием какой-либо одной формы малоэффективно. Государственный и рыночный механизмы теоретически должны дополнять друг друга, а каждая отдельно взятая экономика должна иметь свой вариант сочетания обозначенных выше форм.

На современном этапе развития экономической мысли становится очевидным, что государственное регулирование эффективно только в экономике с развитыми институтами, в функционировании которых оно принимает опосредованное участие. Влиять на рынок как самонастраивающуюся и саморегулирующуюся систему необходимо лишь в части минимального уровня вмешательства, все остальное система сделает сама, если она базируется на развитой институциональной среде.

* См.: Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок: Пер. с англ. М., 1998. С. 96–99.

Речь идет не о тотальном уходе государства из экономики, а об эффективном сочетании функций административного и рыночного механизма. В условиях рыночного саморегулирования государство должно играть вспомогательную роль. Вмешательство допустимо лишь в чрезвычайных обстоятельствах (чего при институциональной достаточности быть не должно), для выявления которых необходим постоянный мониторинг и контроль ситуации в валютной сфере. Следует признать за государством важную роль в создании институтов посредством формирования условий для их естественного зарождения.





Р.А. Дорофеев

старший преподаватель,

В.В. Головинский

начальник Информационно-образовательного комплекса

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСЫ: ТЕХНОЛОГИИ Web 2.0

В настоящее время важнейшей задачей государства и общества в целом является обеспечение всеобщей доступности качественного образования, и одним из основных инструментов решения этой задачи является внедрение **современных образовательных технологий**. Приоритетный национальный проект «Образование» предусматривает ряд мероприятий по этому направлению: разработка и размещение в открытом доступе в сети Интернет **информационных образовательных ресурсов**, подключение школ к сети Интернет (предусматривается подключение к Интернету около 53 тыс. российских школ до конца 2007 г.), приобретение для общеобразовательных учреждений компьютерного оборудования, а также оснащение школ учебно-наглядными пособиями и оборудованием.

Под **образовательными интернет-ресурсами** обычно понимаются ресурсы, созданные специально для использования в процессе обучения (образовательные и учебно-методи-

ческие материалы) на определенной ступени образования и для определенной предметной области, а также предназначенные для информационного обеспечения системы образования, деятельности образовательных учреждений или органов управления образованием.

Основные усилия Федеральной целевой программы развития образования на 2006—2010 гг. сосредоточены на контенте, т.е. формировании единого образовательного пространства на территории всей страны посредством наполнения **образовательных интернет-ресурсов** и онлайн-ового доступа к ним учащихся и преподавателей.

По мнению главы Минобрнауки Андрея Фурсенко, это направление работ приоритетнее, чем поставка персональных компьютеров или даже их подключение к Интернету. Использование образовательных сайтов стало во многом влиять на современное образование и культуру,

которые относятся к числу наиболее значимых и приоритетных в современной системе общечеловеческих ценностей. Образовательный потенциал Интернета напрямую связан с качеством информации, находящейся в сети.

Социологический опрос городского населения России, проводившийся Национальным институтом региональных исследований и политических технологий «Экспертное сообщество», показал, что **россияне используют Интернет, как правило, для получения справочной информации, работы и учебы, общения.**

По данным исследований Института мировой экономики и международных отношений РАН и Института истории, естествознания и техники им. С.И. Вавилова РАН, 40% отечественных ученых использует Интернет для организации и осуществления совместных проектов: поиска коллег, обмена документами, проведения конкретных работ, обработки полученных данных, «выложенных» в сети.

Все это говорит об актуальности и востребованности **образовательных интернет-ресурсов**, и со временем она будет только возрастать. По прогнозу Министерства экономического развития и торговли, количество пользователей Интернета в России в текущем году превысит 32 млн. человек (в 2006 г. — 21 млн.), соответственно увеличится и аудитория образовательных проектов.

Таким образом, современные тенденции развития образования и сети Интернет говорят о **необходимости активизации деятельности высших учебных заведений в области разработки и продвижения образовательных интернет-ресурсов**, которые могли бы формировать новое мышление и повышать информационную культуру как студентов, так и профессорско-преподавательского состава. Одним из направлений этой деятельности может явиться разработка, поддержка, оптимизация и продвижение **учебно-методических интернет-ресурсов с целью формирования актуальных и качественных «баз знаний» по предметам обучения.**

В качестве практического примера рассматривается **учебно-методический сайт Управления информационных образовательных технологий Финансовой академии при Правительстве РФ** (<http://www.faito.ru>).

Он предназначен для публикации информации о разработанных и приобретенных информационных ресурсах учебно-методического характера. Также на страницах ресурса публикуются учебно-методические материалы (учебно-методические комплексы), предоставленные авторами для открытого доступа.

При разработке проекта учитывался опыт ряда интернет-ресурсов учебных заведений и научных организаций.

Структурно faito.ru состоит из информационных блоков, наличие и поддержка которых преследует определенные цели.

Первый блок представляет информацию о структуре Управления информационных образовательных технологий, разработанных проектах, информацию о сотрудничестве, семинарах и конференциях, проводимых в Финансовой академии. Пользователю доступна подробная карта сайта (<http://www.faito.ru/pages/about/sitemap.php>) со ссылками на все ресурсы и сервисы проекта.

Важную роль играют новостные ленты интернет-ресурса. Исследовательские данные **ROMIR Monitoring** показывают большой процент популярности новостных сайтов — более 60% пользователей сети предпочитают ознакомиться с ними. Помимо прочего, у большинства складывается мнение, что наличие ежедневных новостей свидетельствует о хорошей поддержке и обновляемости ресурса.

Цель ведения ленты новостей — ознакомление профессорско-преподавательского состава, студентов и слушателей с событиями в различных областях, на которых акцентируют внимание разработчики и администраторы сайта.

Новости Финансовой академии отражают планируемые и проводимые мероприятия, репортажи о них, фоторепортажи, анонсы опубликованных на сервере и выпущенных на компакт-

дисках учебно-методических материалов.

Новости сферы образования информируют пользователя об изменениях в законодательстве сферы образования в РФ, тенденциях образования за рубежом, показателях рынка образовательных услуг. Нередко публикуются также аналитические материалы по образовательной тематике.

Новости сферы информационных технологий учитывают направление деятельности структурного подразделения (Управление информационных образовательных технологий), поддерживающего сайт, и информируют посетителей о последних достижениях в сфере ИТ (развитие компьютерной техники, анализ рынка программного обеспечения, тенденции развития интернет-индустрии).

Экономический профиль учебного заведения определяет публикацию **новостей сферы экономики и бизнеса**, которые могут использоваться в научной и учебной работе.

Новостные ленты формируются с помощью специализированного web-интерфейса. Архив новостей формируется ежемесячно. Реализованы механизмы импорта/экспорта анонсов новостной информации на основе спецификаций **RSS** и автоматические рассылки контента на e-mail пользователям, предварительно подписавшимся на странице <http://www.faito.ru/pages/about/subscribe.php>. Также анонсы всех материалов экспортиру-

ются на известные новостные порталы www.novoteka.ru и www.redtram.ru.

Аббревиатура **RSS** расшифровывается как **Really Simple Syndication** и обозначает процедуру, при которой информация с интересующего сайта в сети появляется на компьютере пользователя.

К примеру, вместо того чтобы время от времени заходить на нужный сайт, можно сделать так, чтобы интересующие новости автоматически пересылались пользователю сразу же после публикации на сайте. Для этого пользователю понадобится отдельная программа-агрегатор, которую часто называют **News Reader**. Именно она отображает информацию, поступающую от того или иного сайта. Программ такого типа много. На сайте Softodrom.ru можно найти программы такого типа с интерфейсом на русском языке. Многие из них распространяются бесплатно. В качестве примера можно привести программу **RSS Feeds Toolbar for IE (Версия 1.0.01)**, которая представляет собой плагин, добавляющий в панель самого популярного на сегодняшний день браузера Internet Explorer блок для чтения новостей в RSS формате. Программа бесплатно распространяется по адресу <http://www.rssbank.org/download/Drfl0Setup.exe>. Следует также отметить, что в новую версию Internet Explorer 7.0 уже интегрирован собственный RSS Reader.

Применение экспорта информации на основе спецификаций **RSS**

дает хорошие возможности для продвижения образовательного интернет-ресурса. Для этого необходима регистрация RSS-канала в известных каталогах и новостных порталах. Обычно регистрация на них осуществляется бесплатно (<http://www.novoteka.ru>, <http://www.redtram.com>, <http://www.kanban.ru>, <http://jumplink.ru>). После регистрации заголовки и анонсы статей с каналов RSS становятся доступны посетителям этих ресурсов. Опыт показывает, что такая трансляция новостей на других ресурсах увеличивает текущую посещаемость интернет-ресурса на 30-50%.

Важной частью **учебно-методического сайта** является **каталог образовательных информационных ресурсов**, содержащий аннотации к электронным учебным комплексам, учебным фильмам, электронным изданиям, видеоматериалам (презентациям MS Power Point и Flash). Презентации находятся в открытом доступе. Каталог реализован в виде базы данных (БД «Каталог электронных учебных комплексов, электронных изданий и дидактических видеоматериалов», зарегистрирована в ФГУП НТЦ «Информрегистр», номер государственной регистрации 0220611428).

Размещение на сайте учебных пособий, учебно-методических комплексов, статей и рекомендаций позволяет в короткие сроки доводить до студентов и слушателей необходимую информацию в ходе учебного процес-

са. При этом не затрачивается время на прохождение данного материала в типографии для издания на бумажном носителе или тиражирование для электронного издания, прохождение тиража через органы материального учета. Время для подготовки и издания данного материала ограничивается лишь работой над материалом, редакторской обработкой и публикацией на сервере.

Одним из обязательных элементов учебно-методического сайта должен быть **каталог ссылок на интернет-ресурсы** с полезным образовательным и научным контентом. В него могут включаться также ссылки на сайты средств массовой информации, общественных организаций, другие полезные ресурсы в сети, несущие актуальную и востребованную информацию. Каталог ссылок необходимо хорошо структурировать и постоянно поддерживать, осуществлять тематический обмен ссылками с другими ресурсами. Как известно, одним из основных факторов, влияющих на выдачу страниц в поисковых системах, безусловно, является наличие внешних ссылок на сайт как одна из важнейших характеристик популярности данного ресурса. Это факт общеизвестный, и поэтому при продвижении ресурсов ему уделяется самое пристальное внимание.

Поддержка и продвижение образовательных интернет-проектов требует не только значительных усилий и ресурсов, но и принципиально но-

вых, сетевых методов работы с образовательным сообществом и иных подходов к стимулированию такой деятельности.

Перспективным направлением создания качественного каталога образовательных ресурсов можно считать идею **UGC – User Generated Content** (контент, создаваемый самими пользователями) и реализацию на ее основе сервисов «социальных закладок». Проекты, предоставляющие сервис закладок (и их каталогизацию), уже существуют и успешно действуют в сети (del.icio.us, <http://rumarkz.ru>, <http://www.bobrdobr.ru>, <http://www.rucity.com>). Каталог англоязычных сервисов закладок представлен по адресу <http://www.econsultant.com/web2/social-bookmarking-services.html>.

Подобные сервисы дают возможность пользователям хранить и систематизировать закладки в Интернете, делиться и обмениваться закладками с друзьями и знакомыми, создавать сообщества по интересам и собирать в рамках этих сообществ ссылки вместе с другими их участниками, т.е. они предоставляют связанные составляющие – возможность хранения закладок в Интернете, элементы социальной сети, качественный отбор и поиск информационных ресурсов. Эти составляющие являются частью активно обсуждаемого сейчас термина **Web 2.0**, рассматриваемого в качестве современной тенденции к карди-

нальному повышению интерактивности интернет-ресурсов.

Появление термина **Web 2.0** принято связывать со статьей «Tim O'Reilly — What Is **Web 2.0**» от 30 сентября 2005 г., впервые опубликованной на русском языке в журнале «Компьютерра» (№ 37(609) и 38(610) от 11 и 18 октября 2005 г. соответственно) и затем обнародованной под заголовком «**Что такое Web 2.0**» веб-сайтом «Компьютерра online». В этой статье Тим О'Рейли связал появление большого числа сайтов, объединенных некоторыми общими принципами, с общей тенденцией развития интернет-сообщества, и назвал это явление **Web 2.0** в противовес «старому» **Web 1.0**.

Применение сервиса социальных закладок для организации каталога образовательных интернет-ресурсов даст качественный рост их открытости и систематизации, позволит организовать определенный уровень взаимодействия учебно-научных структур в формировании сетевого образовательного пространства.

Пользователи, создающие закладки, тем самым определяют их важность и значение для решения образовательных задач, организуют «живой» рубрикатор для поиска актуальных и качественных ответов на вопросы, возникающие в ходе учебного процесса.

Активной и востребованной частью ресурса является форум (<http://www.faito.ru/forum/>), который ис-

пользуется студентами для общения, обмена мнениями по различным вопросам. Обмен мнениями по научной, учебной и общей тематике позволяет организовывать и поддерживать дискуссионные клубы. Создание и использование закрытых форумов для определенных групп студентов для учебных целей позволяет преподавателю напрямую общаться с аудиторией обучаемых. На форуме реализован механизм экспорта заголовков сообщений на основе спецификаций RSS с трансляцией сообщений на сервис поиска по блогам и форумам от компании «Яндекс» — <http://blogs.yandex.ru>.

Форум дает возможность проводить *социологические исследования*. Для этого могут использоваться опросные листы. Спектр исследований довольно широк, он может быть ограничен или неограничен во временных показателях, включать обоснование ответов и комментарии. Следует помнить о том, что форум необходимо поддерживать, своевременно обновлять и управлять темами, размещенными пользователями. Опыт показывает, что эту работу охотно выполняют студенты — активные пользователи форума. Для более оперативного поиска нового материала на форуме на главной странице выделяется раздел, автоматически выводящий последние обсуждаемые темы.

В перспективе форум может быть модифицирован в т.н. социальную сеть. В концепцию Web 2.0 вписывается возникновение **социальных сетей** —

сообществ, которые объединяют людей с общими интересами, способствуют образованию и поддержанию социальных кругов. С помощью проекта Сообщества.ру — <http://www.sobshhestva.ru> можно познакомиться с вопросами создания и развития сообществ в Интернете, технологиями сообществ и методиками управления ими. Существует также раздел, посвященный бизнес-сообществам, создаваемым для клиентов, партнеров и развития бизнеса. Большой интерес представляет также проект <http://moikrug.ru> — по замыслу авторов являющийся собой первую в русскоязычном Интернете социальную сеть, основанную на постулате, «что все люди знакомы не более чем через шесть рукопожатий». Список русскоязычных социальных сетей доступен по адресу <http://directory.mblog.ru/?c=75>.

В области **Web 2.0** в качестве наиболее важной технологии позиционируется анализ социальных сетей, который представляет собой использование информации и знаний, собранных из персональных ресурсов с целью изучения целевых рынков, принятия решений, создания аналитических групп и команд исполнителей проектов. Здесь стоит упомянуть о **Collective intelligence** («коллективный разум») — это подход к разработке интеллектуального контента при децентрализованном участии большого количества людей. По мнению аналитиков, это наиболее эффективный способ производства контента, иссле-

дования научных проблем, разработки метаданных, и эта технология может стать массовой уже через 5-10 лет.

Ярким примером **Collective intelligence** в Рунете стал проект компании Mail.ru, которая разработала новый вид поиска в Интернете; по мнению создателей, он должен стать прорывом в технологиях поиска информации и развития коллективного разума — Ответы @Mail.ru (<http://otvet.mail.ru>). Принцип нового сервиса состоит в том, что не компьютеры, а люди отвечают на вопросы, заданные другими людьми, т.е. посетители сервиса могут задавать вопросы и получать на них ответы от других посетителей. Проект создан для того, чтобы каждый пользователь мог получить ответ на любой интересующий вопрос и помочь своими знаниями в поиске ответов другим пользователям. «Таким образом, мы создали “поисковую систему по мозгам” большого количества интернет-пользователей», — отметил генеральный директор **Национальной почтовой службы Mail.ru** Дмитрий Гришин в интервью журналу «Эксперт».

Система поиска по сайту должна быть обязательным элементом и обеспечивать эффективный атрибутно-контекстный поиск страниц. Установленная на сервере www.faito.ru поисковая система производит индексирование всех страниц сайта, предусмотрено также индексирование всех интернет-ресурсов Академии (<http://www.faito.ru/searchfa/>), в том числе

созданных студентами и выпускниками. Решение этого вопроса стало возможно с помощью формирования специализированной (тематической) поисковой системы на основе технологии **Google Co-op** — <http://www.google.com/coop>, позволяющей производить отбор для индексации определенных интернет-ресурсов. Google предоставляет этот сервис бесплатно.

На fairo.ru реализована также технология гиперпоиска от компании «Новотека». **Гиперпоиск** — это сервис, который позволяет размещать гиперссылки в текстах новостей и статей, помечая, к примеру, имена научных деятелей, названия компаний, терминов. Воспользовавшись такой гиперссылкой, можно посмотреть, в каких еще публикациях на сайте используется то или иное слово. Сайт превращается в своего рода энциклопедию, в которой термины и понятия связаны между собой. Опыт использования Гиперпоиска показывает, что пользователям нравится подобное уточнение понятий, и они с удовольствием переходят по энциклопедическим ссылкам. Это позволяет значительно (иногда на 15–20%) повысить число просмотров статей на сайте.

Следует отметить, что для полноценного функционирования учебно-методического сайта необходимы **постоянный мониторинг его работы** и на его основе — **оптимизация страниц для последующей индексации поисковыми системами**. В российском сегменте Интернета име-

ется достаточное количество сервисов для сбора статистики о сайтах (**LiveInternet, HotLog, SpyLog, KMIndex**). По мнению специалистов, опрошенных ИА REGNUM, **LiveInternet** (<http://www.liveinternet.ru>) остается лучшим ресурсом в российском сегменте Интернета, обеспечивающим учет наибольшего количества статистических параметров бесплатно. Сервис онлайн-статистики сайтов — уникальный, особенный как по широте предоставляемых данных, так и по обсчитываемому объему информации. Ежедневно сервис обрабатывает 130 млн. запросов, здесь каждый день регистрируется более 400 сайтов. Практически еженедельно **LiveInternet** вводит новую услугу. Для его подключения достаточно зарегистрироваться и установить на всех страницах интернет-ресурса соответствующий код.

Данные подобных сервисов будут очень полезны для разработчиков и администраторов учебно-методических сайтов. Они позволяют отслеживать количественную и качественную аудиторию сайта, знать географию посещений, поисковые запросы, по которым посетители заходят на сайт. Данные статистики необходимо использовать для корректировки мета-тегов и контента страниц с целью их оптимизации для индексирования поисковыми системами.

В настоящее время оптимизация интернет-ресурсов для поисковых систем именуется **SEO (Search**

Engines Optimization) и имеет цель получения высоких мест в результатах поиска по заданным запросам. Существует также понятие «**SEO-копирайтинг**» — определенная техника создания и редактирования контента интернет-ресурсов таким образом, чтобы посетитель мог легко прочитать и понять текст, и при этом текст содержал необходимые для продвижения в поисковых системах ключевые слова в нужных местах и необходимых пропорциях. Методы и особенности проведения **SEO** заслуживают отдельного исследования.

Перспективной областью развития **образовательных интернет-ресурсов** является применение блогов, позволяющих преподавателю общаться с обучаемыми посредством глобальной сети, организовывать социальные сети и тематические сообщества. Давно появилось такое понятие, как **блоггинг** — процесс производства и потребления (написания сообщений, их чтения, комментирования, связывания с администратором) блогов. Сейчас блог может позиционироваться как средство общения, «домашняя страница», тематическое сообщество, ведомое интересными людьми, средство маркетинга, продвижения товара или услуги, система управления базой знаний, посредством которой реализуется создание и использование необходимой информации. Это открывает перспективы использования блога в образовательной, научной (научно-исследовательской) деятель-

ности. Блоги стали создавать знания. Знания находят продолжение и развитие в блогах.

Связи между двумя носителями информации становятся многогранными. К некоторым авторам «живых журналов» стали обращаться за разрешением на публикацию. Связь блогов с профессиональной, деловой и научной литературой — тема перспективная. После выхода в свет практического пособия его автор продолжает вести диалог с читателями в блоге, что позволяет создавать обновленную и актуализированную информацию, дополнения и уточнения, а также дополнительные услуги.

Учебно-методический сайт должен предоставлять блог-сервис, который содержит разделы, объединяющие различные области науки и знаний. Блог-сервис дает возможность преподавателю формировать свой блог (индивидуальную страницу), предназначенный для публикации учебных и консультативных материалов, презентаций в различном формате.

Блоггинг открывает новые тенденции в **коммуникативных технологиях**. В этом процессе возникают новые «блоггерские» технологии — такие как аудио- и видеоблоггинг (получившие еще название «подкастинг»). Этот термин произошел от английского iPod («айПод» — mp3-плеер от Apple) и английского broadcasting (повсеместное вещание, широковещание) и представляет собой способ публикации звуковых (видео) пере-

дач (обычно в формате mp3) во Всемирной сети, при котором слушатели могут подписываться и получать новые выпуски по мере их появления. Отличным примером развитого видеоблоггинга в мировом интернет-масштабе является проект You Tube, успешно используемого в качестве канала видеокommunikации, нацеленного на образовательную аудиторию. Все эти технологии позволяют размещать на блоге не только текстовые материалы, но и видео сопровождение занятий (лекций, практических и семинарских занятий, лабораторных работ и т.п.). Исходное видео при этом конвертируется в формат Adobe Flash Video. Для просмотра видеоматериалов нужен браузер с плагином Flash Player, распространяемым бесплатно фирмой Adobe (http://www.adobe.com/shockwave/download/download.cgi?P1_Prod_Version=ShockwaveFlash&promoid=BIOW).

Преподаватель, зарегистрировав учетную запись на сервисе блогов, получает удобный web-интерфейс (подобный текстовому редактору Word) для добавления записей. Технология системы управления блогами позволяет иметь обратную связь с обучаемыми в форме комментариев. Возможна организация почтовой рассылки информации с RSS-ленты. С вариантом образовательного блог-сервиса можно ознакомиться на faito.ru (www.faito.ru/blogs). Количество объединенных блог-сервисом блогов не ограничено.

Ведение блога по дисциплине позволяет преподавателям расширять аудиторию обучаемых, а также влиять на студентов и слушателей во внеурочное время. Блоги возможно использовать для сбора групповой статистики, повышения качества учебного процесса, поиска нестандартных методик, можно организовывать виртуальный дискуссионный клуб, тематическое сообщество.

Блог поможет выявить различные взгляды на какой-либо вопрос. Открытость для публикации сообщений и комментариев — хорошая возможность высказаться всем обучаемым в группе, а путем дискуссий на заданную тему блог определит общее видение проблемы при наличии разных точек зрения. Блоггинг может улучшить взаимодействие между обучаемыми. Он хорошо подходит для апробации новых образовательных проектов, для работы со студентами, имеющими различный уровень знаний. Преподавателю блог дает возможность наладить более тесный контакт с обучаемыми, вести «архив идей», наращивать базу необходимых знаний.

Однако в использовании блогов присутствует и ряд актуальных проблем. Первая — это спам (нежелательная рассылка). Спаммеры охотно изучают новые технологии и начинают использовать для рассылки спама SMS, блоги, социальные сети. Вторая — качество содержания блогов. Проблема блогов — размещение

информации, не имеющей отношения к учебному процессу.

Однозначный вывод в том, что блоггингу нужно учиться, накапливать опыт, знать его основы, осваивать приемы интернет-журналистики. Это позволит по-новому вести свой блог, оценивать вещи и события с позиции эксперта — возможно, даже получать дополнительный доход или серьезные предложения о сотрудничестве. Широкие возможности ставит этот процесс перед преподавательским составом учебных заведений. Считается, что за время становления блоггер приобретает новые качества. Например, возникают особые структуры хранения специально организованной информации. Такие структуры принято называть «базами знаний» — и блоггосфера может стать их ретранслятором. Образовательный процесс, так же как и вся жизнь, не стоит на месте, развиваться должны и формы общения с обучаемыми и методики преподавания дисциплины.

Учебно-методический сайт как мощный инструмент коммуникации не может являться статичной структурой. Наращивание актуального и качественного образовательного контента на нем должно происходить постоянно. А современные тенденции развития интернет-индустрии, web-технологий требуют наличия определенных сервисов для его аудитории.

Создание, поддержка и продвижение учебно-методических сайтов как активных и действенных инструментов в обучении специалистов расширит методику преподавания, позволит сократить участникам учебного процесса время на поиск необходимой информации, формировать у них новое мышление и повышать информационную культуру, обеспечит прямое общение преподавателя и обучаемого в режиме реального времени вне аудиторий и будет способствовать в целом развитию информационно-образовательной среды российского сегмента сети Интернет.



В.И. Завгородний
доцент кафедры «Информационные технологии»

**КОММЕНТАРИЙ К НОВОЙ ДИСЦИПЛИНЕ
«УПРАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫМИ РИСКАМИ»**

Процесс повсеместного внедрения информационных технологий сопровождается достижением качественно нового уровня общественной жизни. Вместе с тем прогресс в этой сфере порождает новые и обостряет существующие проблемы. Главной из них является проблема управления информационными рисками. Причем уже сейчас значение этого вида рисков таково, что без эффективного управления информационными рисками невозможно обеспечить стабильность бизнеса. Проблема, которой еще недавно занимались лишь узкие специалисты, превратилась в одну из основных, и ею вынуждены заниматься руководители организаций независимо от формы собственности и профиля деятельности.

По мере дальнейшего продвижения общества по пути информатизации информационные риски будут играть все большую дестабилизирующую роль в деятельности предприятий, роль сдерживающего фактора в развитии процесса информатизации. С каждым годом потери мирового сообщества от информационных рисков растут и в настоящее время ежегодно составляют сотни миллиардов долла-

ров. Если же учесть, что фиксируется лишь 20% всех потерь, связанных с информационными рисками, то становится понятным реальный масштаб ущерба, вызываемого негативными процессами в информационной сфере.

Для того чтобы успешно противостоять этой тенденции, необходимы новые подходы. Прежде всего требуется изменить роль менеджеров предприятий и особенно руководства в решении проблемы противодействия информационным рискам. В условиях возрастания ущерба от информационных рисков и роста затрат на противодействие этим рискам руководство предприятия уже не может полагаться только на специалистов служб безопасности и информационных отделов. Управлением информационными рисками должны заниматься непосредственно менеджеры всех звеньев под контролем руководителя.

Проблему управления информационными рисками следует рассматривать в тесной связи с особенностями бизнес-процессов предприятия, с позиций достижения конечных целей его функционирования, то есть с позиций высшего менеджмента предприятия.

Чтобы менеджеры могли квалифицированно решать эти задачи, необходимо готовить в вузах специалистов по управлению предприятием в условиях информационных рисков. Подготовка к такому виду деятельности может осуществляться в рамках дисциплины “Управление информационными рисками”. Для обучения студентов по новой дисциплине необходимо соответствующее научное, методическое и другие виды обеспечения преподавания дисциплины.

Проблемность изучения дисциплины “Управление информационными рисками” студентами всех специальностей экономического направления объясняется также переходом к двухступенчатой системе высшего образования.

В этих условиях наиболее важными вопросами, требующими первоочередного решения, являются следующие: формирование содержательной части изучаемой дисциплины, определение места дисциплины в общей системе подготовки, связь с другими дисциплинами.

Поскольку уже в настоящее время решением проблемы управления информационными рисками вынуждены заниматься менеджеры и специалисты всех уровней, то необходимость подготовки будущих специалистов к этому виду деятельности не вызывает сомнений. Выпускники экономических вузов должны представлять проблему в целом, владеть комплексом эконо-

мических и организационных методов снижения ущерба от информационных рисков.

Однако наблюдается явное отставание высшей школы в подготовке будущих пользователей информационных систем, руководителей различного уровня к управлению информационными рисками. Это приводит к сложности оптимизации затрат на управление информационными рисками и принятия экономически обоснованных решений в этой области, а также затрудняет выработку оптимальной политики управления информационными рисками.

В настоящее время в Российской Федерации при подготовке специалистов в области информатики действующими государственными образовательными стандартами предусматривается изучение в обязательном порядке дисциплин, в которых рассматриваются проблемы обеспечения безопасности информации в компьютерных и коммуникационных системах. При этом упор делается на изучение технических вопросов применения специальных средств и методов защиты информации.

В вузах, готовящих специалистов данного профиля, обучают будущих инженеров и менеджеров технологиям обеспечения безопасности информации. Однако содержание подготовки таких специалистов ограничивается лишь обеспечением безопасности информации, без изучения других на-

правлений управления информационными рисками.

В результате такого обучения специалисты в области информационных технологий и защиты информации слабо подготовлены к применению экономических методов управления информационными рисками, к экономическому обоснованию затрат на механизмы защиты, к оптимизации расходов на управление информационными рисками.

В ряде гуманитарных вузов страны в рамках вузовской компоненты введены учебные дисциплины, в которых рассматриваются проблемы обеспечения безопасности информации в компьютерных системах. В частности, в Финансовой академии на протяжении ряда лет изучается предмет "Защита информации в компьютерных системах". В разных институтах и на разных факультетах дисциплина имеет различный статус. Так на Факультете открытого образования и Международном факультете экономики и юриспруденции дисциплина является обязательной. На факультетах Финансов и кредита, Экономической безопасности, Страхования и других дисциплина изучается по выбору студентов. Разделы данной дисциплины включены в программы курсов, изучаемых в Институте делового администрирования и бизнеса и Институте сокращенных программ

С самого начала преподавания этой дисциплины в Финакадемии ее программа не ограничивалась пробле-

мами защиты информации в компьютерных системах. Программа охватывала весь комплекс задач, связанных с обеспечением безопасности информации на предприятиях.

В последние годы в существующую программу внесены коррективы с целью реализации перехода к изучению основ управления информационными рисками. Изменение содержания дисциплины отразилось и на ее названии. Так, например, раздел дисциплины, изучаемой в Институте делового администрирования и бизнеса, носит название "Информационная безопасность бизнеса".

В процессе практики преподавания накоплен определенный опыт, выработаны концептуальные взгляды на проблему управления информационными рисками, разработаны понятийный аппарат и методические материалы.

Пока еще не сложилось общепринятого толкования категории "информационный риск". Представляется, что определение понятия "информационный риск" должно отражать сущность информационного риска, связь его с информационной системой предприятия, последствия воздействия риска на информационную систему и предприятие в целом.

Сущность информационного риска заключается в том, что это случайное событие, приводящее к негативным последствиям в информационной

системе. Воздействуя на информационную систему, в конечном итоге риски приводят к ущербу предприятия, в чем и заключается экономический смысл понятия “информационный риск”.

С учетом приведенных рассуждений определение информационного риска может быть представлено в следующем виде. Информационный риск — это возможность наступления случайного события в информационной системе предприятия, приводящего к нарушению ее функционирования, снижению качества информации, в результате которых наносится ущерб предприятию.

Понятие “информационная система” включает в себя все ресурсы предприятия, которые используются для получения, хранения, обработки, передачи и применения информации, а также информационные ресурсы. В состав информационных систем входят следующие компоненты: компьютерные системы, системы передачи информации, оргтехника, базы данных и файлы компьютерных систем, документы в печатной форме, аудио- и видеоинформация на носителях различной физической природы. В качестве одного из основных ресурсов информационной системы рассматривается специалист, имеющий отношение к использованию или эксплуатации информационной системы.

К компьютерным системам относятся компьютеры различного назначения, вычислительные системы и

комплексы, вычислительные сети. В качестве компьютерных систем рассматриваются также блоки и узлы, входящие в состав других устройств и реализующие программный принцип управления для обработки информации. К таким системам относятся прежде всего блоки управления станками, транспортными средствами, средствами автоматизированного доступа на объекты, средствами связи и тому подобными устройствами.

Понятие “информационный риск” помимо вышеперечисленного включает в себя все возможные события, которые могут воздействовать на любые ресурсы информационной системы и наносить ущерб предприятию.

Важное место в трактовке информационного риска занимает положение о том, что причиной ущерба может служить снижение качества информации. Качество информации характеризуется следующими показателями: достоверность; актуальность; конфиденциальность; полнота; своевременность получения; форма представления; избыточность.

Использование категории “качество информации” в определении информационного риска позволяет существенно расширить рамки рисковых событий. В результате этого учитываются события, влияющие на все показатели качества информации на всех этапах ее использования на предприятии, во всех звеньях информационной технологической цепи, включая работу с документами на бумажных

носителях, видео- и аудиоинформацией.

При рассмотрении понятия “информационный риск” принимается во внимание наличие в информационной системе такого неоднозначного ресурса, как специалист предприятия. С одной стороны, специалист является одним из основных элементов информационной системы, противодействующим наступлению информационных рисков; с другой стороны, специалист может явиться потенциальным источником информационных рисков.

Такой подход к пониманию сущности информационных рисков позволяет руководству предприятия рассматривать проблему противодействия рискам как проблему системную. Решение ее возможно с привлечением специалистов всех уровней управления при непосредственном участии первых лиц предприятия.

Понятие информационного риска можно трактовать и в более широком смысле. Приведенное выше определение информационного риска не затрагивает таких негативных явлений, непосредственно не связанных с информационной системой предприятия, как нарушение авторских прав на использование продукции интеллектуального труда, распространение заведомо ложных сведений о предприятии (дезинформация), неправомерное ограничение доступа к открытой информации, незаконное использование торговой или производственной марки. Иначе говоря, к информационным

рискам относятся также события, причины и источники которых находятся во внешней среде, и результаты реализации таких событий оказывают влияние прежде всего на внешнюю среду предприятия.

Тогда информационный риск — это возможность наступления случайного события, приводящего к нарушениям функционирования информационной сферы предприятия и снижению качества информации, а также к неправомерному использованию, распространению или противодействию распространению информации во внешней среде, в результате которых наносится ущерб предприятию.

Наиболее полное определение информационного риска в широком смысле вводится с применением понятия информационной сферы предприятия. При этом под информационной сферой понимаются информационные ресурсы, средства и субъекты информационных процессов, а также система регулирования отношений субъектов информационных процессов во внутренней и внешней среде предприятия.

Тогда информационный риск в широком смысле — это возможность наступления случайного события в информационной сфере предприятия, в результате которого предприятию будет нанесен ущерб.

Такая трактовка информационного риска позволяет проследить его влияние на обеспечение основных целей функционирования предприятия — получение максимальной

прибыли и достижение стабильности бизнеса. У руководителя появляется возможность оценить информационный риск и с учетом его опасности для бизнеса выработать адекватную политику управления конкретным риском.

По определению, информационный риск, как и риск любой природы, является случайным событием. Случайный характер информационного риска необходимо учитывать при рассмотрении его сущности и взаимосвязи информационных и экономических рисков...

Для исследования природы информационных рисков важно определить сущность и взаимосвязь таких понятий, как "источник", "причина" и "фактор" риска. Под источником информационных рисков понимается субъект, объект, процесс или явление, в котором реализуются причины информационных рисков. Источниками информационных рисков могут служить: специалист; процесс обработки информации; техническое средство; программа; объекты внешней среды. В зависимости от места расположения и принадлежности источника риска относительно информационной системы риски делятся на внутренние и внешние.

Источники порождают риски при определенных условиях, в силу определенных причин. Знание источника информационного риска является обязательным для определения причин негативных событий в информационной системе.

Анализируя причинно-следственные связи информационных рисков, многие исследователи не различают понятия "причина" и "фактор" риска. Если следовать определениям, приведенным в ряде словарей, то применительно к понятию риска можно сделать следующие заключения:

- причиной риска служит явление (событие), вызывающее, обуславливающее риск;
- фактором риска именуется состояние процесса или объекта, которое способствует реализации риска.

Говоря о соотношении понятий "причина" и "фактор", необходимо отметить, что причина определяет внутренние источники активности процессов или объектов, порождающих риски, факторы же рассматриваются как обстоятельства, способствующие реализации рисков.

Факторы информационных рисков в меньшей степени связаны с конкретными источниками риска, чем причины рисков. Они в основном отражают состояние информационной системы в целом, и особенно состояние подсистемы противодействия информационным рискам. Понятию "фактор риска" близко понятие "уязвимость системы", которое используется специалистами по защите информации. Для наступления рискового события необходимо одновременное наличие причины и фактора риска.

Информационные риски могут быть разделены на прямые и косвенные. Прямыми принято считать информационные риски, в результате которых объекты информационной системы приходят в неработоспособное состояние. Для восстановления их работоспособности предприятие вынуждено расходовать ресурсы. Примерами прямых рисков являются выход из строя технических средств в результате отказов, аварий и стихийных бедствий, уничтожение или искажение программных средств, информационных баз данных и тому подобное.

Информационные риски, которые наносят ущерб предприятию, являющийся следствием воздействия рисков на реализацию бизнес-процессов предприятия или внешнюю среду, принято называть косвенными информационными рисками. Так, например, при нарушении конфиденциальности информации ухудшается конъюнктура рынка, возможен срыв переговоров с партнерами и другие последствия, приносящие ущерб материальным или интеллектуальным ресурсам предприятия.

Таким образом, информационные риски воздействуют на ресурсы информационной системы, вызывая изменение внутренних и внешних условий функционирования предприятия. В результате этих изменений предприятие терпит убытки, ему наносится определенный ущерб. Внешние информационные риски могут напрямую

воздействовать на внешнюю среду, в результате чего внешняя среда непосредственно воздействует на бизнес-процессы предприятия.

С учетом сущности информационных рисков и важности минимизации ущерба от них на предприятиях должна разрабатываться политика управления информационными рисками. На основе принятой политики создается и эксплуатируется система управления информационными рисками. Научное обеспечение решения этих проблем должно реализоваться новым направлением риск-менеджмента — информационным риск-менеджментом. Информационный риск-менеджмент базируется на основных положениях риск-менеджмента и учитывает особенности управления информационными рисками.

Выделение информационного риск-менеджмента в отдельное направление риск-менеджмента объясняется не только значимостью проблемы управления информационными рисками, но и особенностями информации. Нематериальность информации вызывает объективные трудности определения ее количества, стоимости, определения специфики информации как товара. Эти и другие особенности информации требуют применения особых методологий управления информационными рисками

Данное научное направление рассматривает все проблемы информационной сферы предприятия комплексно. Оно призвано аккумулировать знания

в области противодействия информационным рискам, и эти знания могли бы использоваться менеджерами всех уровней в практической деятельности.

Таким образом, как научное направление информационный риск-менеджмент должен сконцентрировать знания, необходимые руководству предприятия для создания и эффективного функционирования системы управления информационными рисками. При этом действует системный подход к обеспечению безопасности в информационной сфере предприятия, предлагается методология управления информационными рисками, нацеленная на конечные результаты деятельности предприятия.

В соответствии с содержанием дисциплины “Управление информационными рисками” может быть установлена ее взаимосвязь с другими дисциплинами, изучаемыми в системе высшего профессионального образования по направлению “экономика”. Дисциплина “Управление информационными рисками” базируется на знаниях, полученных студентами при изучении таких дисциплин, как “Информатика”, “Информационные системы в экономике”, “Менеджмент”, “Управление рисками”.

Содержание дисциплины и ее связь с другими изучаемыми дисципли-

нами позволяет сделать вывод о необходимости ее изучения в системе магистерской подготовки. В свою очередь дисциплина “Управление информационными рисками” может рассматриваться в качестве базовой при изучении таких дисциплин, как “Эффективность информационных систем”, “Аудит информационных систем” для студентов, обучающихся по программе магистерской подготовки “Экономическая информатика и информационные технологии в финансово-банковской системе”. Основы управления информационными рисками могут изучаться также в виде раздела дисциплины “Управление информационными рисками и эффективностью информационных технологий”.

Значение информационных рисков во всех сферах человеческой деятельности и сложность управления ими постоянно возрастают. Учитывая особенности информации, целесообразно управление рисками выделить в отдельное направление риск-менеджмента. Необходим системный подход к эффективному управлению информационными рисками с привлечением соответствующих специалистов. Потребности реальной экономики в профессионалах, способных управлять бизнес-процессами в условиях воздействия информационных рисков, требуют перехода к обучению студентов вузов основам управления информационными рисками.





А.А. Огрызов

*референт Департамента экономики
и финансов Правительства РФ*

СИСТЕМА ПЕРСОНАЛЬНОГО УЧЕТА НАСЕЛЕНИЯ И ТЕНДЕНЦИИ ЕЕ СОЗДАНИЯ В РФ

В мировой практике существуют различные системы учета населения, которые имеют свои особенности для отдельных государств. Они нацелены на получение разнообразной информации о населении, в том числе о численности, составе, социально-демографических характеристиках жителей той или иной страны, которые постоянно изменяются вследствие факторов рождения и смерти, смены места жительства, браков, разводов, получения образования и ряда других.

Основными источниками информации для систем персонального учета за рубежом являются службы, ответственные за регистрацию событий естественного жизненного цикла человека и миграции населения. В основе функционирования указанных систем лежат такие задачи, как обеспечение информацией органов управления для составления различных программ, бюджетов, для целей налогообложения, социального страхования и обеспечения, здравоохранения, установления личности, составления списков избирателей, призывников для воен-

ной службы и др., а также обслуживание населения при выдаче тех или иных документов и справок.

Создание различных систем учета населения позволяет осуществлять реализацию государственной политики, регулирование и планирование деятельности органов власти, а также иметь комплексную и обобщенную информацию о населении страны. Данные системы используются в целях обеспечения безопасности, повышения качества и удобства услуг, которые государство предоставляет населению, а также для эффективного выполнения контрольно-надзорных функций. Внедрение современных технологий при создании систем учета населения позволяет снизить трудоемкость бумажного процесса, немаловажное значение имеет также снижение стоимости и сокращение времени, затрачиваемых на проверку необходимой информации.

Помимо плюсов для государства создание и внедрение таких систем в определенной мере облегчает жизнь простым гражданам. В частности,

снижается необходимость частного информирования многочисленных государственных органов о наступлении тех или иных событий в жизни (например, смена места жительства).

В целом, существует мировая практика, когда каждому человеку присваивается личный идентификационный номер, который позволяет соотносить характеристики одного лица с другими лицами, а также с информацией различных административных систем об этом лице. При этом идентификационный номер содержит в закодированном виде сведения об индивидуальных и не изменяющихся со временем признаках конкретного лица (например, пол, дата и место рождения). Но главная особенность состоит в том, что использование *единого идентификатора персональных данных* обеспечивает возможность однозначного установления соответствия персональных данных, размещаемых в различных системах учета, конкретному физическому лицу.

Зарубежный опыт позволяет выделить несколько видов систем учета населения, — в частности, централизованную и распределенную.

Централизованная система дает возможность быстро реагировать на запросы пользователей и обеспечивает высокую степень защиты данных от несанкционированного доступа. Вместе с тем существуют проблемы с поддержанием актуализированной информации, технологические проблемы сопоставимости данных, сложности

выявления ошибок, а также трудоемкость обработки больших массивов информации. В этой связи введение централизованной системы проще в странах с небольшой численностью населения (например, в Финляндии, где на момент создания системы численность населения не превышала 5 млн. человек).

Распределенная система учета населения позволяет получить высокую степень актуальности данных, ориентирована на выполнение отдельных функций, может быть распространена по всей стране или отдельным регионам. При этом для данной системы характерна низкая скорость реакции на запросы пользователей, недостаточная устойчивость к сбоям за счет доступа к базам данных, а также значительные затраты на создание системы вследствие необходимости обеспечения каналов связи.

В чистом виде ни централизованная, ни распределенная система не являются вполне эффективными и не подходят к использованию в Российской Федерации. Для нашей страны было бы целесообразно применение комбинированного варианта, который позволит сохранить достоинства и централизованной, и распределенной систем и в то же время уменьшить их недостатки. Международный опыт свидетельствует также, что в большинстве стран так или иначе существует официальный орган или организация, которые отвечают за систему учета населения.

Однако, по нашему мнению, создание или передача полномочий одному из существующих министерств или ведомств в нашей стране может превратить систему в узковедомственную, а также увеличит риски и нагрузку на соответствующую структуру. При этом передача функций по администрированию системы отдельной коммерческой организации повышает риск несанкционированного доступа к конфиденциальной информации, усложняет осуществление государственного контроля, а также снижает уровень ответственности за систему.

Немаловажное значение имеет наличие развитой инфраструктуры, информационно-коммуникационных технологий. Только комплексный подход к решению данной задачи, по нашему мнению, позволит полностью охватить население, повысит уровень автоматизации органов государственной власти и создаст возможности для получения актуализированной информации о населении страны.

В настоящее время в Российской Федерации имеются разнообразные базы данных, содержащие персональную информацию о населении, однако единой системы учета пока не существует, несмотря на отдельные попытки ее создания. Характер этих попыток позволяет говорить об отсутствии единого подхода к ее созданию, а также констатировать частую смену ответственных исполнителей по данному направлению, что не способствует

соблюдению преемственности при решении поставленных задач.

Впервые задача создания общегосударственной автоматизированной системы учета населения была определена в 1993 г. [1], при этом ответственность за разработку указанной системы и выполнение необходимых работ была возложена на МВД России. В дальнейшем работа по созданию системы была возложена на Комитет при Президенте РФ по политике информатизации [2], в 1994 г. — на Госкомстат России [3], в 1999 г. — на Минтруда России [4], а в 2000 г. работы по проекту концепции создания автоматизированной системы «Государственный регистр населения» были поручены Минсвязи России [5].

Проблемы создания регистра населения, наличие различных ведомственных подходов к его реализации не позволили в тот период довести до принятия и утверждения проект федерального закона и проект концепции. Вследствие этого в настоящее время в Российской Федерации существуют отдельные ведомственные системы учета, которые решают узконаправленные задачи и зачастую дублируют друг друга при сборе информации по идентификации личности, что в свою очередь приводит к нерациональному и неэффективному использованию государственных средств.

Попробуем рассмотреть отдельные системы более подробно, в том числе с учетом затрат государства на их создание и функционирование.

Учет населения осуществляется на основе персональных данных о гражданах, идентификационных номеров и документов, удостоверяющих личность. Так, учет ведется различными органами государственной власти РФ (Минобороны, МВД, Минздравсоцразвития, ФНС, ЦИК), организациями федерального уровня (Пенсионный фонд, Фонд социального страхования, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования), а также органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления.

В основном персональный учет населения на федеральном уровне ведется на основании процедур регистрации в рамках решаемых различными министерствами и ведомствами задач. Можно выделить следующие основные процедуры регистрации.

① Регистрация органами внутренних дел и органами местного самоуправления населения по месту жительства и пребывания.

② Регистрация муниципальными образованиями, воинскими частями, дипломатическими представительствами и консульскими учреждениями избирателей.

③ Постановка налоговыми органами налогоплательщиков на учет.

④ Воинский учет территориальными органами Министерства обороны РФ призывных и мобилизационных людских ресурсов.

⑤ Регистрация территориальными органами Пенсионного фонда РФ застрахованных лиц в системе обязательного государственного пенсионного страхования.

⑥ Регистрация органами Фонда социального страхования РФ населения, нуждающегося в социальной защите и состоящего на учете в органах занятости, а также населения, застрахованного в системе обязательного социального страхования, включая страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

⑦ Регистрация территориальными Фондами обязательного медицинского страхования населения в системе обязательного медицинского страхования.

Далее на примере отдельных систем учета населения рассмотрим расходы, которые осуществляются государством для получения информации о различных категориях населения.

Одним из направлений учета населения является регистрация избирателей. Система «Выборы», предназначенная для обеспечения избирательных прав граждан, использует персональные данные о гражданах для формирования и учета списков зарегистрированных избирателей. Правовое положение государственной автоматизированной системы «Выборы» (ГАС «Выборы») определено Федеральным законом «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референду-

ме граждан Российской Федерации» [6], которым установлена обязательность регистрации всех граждан, обладающих активным избирательным правом, а также Федеральным законом «О Государственной автоматизированной системе Российской Федерации “Выборы”» [7].

Государством в рамках федерального бюджета на очередной финансовый год предусматриваются средства для ГАС «Выборы». Объемы средств на развитие и функционирование ГАС «Выборы», повышение правовой культуры избирателей, обучение организаторов федеральных выборов за 2000–2006 гг. составили более 6,6 млрд. руб. В рамках процедуры регистрации избирателей осуществляется сбор персональных данных. При этом процедура и правовой режим информационных ресурсов предусмотрены соответствующими федеральными законами и актами Центральной избирательной комиссии. Объемы средств на развитие и функционирование ГАС «Выборы» ежегодно увеличиваются, причем указанные расходы на 2006 г. превышают аналогичные за 2000 г. более чем в 4,6 раза. Вместе с тем данная система не в полной мере осуществляет охват всего населения нашей страны и, по сути, является узконаправленной и созданной для решения отдельных задач, связанных с обеспечением избирательных прав граждан. Кроме того, вследствие имеющихся ограничений доступ к указанной системе строго регламентирован.

Рассмотрим другой пример. Федеральный закон «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования» [8] устанавливает правовую основу и принципы организации индивидуального (персонифицированного) учета сведений о гражданах, на которых распространяется действие законодательства Российской Федерации об обязательном пенсионном страховании.

Создание системы персонифицированного учета осуществлялось начиная с 1996 г., когда в пяти административно-территориальных единицах субъектов Российской Федерации были внедрены пилотные проекты. В последующие годы производилось оснащение регионов техническими средствами, создавалась организационно-штатная структура и подготовка специалистов, а также непосредственно мероприятия по организации учета.

Затраты государства на указанную систему, предусмотренные бюджетом Пенсионного фонда, с 1998 г. по 2006 г. включительно составили более 19,9 млрд. руб. В рамках расходов осуществлялось создание инфраструктуры а также проведение мероприятий по организации персонифицированного учета для целей государственного пенсионного страхования; материально-техническое обеспечение индивидуального (персонифицированного) учета застрахованных лиц; модернизация автоматизированных информационных систем фонда. На

конец 2004 г. в информационной базе персонифицированного учета было открыто 122,4 млн. индивидуальных лицевых счетов застрахованных лиц.

К положительным сторонам системы необходимо отнести широкий охват населения Российской Федерации. Кроме того, в рамках формирования системы обязательного пенсионного страхования была создана одна из самых современных автоматизированных систем учета населения. Вместе с тем использование сведений о застрахованных лицах, которыми располагают органы Пенсионного фонда, возможно исключительно для целей пенсионного обеспечения. Это в свою очередь уменьшает доступность персональных данных для других заинтересованных органов государственной власти на межведомственном уровне.

Еще одним направлением учета населения является регистрация органами Фонда социального страхования Российской Федерации населения, нуждающегося в социальной защите и состоящего на учете в органах занятости, а также населения, застрахованного в системе обязательного социального страхования, включая страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. Во исполнение статьи 6 Федерального закона «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» [9] Фондом социального страхования определен порядок организации работы

исполнительных органов Фонда социального страхования по регистрации юридических лиц в качестве страхователей на основании сведений, содержащихся в Едином государственном реестре юридических лиц.

В рамках проведения соответствующей работы государством осуществлялось финансирование расходов, связанных с предварительной регистрацией страхователей, учетом лиц, которым должно быть предоставлено право на получение обеспечения по страхованию, а также с организационной работой по подготовке мер обязательного страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. Затраты государства на указанную систему Фонда социального страхования с 1998 г. по 2006 г. включительно составили более 3,6 млрд. руб.

В качестве положительного момента следует отметить наличие межведомственного взаимодействия между Фондом социального страхования и Федеральной налоговой службой России с целью актуализации информационных баз данных.

Также регистрация осуществляется территориальными Фондами обязательного медицинского страхования населения в рамках обязательного медицинского страхования. Закон РФ «О медицинском страховании граждан в Российской Федерации» [10] определяет правовые, экономические и организационные основы медицинского страхования населения России.

Обязательное медицинское страхование является составной частью государственного социального страхования и обеспечивает всем гражданам Российской Федерации равные возможности в получении медицинской и лекарственной помощи, предоставляемой за счет средств обязательного медицинского страхования в объеме и на условиях, соответствующих программам обязательного медицинского страхования.

Государством предусматривалось финансирование расходов на создание информационной системы обязательного медицинского страхования в рамках бюджета федерального Фонда обязательного медицинского страхования. Затраты государства на данную систему, начиная с 2000 г. и по 2006 г. включительно, составили более 360 млн. руб. Так, осуществлялась компьютеризация системы обязательного медицинского страхования, совершенствовалась информационное пространство системы обязательного медицинского страхования путем интеграции, в т. ч. вычислительных центров Минздравсоцразвития России и Фонда в единую информационную систему, а также совершенствовалось единое информационное пространство системы.

Таким образом, с учетом изложенного можно отметить, что в настоящий момент государством недостаточно эффективно используются

средства, направляемые на нужды государственного управления, что связано с дублированием различными органами функций в области сбора персональных данных. Указанная ситуация является одним из сдерживающих факторов в процессе реформирования в отношении качественного и эффективного обслуживания населения. Кроме того, снижается эффективность деятельности государства по предоставлению услуг гражданам.

Вместе с тем Правительством РФ была одобрена Концепция реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в 2004–2006 гг., которая направлена на повышение результативности бюджетных расходов и оптимизацию управления бюджетными средствами на всех уровнях бюджетной системы Российской Федерации.

В этой связи актуальность приобретает разработка единой системы персонального учета населения Российской Федерации, обеспечивающей интеграцию существующих элементов и базирующейся на универсальном идентификаторе персональных данных, охватывающем все слои населения. Идентификационная система обеспечит возможность существенного расширения спектра решаемых задач, облегчит доступ к различным услугам для граждан, снизит затраты государственных органов и организаций по оказанию услуг.

ИСТОЧНИКИ

1. Постановление Правительства РФ от 23 декабря 1993 г. № 1319 «Об организационных мерах по созданию общегосударственной автоматизированной системы учета населения и официальных документов, удостоверяющих личность граждан» //Собрание актов Президента и Правительства Российской Федерации. 1993. № 52. Ст. 5147.
2. Постановление Правительства РФ от 30 декабря 1994 г. № 1454 “О разработке проекта федеральной целевой программы «Создание общегосударственной автоматизированной системы учета лиц, проживающих в Российской Федерации и временно пребывающих на ее территории, и официальных документов, удостоверяющих их личность» //Собрание законодательства РФ. 1995. № 3. Ст. 209.
3. Указ Президента РФ от 24 мая 1994 г. № 1016 «О неотложных мерах по реализации Федеральной программы Российской Федерации по усилению борьбы с преступностью на 1994 - 1995 годы» //Собрание законодательства РФ. 1994. № 5. Ст. 403.
4. Распоряжение Правительства РФ от 14 апреля 1999 г. № 583-р // Собрание законодательства РФ. 1999. № 16. Ст. 2068.
5. Распоряжение Правительства РФ от 2 марта 2000 г. № 323-р//Собрание законодательства РФ. 2000. № 11. Ст. 1206.
6. Федеральный закон от 12 июля 2002 г. № 67-ФЗ «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации» //Собрание законодательства РФ. 2002. № 24. Ст. 2253.
7. Федеральный закон «О Государственной автоматизированной системе Российской Федерации “Выборы”» от 10 января 2003 г. № 20-ФЗ //Собрание законодательства РФ. 2003. № 2. Ст. 172.
8. Федеральный закон от 1 апреля 1996 г. № 27-ФЗ «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования» // Собрание законодательства РФ. 1996. № 14. Ст. 1401.
9. Федеральный закон от 24 июля 1998 г. № 125-ФЗ «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» //Собрание законодательства РФ. 1998. № 31. Ст. 3803.
10. Закон РФ от 28 июня 1991 г. № 1499-1 «О медицинском страховании граждан в Российской Федерации» //Ведомости СНД и ВС РСФСР. 1991. № 27. Ст. 920.



Д.С. Серединцев
консультант Департамента
стратегии соц.-экономических реформ
Минэкономразвития России

ВЕКТОРЫ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК : ЭФФЕКТИВНОСТЬ, ОТКРЫТОСТЬ, ПРОЗРАЧНОСТЬ

.....
... ..
.....

Одной из определяющих функций любого государства является обеспечение общественных благ, как, например, правопорядок, национальная безопасность, функционирование экономики, предоставление социальной защиты, охрана окружающей среды и т.д. Их финансирование осуществляется государством за счет средств, аккумулируемых в бюджетах и целевых внебюджетных фондах различных уровней, и конечно, за счет средств налогоплательщиков.

И в текущей деятельности, и при реализации тех или иных государственных программ, осуществляя свои целевые функции, государство сталкивается с проблемой материально-технического обеспечения. Как правило, эта проблема решается путем приобретения необходимых материальных и иных ресурсов на рынке товаров, работ и услуг. Этот процесс принято называть государственными закупками, или закупками для государственных нужд.

Формирование системы государственных закупок в России — процесс, находящийся в постоянной динамике, поскольку государственные закупки совершенствуются с той же скоростью, что и собственно институт государства. Становление отечественной системы государственных закупок носило волнообразный характер, происходило в условиях кардинальных изменений на каждом новом этапе развития страны, тогда как, например, в Великобритании или во Франции данный процесс шел на фоне стабильного социально-экономического развития, не подверженного критическим структурным изменениям.

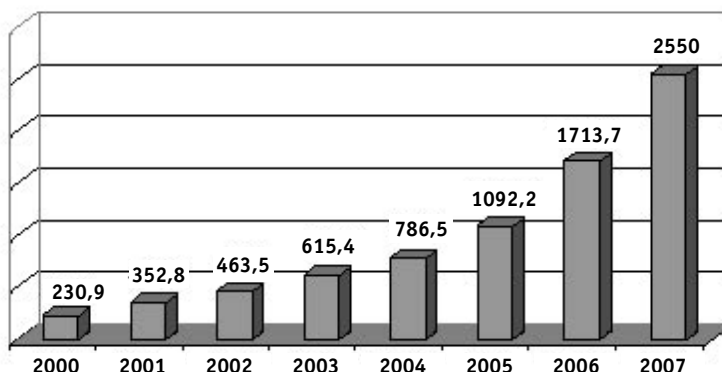
В современных условиях развития государства формирование отечественной системы размещения заказов можно охарактеризовать как поэтапное —

с каждым новым периодом в структуру системы госзакупок привносятся новые, прогрессивные элементы, усиливающие роль конкуренции поставщиков, увеличивающие степень эффективности государственных закупок, прозрачности и открытости самой системы. При этом следует отметить, что на начальной стадии формирования (начало 90-х годов) новая российская система государственных закупок не отличалась отлаженностью, что объяснялось недостаточным финансированием государственных органов власти, неисполнением финансовых обязательств перед поставщиками, высоким уровнем коррупции в сфере размещения заказов, проблемами, связанными с бюджетным процессом. Кроме того, не согласовывались между собой нормативные правовые акты, регулирующие систему государственных закупок; терминология, применяемая в федеральных законах о госзакупках, существенно различалась, имели место разночтения в законодательных актах о государственных закупках и Гражданском кодексе Российской Федерации.

В настоящее время система госзаказа обрела черты сбалансированности и стабильности и является одним из мощных рычагов влияния как на экономику страны в целом, так и на предпринимательский сектор. Государственные закупки представляют собой фактор, оказывающий серьезное влияние на экономический рост и развитие, повышение деловой активности, выполняющий регулирующую роль в сфере структурных изменений в экономике. Эффективно функционирующая система государственных закупок может также играть роль гибкого инструмента бюджетно-налоговой политики.

Обладая значительными финансовыми ресурсами, государство при осуществлении закупок той или иной продукции для собственных нужд, является крупнейшим субъектом рыночных отношений. Решения государства по приобретению продукции (работ, услуг) оказывают существенное влияние особенно на тех рынках, где оно является, по сути, единственным приобретателем продукции, — фундаментальные научные исследования, нужды национальной обороны и безопасности, социальные услуги населению. Таким образом, государственные закупки, являясь инструментом обеспечения текущей деятельности властных структур, выступают также как важнейший элемент системы государственного регулирования социально-экономического развития. Именно поэтому следует подчеркнуть важность высокой эффективности процесса обеспечения государственных потребностей. Кроме того, серьезность данного вопроса обусловлена значительными объемами закупок продукции, осуществляемых за счет общественных средств, о чем свидетельствует динамика уровня расходов на государственные закупки (см. приводимую ниже диаграмму).

Динамика расходов на государственные закупки, млрд. руб.



Примечание. Данные за 2007 г. основаны на прогнозе объемов госзакупок в 2007 г., подготовленном Минэкономразвития РФ.

.....

В настоящее время система государственных закупок регулируется Федеральным законом от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Закон вступил в силу с 1 января 2006 г. и явил собой серьезный шаг на пути совершенствования системы госзакупок и приведения нормативной базы в соответствие с общепринятыми международными стандартами. Прежде всего, единые нормы и стандарты затронули все закупки, осуществляемые государственными структурами. Кроме того, действие закона распространилось не только на федеральный уровень, но и на региональный и муниципальный.

Со вступлением в силу Федерального закона № 94-ФЗ получило развитие широкое информационное обеспечение госзакупок: информация о закупках доступна любому заинтересованному лицу благодаря предусмотренным законодательством информационным ресурсам: официальный сайт и печатное издание для публикации информации о госзакупках, реестр государственных контрактов. Важно отметить, что в настоящее время имеется возможность создания единого заказчика для нужд нескольких органов власти. Расширены возможности иностранных поставщиков. Существенно видоизменились способы размещения заказа, которые могут применяться государственными заказчиками: открытые (закрытые) конкурсы и аукционы; аукционы в электронной форме; запросы котировок; размещение заказа и на товарных биржах, и у единственного поставщика; закупки малого объема (до 60 тыс. руб.).

Однако, как показывает практика, законодательство еще не в полной мере удовлетворяет тем требованиям, которые предъявляются к государственным закупкам как со стороны поставщиков и заказчиков, так и со стороны общества в целом.

.....

По данным Минэкономразвития России, органа, уполномоченного на нормативное правовое регулирование в сфере государственных закупок, объем средств, сэкономленных государством при осуществлении закупок товаров, работ и услуг, в 2006 г. составил 107 млрд. руб., что в соответствии с Федеральным бюджетом на 2007 г. примерно вдвое превышает расходы государства на жилищно-коммунальный комплекс и приблизительно равняется расходам государства на обеспечение органов безопасности Российской Федерации.

С одной стороны, такие показатели экономии оставляют хорошее впечатление, поскольку законодательство является молодым, период становления еще не пройден и это позволяет надеяться на увеличение экономического эффекта от внедрения системы. Но если взглянуть на данный показатель в другом ракурсе, то значительная экономия от проведенных торгов, т. е. конкурсов и аукционов в открытой и закрытой форме, отражает одну из серьезных проблем ныне функционирующего механизма государственных закупок: объем сэкономленных при проведении торгов средств, в соответствии с методикой Минэкономразвития России, рассчитывается как разница между начальной ценой контракта, расходами на организацию закупочных процедур и наименьшей стоимостью контракта, предложенной победившим участником торгов.

По нашему мнению, высокие показатели экономии являются следствием недостаточно экономически обоснованного расчета начальной цены государственного контракта (закупки). В этой связи, когда участники размещения заказа в конкурентной борьбе предлагают товары, работы и услуги в соответствии с рыночной конъюнктурой, возникает серьезный разрыв между начальной ценой и ценой, сформированной профильным субъектом рыночных отношений. Порой уровень сокращения расходов при проведении торгов, особенно это касается процедуры аукционов, когда поставщики играют на понижение цены государственного контракта в реальном времени, составляет до 50% от начальной цены контракта, предложенной государственным заказчиком. Вместе с тем в зарубежной практике сокращение расходов при размещении заказа в 10% считается едва ли не фантастическим успехом. Данные о сокращении расходов на государственные закупки при проведении торгов в 2006 г. показывают, что в среднем на федеральном уровне сокращение составило около 5%, а на реги-

ональном — 11,4%*. Данные показатели позволяют сделать вывод о том, что одним из основных направлений совершенствования системы государственных закупок должны стать меры по разработке рыночно ориентированного подхода органов государственной власти и иных госзаказчиков к определению начальной цены государственных контрактов и разработке соответствующих методик.

В соответствии с законодательством контроль над осуществлением государственных (муниципальных) закупок осуществляется органом государственной власти, который определяется Правительством Российской Федерации (на федеральном уровне), высшими органами исполнительной власти субъектов РФ и муниципального самоуправления. Одной из проблем, которые представляются актуальными в настоящее время, является недостаточная координация действий контролирующих органов всех уровней. Это выражается в различных подходах к одним и тем же видам правонарушений, в необоснованных решениях по спорным вопросам, неверном толковании положений действующего законодательства и т. д. В этой связи мерой, которая, по нашему мнению, будет способствовать совершенствованию системы контроля над государственными закупками, может стать создание единого информационного ресурса, в котором будет отражаться вся правоприменительная практика контролирующих органов, что будет способствовать созданию условий прецедентности и беспристрастности при рассмотрении контролируемыми органами спорных вопросов, а также усилению общественного контроля и контроля бизнес-сообщества над государственными закупками.

Еще одной проблемой размещения госзаказа является то, что у государственного заказчика нет стимула к эффективному использованию бюджетных средств, к экономии этих средств при размещении заказа. Отсутствие такого стимула заложено в самой системе осуществления закупок для госнужд, а также в бюджетном законодательстве. Государственный заказчик, разместивший заказ на наиболее выгодных условиях и получивший экономию, к примеру, в размере 20% от начальной цены контракта, не имеет нормативной правовой основы, позволяющей осуществить дальнейшее использование сэкономленных средств. В соответствии с бюджетным законодательством данные средства в конце финансового года направляются в бюджет, а госзаказчик сталкивается с риском получить уменьшенное финансирование в будущем году ввиду того, что в текущем году заявленные им средства не были израсходованы в полной мере.

* Из доклада Минэкономразвития России в Правительство РФ о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг для государственных и муниципальных нужд в 2006 г.

Таким образом, одним из приоритетов государственной власти при формировании эффективной системы госзакупок должно стать создание условий, стимулирующих государственного заказчика к эффективному использованию бюджетных средств. Решение этой проблемы сопряжено с возможностью направлять сэкономленные средства не только в государственную казну, но и на реализацию иных потребностей госзаказчика.



Подводя итог сказанному, следует подчеркнуть, что в эффективном расходовании бюджетных средств заложена одна из важных составляющих экономического роста и устойчивого развития российской экономики. Одним из механизмов совершенствования бюджетных расходов является эффективная закупочная политика, основанная на действенной правовой базе, учитывающая интересы частного сектора экономики, в том числе малого предпринимательства.

Система государственных закупок, сложившаяся в экономике современной России, находится в стадии становления и нуждается в дальнейшем совершенствовании. Предпосылки повышения эффективности механизмов управления государственными закупками заложены в успешном проведении административной реформы, развитии бюджетного федерализма, внедрении аудита эффективности бюджетных расходов.

Данные процессы позволят формировать благоприятные социальные условия в экономике, а закупочная деятельность будет обеспечена адекватной для торгов средой. В этих условиях ныне действующее законодательство в сфере размещения государственных и муниципальных заказов позволит систематизировать процессы закупок, которые формируются на государственном и муниципальном уровне, и унифицировать систему контроля за правильностью размещения государственных заказов.



А.И. Райлян
старший преподаватель кафедры
«Гражданское право и процесс»

О НАЧАЛАХ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СТРАХОВОГО ДЕЛА В РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ

Нормативно-правовая база страхового дела в Российской империи начала складываться в конце XVIII века, что было обусловлено ростом международного торгового оборота с участием российских купцов и возникшей необходимостью защиты их имущественных интересов от рисков при осуществлении перевозок товаров морским путем.

Екатерина II, преследуя цели развития морской торговли, издала в 1781 г. «Устав купеческого водоходства», содержащий специальные положения о *морском страховании*, то есть о страховании морских судов, а также грузов, перевозимых морским транспортом. А в 1800 г. была основана первая «Торговая страховая контора», осуществлявшая операции по морскому страхованию. За ней последовало открытие других, просуществовавших очень недолго.

В 1846 г. по просьбе купечества был издан новый устав о морском страховании, который действовал вплоть до 1917 г. Однако этот новый

нормативно-правовой акт, как и устав 1781 г., имел незначительное применение вследствие своего несоответствия потребностям торгового оборота.

Еще одним видом страхования, получившим нормативное закрепление, стало *страхование от огня*, появившееся также во время правления Екатерины II. Так, манифестом от 28 июня 1786 г. было объявлено об учреждении государственного Заемного банка. Новому банку разрешалось принимать в залог лишь те дома и другие объекты недвижимости, которые у него же и будут застрахованы. Для осуществления страхования («застрахования» по существовавшей тогда терминологии) при банке была учреждена «особая страховая экспедиция», которая просуществовала более 30 лет, проявив себя за это время весьма незначительно. Интересно отметить, что известный российский юрист конца XIX—начала XX века В.Р. Идельсон считал, что «особая страховая экспедиция» занималась не страхованием, а скорее лишь само-страхованием*.

* Идельсон В.Р. Страхование право: Лекции. СПб.: Студенческая касса взаимопомощи, 1907. С. 23.

В конце концов после неудачных попыток правительства к осуществлению операций по страхованию от огня стали привлекаться частные лица. Так, в 1827 г. был утвержден устав «Первого российского общества», а вслед за ним ряд уставов других страховых обществ.

Проведение реформ во второй половине XIX века внесло оживление в развитие страхового дела в России. В этот период началось принятие новых нормативно-правовых актов, регулирующих страховое дело. В связи с бурным ростом предпринимательской активности произошло значительное увеличение числа акционерных страховых обществ. А в 1871 г. специальным положением Комитета министров иностранным страховым обществам разрешалось осуществлять страхование в пределах Российской империи.

В ряде центральных губерний России в 1864 г. были образованы земства, представлявшие собой органы местного самоуправления. В их ведении находились вопросы народного просвещения, здравоохранения, строительства дорог и т.д. Кроме того, в компетенцию земств входило и управление делами взаимного страхования имущества. Создание в 60-х годах XIX века системы *городского взаимного страхования и земского страхования* стало значительной вехой в истории страхового дела.

По своему масштабу страховые операции, проводимые земскими страховыми учреждениями, заня-

ли второе место на страховом рынке России после деятельности акционерных страховых обществ. В общей системе народного хозяйства земское страхование являлось одним из важных учреждений общепольного значения. Страхование представляло одну из крупных и сложных отраслей земского хозяйства.

Нормативно-правовой базой земского страхования стало *Положение о взаимном земском страховании*, утвержденное в 1864 г. Губернские земства осуществляли операции по страхованию только в пределах своей губернии. Страхование находилось в ведении губернского собрания, которое определяло: страховой оклад, т.е. размер страховой суммы, ниже которой не допускалось обязательное страхование; предельные нормы, выше которых не могли быть принимаемы на страхование строения; размер страховых премий; пределы страховых сумм, выплачиваемых при наступлении страхового случая. Кроме того, губернское собрание утверждало инструкции по страхованию для управ, волостных правлений и агентов, распоряжалось страховыми средствами, рассматривало отчеты губернских управ. Исполнительным же органом являлась губернская земская управа.

Земское страхование строений от огня подразделялось на обязательное и добровольное. Обязательному страхованию подлежали все сельские постройки — как частные, так и общественные, которые находились в черте

крестьянской оседлости. Все остальные постройки подлежали земскому страхованию только по желанию владельца.

В связи со значительным ростом числа частных страховых компаний во второй половине XIX века возникла насущная потребность в определенном контроле государства за их деятельностью. Многие вновь созданные страховые общества по различным причинам (из-за конкуренции на рынке или несовершенства организации своей деятельности) обанкротились, что привело к большим финансовым потерям как среди акционеров, так и среди страхователей, утративших все свои сбережения. Однако вплоть до конца XIX века никакой нормативно-правовой базы в сфере государственного надзора и контроля в области страхования не существовало. И лишь в 1894 г. в России, в соответствии с *Положением о надзоре за деятельностью страховых учреждений и обществ*, был установлен государственный надзор над страховым делом.

В соответствии с *Положением о надзоре за деятельностью страховых учреждений и обществ** для надзора за деятельностью страховых учреждений и обществ при хозяйственном департаменте Министерства внутренних дел создается Страховой комитет. В обязанности этого комитета входило осуществление надзора за губернским

взаимным страхованием, обществами взаимного страхования в городах, а также за частными русскими либо иностранными акционерными страховыми обществами или обществами взаимного страхования. Страховой комитет рассматривал проекты уставов и полисных условий страхования, осуществлял контроль финансовой деятельности страховых компаний, рассматривал отчеты, балансы и статистические ведомости, которые страховые общества обязаны были ежегодно представлять комитету.

Безусловно, Положение о надзоре за деятельностью страховых учреждений и обществ было этапным нормативно-правовым актом, обеспечившим дальнейшее развитие страхового дела в России.

В целом, проводя обзор источников развития страхового права в Российской империи, необходимо отметить, что в юридической науке сложилась следующая их классификация:

- общие гражданские законы;
- специальные законы и имеющие их силу административные распоряжения;
- судебная практика;
- обычное право;
- право иностранных государств**.

В общих гражданских законах находятся лишь две статьи об имущественном страховании. В ст. 2199

* Страховое обозрение. 1894. № 6. С. 390.

** Идельсон В.Р. Указ. соч., с. 24; Аленичев В.В. Страховое законодательство России: Ист.-правовое исслед. М.: ЮКИС, 1997. Т. 1, с. 273.

Свода законов гражданских дается определение договора имущественного страхования: «Страхование есть договор, в силу коего составленное для предохранения от несчастных случаев общество или частное лицо приемлет на свой страх корабль, товар, дом или иное движимое или недвижимое имущество за установленную премию или плату, обязуясь удовлетворить урон, ущерб или убыток, от предполагаемой опасности произойти могущий». А следующая ст. 2200 гласит: «Страховые общества составляются по акциям и учреждаются на общих правилах товариществ или с особыми преимуществами, правительством утвержденными, на основании их уставов»*.

Говоря о специальных законах, следует различать собственно специальные законы и административные распоряжения, имевшие силу законов. Так, каждое общество руководствовалося своим уставом, до 1836 г. утверждавшимся лично императором, а позднее — Комитетом министров, Государственным советом или Министерством внутренних дел (с 1894 г.). Устав имел силу специального закона по делам того общества, которому он присвоен.

Некоторые общества в своих отношениях со страхователями руководствовались не уставом, а полисными условиями, утвержденными ми-

нистром внутренних дел единолично или совместно с министром финансов и министром юстиции. Эти полисные условия имели силу закона и в случае спора толковались не как договоры, а как правительственные постановления.

Важную роль в страховом праве играли различные нормы обычного права. Особенно важны были обычаи в морском страховании. Страховые общества, не имея по морскому страхованию даже полисных условий, утвержденных административной властью, составляли различные полисы, пользуясь немецким, английским, французским и итальянским законодательством и торговыми обычаями, комбинируя материал сообразно с условиями русской торговли.

Так, морское страхование в России по нормам Устава торгового практически не практиковалось, так как его положения не отвечали потребностям экономического оборота. Нишу законодательства заняло обычное право в виде различных полисов и, особенно часто, в виде «Гамбургских правил морского страхования 1867 года», вошедших в практику транспортного страхования в России с 70-х годов XIX века.

Право иностранных государств также применялось при регулировании страховых правоотношений, что объясняется международным харак-

* Свод законов гражданских: С предметным указателем и с позднейшими узаконениями по день выхода в свет / Составил А.А. Саатчиан. СПб., 1911.

тером страхового права, особенно при осуществлении транспортного страхования.

Серьезным недостатком в правовом регулировании страховых отношений в Российской империи было отсутствие единого кодифицированного нормативно-правового акта. Интересы государства, страхователей, страховых обществ требовали однообразия правил страхования для всех участников страховых отношений. В 1879 г. Александром II была учреждена комиссия для составления проекта гражданского уложения, по результатам работы которой в 1899 г. была опубликована книга V, содержащая положения об обязательствах. Это была первая попытка кодифика-

ции страхового права, впрочем так и не давшая никаких результатов, — до 1917 г. единого законодательного акта в сфере страхования в России принято не было...

В заключение следует отметить, что похожая ситуация в начале XX века в сфере правового регулирования страховой деятельности складывалась и в других государствах. Например, в Швейцарии соответствующий законопроект был окончательно разработан в 1903 г., в Германии проект закона о страховом договоре был внесен в рейхстаг только в 1906 г. Также в начале XX века подобные законопроекты были разработаны в Австрии, Франции, Англии...





М.В. Ченцова
аспирантка кафедры «Экономическая теория»

ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ:
ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Под влиянием изменений, охвативших технологическую, социальную и экономическую сферы общественной жизни, в науку наряду с терминами *постиндустриальное общество* и *информационная экономика* постепенно вошло понятие *экономика знаний*. Первоначально оно подразумевало лишь ту область человеческой деятельности, которая имеет непосредственное отношение к созданию, распространению и использованию знаний и включает науку, образование, книгоиздание и СМИ. Однако со временем экономика знаний стала больше чем образным выражением совокупности этих составляющих и превратилась в концептуальное определение типа экономики, приходящего на смену индустриальному. В настоящее время все чаще высказывается мысль, что именно экономика знаний — то понятие, которое следует применять при описании т.н. новой экономики, изучение которой выходит на первый план в исследованиях как западных, так и российских экономистов. Именно в таком, широком смы-

сле, приравнивая экономику знаний ко всей новой — появляющейся на наших глазах — экономической системе, мы и будем рассматривать ее в данной статье, цель которой — выделить и охарактеризовать основные черты этого явления с точки зрения современной экономической науки.

Перечисление этих специфических и определяющих для зарождающейся модели черт следует начать с характеристики, роль которой в новой экономике и дает нам право говорить о ней как об экономике знаний. Это — *возрастание роли теоретического, научного знания*, то есть знания обобщенного, кодифицированного, качественно отличного по этим признакам от практического и ситуативного, доминировавших в предыдущие эпохи. Если обратиться, например, к истории промышленной революции XVIII—XIX вв., то становится ясно, что делали ее, по выражению Д. Белла, «талантливые придумщики, которым наука и фундаментальные законы, лежавшие в основе их изобретений, были безраз-

личны» [1, р. 20]. Процесс выплавки стали, паровоз Джорджа Стивенсона, паровой двигатель Джеймса Уатта и множество других изобретений, имевших место между 1750 и 1850 г., были результатом работы практиков, изобретателей и промышленников, в чьей деятельности главными помощниками становились эксперимент, опыт, навык и здравый смысл. Распространение и применение научных знаний имели далеко не тот масштаб, что в наши дни, да и количество их было также весьма ограничено. Сегодня же, напротив, трудно найти такие технологии, для развития которых теория не имела бы первоочередного значения. Авиация и космонавтика, медицина и фармацевтика, производство пластмасс и бытовой техники, строительство — все это предполагает знание теоретических основ в области самых различных наук. Поэтому мы по праву можем утверждать, что научное, фундаментальное знание выступает ключевым фактором развития современной информационно-экономики и неотъемлемой частью жизни общества.

Центральное место теоретического знания напрямую связано со второй отличительной характеристикой складывающегося типа экономики: ее *инновационным характером*. Уже упоминавшийся нами социолог и футуролог Д. Белл считает, в частности, что «кардинально новое сейчас — это кодификация теоретического знания и его ключевая роль в инновациях как в сфере создания новых знаний, так и в

сфере производства товаров и услуг» [1, р. 189]. Между наукой и технологией возникают новые отношения, все больше секторов экономики становятся наукоемкими, а величина дроби *инвестиции/выручка* растет с увеличением использования знаний, то есть с увеличением т.н. «нематериальных вложений».

Соединение инноваций и рынка отныне критически важно для формирования институциональной основы экономики знаний — национальной инновационной системы (НИС), включающей весь комплекс институтов, предназначенных для создания, обработки, передачи, внедрения и использования знаний (высшие учебные заведения, исследовательские организации, венчурные фонды, бизнес-инкубаторы, технопарки и проч.). Инновационное предпринимательство является «мотором» новой экономики, без которого невозможно ее существование. А в основе инновационной деятельности, в свою очередь, лежат новые знания, в том числе и о новых способах применения тех знаний, что были получены раньше. Коммерциализация разработок, поощрение спроса на науку именно в рыночном понимании, то есть как оплаченного интереса потребителя, становятся основными задачами государства и крупных корпораций в рамках развития национальных инновационных систем.

Показательным здесь является и объем рискового (венчурного) капитала, вкладываемого в развитых стра-

нах в инновационную сферу. В США на него приходилось в 90-е годы 0,21% ВВП, а в начале XXI в. — уже около 0,5% ВВП. Довольно высока доля венчурных инвестиций, приходящихся на ранние стадии инновационной деятельности (около 1/3 в странах ОЭСР и 1/2 в Финляндии и Швейцарии). Во многих странах научные разработки стимулируются с помощью специальных налоговых и иных льгот (во всех странах ОЭСР текущие расходы на НИОКР вычитаются из налогооблагаемой базы, предоставляются налоговые кредиты и применяются другие меры государственной поддержки) [2].

В качестве третьей характеристики экономики знаний отметим *сетевой и глобальный характер* ее структуры и логики взаимодействия в ней хозяйствующих субъектов. С появлением и распространением технологий, использующих сеть Интернет, весь бизнес становится сетевым. Бизнес-процессы специализируются и одновременно объединяются в цепи, причем благодаря глобализации и интернационализации эти цепи порой охватывают участников, расположенных в разных уголках планеты. Так, одни компании нащупывают новые рынки, другие придумывают продукт, с которым на эти рынки можно прийти, третьи разрабатывают этот продукт, четвертые его изготавливают, пятые поставляют потребителям. Бурно развивается аутсорсинг — практика передачи каких-либо (как прави-

ло, непрофильных) функций компании внешним подрядчикам. Всех этих контрагентов и партнеров фирмы можно рассматривать как звенья цепи, нацеленной на единый результат, независимо от их организационной самостоятельности и децентрализованного производственно-сбытового процесса. Нужно отметить, что все звенья такой цепочки должны работать согласованно, поэтому им приходится тратить значительные средства на информационные технологии, позволяющие управлять отношениями с клиентами и поставщиками, приобретать новые знания. Исследователями доказано, что при прочих равных условиях такие сети уменьшают транзакционные издержки, а потому их развитие представляется весьма целесообразным для совершенствования организации экономической деятельности на всех ее уровнях [3, с. 139].

Сетевой характер экономики знаний обуславливает такую ее особенность, как действие т.н. *закона на повышающейся отдаче*, не свойственного экономической системе и экономическим благам в традиционной, индустриальной парадигме. Суть этого закона заключается в том, что если ресурс имеет сетевую природу (например, электронная почта, факсы, модемы, мобильные телефоны), то его предельная полезность растет вместе с увеличением объемов. Именно такие ресурсы во все больших размерах используются в современной экономике.

Этот закон справедлив и для основного ресурса экономики знаний — человеческого капитала, доля которого в добавленной стоимости неуклонно возрастает. Основываясь на положениях, высказывавшихся в трудах Т. Стюарта, Р. Кроуфорда, Дж. Тобина и других теоретиков данного направления, под человеческим капиталом следует понимать интеллектуальный и социальный потенциал как отдельного индивидуума, так и организации, причем потенциал, использование которого в экономической деятельности приносит его владельцу прибыль пропорционально проявлению указанных способностей. Человеческий капитал на макроуровне — это результат затрат общества на образование, здравоохранение, пенсионное обеспечение, общую и физическую культуру. Инвестиции в эти сферы нацелены на получение эффекта в долгосрочной перспективе, но значение этих инвестиций для национальной экономики без преувеличения огромно, что осознано в полной мере высокоразвитыми странами, где затраты на социальные нужды достигают 25–30% ВВП [4].

Действие закона растущей предельной полезности в отношении человеческого капитала выражается в том, что интенсивное использование этого ресурса способно обеспечить повышение предельной производительности совокупного (материального и нематериального) капитала одновременно с его количественным увеличением.

Иными словами, наращивание вещественно-денежного капитала будет тем более эффективным, чем более развит интеллектуальный капитал организации. Финансирование новых разработок, их внедрение в жизнь способно превратить «старт-ап», начинающую инновационно ориентированную фирму, в гиганта, подобного Microsoft или Google, главное богатство которых в прямом смысле — интеллект их создателей и сотрудников.

Зарождение нового типа экономики в значительной степени было обусловлено прорывом в области *информационных технологий* во второй половине минувшего века. Именно эти технологии (Интернет, Интранет, Экстранет и др.) обеспечивают быстрый поток информации внутри сетевой корпорации, дают возможность модифицировать организационные структуры, делая их более гибкими и оперативными. Компьютеризация, информатизация, Интернет являются не просто «удобными новшествами» для повседневной жизни, но вносят изменения в саму структуру и состав производительных сил общества, то есть, пользуясь терминологией отечественной политэкономии, способствуют *эволюции базиса экономической системы*.

Разумеется, далеко не все глубинные трансформации современного общества можно свести к влиянию информационно-технологического фактора, поскольку помимо него действуют и иные закономерности

— интеллектуализация труда, рост сектора услуг, экономическая интеграция и др., и только их совокупность позволяет нам говорить об экономике знаний как о новой экономике, идущей на смену индустриальной. Компьютер, Интернет, многочисленные информационные приложения и программы, безусловно, упрощают труд работника, но не подменяют собой его интеллект и творческие способности, дефицит которых в экономике знаний не уменьшается, а лишь возрастает. Однако роль информационных технологий как основы инфраструктуры новой экономики от этого не перестает быть весьма значимой, ибо именно они (в качестве «технического посредника») обеспечивают сегодня возможность оптимального практического применения человеческого капитала в деятельности отдельных фирм и их сетей.

Новые методы и способы управления человеческим капиталом на уровне фирмы и национальной экономики объединяются понятием «менеджмент знаний», появление которого также нужно относить к ключевым чертам экономики знаний. *Управление знаниями (менеджмент знаний)* — это неотъемлемая часть менеджмента любой организации, объединяющая действия, связанные с созданием знаний, их распространением и использованием, а также с развитием инноваций и обучением. Управление знаниями можно определить как искусство создавать сто-

имость из нематериальных активов организации, как целенаправленный процесс конвертации знаний в стоимость. Под термином «управление знаниями» (Knowledge Management, КМ) понимается как определенный набор инструментов (технологии warehousing, data mining, OLAP-технологии, создание порталов), так и общая философия компании, нацеленная на развитие способности прогнозировать новые потребности своих клиентов, превращаясь в «обучающуюся», «интеллектуальную» организацию.

К числу основных технологий, поддерживающих КМ, можно отнести:

— добывание данных и текстов (Data Mining, Text Mining) — распознавание образов, выделение значимых закономерностей из данных, находящихся в хранилищах или входных и выходных потоках; эти методы основываются на статистическом моделировании, нейронных сетях, генетических алгоритмах и др.;

— системы управления документооборотом (Document Management) — хранение, архивирование, индексирование, разметка и публикация документов;

— средства для организации совместной работы (Collaboration) — сети Интранет, технологии групповой работы, синхронные и асинхронные конференции;

— корпоративные порталы знаний;

— средства, поддерживающие принятие решений (Decision Support), —

экспертные системы, системы, поддерживающие дискуссионные группы и т.д.

По данным одного из отчетов списка «Fortune 1000», 40% компаний имеют специального сотрудника, ответственного за создание инфраструктуры и развитие культуры совместного использования знаний (Chief Knowledge Officer) [5].

Управление знаниями приводит к изменению образа мыслей многих менеджеров, к отказу от устаревших подходов. Главная цель управления знаниями — это создание новых и более весомых конкурентных преимуществ, поэтому оно становится ведущим направлением стратегического менеджмента.

Экономике, основанной на знаниях, соответствуют и иные, по сравнению с привычными, *стиль и порядок взаимодействия участников рыночного обмена*. В отличие от традиционного разделения труда между производителями и потребителями знаний, товаров и услуг сейчас возникает новая система, в которой потребитель знания сам участвует в его создании. Другими словами, современные потребители все чаще принимают участие в производственном процессе, с тем чтобы обеспечить соответствие характеристик товара своим требованиям. Это утверждение восходит к трудам Э. Тоффлера, называвшего субъектов нового типа «просьюмерами» (prosumer — синтез англ. “producer”, т.е. производитель, и

“consumer”, т.е. потребитель, дословно — “производящий потребитель”), поскольку, разъединенные индустриальной революцией, теперь они объединяются в процессе создания благ, становясь продавцами и покупателями не только товаров и ресурсов, но и знаний. Производитель и потребитель постоянно меняются ролями в воспроизводственном процессе: следовательно, потребитель получает возможность напрямую влиять на предложение, а производитель — на спрос. Так, в наши дни потребители высказывают идеи и непосредственные требования по поводу характеристик тех или иных товаров, а производители учитывают это в своей деятельности, благодаря чему первые получают от вторых именно тот продукт, который для них желателен, а вторые в результате подобного сотрудничества с клиентом уменьшают риск невостребованности своего продукта. Гипотетически рыночное равновесие, достигаемое при этих условиях, должно быть более устойчивым, чем в привычной для нас индустриальной экономике, поскольку обуславливается более согласованными и учитывающими интересы другой стороны действиями хозяйствующих субъектов.

Просьюмер, то есть пользователь, который активно участвует в разработке и производстве товара, чтобы придать ему желаемые индивидуальные характеристики, способен стать одним из главных «творцов» и «героев» экономики знаний. Уже

сейчас, когда потребители, вооруженные информацией и знаниями из недр Интернета, стали принимать участие в производственном процессе, термин «просьюмерский маркетинг» стал активно применяться в сфере бизнеса. Например, в Корее эта маркетинговая стратегия, направленная на максимальное удовлетворение запросов потребителя и повышение уровня его лояльности, активно используется производителями компьютеров, мебели, одежды и многих других товаров. И даже музыкальные продюсеры и рестораны пытаются внедрять эту систему для продвижения своих проектов и услуг [6].

Наконец, в качестве немаловажной особенности формирующейся экономики выделим тенденцию *гуманизации экономического роста*. Концептуальной базой выработки экономической политики государств становится *устойчивое долгосрочное развитие* — понятие, все чаще заменяющее в литературе сам термин «экономический рост». Под устойчивым развитием подразумевается не просто механическое увеличение объемов производства, но становление рациональных, прогрессивных пропорций в экономике, с тем чтобы она сама служила нуждам человека, а не была только громадной машиной по поглощению его времени, сил и ресурсов.

Этот новый тип развития, по аналогии с теорией ноосферы великого русского ученого В.И. Вернадского,

можно назвать *ноосферным*, понимая под этим «разумно управляемое соразвитие человека, общества и природы, при котором удовлетворение жизненных потребностей людей осуществляется без ущерба для интересов конкретных людей, природы и будущих поколений» [7].

Определенную научную базу для построения теории ноосферного развития заложили в своих работах и такие ученые, как Н.Ф. Федоров, Э.К. Циолковский, Э. Леруа, П. Тейяр де Шарден, Н.Н. Моисеев и др. После появления в 1987 г. термина «устойчивое развитие» и введения его в лексикон ученых и практиков проблема собственно ноосферы во многих случаях трансформировалась в проблему «устойчивое развитие — ноосфера». Из предлагаемых на сегодняшний день учеными определений наиболее ценным с научной точки зрения нам представляется следующее: *ноосфера* — «непрерывно расширяющаяся в пространстве и во времени сфера разума и духа, ядром которой служит историческая биосфера Земли. Неограниченная во времени жизнедеятельность земной цивилизации достигается гармоничным взаимодействием человечества и биосферы, регламентированным индексом устойчивости развития (меньше единицы), и гармонией внутри самого общества (определяемой индексом социально-экономической дисгармонии меньше 10-15)» [8].

Введение в эту концепцию количественных критериев делает ее, на наш взгляд, достаточно научной и конструктивной, открывая пути для дальнейшего развития учения о ноосфере не только в теоретическом, но и в прикладном плане. Устойчивое развитие понимается в этом контексте как путь к зарождению ноосферной цивилизации, где знание (прежде всего научное) будет выступать не умозрительной, но действительно преобразующей, «геологической», следуя словам В.И. Вернадского, силой, открывая новые возможности перед человеком, обществом и экономикой.

Подводя итог сказанному, отметим, что выделенные выше черты экономики знаний представляют собой характеристики, значимость и степень выраженности которых в данное время неуклонно возрастает. Формирование нового — социально и инновационно ориентированного типа экономики признается сегодня как

на научном, так и на практическом, в частности политическом уровне. Построение экономики знаний провозглашено первоочередным по важности направлением экономической политики во всех развитых странах. В условиях глобализации и интеграции Россия также не может быть в стороне от этих тенденций, и ориентация на экономику знаний уже включена в число национальных приоритетов РФ. Четкое понимание специфики этого явления на современном этапе его становления как новой формы организации экономических и социальных отношений, безусловно, необходимо для правильного восприятия и осмысления происходящих процессов. В силу этого не вызывает сомнения и то, что всесторонняя разработка вопросов, затронутых в настоящей статье, должна стать одним из наиболее перспективных и динамичных направлений экономических исследований в ближайшие годы.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Bell D.* The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting. Harmondsworth: Penguin, Peregrine, 1976.
2. *Князев Ю.* Как определить современное общество: постиндустриальное, информационное, общество знаний, научно-инновационное? // *Общество и экономика.* 2006. № 10.
3. *Костюк В.Н.* Специфика экономики, основанной на знаниях // *Общественные науки и современность.* 2004. № 4.
4. Информационный справочник ОЭСР, 2005: данные по состоянию экономики, социальной сферы и окружающей среды (OECD Factbook 2005: Economic, Environmental and Social Statistics). http://www.oecdcentre.hse.ru/newpub/socseconom/se_8.html.

5. Fry R.S., Salyani S. Chief Knowledge Officer: Leading the Knowledge Revolution. <http://www.aamedia.org/Memberservices/Exec/Articles/sum02/Chief%20Knowledge%20OfficerFry.pdf>.

6. «В центре внимания: просьюмер» // KBSWorld. http://world.kbs.co.kr/russian/news/news_zoom_detail.htm?No=2438.

7. Лукьянчиков Н.Н. Как спасти человечество от экологической катастрофы // Научные труды Международного союза экономистов и Вольного экономического общества России: В 6 т. СПб., 1999. Т. 6.

8. Оленьев В.В., Федотов А.П. Глобалистика на пороге XXI века. <http://nakanune.babikov.com/Other/Globalistika.html>.



О.А. Абелев

аспирант кафедры «Экономическая теория»

АНАЛИЗ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

На сегодняшний день перед многими российскими коммерческими банками стоит немало проблем, требующих своевременного и оперативного решения: законодательного, административного, финансового, доверительного характера и т.д. В данной статье хотелось бы остановиться и заострить внимание на тех вопросах, решение которых имеет первоочередное значение. Речь идет об институциональных факторах, которые воздействуют не только на финансово-экономическую сторону деятельности коммерческих банков и их взаимоотношений с другими субъектами рынка, но и на риски, с которыми непосредственно связана банковская деятельность.

В этой связи для конкретизации и предупреждения рисков, существующих во внешней банковской среде, стоит рассматривать весь комплекс внешних факторов, которые, на первый взгляд, не оказывают непосредственного влияния на банковскую деятельность, но в реальности данная совокупность институциональных факторов существенным образом может видоизменить саму схему поведения коммерческого банка в рыночной среде.

Для того чтобы с наибольшей степенью детализации проанализировать обширную гамму факторов, влияющих на деятельность любого участника рынка, необходимо учитывать достаточно большой набор факторов: технических, экономических, природных, географических, культурных, моральных и т.д. Все они как раз и составляют институциональную совокупность, которая образует макроэкономическую среду коммерческих банков.

Целесообразно осуществлять рассмотрение макроэкономической среды банков пошагово и по определенным уровням. Охарактеризуем каждый из этих уровней.

① Институциональная среда коммерческого банка.

Под этим понимается прежде всего система, которая состоит из определенного свода правил, формулируемых различными государственными органами, стоящими над коммерческими банками. Данные правила включают в себя ус-

ловия функционирования банка под влиянием определенного набора факторов: экономических, политических, природных, психологических и т.д.

Экономические факторы

Среди всей совокупности внешних сил, влияющих на деятельность банка, безусловно, пальму первенства стоит отдать экономическим составляющим хотя бы по той простой причине, что банк прежде всего является экономическим агентом, а это значит, что любые изменения во внешней среде (связанные с клиентской базой банка, налоговыми условиями его деятельности и т.д.) будут наиболее заметны на финансовых результатах банка. Также в рамках анализа данных факторов институциональной среды нельзя забывать и о верховенстве экономической составляющей в составе банковских связей при принятии важных экономических решений.

Политические факторы

Они также достаточно серьезно влияют на деятельность коммерческого банка, причем находятся в довольно тесной взаимосвязи с культурными факторами. В данном случае под ними понимаются *присущие той или иной стране особенности человеческого поведения или, как принято говорить, менталитета*. Корни влияния этого фактора уходят достаточно далеко в прошлое, еще к трудам ранних институционалистов, которые провозглашали главным фактором, влияющим на поведение индивида, не только экономический расчет, но и не поддающийся на первый взгляд рациональной логике решения человека, которые зависят от его сугубо индивидуальных психологических особенностей как применительно к себе, так и в рамках менталитета нации в целом.

К политическим факторам можно также причислить и ситуацию в государстве в целом, которая напрямую зависит от решений, принимаемых главой государства, правительством и другими уполномоченными органами. Чаще всего политическое влияние ограничивается *решениями, принимаемыми государственными органами в экономической сфере и затрагивающими интересы коммерческих банков*.

Природные факторы

Что касается природных факторов, то преуменьшать их влияние и пренебрегать ими также не следует. В данном случае эта совокупность факторов выделяется неспроста: в этом заключено одно из характерных отличий отечественной специфики. Суровый климат, недостаточность транспортной инфраструктуры, непропорциональное расслоение населения в стране — все это так или иначе влияет на функционирование банка в российских условиях.

Чаще всего под природными принято подразумевать соответствующие географические факторы: местоположение банка; удаленность от большинства обслуживаемых им клиентов; встраиваемость банка в инфраструктуру того региона, где он функционирует (например, работа банка в Москве или в районах Крайнего Севера значительно различается по уровню затрачиваемого времени на различные банковские операции, на работу с клиентами и т.д.).

Основное значение природных факторов заключается в *непосредственном влиянии на издержки*, которые несет в каждом конкретном случае коммерческий банк. Специфика российских условий функционирования коммерческих банков часто напрямую зависит от вышеперечисленных факторов, оставляя экономическую составляющую позади. Поэтому правильнее и корректнее было бы сравнивать деятельность тех коммерческих банков, которые функционируют в приблизительно равных природных условиях, поскольку в этом случае они будут нести соизмеримые затраты и, следовательно, влияние природных факторов будет объективным.

Психологические факторы

Основной психологический фактор на сегодняшний день в России — *проблема доверия граждан к деятельности коммерческих банков*. Основная причина отсутствия доверия многих граждан нашей страны к такому рыночному институту, как коммерческий банк, состоит в том, что у населения нет или почти нет внешних стимулов пользования услугами коммерческого банка. Попыткой хоть как-то сдвинуть с мертвой точки положение дел в этом вопросе был принятый в конце 2003 г. Федеральный закон «О страховании вкладов физических лиц в банках РФ», в пункте 1 статьи 1 которого законодатель прямым текстом декларирует: «Целями настоящего Федерального закона являются защита прав и законных интересов вкладчиков банков Российской Федерации, укрепление доверия к банковской системе Российской Федерации и стимулирование привлечения сбережений населения в банковскую систему Российской Федерации»*.

С разумной точки зрения цель законодателей в этом вопросе понятна:

а) привлечение во вклады банков части денежных средств населения страны, которые по состоянию на момент принятия закона (конец 2003 г.) составляли по различным оценкам около 60-70 млрд. долл., а величина денежных средств, хранящихся в банковских вкладах физических лиц, составляла немногим более 50 млрд. долл.;

* № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» от 23.12.2003 г. (в ред. Федеральных законов от 20.08.2004 № 106-ФЗ, от 29.12.2004 № 197-ФЗ, от 20.10.2005 № 132-ФЗ, от 27.07.2006 № 150-ФЗ).

б) предоставление определенных преференций частным коммерческим банкам по сравнению с государственными банками;

в) выявление нестабильных и ненадежных коммерческих банков.

Теперь обратим внимание на результат, на который направлена система страхования вкладов в любом государстве (не только в России), — *достижение такого состояния, когда вкладчику практически безразличен сам факт выбора какого-то конкретного коммерческого банка, так как его вклады будут застрахованы в любом банке.*

Обратимся к цифрам*: в России сумма вклада физического лица, на которую в соответствии с вышеупомянутым законом распространяется страховое покрытие, составляет около 3 тыс. евро (примерное равенство с суммой среднегодового дохода на душу населения), тогда как в странах Еврозоны размер данной суммы имеет очень широкий диапазон (различие где-то в 5 раз) — от 20 тыс. евро в странах Бенилюкса до 100 тыс. евро в Италии, что примерно равно трем среднегодовым душевым доходам. По состоянию на декабрь 2005 г. в РФ являлись застрахованными около 80–85% вкладов физических лиц во всех коммерческих банках. Но этот показатель не должен вводить в заблуждение, поскольку процент сумм на вкладах в банках от общей суммы сбережений граждан России катастрофически мал.

Таким образом, как мы видим, главная задача в рамках рассмотренного психологического фактора — *привлечение в банковскую систему дополнительных сбережений.*

Охарактеризовав совокупность институциональных факторов, влияющих на взаимосвязи коммерческих банков с другими рыночными агентами, перейдем к следующему уровню макроэкономической среды банков — непосредственно к самим их взаимодействиям в экономике.

② Институциональные взаимодействия коммерческого банка.

Под термином «институциональные взаимодействия» будем понимать *отношения коммерческого банка с различными структурами как в рамках крупных корпораций и финансово-промышленных холдингов, так и с участниками других сфер и отраслей экономики — фондовыми рынками, государственными органами, действующими в экономической сфере на различных уровнях (от федерального до местного) и т.д.* Согласно предложенной структуре основным требованием, по которому тот или иной участник рыночной экономики может быть включен в уровень институциональных взаи-

* Все цифровые данные взяты из статьи А. Штайнхера «Современные тенденции развития российского банковского сектора» // Вопросы экономики. № 12. 2005. С. 18-31

модействий, является реальное взаимное влияние этих участников на деятельность коммерческого банка, и наоборот.

Рассмотрим различные виды подобных влияний (взаимодействий).

Рекламные механизмы

Многие социальные, культурные и психологические факторы могут быть изменены путем влияния на них различного рода рекламных и агитационных акций. *Основная цель проведения такого рода мероприятий — влияние на культурные и ценностные ориентации физических лиц с целью получения более высокого уровня дохода коммерческим банком.*

Ипотечное кредитование

Достаточно очевиден тот факт, что в каждом конкретном случае при различных результатах решения вопроса о выдаче или невыдаче ипотечного кредита коммерческий банк оказывает серьезное влияние на социальную составляющую жизни граждан. Механизм такого влияния проявляется через предоставление населению путем выдачи ипотечного кредита возможности стать в дальнейшем собственниками своего недвижимого имущества со всеми вытекающими отсюда перспективами. Но для того, чтобы система ипотечного кредитования заработала, необходимо преодолеть ряд барьеров для населения (см. диаграмму)*.



Банковские продукты

Очевидное институциональное взаимодействие со стороны коммерческих банков наблюдается в плане предпочтения клиентами банка (причем в данном случае речь идет прежде всего о юридических лицах) определенных услуг, которые предлагает банк в рамках внедрения различных банковских продуктов. Понятно, что клиент выберет для обслуживания тот банк, который его устраивает не только по базовым экономическим критериям, но и по вспомогательным признакам, которые при примерно одинаковом наборе банковских

* Рогачев А.Ю. Барьер массовости ипотечного кредитования // Финансы и бизнес. № 3. 2006. С. 53.

продуктов чаще всего являются определяющими. Но нельзя также упускать и то обстоятельство, что сам банк, стараясь привлечь как можно больше клиентов (или, наоборот, сохранить имеющуюся у него клиентскую базу), должен влиять на их предпочтения путем разработки новых технологий обслуживания, внедрения новых банковских услуг и т.д. Таким образом, создается конкурентная среда вследствие взаимного влияния сторон взаимодействия, которая в большой степени определяет имидж банка на рынке и стабильность получения положительных финансовых результатов.

После рассмотрения совокупности факторов, составляющих среду деятельности коммерческого банка и основные виды взаимодействий банков, необходимо упомянуть еще об одном важнейшем элементе макроэкономической среды банков, а именно об объектах вышеназванных взаимодействий.

③ Объекты взаимодействия коммерческого банка.

Под третьим уровнем среды коммерческого банка подразумевается нижняя, но одновременно и самая важная ступень взаимодействия, а именно *клиенты банка (физические или юридические лица)*.

В первую очередь основное воздействие клиентов заключается в определении возможностей банка по получению доходов. В данном случае речь идет о последствиях для банка реализации клиентами своих возможностей (как известно, у каждого клиента такие возможности существенно различаются), результатом которых может стать как увеличение доходов банка, так и их снижение.

Последним и самым важным элементом макроэкономической среды, в которой осуществляют свою деятельность коммерческие банки, является *конкурентная составляющая*. Именно она является связующим звеном, объединяющим в себе все вышеперечисленные элементы: и институциональные аспекты функционирования банков, и типы взаимодействий в рамках этих институциональных аспектов, и объекты данных взаимодействий.

④ Конкурентная составляющая.

Проанализируем конкурентную составляющую среды коммерческих банков в соответствии с особенностями, заложенными в самой сущности и структуре банковской деятельности. Для начала выделим несколько общих сравнительных характеристик функционирования коммерческих банков на конкурентном рынке.

Количество конкурирующих субъектов на рынке

В зависимости от того, какое количество конкурирующих субъектов экономики (в данном случае коммерческих банков) функционирует на определенном

(банковском) секторе рынка, будет зависеть и степень конкурентных сил на рынке, степень вовлеченности в конкуренцию тех или иных финансовых или в данном случае банковских услуг. В последние десятилетия минувшего века исследованию этой проблемы уделялось достаточно много внимания со стороны экономистов и лиц, практически приближенных к данному вопросу. В качестве примера исследования этой проблемы можно привести разработку и составление определенного количества индексов и показателей, характеризующих степень действующих сил на конкурентном рынке (самым известным из таких показателей является *индекс Херфиндаля-Хиршмана*, определяющий степень монополизации как в целом по рынку, так и в рамках какой-либо определенной отрасли).

Развитие банковского сектора в нашей стране проходило под давлением на экономику таких факторов, как катастрофически высокий уровень инфляции, вследствие чего многие отечественные коммерческие банки получили большие суммы прибыли, а также огромный рост доходности валютного рынка и рынка государственных ценных бумаг.

Все это привело к тому, что, несмотря на появление большого количества коммерческих банков в стране, реальной равной конкуренции между большинством из них не существовало по разным причинам: слабо развитая филиальная сеть, большие преимущества небольшого числа банков, клиентская база, унаследованная со времен советской банковской системы. Среди косвенных факторов, повлиявших на конкуренцию в банковском секторе, стоит отметить практически полное отсутствие небанковских сегментов денежного рынка, что явилось одной из основных причин появления большого количества т.н. финансовых пирамид (МММ, «Чара» и пр.) и, как следствие, их доступа к сбережениям населения, после чего доверие граждан к коммерческим банкам заметно снизилось. В результате подобная ситуация привела к резкому росту дефицита кредитных ресурсов в банковском секторе экономики.

Категории конкурирующих структур на рынке

Степень конкурентной силы определяется не только количеством рыночных агентов в том или ином секторе рынка, но и масштабом привлечения денежных ресурсов. В России на сегодняшний день складывается ситуация, при которой весь массив коммерческих банков можно условно поделить на два вида: банки высшей категории (или «топ»-банки), которые аккумулируют 2/3 всех кредитных ресурсов, и все остальные коммерческие банки, которые являются относительно небольшими в масштабах страны. Для сравнения: в США в данный период функционирует порядка 8-9 тыс. коммерческих банков, большая часть которых была образована в результате реформы банковской системы начала 90-х годов, одним из краеугольных камней которой явилось преобразование

ссудосберегательных ассоциаций США (активы которых в сумме к 1995 г. составляли немногим более 1 трлн. долл.*) в коммерческие акционерные банки.

Такая реформа позволила плавно распределить кредитные ресурсы по большинству коммерческих банков страны. В целом же практически в течение всего XX в. сумма активов в ссудосберегательных ассоциациях доминировала над суммами активов в сберегательных банках.

Если говорить о существенных особенностях и отличиях американской банковской системы от отечественной, то в первую очередь стоит выделить вопрос степени вмешательства государства в функционирование банковской системы и коммерческих банков. В США государство практически полностью отделено от банковской системы не только в отношении участия в банковском капитале, но и в отношении выступления в качестве гаранта по обязательствам банков. Государство ограничивается только разработкой рекомендаций и принятием определенных мер, касающихся коммерческих банков, и проводит мероприятия в рамках федеральных кредитных программ.

Исторические традиции развития конкурентной среды

Применительно к российским историческим традициям развития банковской системы можно с уверенностью говорить о твердой централизации со стороны государства (причем такая тенденция проявлялась не только в России, но и в большинстве европейских стран в XX в.). В отличие от американской банковской системы в российской практике банковского дела централизация необходима, так как в нынешних российских реалиях решение насущных проблем регулирования объема денежной эмиссии, уровня процентных ставок, размера денежной массы, общей ситуации на рынке кредитов и т.д. без централизации управления банковской системой вряд ли возможно.

Не стоит обходить вниманием вопрос об исторической, традиционной склонности государства к тому или иному способу формирования банковской системы, поскольку при всех внешних факторах и обстоятельствах механизмы рыночной конкуренции не способны заработать в полную мощь при, казалось бы, правильной денежно-кредитной политике со стороны государства, ибо в силу вступает определенный фактор «исторического удобства» конкурентной для банковского сектора экономики.

Основная причина сильного влияния внешних факторов в последнее время — это видоизменение самой экономики, которая ранее развивалась по четким критериям, принципам и законам, а теперь (под влиянием научно-технического прогресса, резкого повышения роли информации в современном мире,

* Реструктурирование кредитных организаций в зарубежных странах / Под ред. А.Г. Грязновой. М.: Финансы и статистика, 2000.

появления большого количества транснациональных субъектов экономики) приобретает все больше черт самоорганизующейся системы.

Рыночная экономика как одна из сложнейших систем, бесспорно, не является исключением. Более того, некоторые характеристики, такие как непредсказуемость поведения отдельных элементов системы, точки бифуркации (отсчета развития того или иного сценария развития), разветвленность элементов и т.д. еще больше убеждают нас в том, что рыночная экономика не подчиняется линейным закономерностям.

Коммерческий банк как одна из подсистем рыночной экономики также отвечает всем условиям самоорганизации. В данном случае движущим фактором развития системы (коммерческого банка) являются прежде всего предпочтения потребителя, точно спрогнозировать которые банк не может. Скажем, в случае если банк эмитирует ценные бумаги и включает их в котировочный лист на какой-либо торговой площадке, он сразу вовлекается в процесс взаимодействия и становится зависимым еще от одной большой подсистемы рыночной экономики — фондового рынка. В этом случае поведение котировок бумаг коммерческого банка является не зависящей от него внешней силой, но тем не менее может очень серьезно повлиять на составляющие деятельности банка: приток или отток клиентов, доходность, создание либо потеря бренда банка.

Основная из проблем, с которыми сталкивается коммерческий банк в процессе «самоорганизации», — это необходимость встраивания самого банка в систему налаженного взаимодействия между различными рыночными субъектами. В данном случае речь идет о том, что, с одной стороны, рынок — это большая самоорганизующаяся система, следовательно, идет процесс взаимодействия двух самоорганизующихся систем, которые не зависят от внешних факторов, а с другой стороны — при любом виде своей деятельности банк как организация очень чутко реагирует на различные внешние индикаторы. Поэтому здесь необходимо четко представлять различие между влиянием внешних факторов и реагированием банка на внешние изменения.

Таким образом, мы подошли к главному выводу — без учета влияния макроэкономической среды (географических и психологических факторов, предпочтений клиентов, неких национальных черт страны, в которой функционирует банк и т.д.) коммерческий банк просто не сможет успешно действовать. В данном случае тот или иной выбор банков объясняется большим многообразием внешних факторов, начиная от финансовых и заканчивая психологическими.

Осознавая всю значимость внешней среды деятельности любого коммерческого банка, следует помнить, что на сегодняшний день банк необходимо воспринимать прежде всего как динамическую и, что особенно важно, *самоорганизующуюся систему*, вследствие чего рассматривать коммерческий банк как рыночный институт на макроуровне правомерно не только с позиций описания исключительно экономических составляющих (пусть в некоторых случаях это необходимо), но и с точки зрения влияния всей совокупности происходящих в мировой рыночной экономике явлений, которая развивается по динамическим законам, также являясь самоорганизующейся системой.



М.Ю. Глухов
аспирант кафедры «Ценные бумаги и
финансовый инжиниринг»

СТРУКТУРИРОВАННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПРОДУКТЫ: ПОНЯТИЕ И УСТРОЙСТВО

В последнее время среди предложений банков и инвестиционных компаний, работающих на российском рынке, а также в различных публикациях, посвященных фондовому рынку, все чаще стало появляться загадочное словосочетание «структурированные продукты». Что такое структурированные финансовые продукты, для чего они предназначены, как устроены? В данной статье мы попытаемся дать ответ на эти вопросы.

Рассуждения мы будем строить по принципу «от частного к общему»: сначала рассмотрим примеры некоторых структурированных продуктов и на основе анализа практики придем к описанию теоретической модели устройства структурированного продукта, раскрытию данного понятия и формулированию его определения.

Рассмотрим некоторые **примеры структурированных финансовых продуктов**. Пожалуй, простейшим структурированным продуктом является *нота, привязанная к фондовому рынку* (Equity-Linked Note). Данный продукт устроен следующим образом. В начальный момент времени инвестор вкладывает в продукт, например, 1000 руб. Через 1 год инвестору гарантированно возвращается 1000 руб. Дополнительно инвестор получает прибыль, привязанную к изменению индекса РТС, которая рассчитывается следующим образом. Если индекс РТС вырастет, инвестор получит определенный процент от роста индекса. Данный процент, называемый *коэффициентом участия*, может составлять, например, 50% — это значение оговаривается в момент заключения сделки. В этом случае, если индекс РТС вырастет, например, на 60%, инвестор получит по продукту доходность, равную 50% от 60%, то есть 30%; прибыль, таким образом, составит 300 руб. Если же индекс РТС упадет, доходность по продукту составит 0%, но при этом инвестор не потерпит никаких убытков и получит обратно инвестированную денежную сумму.

Таким образом, доходность по продукту рассчитывается по приведенной ниже формуле.

$$\text{Доходность} = \text{Max} \left(0; \frac{P_1 - P_0}{P_0} \right)$$

P_0 – начальное значение индекса

P_1 – конечное значение индекса

Особенность данного продукта состоит в том, что он сочетает в себе черты, свойственные одновременно и *акциям* (потенциально неограниченная прибыль), и *облигациям* и другим инструментам с фиксированной доходностью (гарантированность возврата суммы вложенных средств).

Существует значительное разнообразие **более сложных продуктов**. Усложнение устройства продукта может идти, в частности, по следующим направлениям.

- Более сложные структурированные продукты могут обладать более сложной связью между доходностью по продукту и фондовым индексом — например, структурированный продукт может генерировать доходность как при росте, так и при падении индекса.
- Базовой переменной продукта может быть не только фондовый индекс, но также акция, корзина акций, процентная ставка, валютный курс и, теоретически, любая другая переменная. Более того, продукт может быть привязан одновременно к нескольким переменным.
- Продукт может гарантировать полный возврат инвестированного капитала, либо только его часть — в последнем случае риск продукта выше, однако выше и потенциальная доходность.

Мы перечислили возможности, предоставляемые инвестиционными структурированными продуктами. Однако существуют продукты, предназначенные для решения иных задач, в частности, для управления рисками — и среди последних наблюдается не меньшее разнообразие условий.

Таким образом, в первом приближении структурированный продукт можно определить как *нестандартный финансовый продукт*, обладающий *необычным соотношением риска и доходности* и другими свойствами, не характерными для таких традиционных инструментов, как акции и облигации. Структурированные продукты — намного более сложные и «хитрые».

Перейдем теперь к рассмотрению **внутреннего устройства** структурированных продуктов, для чего вновь вернемся к простейшему продукту, описанному выше. Нота, привязанная к фондовому рынку, устроена следующим образом. Предположим, что сумма инвестиций клиента в ноту составляет 1100 руб. (а не 1000 руб., как было указано выше). Банк, продавший ноту клиенту, делит полученные от инвестора 1100 руб. на две неравные части.

1) *Депозитная часть.* Если предположить, что величина процентных ставок находится на уровне 10%, банк отделит от полученных 1100 руб. 1000 руб. и разместит их на депозит на 1 год. Через год сумма на депозите вырастет до 1100 руб., то есть до первоначальной суммы вложений, что позволит гарантированно вернуть клиенту вложенную в продукт сумму.

2) *Опцион.* Вторая часть капитала, 100 руб., будет использована для приобретения опционов колл на индекс РТС, со страйком, равным значению индекса РТС в момент выпуска ноты, и сроком, равным 1 году. В случае если индекс РТС вырастет, по опциону колл будет получена прибыль, пропорциональная росту индекса. Если же индекс упадет, опцион истечет неисполненным, и никакой прибыли инвестор не получит, но и не потерпит никаких убытков.

Таким образом, депозитный компонент продукта обеспечивает возвратность вложенного в продукт капитала, а опцион генерирует прибыль по продукту.

Коэффициент участия по продукту определяется количеством опционов, которое может быть приобретено на 100 руб. Количество опционов, в свою очередь, зависит от их рыночной стоимости. Основным фактором, влияющим на стоимость опционов, является волатильность базового актива — чем она меньше, тем дешевле опционы. Кроме того, чем выше уровень процентных ставок, тем меньшую часть капитала требуется разместить на депозит для гарантирования возвратности капитала и тем больше средств остается для приобретения опционов. Следовательно, в случае данного продукта, чем ниже волатильность и выше процентные ставки, тем большее количество опционов будет встроено в продукт и тем более высоким окажется коэффициент участия.

Таким образом, рассмотренную ноту можно представить в виде комбинации депозита и опциона — двух различных финансовых инструментов. Традиционный подход к устройству структурированных продуктов основан именно на том, что последние представляют собой комбинации более простых финансовых инструментов. Действительно, значительное количество продуктов можно представить в таком виде, однако существуют исключения.

Рассмотрим, например, **гипотетический продукт** (назовем его «*синусная нота*») — который, однако, при желании вполне мог бы быть выпущен и который гарантирует возврат вложенного капитала, и доходность по которому определяется по нижеприведенной формуле.

$$\text{Доходность} = \frac{(\sin(P_1))^2}{5}$$

P_1 — конечное значение индекса

Таким образом, доходность по продукту равна синусу значения индекса РТС в дату истечения продукта, возведенного в квадрат и деленного на 5. Значение доходности будет лежать в интервале от 0 до 0,2, то есть от 0% до 20%, в зависимости от конечного значения индекса РТС. При использовании в дроби знаменателя, равного 10, доходность продукта будет находиться в интервале от 0% до 10%. Интуитивно ясно, что некоторое значение знаменателя является «справедливым» — существуют методы, позволяющие оценить это значение, однако здесь мы этим заниматься не будем; оценка стоимости и стоимостных параметров структурированных продуктов — тема, заслуживающая отдельного внимания.

Итак, данный продукт, в зависимости от конечного значения индекса РТС, предоставит инвесторам доходность по продукту в интервале от 0% до 20%, причем зависимость доходности от конечного значения индекса является совершенно нестандартной. Данный продукт невозможно представить в виде комбинации стандартных финансовых инструментов. Тем не менее этот продукт при необходимости может быть выпущен. Таким образом, традиционный подход, рассматривающий структурированный продукт как набор финансовых инструментов, явно имеет ограничения.

В этом случае возникает естественный вопрос — каким еще образом можно представить структурированный продукт? Оказывается, любой, даже самый сложный и нестандартный продукт можно представить в виде **набора потоков***.

Необходимо, однако, разъяснить, что мы будем понимать под потоком. Поток — передача одной стороне другой определенного количества некоторого актива в некоторую дату. Таким образом, поток обладает тремя параметрами: дата, актив и количество.

Мы будем различать следующие виды потоков.

Постоянные потоки.

У постоянного потока все параметры фиксируются заранее, в момент выпуска структурированного продукта, то есть постоянный поток — это поток в общепринятом понимании.

Переменные потоки.

Поток называется переменным, если хотя бы один из его параметров не фиксируется в момент выпуска продукта, а определяется впоследствии в соот-

* Необходимо отметить, что предлагаемый здесь подход к устройству структурированного продукта во многом основан на «поточном» подходе, изложенном в монографии Хэрри М. Кэга (*Harry M. Kat. Structured equity derivatives: the definitive guide to exotic options and structured notes. John Wiley & Sons Ltd, 2001*).

ветствии с заранее определенным алгоритмом — например, если его сумма по некоторой формуле привязывается к будущему значению фондового индекса, которое еще неизвестно в момент выпуска продукта.

Структурированные продукты, рассмотренные ранее, можно представить в виде следующего набора потоков (см. табл.).

Представление структурированных продуктов в виде потоков

Дата, годы ¹	Сумма ²	Актив	Тип потока	Примечание
0	-1000	рубль	постоянный	Первоначальный поток передачи инвестором суммы вложений эмитенту продукта
1	1000	“	“	Гарантированный возврат инвестору инвестированной в продукт суммы
1	1) Нота, привязанная к фондовому рынку 2) «Синусная» нота. $1000 \times \frac{(\sin(P_1))^2}{5}$	“	переменный	Переменный поток прибыли по продукту, привязанный к индексу РТС

¹ Дата потока выражается здесь в относительных единицах: под 0 принят момент выпуска продукта, под 1 – момент времени через год после выпуска продукта.

² Сумма со знаком минус означает, что поток направлен от инвестора к эмитенту, со знаком плюс – от эмитента к инвестору.

Денежный поток, получаемый инвестором в дату погашения, для удобства разбит на две отдельные части: на поток, обеспечивающий гарантированный возврат суммы вложенных средств, и поток прибыли, который привязан к индексу РТС.

В описанных продуктах активом всех потоков является рубль, то есть потоки являются денежными. Однако ничто не мешает сконструировать продукт, который будет включать в себя потоки *неденежных активов* — в частности потоки акций. Например, мы могли бы добавить к любому из рассмотренных продуктов переменный поток «100 акций РАО ЕЭС России в случае, если индекс РТС за срок действия продукта вырастет сильнее, чем на 50%».

Имея в своем инструментарии потоки — постоянные и переменные, потоки денежных и неденежных активов, можно сконструировать широкий перечень различных структурированных продуктов. Однако кроме потоков существует еще один необходимый элемент устройства структурированных продуктов — *дополнительные условия*, добавляемые либо к отдельным потокам, либо ко всему продукту в целом.

Вернемся вновь к ноте, привязанной к фондовому рынку. Мы можем внести в ноту условие, согласно которому в случае если индекс РТС хотя бы в

один из дней в течение срока жизни продукта упадет сильнее, чем на 30% по сравнению со своим исходным значением, доходность по продукту в дату истечения составит 0%. Это условие называется knock-out условием. В данном случае мы добавили его к потоку прибыли по продукту.

Следует отметить, что это условие можно было бы внести в формулу расчета переменного денежного потока прибыли — это возможно, несмотря на повышенную сложность математической записи, которая при этом получилась бы. В этом случае устройство продукта полностью описывалось бы, как и прежде, в терминах исключительно потоков, без использования понятия «дополнительного условия». Однако более естественным представляется рассматривать продукт как набор потоков, упомянутых ранее, с добавлением к потоку прибыли knock-out условия.

Существуют более сложные условия, которые еще сложнее «встроить» в формулы переменных потоков. Приведем пример. Есть структурированные продукты, по которым регулярно выплачиваются купоны, привязанные, например, к доходности фондового индекса в течение купонного периода. При этом в продукт может быть внесено условие, согласно которому как только сумма купонов, выплаченных за весь срок действия продукта, достигнет определенного значения (например, 50%), произойдет досрочное погашение продукта с немедленным возвратом инвестору номинальной стоимости (суммы вложений в продукт).

Отметим, что если первое рассмотренное условие (knock-out) относилось только к отдельному потоку продукта, во втором случае дополнительное условие относится ко всему продукту в целом.

Примирение двух подходов к устройству структурированных продуктов. Выше было сказано, что традиционный подход к устройству структурированных продуктов исходит из того, что продукт является комбинацией стандартных финансовых инструментов — например, ноту, привязанную к фондовому рынку, можно представить как комбинацию депозита и опциона. Строго говоря, данная формулировка является неточной — между эмитентом и инвестором по структурированному продукту не заключается ни сделка депозита, ни опционная сделка. Правильнее и точнее говорить о том, что в состав продукта входят потоки финансовых инструментов — постоянные и переменные. Например, по стандартному европейскому опциону колл его владелец в дату истечения получает следующий переменный денежный поток (в случае беспоставочного опциона):

$$CF = \text{Max} (P_1 - \text{Strike}; 0)$$

CF — денежный поток

Депозит включает постоянный денежный поток, который инвестор получает в дату погашения продукта.

Потоки ноты, привязанной к фондовому рынку, идентичны потокам по портфелю, включающему в себя депозит и опцион. Или, выражаясь иначе, нота состоит из потоков депозита и опциона.

Часто, описывая устройство структурированного продукта, удобнее оперировать не отдельными потоками, а потоками финансовых инструментов. Последние представляют собой элемент более высокого порядка. Таким образом, подход к устройству структурированного продукта, основанный на финансовых инструментах, выявляется на втором уровне описываемой схемы устройства структурированного продукта.

Существуют также другие стандартные потоки и комбинации потоков, не соответствующие финансовым инструментам, но в силу своей полезности часто используемые при конструировании структурированных продуктов. Например, мы могли бы выделить в отдельный элемент «синусный денежный поток» из «синусной ноты», рассмотренной ранее, если бы оказалось, что данный денежный поток полезен для повторного использования в других продуктах.

Схема внутреннего устройства структурированного продукта



На схеме отражено внутреннее устройство структурированного продукта, соответствующее ранее сформулированным принципам. Вновь отметим, что во внутреннем устройстве структурированного продукта можно выделить два уровня.

Уровень потоков (постоянных и переменных; потоков денежных и неденежных активов) и *дополнительных условий*, относящихся либо к отдельным потокам, либо ко всему продукту.

Уровень потоков финансовых инструментов и стандартных потоков, а также сочетаний потоков, не соответствующих финансовым инструментам. На втором уровне происходит «примирение» двух подходов к устройству структурированного продукта, т.е. основанному на финансовых инструментах (традиционный подход) и основанному на потоках.

Выше мы рассматривали внутреннее устройство структурированных продуктов, их экономическую суть. Оказывается, что два идентичных с экономической точки зрения продукта, имеющих одинаковый набор потоков, могут выступать в виде совершенно различных инструментов. Существуют структурированные продукты, выпускаемые в виде векселей, структурированных облигаций, нот, депозитов, паев фонда или комбинаций различных инструментов. Выбор той или иной формы определяется обычно юридическими и налоговыми факторами. Распространенность отдельных видов форм продуктов различается по странам — во Франции, например, преобладают структурированные паевые фонды, в то время как в Германии структурированные продукты выпускаются в основном в виде ценных бумаг*.

Таким образом, необходимо разделять внутреннее устройство продукта, его экономическую суть, с одной стороны, и его *внешнюю форму*, с другой. Внутреннее строение структурированного продукта и его внешняя форма существуют параллельно и слабо затрагивают друг друга.

Проведенный анализ позволяет сформулировать определение структурированного продукта с учетом рассмотренных ранее вопросов.

Структурированный финансовый продукт — комплексный финансовый продукт, выпускаемый преимущественно коммерческими и инвестиционными банками и конструируемый для удовлетворения специфических потребностей клиентов, обладающий нестандартными характеристиками (соотношением риска и доходности, структурой потоков), достигаемыми за счет комбинирования в структуре продукта постоянных и переменных потоков активов (денежных и неденежных), дополненных различными условиями (например, правом отмены потока, правом изменения параметра потока и т.д.). Структурированный финансовый

* <http://www.structuredretailproducts.com>. Доступ ко всей информации, представленной на данном сайте, является закрытым и предназначен лишь для клиентов сайта. Существует возможность получения бесплатного доступа к сайту на две недели, однако это также связано с рядом ограничений.

продукт может иметь форму традиционного финансового инструмента — облигации, векселя, депозита, пая фонда — или набора связанных инструментов.

Данное определение раскрывает суть структурированных продуктов, их цели и задачи, принципы внутреннего строения, а также указывает на тот факт, что они могут соответствовать различным финансовым инструментам.

* * *

В статье были затронуты лишь самые общие вопросы, связанные со структурированными продуктами. Приведено определение, раскрыта суть данных продуктов и описана общая схема, под которую подпадает широкий перечень разнообразных продуктов. Также вкратце продемонстрирован процесс конструирования инвестиционных бескупонных структурированных продуктов с гарантией возвратности капитала.

Значительное количество вопросов осталось за пределами статьи. В частности, не приведена классификация структурированных продуктов и не рассмотрены условия некоторых реальных выпускаемых на развитых рынках продуктов. Но хочется надеяться, что достигнута главная цель: сделано введение в данную исключительно увлекательную область и намечена база для дальнейших обзоров и исследований...

⇐ ⇨

В.Л. Кишлакова
аспирантка кафедры «Оценка и
управление собственностью»

СПЕЦИФИЧЕСКИЕ АКТИВЫ СТРАХОВОГО БИЗНЕСА, ИХ ВЛИЯНИЕ НА ОЦЕНКУ ЕГО РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ЗАТРАТНОГО ПОДХОДА

Научный анализ оценки стоимости страхового бизнеса, осуществляемый на основе затратного подхода, сопряжен с учетом ряда его особенностей. Они обусловлены как самой природой страхового дела и спецификой учета, так и наличием нормативных требований со стороны государственных регулирующих органов [1]. Однако современные теоретические исследования и практические разработки в этой области не учитывают специфику российского страхового бизнеса. В связи с этим крайне значимой с практической точки зрения становится проблема совершенствования методики затратного подхода при определении рыночной стоимости страхового бизнеса с учетом особенностей формирования активов и рисков, характерных для отечественной страховой деятельности, в целях получения корректных результатов его оценки.

Основой формирования структуры активов российской страховой компании являются требования, предъявляемые действующими законодательными актами [2]. В результате основная часть активов страховых компаний сосредоточена в таких статьях, как ценные бумаги, депозиты в банках, денежные средства, дебиторская задолженность. При этом в структуре либо отсутствует статья основных фондов и нематериальных активов, либо величина упомянутых статей крайне незначительна.

Однако для отечественных страховых компаний наиболее значимым активом является такой нематериальный актив (гудвилл), как «деловая репутация» компании. Это связано с тем, что страховые компании, работая в сфере услуг, обеспечивают свои конкурентные преимущества именно за счет своей деловой репутации, сложившейся в процессе работы со своими клиентами (страхователями).

Важно отметить, что гудвилл страховой компании определяется прежде всего возобновляемостью клиентской базы, то есть готовностью потребителей пользоваться услугами этой страховой компании в течение длительного периода. Гудвилл в данном случае отражает степень доверия к какой-либо страховой компании со стороны клиентов, их удовлетворенность качеством предоставляемых услуг, что объясняется спецификой страхового дела.

В связи с этим изучение проблем оценки стоимости нематериальных активов, в том числе гудвилла, в российском страховом бизнесе будет способствовать получению корректной величины его стоимости.

Для оценки стоимости нематериальных активов, в частности гудвилла страхового бизнеса, традиционно используют метод избыточных прибылей [3], поскольку его экономическое содержание удовлетворяет целям проведения подобной оценки, однако при применении данного метода необходимо учитывать особенности формирования гудвилла и специфику его оценки в российских страховых компаниях.

Одной из главных проблем при использовании метода избыточных прибылей для оценки клиентской базы в рамках гудвилла выступает определение величины чистой прибыли для последующей ее капитализации. В связи с этим, по нашему мнению, необходимо использовать методику расчета величины чистой прибыли, которая основана на утверждении о том, что гудвилл страховой компании — это прежде всего клиентская база, следовательно, нужно оценивать чистую прибыль с точки зрения клиентской базы.

Для проведения подобной оценки необходимо проанализировать структуру клиентской базы страховой компании, классифицировать клиентов по объему приносимой страховой премии, выявить клиентов, существенно влияющих на формирование страховых сборов компании, и далее рассматривать чистую прибыль относительно каждого крупного клиента.

При этом алгоритм расчета чистой прибыли на одного крупного клиента представлен следующим образом:

- 1) брутто-премия (всего);
- 2) выделение доли одного клиента в общей сумме страховых премий;
- 3) вычитание сумм оплаченного комиссионного вознаграждения по одному клиенту;
- 4) вычитание сумм премий, переданных в перестрахование, по одному клиенту;
- 5) вычитание сумм выплат, произведенных одному клиенту.

=====

Чистая прибыль в расчете на одного клиента.

Далее необходимо применить ставку капитализации к полученной чистой прибыли на одного клиента.

Следует отметить, что важнейшей проблемой при применении метода избыточных прибылей для оценки стоимости гудвилла является правильность определения ставки капитализации.

Ключевым показателем в расчете ставки капитализации при оценке стоимости гудвилла страховой компании выступает показатель возобновляемости клиентской базы. Это объясняется тем, что данный показатель выражает результат оценки клиентами работы страховой компании.

В этом случае с позиции клиента страховой компании он характеризует следующие элементы страхового бизнеса:

- качество и широта предоставляемых услуг и продуктов (ассортимент страховых продуктов и услуг, ценовая политика по различным видам страхования, объем страхового покрытия, дополнительные сервисные услуги);
- уровень обслуживания клиентов на всех стадиях процесса страхования (заключение договора страхования, информационное сопровождение договора страхования, урегулирование убытков);
- оценка компании в глазах общественности, СМИ;
- стаж работы компании на рынке;
- информационная открытость, «понятность» страховой компании.

Таким образом, учет возобновляемости клиентской базы имеет ключевое значение для расчета ставки капитализации в оценке стоимости гудвилла страхового бизнеса.

Кроме того, существенное значение имеет анализ клиентской базы страховой компании в части выявления роли так называемых *ключевых фигур* в страховом бизнесе и оценки их влияния на величину гудвилла российской страховой компании.

Нельзя не отметить, что в настоящее время для деятельности российских страховых компаний в части формирования клиентской базы характерна тенденция покупки клиентской базы посредством привлечения страховых агентов и менеджеров со «своим» страховым портфелем, что приводит к существенной зависимости компании от этой системы продаж страховых продуктов. Таким образом, в деятельности страховых компаний перманентно присутствует риск вывода клиентов из компании тем или иным ключевым лицом в силу возникающих проблем различного рода между компанией и ключевыми фигурами.

Важным моментом является и то, что обозначенные ключевые фигуры начинают оказывать воздействие на различные элементы деятельности страховой компании, что в конечном итоге может существенно повлиять на деловую репутацию компании. Например, ставя приоритетной задачей качественное обслуживание «своей» клиентской базы, менеджеры активно лоббируют их интересы как при заключении договора страхования, так и в процессе урегулирования убытков.

В подобных случаях менеджеры ориентированы на получение более низкой тарифной ставки по отношению к установленной в компании, расширение страхового покрытия, что приводит к увеличению обязательств страховщика, на расчет суммы страховой выплаты без учета действующих ограничений (например, ремонт автомобиля без учета износа), что также увеличивает расходы страховщика.

В конечном счете все это сказывается на сбалансированности финансовой деятельности страховой компании и непосредственно влияет на качество оказываемых услуг. В определенный момент времени это может повлечь возможность невыполнения компанией своих обязательств перед остальной клиентской базой, что, безусловно, повлияет на деловую репутацию данной страховой компании.

Специфические риски российского страхового бизнеса и их оценка в целях расчета ставки капитализации в оценке стоимости гудвилла при применении метода избыточных прибылей в оценке рыночной стоимости страховой компании

Фактор риска	Содержание	Премия за риск, %
<i>Риски клиентской базы, в том числе:</i>		
Возобновляемость клиентской базы	Показатель определения стабильности, возобновляемости клиентской базы	
	В случае низкого уровня возобновляемости (т.е. 40% общего клиентского портфеля страховой компании)	3-4
	В случае среднего уровня возобновляемости (т.е. от 40% до 70% общего клиентского портфеля страховой компании)	2-3
	В случае высокого уровня возобновляемости (т.е. более 70% общего клиентского портфеля страховой компании)	1-2
Риски, связанные с деятельностью т.н. ключевых фигур	Характеризует наличие/ отсутствие зависимости клиентской базы от одной ключевой фигуры	
	В случае низкой зависимости (т.е. одной ключевой фигурой сформировано не более 15% всей клиентской базы страховой компании)	1-2
	В случае средней зависимости (т.е. одной ключевой фигурой сформировано от 15% до 30% всей клиентской базы страховой компании)	2-3
	В случае высокой зависимости (т.е. одной ключевой фигурой сформировано более 30% всей клиентской базы страховой компании)	3-5

Примечание. Представленная таблица является обобщенным результатом данных, полученных в ходе проведенного анализа деятельности 15 российских страховых компаний (относящихся к размерным классам — выше среднего, средний, ниже среднего — по рейтингу агентства «Эксперт Ра»): анализа структуры страхового портфеля (по видам страхования, по клиентской базе), убыточности страхового портфеля, анализа структуры каналов продаж страховых продуктов, возобновляемости клиентской базы. Выявление степени влияния полученных результатов на финансовую устойчивость страховых компаний и их платежеспособность позволило определить значения премий за риск обозначенных специфических рисков.

Представляется крайне важным учет этого риска в расчете ставки капитализации при оценке стоимости гудвилла страховой компании, так как он способен оказывать значительное влияние на формирование величины нематериальных активов и стоимости страхового бизнеса в целом.

Основываясь на данных проведенных исследований, по нашему мнению, для оценки стоимости гудвилла страховой компании, рассчитанной методом избыточных прибылей, целесообразно использовать ставку капитализации, которая будет основываться на величине ставки дисконта, определенной с помощью составленной автором модели расчета:

$$R_e = R_f + RP_{rc} + RP_{kf} + RP_s$$

где R_f — безрисковая ставка, т.е. ставка по инвестициям с минимальным уровнем риска;

RP_{rc} (risk premium for renewal of the client base) — премия за риски возобновляемости клиентской базы;

RP_{kf} (risk premium for key figures) — премия за риски, связанные с «ключевыми фигурами»;

RP_s (risk premium for size) — премия за размер компании.

Таким образом, разработанная модель ставки дисконтирования позволит учесть специфические риски отечественной страховой деятельности. Ее использование в практической оценке рыночной стоимости российского страхового бизнеса может обеспечить получение корректной величины стоимости бизнеса, отражающей внутренний потенциал страховой компании и возможные перспективы ее развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон «Об оценочной деятельности в РФ» (утвержден Правительством РФ 6.07.2001 № 519).
2. Правила размещения страховщиками средств страховых резервов (утверждены Приказом Министерства финансов РФ от 8.08.2005 № 100н).
3. Оценка бизнеса / Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. М., 2006.
4. *Тазихина Т.В.* Оценка кредитно-финансовых институтов. М., 1999.
5. *Самсонов В., Харченко С.* Как оценить гудвилл // Финансовый директор. № 2. 2004.
6. *Шеннон П. Пратт.* Стоимость капитала: Расчет и применение. 2-е изд. М., 2006.



*Ч. Жамсранжавын
аспирантка кафедры
«Государственное, муниципальное и
корпоративное управление»*

ИНВЕСТИЦИОННАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ МОНГОЛИИ

После развала СССР, который до 1990 г. был главным ориентиром, моделью развития, союзником, защитником и донором Монголии, в стране разразился острый системный кризис, который поставил Монголию на грань национальной катастрофы. В стране ощущался острый дефицит продовольственных и промышленных товаров. После либерализации цен в начале 1991 г. темпы инфляции достигли своего максимума в 1992 г. Из-за отсутствия финансовых средств и рынков сбыта прекратили работу многие промышленные предприятия, появилась массовая безработица и обнищание.

В 1989–1993 гг. производство валового внутреннего продукта (ВВП) сократилось на 23%, сельскохозяйственной продукции — на 40%, внешнеторговый оборот и экспорт — в два раза. И без того невысокий жизненный уровень населения снизился на 40%...

В эти трудные годы на помощь Монголии пришли США, Япония, Республика Корея, международные

финансовые организации (МВФ, Всемирный банк, Азиатский банк развития и др.). В 1990–2002 гг. Монголии была оказана международная помощь на сумму более 2,5 млрд. долл., из которых около 60% приходится на льготные кредиты и более 40% — на долю безвозмездной помощи. В настоящее время страна принадлежит к числу государств, в наибольшей степени зависимых от внешней помощи. В 2003 г. на душу населения в Монголии приходилось до 100 долл. внешней помощи, что значительно превышало аналогичный показатель в ряде других стран.

Развивающиеся страны, в том числе и Монголия, вызывают наибольший интерес у международных инвесторов. Связано это с тем, что экономика большинства этих стран находится в состоянии роста, а многие рынки, например фондовые, не являются высокоразвитыми и инвестиции, как правило, имеют высокую доходность. Наблюдаемая в настоящее время тенденция перемещения иностранных инвестиций имеет логическое объясне-

ние: они стремятся туда, где безопасно и создан благоприятный инвестиционный климат.

Как известно, готовность иностранного инвестора к вложению капитала в экономику той или иной страны зависит от ее инвестиционного климата, т.е. от совокупности политических, экономических, юридических, социальных, бытовых и других факторов, определяющих уровень риска капиталовложений и возможность их эффективного использования.

Поэтому, чтобы принять решение о международных инвестициях, инвесторы должны быть уверены в том, что страна-реципиент безопасна и в ней благоприятный инвестиционный климат, то есть иностранный капитал следует привлекать.

Рассмотрим с этой позиции Монголию как реципиента ПИИ.

Как известно, преодоление кризиса предполагает выстраивание новой экономической системы, адекватной сложившимся ожиданиям общества внутри страны и ее международному положению. В этих условиях от правительства Монголии потребовалось системное решение по созданию модели интеграции в мировую экономику.

Эта модель в свою очередь определила политику в области привлечения инвестиций — как внешних, так и внутренних.

* Объем монгольского долга Советскому Союзу составлял 11,4 млрд. так называемых переводных рублей. По подсчетам, это 10 млрд. долл., что в десять раз больше годового ВВП Монголии.

При построении открытой рыночной экономики для Монголии особую значимость приобрел вопрос обеспечения национальных интересов посредством инструментов инвестиционной политики.

В целях стимулирования притока иностранных инвестиций в экономику страны правительство заключает договоры «о стабильности», предоставляет инвесторам по приоритетным направлениям освобождение от таможенных пошлин и НДС на ввоз технологического оборудования, а также существенные льготы и скидки при выплате налога на доход. В перспективе правительством страны запланировано предоставление существенных льгот инвесторам, вкладывающим капитал в производство товаров экспортного направления.

Необходимо отметить, что в декабре 2004 г. Россией, как правопреемницей СССР, и Монголией было подписано соглашение о выплате монгольской стороной только 300 млн. из 10 млрд. долл. долга России, т.е. остальная сумма фактически была списана*.

Если же взять нынешнее состояние российских инвестиций в Монголию, то они не превышают 10% от инвестиций СССР (при этом 97% являлись фактически безвозвратными и безвозмездными).

Нетронутая цивилизацией природа, сохранившийся кочевой образ жизни, традиции и обычаи этого древнего народа всегда привлекали большее внимание. Количество туристов, посещающих Монголию, ежегодно возрастает на 20%. Между тем потенциал для развития туризма между Россией и Монголией используется пока недостаточно. Из 360 тыс. туристов, посетивших Монголию в 2005 г., российских граждан насчитывалось лишь около 50 тыс. В общем въездном потоке 40% составляют китайские туристы, 14% японские.

Туриндустрия страны, дающая в бюджет около 5 млн. долл. ежегодно, развивается крайне медленно — не хватает инвестиций. Между тем нужны немалые средства на строительство отелей, дорог к главным объектам и центрам, подготовку кадров и продвижение национального турпродукта на международном рынке. Но и отдача ожидается серьезной — экотуристический ресурс Монголии оценивается очень высоко.

Один из самых интересных туристических объектов Монголии — древняя столица империи Чингисхана Хаар Хорин, построенная в XIII веке, пустыня Гоби и другие естественные ландшафты. Чрезвычайно привлекательны для путешественников и буддийские монастыри.

Самый экзотический объект — кемпинг «Ставка Чингисхана» (проживание в юртах), где туристам предоставляется возможность познако-

миться с достоверно воссозданным бытом предводителей эпохи Чингисхана, покататься на лошадях, понаблюдать за изюбрами и тарбаганами.

Всего в Монголии насчитывается примерно 250 турфрим, из них 10 ведущих контролируют 80% туристического рынка.

За последнее десятилетие Монголия изменилась, она становится экономически развивающейся страной с прагматичной внешнеэкономической стратегией, нацеленной на активное вхождение в мировую экономику. Монголия имеет уникальное географическое положение, являясь геометрическим центром Азии. Это позволяет развиваться бизнесу, в том числе российскому, на ее территории не только на двусторонней, но и на многосторонней основе.

Председатель Правительства РФ М. Фрадков заявил, что Россия и Монголия рассматривают возможность реализации ряда крупных экономических проектов с участием российского бизнеса. Он выступил на пресс-конференции в Улан-Баторе по итогам переговоров с монгольским премьер-министром М. Энхболдом.

Фрадков особо подчеркнул заинтересованность российских компаний в разработке монгольских месторождений угля, урана, меди, золота. Участвовать в этих проектах, по его словам, намерены российские компании «Северстальгруп», «Базовый элемент», «Норильский никель», «Ренова». Монголия со своей сто-

роны проявляет интерес к поставкам российской нефти и нефтепродуктов. Крупные российские компании убедились в перспективности работы на монгольском рынке с товарами, имеющими высокую добавленную стоимость, — это горно-шахтное оборудование, самолеты и вертолеты, мини-заводы по переработке молочной продукции, животноводческого и сельскохозяйственного сырья.

По итогам переговоров подписано межправительственное соглашение о поставках в Монголию российской пшеницы. Как пояснил журналистам министр сельского хозяйства России А. Гордеев, планируется поставить 40 тыс. т пшеницы из государственного резерва; поставки будут осуществляться в рассрочку, в кредит и на льготных условиях.

В ходе визита главы российского правительства было подписано межправительственное соглашение о сотрудничестве обеих стран в области авиационного поиска и спасения, а также протокол о сотрудничестве между министрами иностранных дел России и Монголии. Подготовлена программа развития торгово-экономического сотрудничества на 2006—2010 гг.

По сообщению министра финансов Монголии Н. Алтанхуята, прирост ВВП в 2005 г. составил 6%, что говорит о высоком экономическом потенциале и динамичном развитии страны. Доходы за 2005 г. составили 63 млрд. тугриков, а чистая прибыль

за вычетом некоторых бюджетных расходов — 20-30 млрд. тугриков.

В настоящее время из 170 открытых месторождений нерудных промышленных материалов добыча осуществляется на 35. За последние годы значительно увеличилась добыча меди, угля, нефти и производство холодной меди. Монголия занимает 4-е место в мире по добыче плавикового шпата, 8-е — молибдена, 9-е — золота и вольфрама. По запасам золота страна занимает 18-е место в мире. Также имеется свыше 600 разрабатываемых месторождений и весьма значительные разведанные запасы полезных ископаемых около 80 видов, сосредоточенные более чем в 6500 разведанных и подтвержденных месторождениях. Из них экономическое значение имеют месторождения коксующегося и энергетического угля, урана, фосфоритов, нефти, а также меди и других цветных металлов.

Как известно, традиционно монголы являются хорошими скотоводами. И несмотря на все перемены, в 2005 г. в стране насчитывалось более 30 млн. голов скота, продукция сельского хозяйства стала одной из основных статей экспорта.

В общей сложности 60% ныне действующих в Монголии предприятий — совместные; по числу созданных СП ведущее место в настоящее время занимают Россия и Китай. На начало 2004 г. работало 396 компаний, инвестировавших в экономику 34,9 млн. долл. Внешнеторговый

оборот Монголии с Россией занимает первое место по объему экспортных операций. Протяженность границы Монголии с Россией составляет 35 тыс. км, что является важным для приграничной территории фактором при осуществлении торгово-экономического сотрудничества. Общий объем экспорта из России в Монголию в 2004 г. увеличился на 28,8% и составил примерно 341,9 млн. долл, из них 192,1 млн. долл — нефтепродукты.

Среди предприятий с российским капиталом наиболее крупными являются СП «Эрдэнэт», объединение «Монголросцветмет» (производство плавиково-шпатового концентрата) и АО «Улан-Баторская железная дорога», соединяющая Россию с Китаем. Эффективная работа этих предприятий позволяет ежегодно пополнять бюджет Российской Федерации суммой, достигающей 200 млн. долл.

В свою очередь, СП «Эрдэнэт» по добыче медно-молибденовой руды и производству медного и молибденового концентрата является самым крупным горнодобывающим предприятием в Монголии. Оно дает примерно половину валютных поступлений страны и почти 25% государственного бюджета.

Объем ежегодных инвестиций, вложенных в разведку и добычу полезных ископаемых, в каждый последующий после 2001 г. год практически равен объему инвестиций за период с 1997 по 2000 г., что свидетельствует

об активизации инвестиций в эту сферу за последние годы.

В прошлом на средства СССР в Монголии проводились геологоразведочные исследования примерно на 20 млн. долл. в год. В 2004 г. на эти цели было затрачено около 92 млн. долл. На сегодняшний день примерно 45% территории государства «охвачено» разведочными и эксплуатационными лицензиями.

В результате создания благоприятной инвестиционной среды в геологоразведывательной и горнодобывающей отрасли промышленности Монголии в последние годы компания «Айвэнхоу мойнз Монголия» открыла месторождение меди и золота в Оюутолгое, запасы которых оцениваются в 22 млн. т меди и 760 т золота. Помимо этого постепенно становится реальностью освоение соседних месторождений — медного «Цагансуварга» и угольного «Тавантолгой». Если Монголия сумеет грамотно использовать запасы угля Тавантолгойского месторождения, то оно сможет «кормить» страну несколько десятилетий наравне с СП «Эрдэнэт» и месторождением в Оюутолгое.

С 1997 г. Монголия является членом ВТО.

По величине прямых капитальных вложений в экономику Монголии лидирует Китай — 524 млн. долл., Канада — 184 млн. долл., США — 123 млн. долл., Южная Корея — 86 млн. долл., Япония — 66 млн. долл., Россия — 36 млн. долл.

Наряду с этим в Монголии успешно работают компании по добыче золота со 100-процентным российским капиталом. Это, например, компания «Золотой Восток — Монголия», которая пополнила бюджет страны более чем на 15 млн. долл.

Как отмечалось ранее, в последнее время и со стороны России наблюдается повышенный интерес к развитию торгово-экономических отношений с Монголией.

Так, перспективными или находящимися в стадии реализации помимо горнодобывающей промышленности являются инвестиционные проекты в дорожной, туристической и строительной сферах. Разработан проект поставки в Монголию из Иркутской области электроэнергии и сжиженного газа, а обратно — мяса и мясных продуктов.

Российские предприниматели проявляют интерес к упомянутому выше угольному месторождению «Тавантолгой» и готовы вкладывать крупные средства в перспективные месторождения. Соответствующие организации Монголии и России еще в 2002 г. подписали протокол о намерении эксплуатации этого месторождения, но реальные сдвиги в реализации соглашения произошли только сейчас. В частности, российские инвесторы готовы учредить СП с долями в уставном капитале 51:49*. Разработаны

бизнес-проекты, и компании готовы вложить в первую очередь предприятия 1 млрд. долл.

Согласно проведенным исследованиям запасы коксующегося угля в России и Китае близки к исчерпанию (в России эти запасы подойдут к концу через 20 лет, Китай приостановил экспорт коксующегося угля еще в 2004 г.). Месторождение «Тавантолгой», разведанные запасы которого составляют 6,5 млрд. т угля, из них 40% — коксующийся уголь, входит в число двадцати крупнейших угольных месторождений мира.

Инвестиционная привлекательность любого предприятия является составным элементом его экономической политики и представляет собой систему мер, определяющих объем, структуру и направление инвестирования с обеспечением прежде всего приоритетных для предприятия направлений, концентрацию средств и контроль за эффективностью их использования.

В настоящее время правительство Монголии создает благоприятные условия для иностранных инвесторов, в том числе и российских.

Имея большую протяженность общей границы России с Монголией, учитывая прошлый богатый опыт развития обеих стран, выгодное географическое положение, российские

* В настоящее время 51% акций Тавантолгойского месторождения принадлежит местному руководству и 49 % — акционерной компании «Тавантолгой».

инвесторы заинтересованы укреплять свои позиции на монгольском рынке.

Ожидается, что в ближайшее время инвестиции России в экономику

Монголии могут достигнуть 3 млрд. долл., что позволит занять лидирующие позиции в инвестиционной составляющей экономики страны.

ЛИТЕРАТУРА

Договор «О дружбе и сотрудничестве между Российской Федерацией и Монголией» // Дипломатический вестник. 1994. № 3-4.

Закон Монголии №140 от 24 июля 2005 г. «Об инвестициях».

Попов М., Филин С., Якушев А. Инвестиционный климат и зарубежные инвестиции в Монголии» // Инвестиции в России. № 11. 2006. С. 4-8.



Л.К. Саенко

аспирантка кафедры «Финансовый менеджмент»

СПЕЦИФИКА ДОРОЖНОГО ХОЗЯЙСТВА И ЕЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА СОСТОЯНИЕ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ОТРАСЛИ

Дорожное хозяйство относится к числу важнейших отраслей общественного производства, определяющих экономическое развитие страны.

Финансы предприятий дорожного хозяйства являются составной частью финансов предприятий отраслей народного хозяйства. Включение их в единое исходное звено всей системы финансов предприятий обусловлено тем, что сущность и основные принципы их организации едины для всех отраслей. Это вытекает из единой природы основных финансовых категорий, из общих экономических законов товарного производства, сущности товарно-денежных отношений.

Дорожное хозяйство является важной стратегической составляющей валового внутреннего продукта (ВВП). Если сравнивать с развитыми странами, то эффективная работа отрасли обеспечивает от 10% до 15% ВВП. Достижение задач по ускорению экономического роста, улучшению жизни населения, повышению конкурентоспособности отечественных товаров и услуг не в последнюю очередь зависит от состояния дорожной отрасли и развития сети автомобильных дорог, так как с ними связана жизнь и деятельность экономических субъектов. Система дорог нашего государства должна развиваться таким образом, чтобы не просто обеспечивать потребности в перевозках, но и создавать благоприятные возможности для появления новых направлений деятельности в экономике.

Специфика дорожного хозяйства. Дорожное хозяйство России, по определению Федерального дорожного агентства Министерства транспорта РФ, это отрасль материального производства, призванная совместно с автомобильным транспортом наиболее полно удовлетворять потребности народного хозяйства и населения в автомобильных перевозках. Оно включает сеть автомобильных дорог общего пользования со всеми сооружениями, необходимыми для ее нормальной эксплуатации, а также предприятия и организации по ремонту и содержанию этих дорог.

Данное определение, на наш взгляд, не в полной мере отражает сущность дорожного хозяйства России. По нашему мнению, *дорожное хозяйство* — это отрасль материального производства, призванная совместно с автомобильным транспортом не только наиболее полно удовлетворять потребности народного хозяйства и населения в автомобильных перевозках, но и *способствовать обороноспособности государства, увеличению внутреннего валового продукта и реализации приоритетных национальных проектов*.

В настоящее время активизировалось строительство дорог в Дальневосточном регионе, чтобы малозаселенные районы России осваивались и заселялись гражданами нашей страны, а не соседних государств. Активизировалось строительство дорог в Сибири в целях содействия конкурентоспособности региона в условиях растущего грузооборота «Европа-Азия». Дороги обеспечивают автотранспортную связь между социально-экономическими системами, создают предпосылки для развития многих отраслей производства.

Итак, дорожное хозяйство включает: 1) автомобильные дороги со всеми сооружениями, необходимыми для их нормальной эксплуатации; 2) предприятия и организации, обеспечивающие ремонт, содержание и строительство этих дорог. Финансовые отношения в данной отрасли возникают у *предприятий* как хозяйствующих субъектов, занимающихся строительством, ремонтом, эксплуатацией и содержанием автомобильных дорог. Поэтому изучать специфику финансов дорожного хозяйства необходимо на основе *предприятий дорожного строительства*. В специальной литературе не выделяется отдельного понятия — «предприятие дорожного строительства», но необходимость его введения в научный оборот связана с более точной характеристикой финансовых отношений и определением специфики организации данных предприятий. Число действующих предприятий дорожного строительства в РФ составляло в 2006 г. около 3000 (www.rosavtodor.ru).

Нами были выявлены **технико-экономические особенности отрасли**, которые сгруппированы по следующим направлениям: затраты; оборотные и основные фонды; выручка от реализации; прибыль и финансовое планирование.

⇒ **Затраты.** Основная часть затрат приходится на строительно-монтажные работы. Данные виды работ осуществляются двумя способами: подрядным и хозяйственным. В дорожном строительстве широко применяется субподряд (см. рис. 1)*.

* Для дальнейшего изучения были взяты следующие предприятия: ОАО «Ханты-Мансийскдорстрой», ОАО «СУ-909», находящиеся на территории Ханты-Мансийского автономного округа. Данные предприятия являются типичными для целей нашего исследования, и результаты анализа можно использовать и для других предприятий дорожного строительства в разных регионах России.

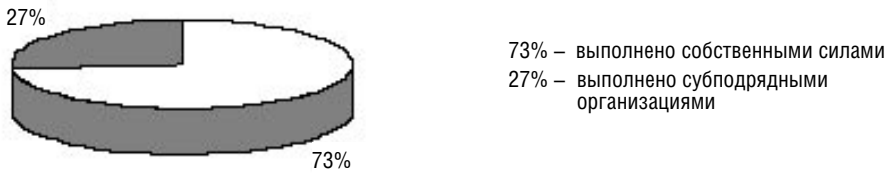


Рис. 1. Структура подрядных работ в среднем по ОАО «Ханты-Мансийскдорстрой» за 2004–2006 гг.

Субподрядчиками выступают организации, выполняющие ремонтные и технические работы, работы по благоустройству территорий и укреплению обочин, устройству мостовых сооружений и др. Подрядчик вправе привлечь к исполнению своих обязательств других лиц (субподрядчиков), заключив с ними договор субподряда. В этом случае подрядчик выступает в роли генерального подрядчика и отвечает перед заказчиком за весь объем работ. Стоимость работ, выполненных субподрядными организациями, входит в издержки производства подрядных организаций, поэтому прибыль от сданных работ является финансовым результатом подрядной организации.

Под *себестоимостью* дорожно-строительных работ понимаются затраты предприятия на их производство и сдачу заказчику. Себестоимость строительно-монтажных работ (СМР), выполненных предприятием собственными силами, складывается из затрат, связанных с использованием в процессе производства материалов, сырья, топлива, энергии, основных средств, трудовых ресурсов, а также других затрат. Затраты на производство СМР включаются в себестоимость работ того календарного периода, к которому они относятся, независимо от времени их возникновения. С этой целью затраты на производство работ подразделяются на текущие, т.е. постоянные производственные затраты (оплата труда рабочих и пр.), и единовременные, т.е. однократные или периодически производимые (затраты по укреплению обочин и пр.). *Плановая себестоимость* работ определяется с применением системы утвержденных в установленном порядке экономически обоснованных норм и нормативов, а также инженерных и экономических расчетов, отражающих повышение организационно-технического уровня производства в результате внедрения новой техники и технологии, совершенствования организации и управления, и других технико-экономических факторов.

⇒ *Оборотные фонды.* Наибольшую долю в структуре активов предприятий дорожного строительства составляют оборотные активы (см. таблицу).

Структура активов предприятий дорожного строительства, %*

Показатель	ОАО «Ханты-Мансийскдорстрой»			ОАО «СУ-909»		
	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Внеоборотные активы	25,3	39,0	38,1	43,9	45,7	39,8
Оборотные активы	74,7	61,0	61,9	56,1	54,3	60,2
Всего	100	100	100	100	100	100

* Рассчитано на основе данных бухгалтерских балансов предприятий за 2004-2006 гг.

К оборотным производственным фондам относятся производственные запасы (строительные детали, основные и прочие материалы, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы) и средства в производстве (незавершенное производство, расходы будущих периодов). Фонды обращения включают денежные средства (расчетные и текущие счета, аккредитивы и особые счета, кассовые и прочие денежные средства) и средства в расчетах (заказчиков по счетам за выполненные работы, прочие средства в расчетах).

Наибольший удельный вес в структуре оборотных активов предприятий дорожного строительства занимает дебиторская задолженность и запасы (см. рис. 2).

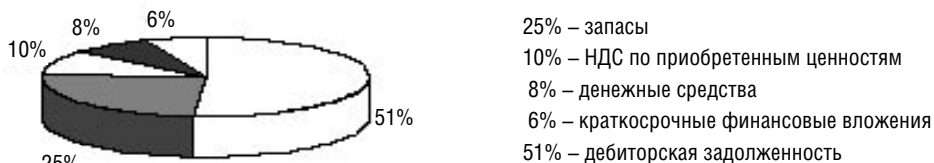


Рис. 2. Структура оборотных активов*

Общие черты кругооборота оборотных средств присущи всем отраслям экономики, вместе с тем особенности кругооборота средств в подрядных организациях обусловлены характером строительного производства. Кругооборот средств в подрядных дорожно-строительных организациях заканчивается по мере сдачи заказчику выполненных строительно-монтажных работ, т.е. зависит от формы расчетов за строительную продукцию. Характер строительно-монтажных работ обуславливает различную степень материалоемкости и трудоемкости выполняемых работ в отдельные периоды строительства, что определяет неравномерную потребность в оборотных средствах. На предприятиях дорож-

* Рассчитано на основе данных бухгалтерских балансов ОАО «Ханты-Мансийскдорстрой», ОАО «СУ-909» за 2004-2006 гг.

ного строительства это объясняется сезонностью работ — в летний период требуется больше материальных и трудовых затрат, чем в зимний.

Потребность подрядных организаций в собственных оборотных средствах определяется путем их *нормирования*. Методы нормирования оборотных средств аналогичны методам, применяемым в других отраслях экономики. Однако в нормировании отдельных статей имеются особенности. Собственными оборотными средствами предприятия дорожного строительства наделяются для образования не снижающихся запасов основных и вспомогательных материалов, запасных частей, топлива, горючего и других оборотных активов, необходимых для обеспечения работ, выполняемых в целях круглогодичного содержания дорог в проезжем состоянии. *Норматив собственных оборотных средств* определяется исходя из установленной процентной нормы к объему дорожных работ, выполняемых собственными силами. По подрядным строительно-монтажным организациям, рассчитывающимся с заказчиками за товарную строительную продукцию, норматив собственных оборотных средств на возмещение затрат по незавершенному производству не устанавливается. Указанные затраты возмещаются за счет кредитов банков с использованием для этой цели средств, высвобождающихся у заказчиков в связи с переходом на расчеты без промежуточных платежей.

⇒ *Основные фонды*. Внеоборотные активы предприятий дорожного строительства составляют около 40% имущества предприятия (см. таблицу).

Большинство предприятий предпочитают приобретать импортную спецтехнику, качественные характеристики которой превосходят технику отечественного производства. Импортная техника даже в российских условиях позволяет активно эксплуатировать ее на протяжении многих лет, в то время как отечественная часто выходит из строя за год-три. Большинство дорожно-строительных предприятий предпочитают приобретать технику главным образом в лизинг (см. рис. 3).

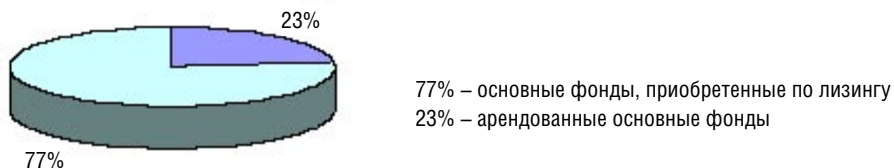


Рис. 3. Состав основных фондов в ОАО «Ханты-Мансийскдорстрой»

Как видно из данных рис. 3, более 70% в структуре арендованных основных средств занимает оборудование, приобретенное в лизинг; при этом характерно приобретение специфического оборудования (асфальтоукладчики), что

почти исключает возможность его продажи. Лизинг предусматривает выплату в течение срока установленной суммы платы, достаточной для полной амортизации машин, оборудования. Объект лизинга переходит в собственность лизингополучателя, что не позволяет уменьшить по нему выплаты предприятий дорожного строительства (как, например, в случае использования оперативного лизинга).

⇒ *Выручка от реализации.* Работы по реализации конкретного объекта дорожного строительства осуществляются на договорных условиях, однако заключению договора обязательно предшествует проведение *тендера*. Через тендер распределяются практически 100% бюджетных средств, направляемых на развитие автомобильных дорог.

Процесс дорожного строительства, как правило, состоит из нескольких этапов, в частности разработки и утверждения сметы строительства, осуществления строительных и монтажных работ. *Сметная стоимость* устанавливается на основе договора на строительство с заказчиком, а также договоров, заключенных с поставщиками материально-технических ресурсов. Разработка сметы осуществляется перед проведением тендера и, следовательно, за счет средств будущего подрядчика (в том случае, если он выиграет конкурс). Если же тендер выигрывает другое предприятие дорожного строительства, расходы по разработке сметы и участия в тендере не компенсируются заказчиком и ложатся на проигравшее предприятие. Финансирование строительства дорог осуществляется за счет средств заказчика. Проблема организации и проведения тендеров на выполнение работ для дорожного хозяйства стоит очень остро. Нормативные документы в основном регулируют процедурные вопросы, связанные с организацией тендера и подведением его итогов, а критерии выбора победителя, формы и методы оценки предложений отданы на решение заказчику. Отсутствие подготовки специалистов служб заказчика по методологии управления проектами приводит к подмене государственных стратегических ориентиров интересами контролирующих финансовых органов, которые рассматривают в основном бухгалтерские документы без учета конкретных нужд дорожного хозяйства и реализации соответствующих строительных проектов.

В дорожном хозяйстве применяются *методы косвенного регулирования цен* на дорожные работы. Целью регулирования является экономия бюджетных средств, решение вопросов инновационного развития, технического перевооружения и финансовой устойчивости предприятий отрасли, достойного существования тружеников дорожного хозяйства. Федеральное дорожное агентство периодически доводит до предприятий дорожного строительства размеры базовых ставок заработной платы, установленные на основании отраслевого тарифного соглашения. Строительство автомобильных дорог осуществляется в различных

климатических и территориальных зонах, что отражается на их индивидуальной стоимости. Цена работ определяется в каждом случае отдельно.

При налогообложении *выручка* от сдачи заказчику объектов строительных и других работ и услуг определяется либо по мере их оплаты в полном объеме по договорной стоимости (при безналичных расчетах — по мере поступления средств за выполненные работы/услуги на счета в учреждениях банков, а при расчетах наличными деньгами — при поступлении средств в кассу), либо по мере сдачи объектов, выполнения работ и услуг и передачи их в установленном договором порядке заказчику. При применении метода определения выручки по поступлению средств следует иметь в виду, что порядок и сроки приемки объектов и выполненных работ и расчетов за них устанавливаются в договоре по соглашению сторон. Расчеты могут осуществляться в форме авансов под частично выполненные работы на конструктивных элементах или этапах либо после завершения всех работ по договору.

При расчетах предприятия с заказчиками за готовую строительную продукцию необходимо принимать во внимание разрыв во времени между выполнением строительно-монтажных работ и сдачей готовой строительной продукции. В этой связи *выручка* от сдачи готовой строительной продукции определяется с учетом изменения объема незавершенного строительного производства по формуле:

$$V_{\text{гп}} = \text{СМР} + H_{\text{н}} - H_{\text{к}}$$

где $V_{\text{гп}}$ — *выручка* от сдачи готовой строительной продукции;

СМР — объем строительно-монтажных работ, выполняемый собственными силами;

$H_{\text{н}}$ — незавершенное строительное производство на начало планируемого периода;

$H_{\text{к}}$ — незавершенное строительное производство на конец планируемого периода.

⇒ *Прибыль*. Конечный финансовый результат (балансовая прибыль или убыток) деятельности предприятия дорожного строительства складывается из финансового результата от сдачи заказчику объектов, работ и услуг, предусмотренных договорами, реализации на сторону основных средств и иного имущества организации, продукции и услуг подсобных и вспомогательных производств, находящихся на балансе предприятия, а также доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям. Прибыль (убыток) от сдачи заказчику объектов, выполненных строительных и других работ, предусмотренных договором на строительство, определяется как разница между *выручкой* от реализации указанных работ и услуг, выполненных собствен-

ными силами, по ценам, установленным в договоре, без налога на добавленную стоимость и других вычетов, предусмотренных законодательством, и затратами на их производство и сдачу.

Поскольку прибыль выступает не только в качестве главного результата финансово-хозяйственной деятельности, но и источника удовлетворения разнообразных потребностей как самого предприятия дорожного строительства, так и государства в целом, необходимо соблюдать следующие основные принципы ее распределения: а) первоочередное выполнение финансовых обязательств перед государством; б) максимальное обеспечение за счет прибыли потребностей расширенного воспроизводства предприятия дорожного строительства; в) использование прибыли на материальное стимулирование работающих; г) направление прибыли на социально-культурные нужды.

⇒ *Финансовое планирование.* Планирование на предприятиях дорожного строительства осуществляется после заключения договоров с заказчиками на предстоящий период. Финансовое планирование носит краткосрочный характер. Планирование себестоимости строительных работ осуществляется дорожно-строительными организациями самостоятельно при разработке годовых (текущих) планов производственно-хозяйственной деятельности на основе заключенных с заказчиками договоров на строительство и является составной частью бизнес-плана, определяющего направления их финансово-хозяйственной деятельности.

Таким образом, мы рассмотрели особенности финансов предприятий дорожного строительства. Однако необходимо отметить, что на них оказывают влияние различные **факторы**. Их можно объединить в следующие группы.

⇒ *Природно-климатические*

- ✓ Природно-климатические особенности определяют сезонный характер дорожно-строительных работ. Устройство асфальтобетонных и бетонных покрытий возможно только при температурах выше $+10^{\circ}$, что в условиях российского климата приходится на период с мая по октябрь. Земляные и подготовительные работы в большинстве регионов (Сибирь, Дальний Восток) в основном производятся в зимнее время из-за непродолжительности дорожно-строительной техники по слабым грунтам.
- ✓ Поскольку природно-климатические условия на территории РФ разнятся, то и расходы в районах Крайнего Севера и Сибири увеличиваются по сравнению в Европейской частью России. При планировании финансирования дорожных работ в данных районах в общем объеме средств учитываются также затраты на спецодежду, рассчитанную на суровый климат, и активные добавки, применяемые в составе бетонов и асфальтобетонов.

⇒ *Технологические и организационные*

- ✓ Выполнение дорожно-строительных работ характеризуется достаточно длительным циклом (от 2 до 24 месяцев), высокой материалоемкостью и трудоемкостью строительных работ, что изначально предполагает ориентацию на гарантированно платежеспособный спрос и авансовые схемы финансирования дорожного строительства.
- ✓ Устройство дорожных покрытий (щебень, асфальт, монолитный бетон) возможно после осадки насыпи в течение от полугода до года, поэтому освоение средств необходимо корректировать и рассчитывать согласно технологической последовательности дорожно-строительных работ.
- ✓ Зачастую отсутствуют песчаные карьеры для строительства дорог, поэтому необходимо заказывать гидронамывные карьеры за год, поскольку первым из этапов строительства автодороги при выигранном тендере является отсыпка земляного полотна из песков.
- ✓ В связи с конструктивной сложностью дорожно-строительных объектов существуют ограничения на стандартизацию строительных работ и услуг.

⇒ *Экономические*

- ✓ Дорожное строительство характеризуется высокой капиталоемкостью, что резко ограничивает круг потенциальных покупателей по их платежеспособности, к тому же длительный срок окупаемости дорожных объектов сдерживает приток частных инвестиций.
- ✓ Цена строительной продукции формируется в результате переговоров между заказчиком и подрядчиком или в результате проведения тендера.
- ✓ В структуре заказчиков дорожных организаций более 80% составляют государственные предприятия, образованные в форме МУП, ГП, дорожные департаменты, что обуславливает неритмичное поступление средств в основном в конце года, когда уже строительный сезон почти закончен. Поэтому возникает потребность в необходимых оборотных средствах за счет привлечения заемных средств, как правило в форме кредитов и кредиторской задолженности.
- ✓ Вследствие длительного жизненного цикла дорожно-строительной продукции (автодорог) в строительстве возникает вторичный рынок содержания и обслуживания объектов дорожного строительства. То есть тендер на строительство выигрывает одно предприятие, ремонтирует его уже другое, а содержание осуществляет третье.

В силу специфики дорожно-строительной отрасли, а также особенностей организации финансов существует **ряд проблем**, влияющих не только на проведение дорожных работ и строительство новых автодорог, но и на поддержание сохранности действующих.

Финансирование в течение года осуществляется неравномерно, неритмично. Но дорожные работы имеют ярко выраженный сезонный характер, и неритмичность финансирования сильно влияет и на ход выполнения работ, и на полноту освоения средств, что в конечном счете сказывается на качестве работ.

Следствием недостаточности средств на строительство, ремонт и содержание дорог стало уменьшение удельного веса федеральных автомобильных дорог, соответствующих нормативным требованиям по транспортно-эксплуатационному состоянию. В 2006 г. 18% дорог были перегружены, 56% не соответствуют требованиям по прочности и 37% — по ровности покрытия*.

Федеральным законом от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» введено понятие *муниципальных автомобильных дорог* общего пользования, т.е. значительная часть автомобильных дорог общего пользования должна быть передана в муниципальную собственность. К муниципальным дорогам общего пользования должны быть также отнесены т.н. ведомственные дороги, многие из которых фактически являются бесхозными. Немалая их часть по своим параметрам не может быть отнесена ни к одной из категорий в соответствии со строительными нормами и правилами. Их нормальная эксплуатация, особенно с учетом обеспечения движения общественного транспорта, не может осуществляться без проведения значительных работ по доведению до нормативного уровня.

Сегодня в стране имеется свыше 540 тыс. км автомобильных дорог и улиц, которые не включены в сеть автодорог общего пользования, однако фактически выполняют эти функции. Из этих дорог около 145 тыс. км представляют улично-дорожную сеть городов. Несмотря на это, источники финансирования муниципальных автомобильных дорог до сих пор не определены. Как показывает анализ сложившейся ситуации, основной проблемой является несоответствие между доходами муниципальных районов и их расходными обязательствами по содержанию и ремонту автодорог. Субъекты РФ сдерживают реализацию этой части закона в связи с большой вероятностью разрушения дорог из-за отсутствия финансирования.

* См.: Архипов В. Дороги, не обеспечивающие намеченное экономическое, социальное развитие России. Что делать? // Строительная газета. 2006. № 5. С. 3.

Из-за резкого уменьшения выделяемых государством средств на строительство дорог в последние годы было ликвидировано много дорожных организаций, некоторые попали под банкротство, что является серьезной социальной и экономической проблемой. Для восстановления утраченного потенциала требуются соответствующие средства.

Серьезно ощущается проблема нехватки кадров с высшим профильным образованием для выдвижения на руководящие должности. Это в значительной степени связано с отсутствием в системе дорожного хозяйства отраслевых вузов. Кадровая проблема обостряется в связи с передачей средних специальных учебных заведений из ведения Росавтодора в ведение Федерального агентства по образованию.

Проблемой является также отсутствие специального законодательства, нет единой законодательной базы. Это тормозит процесс развития автодорог: во-первых, принятая «Концепции реформирования дорожного хозяйства РФ» не нашла отражения в законодательстве, во-вторых, затягивается принятие закона «О платных дорогах» вследствие того, что законопроект противоречит ряду положений гражданского законодательства. Необходимо разрешение вопроса в части земельного законодательства — порядка перевода лесных угодий в лесные при строительстве дорог.

Несмотря на важную роль дорожного хозяйства для всей экономики России, в настоящее время оно не готово решать те задачи, которые стоят перед отраслью. Все расходы по содержанию и развитию дорожной инфраструктуры ложатся на бюджет. По мнению специалистов, чтобы исправить сложившуюся на сегодняшний день бедственную ситуацию с автомобильными дорогами, необходимо выделять не менее 800 млрд. руб. на их строительство и ремонт, поскольку финансовое обеспечение отрасли явно отстает от реальных потребностей. В итоге тенденция сокращения расходов на содержание, эксплуатацию и строительство новых автомобильных дорог тормозит те позитивные экономические сдвиги, которые наблюдаются в экономике в последнее время.



ВЕСТНИК
ФИНАНСОВОЙ АКАДЕМИИ



Обложка *худ. В.А. Селин*
Компьютерное
макетирование и верстка *Н.Н. Жахова*
Корректор *Т.Н. Кузнецова*



Подписано в печать 29.08.2007 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