

ВЕСТНИК
Финансовой
академии

№ 1 (45)

2008 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, 2008

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

СОДЕРЖАНИЕ

К ТЕМЕ КОНФЕРЕНЦИИ УМО	<i>Б.М. Смитиенко, М.А. Федотова.</i> Интеграция науки и образования в системе инновационного вуза.....	6
ВИЗИТ ПОЧЕТНОГО ГОСТЯ	Лекция Исполнительного директора Ассоциации немецких банков <i>Манфреда Вебера</i> в Финансовой академии	21
ВУЗОВСКИЙ АСПЕКТ	<i>Т.Т. Силласте.</i> Включенность вузовских преподавателей в научную деятельность (<i>сравнительный анализ</i>)	32
	<i>С.А. Мохначев.</i> О партнерских отношениях и финансовых аспектах конкурентоспособности вуза	42
	<i>У.Ю. Блинова.</i> Мультимедийные автоматизированные комплексы в обучении: взгляд преподавателя	50
ТЕМЫ И СУЖДЕНИЯ	<i>А.Н. Ряховская, М.В. Ерхов.</i> Национальные проекты как инструмент предотвращения кризисных явлений в экономике.....	54
	<i>С.Н. Ялонова.</i> Тенденции гармонизации бухгалтерского учета и отчетности в глобальной экономике	65
	<i>Ч.И. Осетрова.</i> Генезис терминов «налоговая система», «налогообложение», «налоговое администрирование»	75
	<i>О.Н. Петюкова.</i> На пути исторического выбора: советское законодательство об отделении церкви от государства	86
	<i>Ч.В. Анненкова.</i> О российском менталитете в ситуации нестабильности	96
ПУБЛИКАЦИИ АСПИРАНТОВ	<i>А.А. Колосков.</i> Система бюджетов предприятия: элементы и их взаимосвязь	105
	<i>В.К. Яненко.</i> Достаточно ли для инвесторов информации о нематериальных активах, содержащейся в финансовой отчетности?	116
	<i>М.Ю. Брюханов.</i> Экономическая природа фальсификации финансовой отчетности.....	121
	<i>А.Л. Миронова.</i> К вопросу о трактовке экономических и финансовых рисков	131

<i>А.А. Солюнов.</i> Управление рисками платежных систем и их минимизация	140
<i>А.В. Замятин.</i> Направленность денежно-кредитной политики США.....	150
<i>О.В. Кадышева.</i> Невозобновляемые природные ресурсы: теория рынка	160
<i>Бубакар Саного.</i> Нюансы экономической интеграции в странах Экономического и валютного союза Западной Африки	170
<i>М.Ю. Михалева.</i> Портфель инвестиционных проектов как объект моделирования	176
<i>И.С. Маленко.</i> Об аспектах обеспечения финансовой устойчивости коммерческих банков	181

CONTENTS

THE EMA CONFERENCE THEME	<i>В.М. Smitienko, М.А. Fedotova.</i> Integration of Science and Education within the System of Innovative Higher School	6
VISIT OF A GUEST OF HONOUR	Lecture delivered by <i>Manfred Weber</i> , Chief Executive of the Association of German Banks, at the Finance Academy	21
HIGHER SCHOOL DIMENSION	<i>G.G. Sillaste.</i> Involvement of Higher School Faculty Members in Research Activities (<i>comparative analysis</i>)	32
	<i>S.A. Mokhnachev.</i> On Partnership Relations and Financial Aspects of the Competitiveness of a Higher Education Institution...	42
	<i>И.У. Влинова.</i> Automated Multimedia Systems in the Academic Process: a Teacher's Viewpoint	50
TOPIC AND OPINIONS	<i>А.Н. Ryakhovskaya, М.У. Ezhkov.</i> National Projects as an Instrument to Prevent Recessionary Occurrences in the Economy	54
	<i>S.П. Polenova.</i> The Tendencies towards Accounting and Reporting Harmonization in the Global Economy	65
	<i>Н.Г. Osetzova.</i> The Origin of the Terms "Tax System", "Taxation" and "Tax Administration"	75

TOPIC AND OPINIONS	<p><i>O.N. Petyukova.</i> On the Way to a Historic Choice: Soviet Legislation about Separation of Church from the State 86</p> <p><i>N.V. Annenkova.</i> About the Russian Mentality in a Situation of Instability 96</p>	86 96
POST- GRADUATE STUDENTS' PUBLICATIONS	<p><i>A.A. Koloskov.</i> The System of Budgets of an Enterprise: Components and their Interrelation 105</p> <p><i>V.K. Yanenko.</i> Is the Information on Intangible Assets as Disclosed in Financial Statements Sufficient for Investors? 116</p> <p><i>M.Yu. Bzyukhanov.</i> Economic Nature of Book-Cooking 121</p> <p><i>A.P. Mizonova.</i> On the Issue of Interpretation of Economic and Financial Risks 131</p> <p><i>A.A. Soluyanov.</i> Management of Payment System Risks and their Minimization 140</p> <p><i>A.V. Zamyatin.</i> Orientation of the US Monetary Policy 150</p> <p><i>O.V. Kadysheva.</i> Non-Renewable Natural Resources: Market Theory 160</p> <p><i>Bubakar Sanogo.</i> Some of the Finer Points of Economic Integration in the Economic and Monetary Union Member Countries of West Africa 170</p> <p><i>M.Yu. Mikhaleva.</i> Investment Project Portfolio as an Object of Modelling 176</p> <p><i>I.S. Malenko.</i> On Some Aspects of Ensuring the Financial Strength of Commercial Banks 181</p>	105 116 121 131 140 150 160 170 176 181



*Колонка
Главного
Редактора* 

Уважаемые коллеги!

*П*екущее десятилетие в российской высшей школе проходит под знаком заметно возросшего внимания к инновационной траектории образования. Состоялось два этапа конкурса вузов, внедряющих инновационные программы. Подобный конкурс объявлен и для других образовательных ступеней.

Но что означает инновационность в образовании? Мы уже отошли от упрощенных представлений об этой категории. Чи более широкое внедрение информационных технологий в учебный процесс, ни разработка и использование электронных учебников, учебных пособий и других методических материалов само по себе не означает перехода к организации образовательного процесса на инновационной основе.

Инновационность в высшей школе представляется многогранным явлением, составными частями которого выступают соответствующие процессы, факторы и определенный достигнутый уровень. Впрочем, при ослаблении усилий этот уровень можно легко утратить.

Если обратиться к истории, то сократовские беседы, когда не существовало ни компьютеров, ни электронных учебников, были не менее, а возможно, даже более инновационными по своему характеру, чем иные нынешние программы, которые громко именуется инновационными.

Чыне вполне очевидной, в частности, является необходимость, с одной стороны, установления более глубоких взаимно обогащающих связей между наукой и образованием, а с другой – более активного продвижения результатов научных исследований в содержание образовательного процесса и экономику страны.

Чаша главная задача – не дать вовлечь себя в очередную «модную» кампанию, а последовательно искать принципиально новые подходы к формированию профессиональных кадров, способных адекватно реагировать на вызовы XXI века.

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



К ТЕМЕ КОНФЕРЕНЦИИ УМО

Б.М. Смитиенко
проректор по учебной работе

М.А. Федотова
проректор по научной работе

ИНТЕГРАЦИЯ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ИННОВАЦИОННОГО ВУЗА

Анализируя проблемы формирования отвечающей требованиям времени инновационной системы подготовки финансистов-экономистов в российских вузах, мы должны учитывать прогрессивные общемировые тенденции в образовательной сфере и те процессы общесистемного порядка, которые проходят в Российской Федерации и ряде других стран Содружества.

После подписания Президентом РФ Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части установления уровней высшего профессионального образования» от 24 октября 2007 г. № 232-ФЗ и Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части изменения понятия и структуры государственного образовательного стандарта» от 1 декабря 2007 г. № 309-ФЗ формально завершился переходный период к новой уровневой системе высшего профессионального

образования в нашей стране (хотя за данным федеральным законом должны последовать соответствующие подзаконные акты, развивающие и конкретизирующие его положения).

Высшее образование в России переходит на новую уровневую систему, включающую бакалавриат и магистратуру (с сохранением в отдельных сферах подготовки специалистов). Завершается разработка новых Федеральных государственных образовательных стандартов высшего профессионального образования. Вслед за этим предстоит разработка новых учебных планов, рабочих программ учебных курсов, дисциплин (модулей) и других материалов, обеспечивающих подготовку обучающихся.

Продолжается начатый с подписанием Болонской декларации процесс формирования Европейского пространства высшего образования. Как представляется, для нашей страны чрезвычайно важно, став активными участниками этого процесса, не оказаться в нем главным образом в каче-

стве «доноров», чьи интеллектуальные ресурсы вследствие «Болонской мобильности» будут уходить из России еще в большей степени, чем это было ранее. Иными словами, участвуя в Болонском процессе, мы должны выстраивать сбалансированную систему взаимоотношений с иностранными партнерами, которая отражала бы интересы России и, более конкретно, интересы российской высшей школы. Одновременно с этим нам нужно выстроить такую инновационную систему работы российских вузов, которая бы по всем параметрам (включая и вопросы материального стимулирования преподавателей) отвечала требованиям времени.

Как известно, в качестве одной из центральных задач развития нашей страны ставится задача перехода к «инновационному обществу», что было зафиксировано, например, российской стороной на саммите «Большой восьмерки» в Санкт-Петербурге в 2006 г. В Послании Президента РФ Федеральному Собранию Российской Федерации 10 мая 2006 г. подчеркивалось, что для экономики России принципиальное значение имеет поиск путей эффективного включения инновационных факторов в экономическое развитие страны и интеллектуализация производимых и экспортируемых услуг.

Необходимым условием развития инновационной экономики в России является активизация интеграционных процессов науки и образования.

Современный вуз — это, по сути, исследовательский университет или, как еще принято говорить, инновационная корпорация. Научные исследования во многом определяют качественное обновление образовательного процесса: государственные образовательные стандарты, качество лекций, их соответствие последним международным разработкам, современность учебников и учебных пособий, степень вовлеченности молодежи в научно-исследовательскую работу и пр.

Однако отмеченные задачи кардинальных инновационных изменений в экономике страны и в системе образования лишь только начинают решаться. По-настоящему инновационных сдвигов в системе высшего профессионального образования России пока не произошло, если не считать выделения определенных средств на поддержку инновационных образовательных программ отдельных вузов на основе конкурсов, проведенных Министерством образования и науки РФ в рамках национального проекта «Образование» в 2006–2007 гг. Как представляется, еще рано говорить о существенных подвижках в этой области, хотя отдельными отечественными высшими учебными заведениями достигнуты определенные успехи в данной сфере.

При этом основной целью высшего образования в нашей стране остается подготовка профессиональных кадров высшей квалификации. И решение проблемы, несмотря на ее многоас-

пектность, никоим образом не должно сводиться к коммерческой составляющей — «продаже соответствующего образовательного продукта» на рынке образовательных услуг (внутреннем и международном). Поставленная цель более серьезна и фундаментальна — речь идет об образовательной составляющей национального богатства нашей страны, а значит, фактически о том, что ждет наше общество и наше государство в будущем. Именно кадры специалистов, которых мы готовим сегодня, должны стать основой повышения международной конкурентоспособности России как в ближайшие годы, так и в перспективе.

Ведущие отечественные экономисты вполне обоснованно отмечают, что главной проблемой для России образца 1990-х годов была несоразмерность развития звеньев национальной конкурентоспособности. При этом сильным базовым факторам конкурентоспособности (природные, трудовые, интеллектуальные ресурсы) противостояли слабые инфраструктурные факторы (в том числе — финансовая система, организация рынка и конкурентная среда). В связи с этим задача сегодня состоит в том, чтобы не допустить ослабления сильных базовых факторов конкурентоспособности (в частности, трудовых и интеллектуальных ресурсов) и принять действенные меры по формированию и укреплению указанных инфраструктурных факторов. Только в этом случае можно действительно решать проблемы повышения конкурентоспособности. Ясно, что без

соответствующего кадрового обеспечения решить эти проблемы невозможно. И здесь свою существенную роль должны сыграть ведущие финансово-экономические вузы страны.

Высшее экономическое образование в России находится сейчас на достаточно сложном, переходном этапе, связанном прежде всего с завершающей стадией работы над Федеральными государственными образовательными стандартами высшего профессионального образования (ФГОС ВПО) и основанными на них образовательными программами, базирующимися на компетентностном подходе. К настоящему времени объявленные Министерством образования и науки РФ конкурсы предлагаемых вариантов ФГОС еще не проведены и окончательные решения в этой области еще не приняты.

Вместе с тем положительной оценки заслуживают наметившиеся здесь подходы, связанные с профилизацией бакалавриата в рамках направления «Экономика» в образовательной области «Экономика и управление». Как показывают результаты целого ряда конференций, проведенных в различных регионах России, руководители, профессора, преподаватели и студенты экономических вузов резко выступали против введения некоего единого «бакалавра экономики» (с последующей специализацией в магистратуре, куда, по оценкам, пойдут 15–17% выпускников бакалавриата). В этой связи проявлением здоро-

го смысла являются предложения о выделении в бакалавриате экономики таких профилей, как «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Налоги и налогообложение», «Мировая экономика» (или «Мировая экономика и международный бизнес»). Существенно то, что за каждым из указанных направлений стоит свой собственный, особый сегмент хозяйственной деятельности, и потребность в специалистах такого рода очень высока.

Мы в Финансовой академии при Правительстве РФ очень остро ощущаем необходимость профилирования бакалавриата экономики. Это связано с тем, что Финакадемия не только имеет собственный богатый опыт подготовки специалистов указанного профиля, но и уже продолжительное время возглавляет Учебно-методическое объединение (УМО) вузов по финансово-экономическим специальностям, и реальные проблемы российских регионов, работодателей, их объединений, а также возможности и проблемы российских экономических (финансово-экономических) вузов (а также и средних специальных учебных заведений этого профиля) нам хорошо знакомы. Работа над образовательными стандартами третьего поколения в рамках Учебно-методического объединения при Финакадемии ведется уже четыре года. При этом активно используются как эффективный зарубежный опыт, так и наработки институтов РАН, а также ведущих вузов российских регионов.

Взаимодействие с работодателями и их объединениями занимает здесь особое место. Так, при разработке ФГОС ВПО мы активно сотрудничали с представителями государственных и ведущих коммерческих организаций — Министерства экономического развития и торговли, Министерства финансов, Федеральной налоговой службы, Торгово-промышленной палаты, Департамента международного сотрудничества Аппарата Правительства РФ, Федерального казначейства, Центрального банка, Ассоциации российских банков, Ассоциации региональных коммерческих банков, Федерального агентства по управлению имуществом, Палаты налоговых консультантов, ОАО «Банк ВТБ», Банка развития, ОАО АКБ «Еврофинанс Моснарбанк», ОСаО «Ингосстрах», ОАО «ГМК «Норильский никель», ЗАО «Золотообрабатывающая компания «Полус», ООО «Финансовые и бухгалтерские консультанты» (ФБК), ЗАО «ПрайсвотерхаузКуперс» (Россия), ОАО «Лукойл», ООО «Эрнст энд Янг», Международной налоговой ассоциации (IFA), ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат», Международной ассоциации бухгалтеров (IFAC), Саморегулируемой межрегиональной ассоциации оценщиков, Института профессиональных бухгалтеров России и др.

Учитывая многолетний опыт разработки и реализации государствен-

ных образовательных стандартов в Финансовой академии и Учебно-методическом объединении на ее базе, в случае принятия указанных ФГОС ВПО они могут быть достаточно быстро и успешно внедрены и реализованы как в самой Финакадемии, так и в сотрудничающих с нею высших учебных заведениях России.

В целом же вопросы принятия новых ФГОС ВПО являются в настоящее время центральными. Очевидно, что при этом мы думаем не только о проблемах, которые предстоит решать самой Финакадемии, — мы очень серьезно относимся к тем вопросам, с которыми столкнутся финансово-экономические вузы и профильные факультеты вузов России в случае принятия непродуманных и не учитывающих в полной мере их позицию и позицию УМО общих решений в данной области.

В Федеральном законе «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части изменения понятия и структуры государственного образовательного стандарта» от 1 декабря 2007 г. № 309-ФЗ (ст. 7, п. 2) зафиксировано положение о том, что в случаях, предусмотренных Федеральным законом от 22 августа 1996 г. № 125-ФЗ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании», реализация программ высшего профессионального образования осуществляется на основе образовательных стандартов и требований, самостоятельно устанавливае-

мых федеральными государственными образовательными учреждениями высшего профессионального образования, перечень которых устанавливается указом Президента Российской Федерации. Иными словами, ряд ведущих вузов РФ получают возможность реализовать программы высшего профессионального образования на базе собственных образовательных стандартов и требований, которые в них разработаны. Таким образом, нас чрезвычайно волнуют не только проблемы, которые мы будем решать в рамках Финакадемии, но и общие проблемы финансово-экономического образования в нашей стране.

Следует подчеркнуть, что инновационные преобразования в подготовке современных, отвечающих требованиям начала XXI столетия экономистов и финансистов должны носить системный характер, охватывая весь комплекс направлений деятельности высшего учебного заведения — включая собственно образовательные программы, их учебно-методическое обеспечение, развитие научно-исследовательской работы, информационное, материальное обеспечение, осуществление воспитательной работы и др.

Мы объективно оцениваем уже сделанное в данной области в самой Финакадемии и в УМО и то, что еще предстоит сделать в области перехода к инновационной модели подготовки специалистов финансово-экономического профиля.

С одной стороны, Академия уже многие годы является ведущим отечественным вузом подобного профиля, располагает достаточно развитой региональной сетью и основательным учебно-образовательным и научно-исследовательским потенциалом. Это постоянно подтверждается рейтингами наиболее представительных агентств и центров, работающих в данной области, в которых ФинАкадемия неизменно оказывается в «высшей лиге» российских вузов. Академия продолжительное время является центром финансово-экономической и управленческой подготовки и переподготовки высококвалифицированных кадров, на ее базе уже двадцать лет успешно работает УМО по группе финансово-экономических специальностей. Нет необходимости доказывать, что все эти специальности (а в бакалавриате — соответствующие направления и профили) будут востребованы в формирующейся инновационной экономике. Соответствующие образовательные программы предстоит реализовать в магистратуре. С другой стороны, мы хорошо понимаем, как много еще предстоит сделать для того, чтобы в Академии реализовалась действительно инновационная комплексная программа ее развития.

В рамках самой Финансовой академии принята и в настоящее время реализуется программа «Создание инновационной системы образования для подготовки финансистов — лидеров конкурентной экономики», ори-

ентированная на решение следующих четырех блоков взаимосвязанных задач:

⇒ развитие научных направлений и школ как для решения собственно научно-исследовательских задач и создания фундаментальных основ развития системы образования в самой Академии, вузах УМО и отечественной системе финансово-экономического образования, так и обеспечения разработки механизмов финансовой поддержки инноваций в экономике страны в целом;

⇒ формирование эффективной модели взаимодействия образовательных учреждений, бизнеса и государства с целью развития инновационного потенциала как финансово-банковского и реального секторов экономики, так и самого экономического образования;

⇒ подготовка и реализация образовательных программ, направленных на формирование способностей финансистов генерировать новые идеи для создания конкурентных финансовых продуктов, технологий и инструментов (несмотря на произошедшие в данной области в последние годы определенные позитивные изменения, здесь еще предстоит немало сделать, что особенно важно в контексте предполагаемого вступления России в ВТО);

⇒ формирование единого информационного пространства многоуровневой территориально распределенной научно-образовательной системы ФинАкадемии, в состав которой в

2007 г. вошло 11 филиалов в различных регионах России.

Результатом реализации принятой программы должно стать формирование эффективного научно-образовательного комплекса, отвечающего современным международным требованиям и реально способствующего инновационному развитию экономики страны.

При этом в рамках реализации первого блока инновационной программы Финакадемии («Развитие научных направлений и школ, ориентированных на финансовую поддержку инноваций») мы исходим из того, что в Академии сформировались и развиваются уже получившие признание и известность научные школы; в последние годы большое внимание уделяется исследованию финансово-экономических проблем управления интеллектуальной собственностью и высокотехнологичным бизнесом. Целый ряд фундаментальных исследовательских работ был выполнен учеными Академии по заказу Министерства экономического развития и торговли, Министерства образования и науки, Федеральной налоговой службы, Департамента науки и промышленной политики г. Москвы, Роспрома.

В Академии формируется новая научная школа «Экономика и финансы образования» (руководитель проф. М.А. Эскиндаров). По заказу Министерства образования и науки, Рособразования, Рособнадзора

были разработаны крупные проекты в области многоканального финансирования всех уровней образования, государственно-частного партнерства, инвестиций в образование, управления финансовыми ресурсами вузов в условиях повышения их экономической самостоятельности, создания новых форм хозяйствования в образовательной сфере, оплаты труда и аттестации педагогических кадров и др.

Реализуются такие направления НИР, как исследование финансовой составляющей инновационной деятельности и разработка инструментов финансовой поддержки инноваций; совершенствование существующей нормативно-законодательной базы с учетом актуальных потребностей инновационной экономики; разработка методологических и прикладных вопросов, связанных с финансовой поддержкой инноваций, формированием ориентированной на инновационное развитие финансовой, налоговой и внешнеэкономической политики на средне- и долгосрочную перспективу.

Растет объем финансирования научных работ, выполняемых учеными Финакадемии. Так, если в 2004 г. он составлял всего 20 млн. руб., в 2005 г. — 50 млн. руб., в 2006 г. — 95 млн. руб., то в 2007 г. он уже превысил 150 млн. руб.

Все большее внимание в Финакадемии уделяется исследованиям по заказу бизнеса, особенно для сфер с инновационной привлекательностью. В этой области хотелось бы

отметить работы, выполняемые для ОАО «Аэрофлот», ОАО «РАО ЕЭС России», ОАО «Лукойл», «Газфонд», Национального союза страховщиков, «Росгосстраха» и др.

Значительное место в научно-исследовательской работе Финакадемии занимает экспертно-аналитическая деятельность. Ежегодно разрабатываются 25-30 серьезных научно-аналитических материалов для Правительства РФ, Государственной Думы, Московской городской думы по актуальным финансово-экономическим вопросам.

В 2006–2007 гг. в Финакадемии получила развитие практика постоянно действующих научно-практических семинаров по проблемам новой экономики, финансового рынка, актуарных расчетов, оценочной деятельности, корпоративного управления и др., работой которых руководят крупные ученые в данных областях. В процессе дискуссии на этих семинарах вырабатываются предложения по решению злободневных финансово-экономических проблем. Развитием этой практики стало проведение научных «круглых столов» в рамках ежегодных конференций Учебно-методического объединения по образованию в области финансов и кредита, бухгалтерского учета и аудита, мировой экономики. Это позволяет привлечь к научным исследованиям специалистов из других финансово-экономических вузов России.

В Финакадемии идет формирование инфраструктуры поддержки инновационной деятельности вуза. Для организации фундаментальных и прикладных научных исследований и координации работы в данной области образованы Совет по науке, два научно-исследовательских института, четыре научных центра и пять лабораторий.

Изменения происходят также в системе финансирования научных исследований в Академии. Наряду с бюджетным финансированием тематического плана по заказу Аппарата Правительства РФ и хоздоговорным финансированием проектов Финакадемия приступила к формированию Научного фонда. Целью фонда является поддержка фундаментальных и прикладных научных исследований и сближение их связи с образовательным процессом, обеспечение соответствия квалификации преподавательских кадров Финакадемии международным стандартам, а также привлечение новых источников финансирования для поддержки академической деятельности. На конкурсной основе из данного фонда финансируются фундаментальные и прикладные исследования, научная стажировка молодых ученых.

Значительное внимание уделяется также научно-исследовательской работе молодых ученых, аспирантов и студентов, особенно исследованиям действительно инновационного характера.

В качестве одной из важных задач реализуемой программы мы рассматриваем сотрудничество в области научных исследований с учеными и преподавателями вузов России, стран СНГ и стран «дальнего зарубежья», осуществляющих подготовку по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет и аудит», «Мировая экономика», «Налоги и налогообложение» или по родственным специальностям и направлениям, что позволит существенно поднять уровень исследований по финансово-экономической проблематике в целом по России.

При объединении усилий российских и зарубежных ученых эффективность научно-исследовательской деятельности должна существенно повыситься. Благодаря этому мы можем не только предметно изучить и освоить финансовые инновации, которые еще не получили у нас должного распространения, но и разрабатывать совместными усилиями новые финансовые продукты и технологии, адекватные российским условиям. Необходимый потенциал для решения этой проблемы в Финакадемии имеется. Создан новый международный научный центр совместно с испанскими коллегами (один из крупнейших банков — «Сантандер» и ряд университетов Испании) по проблемам развития финансовых институтов в условиях глобализации. Совместно с рядом университетов Китая готовится проведение международной конференции

«Финансово-экономические инструменты и механизмы развития инновационной экономики: опыт России и Китая».

Дальнейшее развитие получат научные проекты с Австралией, Болгарией, Великобританией, Германией, Италией. Основные итоги исследований будут отражаться в зарубежных и российских журналах.

Результатом научных разработок должна стать подготовка научных монографий и исследований проблем инновационной экономики, ее финансовой составляющей, на базе которых будут выпущены современные учебники и учебные пособия, формирующие инновационное мышление студентов и слушателей вузов финансово-экономического профиля. С этой целью в Финакадемии будет создан издательский комплекс, потребность в котором уже давно назрела, к тому же монографии, учебники и учебные пособия профессоров и преподавателей Академии пользуются неизменным спросом.

Инновационная составляющая в научно-исследовательской деятельности будет дополняться развитием прямых связей с российскими организациями, в первую очередь со стратегическими партнерами из числа крупнейших компаний и банков.

Результатом приоритетного развития конкурентоспособных фундаментальных исследований и реализации на их базе прикладных разработок с последующей коммерциализацией,

сконцентрированности на прорывных научных исследованиях должно стать создание в Финакадемии конкурентоспособного сектора научных исследований, что обеспечит дальнейшее укрепление позиций вуза как одного из ведущих научно-аналитических центров для Администрации Президента и Правительства Российской Федерации.

Основные результаты совместных исследований будут отражаться в зарубежных и российских журналах.

В целом, решая задачи интеграции науки и образования в процессе развития Финакадемии как инновационного вуза и опираясь на накопленный потенциал, можно выделить следующие первостепенные «точки роста».

Во-первых — это формирование новой плеяды педагогов-исследователей. Большая часть рабочего времени профессорско-преподавательского состава Академии должна отводиться научным исследованиям преимущественно инновационного характера. Педагог-исследователь должен быть тесно связан с академическим сообществом и соответствующей его профилю исследований практикой.

Во-вторых — это активное вовлечение в научные исследования молодежи. Интерес к исследованиям должен прививаться со студенческой скамьи, а наиболее талантливые в области научной работы молодые люди — рекомендоваться соискателями в аспирантуру. Более широкое раз-

витие должна получить докторантура для молодых преподавателей. Все это позволит генерировать развитие научных школ Финансовой академии.

В-третьих — это формирование и поддержание общедоступных научных ресурсов по финансово-экономической проблематике в Интернете. На сайте Финакадемии должны широко отражаться результаты исследований ученых вуза и помещаться рефераты международной научной литературы по инновациям в финансовой сфере. Это будет инициировать развитие научных школ в вузах финансово-экономического профиля.

Перечисленные «точки роста» в области научной работы позволят, на наш взгляд, развивать научные школы по экономике инновационной направленности и превратить Финакадемию в современный исследовательский центр, по уровню и качеству своих научных исследований не уступающий ведущим университетам мира.

Для решения этих задач необходимо реализовать и другие блоки инновационной программы Финакадемии. Один из них связан с формированием эффективной модели взаимодействия образовательных учреждений, бизнеса и государства с целью развития инновационного потенциала как реального и финансово-банковского секторов экономики, так и финансово-экономического образования.

Взаимодействие Финакадемии с государственными структурами пред-

полагает создание в вузе экспертно-консультационных центров, в задачу которых будет входить подготовка экспертных заключений по заказу государственных органов и проведение инициативных экспертиз в отношении проектов законодательно-нормативных актов, в первую очередь касающихся развития инновационного бизнеса, венчурных производств, налогового стимулирования инвестиционных программ предприятий, страхования инвестиционных рисков.

Еще один блок инновационной программы связан с подготовкой и реализацией образовательных программ, направленных на развитие способностей финансистов генерировать новые идеи для создания конкурентных финансовых продуктов, технологий и инструментов.

Переход на уровневую систему, связанную с подготовкой бакалавров и магистров, по существу означает новую конфигурацию образовательной среды, качественные изменения содержательного характера и более активное использование новых образовательных технологий, в основе которых лежит интерактивное обучение с применением междисциплинарных компьютерных тренажеров, использованием проблемно и проектно ориентированных методов преподавания.

В соответствии с инновационной программой перестройка образовательного процесса в Финакадемии будет носить комплексный, системный характер и потребует значимых струк-

турных изменений. Это предполагает введение новых и модификацию имеющихся учебных дисциплин на базе современных информационных технологий; подготовку соответствующего методического обеспечения учебного процесса во всех его компонентах; реализацию принципов многоуровневой системы подготовки специалистов; внедрение новых методик планирования, реализации и мониторинга учебного процесса.

В 2008-2009 гг. предстоит подготовить учебники и учебные пособия инновационного типа (в т.ч. в электронном виде) по всем учебным дисциплинам, включаемым в учебный план подготовки бакалавров, и разработать учебники и учебные пособия по базовым дисциплинам новых магистерских программ, которые будут вводиться с 2009 г.; обеспечить более полное комплектование библиотеки Финакадемии российскими и зарубежными периодическими и электронными изданиями по финансово-экономическим проблемам.

При подготовке новых учебников, учебных пособий и методических рекомендаций особое внимание необходимо обращать на организацию самостоятельной работы студентов, значение которой будет возрастать в связи с переходом в перспективе на индивидуально ориентированные формы обучения.

Новая конфигурация образовательной среды означает и новые подходы к непрерывности образовательного

процесса, в частности, к обеспечению координации учебных программ средних специальных учебных заведений Финакадемии (региональных колледжей), уровней подготовки бакалавров и магистров и послевузовского образования по индивидуальным образовательным «траекториям» (планам).

В планируемых и внедряемых образовательных программах должны найти отражение новые формы и инструменты финансирования инновационного бизнеса, налогообложения, учета и аудита, а также инновационной составляющей международного бизнеса.

Центральное место в подготовке и реализации новых образовательных программ будут занимать базовые кафедры Академии (факультетские и межфакультетские), в том числе и новые кафедры, созданные и вновь создаваемые при участии представителей органов государственной власти, Российской академии наук и наших ведущих корпораций и банков.

С учетом интернационализации образовательных процессов в Финакадемии предстоит подготовить во взаимодействии со специалистами профильных зарубежных вузов учебные программы для бакалавриата и магистратуры, полностью реализуемые на английском языке, а в перспективе — и на других иностранных языках. Важным шагом в этом направлении явилось создание в Академии Международного финансового факультета, где обучение будет вестись

на английском языке. Необходимые предпосылки в данной области были созданы в результате практики чтения лекций на иностранных языках как профессорами Финакадемии, так и специалистами зарубежных университетов.

Решить указанные задачи было бы проблематично без реализации четвертого блока инновационной программы Финакадемии, который связан с формированием единой информационно-образовательной среды многоуровневой территориально распределенной научно-образовательной системы Академии. Приоритетным направлением при этом является информационная поддержка инновационно ориентированных образовательных программ на всех образовательных уровнях. Без выполнения этой задачи практически невозможно решить весь комплекс вопросов инновационной программы.

Модернизация и дальнейшее развитие функционирующей в настоящее время информационно-технологической инфраструктуры вуза предусматривает:

- ✓ развитие материальной базы и модернизацию ИТ-инфраструктуры Академии и ее филиалов;

- ✓ ввод в эксплуатацию новых электронных тренажеров с системой удаленного доступа, развитие порталных технологий, разработку (или приобретение) программных продуктов для проведения тренингов, виртуальных ролевых игр, мультимедиа-классов, компьютерных симуляций

финансово-экономической деятельности; конструкторов лабораторных работ и образовательных программ;

✓ развитие информационно-образовательного портала, совершенствование дистанционных образовательных технологий на основе виртуального обучения в режиме on-line, интернет-тренажеров, компьютерных лабораторных работ и видеоконференцсвязи;

✓ создание программного обеспечения «Система управления Академией»;

✓ интеграцию в российские и европейские научные и образовательные сети;

✓ создание транспарентных информационных магистралей для филиалов Академии с последующей интеграцией в корпоративную информационно-технологическую сеть вуза.

Уже в 2006-2007 гг. в Академии в рамках инновационной программы был принят и реализован ряд важных решений. Были осуществлены меры структурного характера: на базе ранее существовавших факультетов финансов, кредита, страхования и финансового менеджмента был создан факультет Финансов и кредита, образованы четыре новые кафедры. В целом учебный процесс в 2007 г. в Финакадемии обеспечивали 4 института, 11 факультетов и 32 кафедры, 16 из которых — выпускающие.

Существенно более активное развитие получили технологии дистанционного обучения, которые реали-

зовались прежде всего на факультете Открытого образования и других факультетах с применением иных форм обучения (особенно при проведении тестирования с использованием сети Интернет, а также электронных учебников на компакт-дисках, т.н. кейсовая технология. Расширяется применение в учебном процессе активных форм обучения — деловых игр, межгрупповых конференций и дискуссий по проблемным ситуациям, практических работ по индивидуальным заданиям, сюжетно-ролевых игр, контрольного опроса методом «мозгового штурма» и др. Широко используются компьютерные технологии и мультимедийные обучающие программы — такие как «учебное предприятие» (бухгалтерский учет), «учебный банк», «учебная страховая компания» и др.

В ближайшие годы нам предстоит немало сделать в области организации и качественного проведения самостоятельной (внеаудиторной) работы студентов, поскольку в перспективе изменится соотношение между аудиторной и внеаудиторной работой и, соответственно, нагрузкой преподавателей.

Мы хорошо сознаем тот факт, что главная нагрузка инновационных преобразований в Академии ложится прежде всего на кафедры и факультеты. Поэтому вопросы кадрового потенциала профессорско-преподавательского состава были и остаются центральной задачей нашей кадровой политики.

В Академии создается Центр иностранных языков (с последующим формированием новых кафедр иностранных языков). Новые формы работы предстоит реализовать в Институте сокращенных программ и Институте повышения квалификации преподавателей.

Требует существенного усовершенствования работа с 11-ю филиалами Финакадемии — финансово-экономическими колледжами из различных регионов России. Помимо непростых проблем в этой области здесь есть и большие возможности (в частности, связанные с развитием дистанционного обучения), которые мы обязательно должны использовать.

Активное внедрение и применение новых образовательных и информационных технологий ставит новые задачи перед такими структурными подразделениями Академии, как Управление информационных образовательных технологий, Отдел технических средств обучения, Библиотечно-информационный комплекс, Центр мониторинга качества обучения, Центр тестирования.

Серьезные задачи в связи с новыми преобразованиями предстоит решать Учебному центру по координации и планированию обучения, факультетам, в том числе факультету Открытого образования. С учетом того, что «борьба за абитуриента» в перспективе обострится, создан специальный факультет Довузовской подготовки.

В Финакадемии реализуется поэтапный план перехода на многоуровневую систему подготовки специалистов. Он включает комплекс мероприятий по введению бакалавриата и магистратуры, разработке и реализации основных образовательных программ и учебных планов, подготовке новых учебно-методических комплексов (УМК) по всем дисциплинам учебного плана, подготовке новых учебников и учебных пособий для бакалавриата и магистратуры, введению системы зачетных единиц (ECTS). В Финакадемии объявлен конкурс на инновационные учебники для бакалавриата и магистратуры, часть из которых будет опубликована уже в текущем году.

Важным направлением работы, которое реализуется в рамках перехода на многоуровневую систему подготовки специалистов, является повышение мобильности студентов и преподавателей. Чтение лекций ведущими иностранными профессорами и специалистами высокого класса в области банковской деятельности, страхования, налогообложения и т.д. для студентов и профессоров Академии (в том числе и на английском языке) с 2007 г. стало системой. Реализуется программа направления преподавателей Финакадемии на стажировку в зарубежные учебные заведения, а также активного обмена студентами с зарубежными университетами.

Необходимой составляющей реализации плана перехода на много-

уровневую систему станет подготовка бакалавров и магистров на иностранном языке. С этой целью в Финансовой академии, как уже отмечалось, создан Международный финансовый факультет, в рамках которого будут апробироваться учебные программы и курсы и затем реализовываться на других факультетах Академии. Ведется практическая работа по подготовке УМК, конспектов лекций, а также учебных пособий, учебников и монографий на английском языке

(в том числе и совместно с зарубежными коллегами). В перспективе все эти реальные шаги позволят Финакадемии стать активным экспортером образовательных услуг.

Именно такой комплексный подход даст возможность на практике решить чрезвычайно сложную, но и чрезвычайно актуальную задачу интеграции науки и образования в системе инновационного вуза, каким должна стать Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации.





ВИЗИТ ПОЧЕТНОГО ГОСТЯ

РАЗРАБОТКА ПОЛИТИЧЕСКОГО КУРСА, ЭКОНОМИКА И ГЛОБАЛЬНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ

Манфред Вебер

Исполнительный директор Ассоциации немецких банков

*Изложение лекции для студентов и преподавателей
Финансовой академии**

Уважаемые профессора, студенты, дамы и господа!

В последние годы глобализация финансовых рынков стала основной тенденцией, и в связи с этим возникает ряд вопросов. Наиболее важными и серьезными являются следующие.

- Проявляется ли данная тенденция в основном вне зависимости от нормотворчества в правовых организациях и международных органах, или эта тенденция формируется политиками? И какое нормативно-правовое регулирование финансовых рынков в таком случае способствует глобализации, а какое ее тормозит?
- Необходимо ли нам международное сотрудничество, чтобы регулировать финансовые рынки более эффективно? И насколько независимой в таком случае будет национальная политика?

Глобализация финансовых рынков

Что мы имеем в виду, говоря о глобализации финансовых рынков? Во-первых, эта тенденция связана с тем, что капитал инвестируется и ссужается, несмотря на границы между странами, из различных источников — таких как банки, компании, правительственные органы, институциональные и прочие инвесторы — в различные институты в других странах.

При более подробном рассмотрении выясняется следующее.

- Внешние глобальные активы и пассивы банков увеличились за последние несколько лет. То есть мировые банки держат все больше и больше активов за границей. Подобная «интернационализация» наблюдается и на стороне пассивов в балансовых отчетах.

* Редакция «Вестника ФА» выражает признательность проф. В.В. Думному за содействие в публикации этого материала.

➤ Международные долговые ценные бумаги также указывают на глобализацию. Это сумма непоплаченных обязательств, выпущенная в странах за исключением страны эмитента. Эмитентом может быть компания, банк или государство.

Но глобализация не является необратимой тенденцией. Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) в мире резко снизились в 2001 г. и вернулись к своим прежним показателям лишь в 2003-м. Причинами кризиса глобальных ПИИ были, с одной стороны, коррекции мировых фондовых рынков и спад экономического бума на рубеже тысячелетия. С другой стороны, теракты 11 сентября 2001 г. в Нью-Йорке и Вашингтоне, возможно, тоже этому поспособствовали.

Другой важный показатель глобализации финансовых рынков — это учреждение банков и страховых компаний за границей. Многие из них выходят на рынок, открывая представительства по всему миру. Существует и другой аспект финансовой глобализации: движение капитала и учреждение финансовых институтов — это не движение в одну сторону, это двусторонний процесс. Например, с 2001 по 2005 г. потоки ПИИ из ЕС в Российскую Федерацию увеличились почти в четыре раза, достигнув по приблизительным подсчетам 10 млрд евро. За тот же период российские ПИИ в Евросоюзе также возросли, причем максимальный показатель за 2005 г. составил 4 млрд евро.

По мере того как все больше развивающихся рынков улучшают свои финансовые системы и мобилизуют капитал, они составляют все более сбалансированную картину потоков капитала. Притоки и оттоки ПИИ для Китая и развивающихся стран Латинской Америки прекрасно это иллюстрируют. Это совсем новая тенденция, которая началась с внезапного кризиса прямых инвестиций в 2001—2003 гг. В то же время мы наблюдаем, как волна сугубо коммерческих банков из Бразилии, Индии, Китая, а также из России, устремилась в ЕС, США или Японию, учреждая в этих странах свои филиалы. Дальнейшая активизация финансовых секторов в развивающихся странах, без сомнения, только усилит эту тенденцию. А ведь еще несколько лет назад лишь экономические отношения между странами, состоящими в ОЭСР, демонстрировали подобную сбалансированную картину глобализации.

Что означает развитие в направлении глобализации финансовых рынков для экономики наших стран? Приток капитала может предоставить важные инвестиции, тогда как их отток может увеличить доход инвесторов и равномерно распределить риски. С точки зрения рыночной экономики глобализация потоков капитала является положительным явлением, так как ведет к оптимальному распределению капитала.

Положительным является также и то, что банки, фирмы, проводя-

щие операции с ценными бумагами, и страховые компании, которые предоставляют свои услуги зарубежным клиентам, формируют финансовый потенциал и необходимый объем знаний в странах, где они имеют свои представительства, поскольку этого не может предложить отечественная финансовая индустрия. К тому же иностранная конкуренция улучшает рынки в целом, что приносит пользу потребителям финансовых услуг — будь то фирмы или правительственные структуры. Ограничение источников или ограничение использования капитала, напротив, приводит к снижению эффективности.

В двух словах, глобализация финансовых рынков в целом приносит пользу всем тем, кто участвует в процессе интеграции рынка. Но тут возникает несколько вопросов: нет ли у международных потоков капитала негативных побочных эффектов, — может, они даже дестабилизируют экономику? Не преследуют ли иностранные инвесторы некие свои цели, которые в итоге могут пошатнуть благосостояние компаний или даже стран, в которые они вкладывают деньги? Нельзя отрицать и того, что финансовая глобализация предполагает определенные риски. Но должное

нормативное регулирование позволит нам эффективно сдерживать риски. В то же время подобное регулирование, возможно, позволит понять, какие выгоды таит в себе глобализация рынка для роста экономики и всеобщего благополучия.

Какими в таком случае должны быть цели нормативно—правового регулирования финансовых рынков со стороны законодателей и регулятивных органов? Основной целью является сохранение стабильности финансового рынка на международном, региональном и национальном уровне. Но решения в области нормативно-правового регулирования должны также представлять практическую ценность для рынка и призваны усиливать, а не подавлять конкуренцию. Лишь конкурентоспособные и открытые рынки предлагают наилучший выбор финансовых продуктов по самым низким ценам для национальной экономики. Для этого нормативное регулирование должно координироваться на международном уровне. Политики и регулятивные органы сделают гораздо больше для поддержания стабильности и повышения эффективности, если обяжутся следовать международным нормам. Это лучше, чем менять уже принятые правила.

Проект создания единого европейского финансового рынка

Перед анализом процесса создания норм на международном уровне полезно рассмотреть пример удачного регулирования, так сказать, уровнем ниже. Европейский финансовый ры-

нок... Существует ли в ЕС полностью интегрированный единый рынок финансовых услуг? В общем-то нет. Или лучше ответить так: все зависит от рассматриваемого сегмента.

С точки зрения оптовой торговли мы можем говорить о едином рынке. Так называемый «План действий по финансовым услугам», принятый в мае 1999 г., стал заметным достижением в интеграции оптовых финансовых рынков. К 2005 г. в ЕС было принято более 40 законодательных мер, что позволило создать интегрированный рынок инвестиций и банковских услуг для корпораций. У нас также есть достаточно интегрированный рынок краткосрочного капитала — по крайней мере, что касается зоны евро, и к настоящему моменту 13 из 27 стран-членов ЕС приняли единую валюту. Сразу после «запуска» евро в 1999 г. разница в курсах на межбанковские займы фактически исчезла. Сходное сближение имело место и в случае с государственными облигациями, выпущенными странами-членами Европейского валютного союза. Финансовые рынки интегрированы во всех отношениях. Но это если не принимать во внимание рынки с ограниченным количеством участников и жесткими правилами, как, например, розничный рынок финансовых услуг в ЕС. Здесь очевидны различия процентных ставок по потребительскому кредиту и ипотеке.

Это наводит на мысль о том, что европейские розничные рынки финансовых услуг все еще фрагментированы. Несмотря на то, что банки ЕС могут открывать офисы в других странах Евросоюза для оказания розничных услуг, правовые барьеры в

этой области все еще существуют (и это в наше время банковских услуг по телефону и в онлайн режиме!). Вот почему рядовой потребитель частных банковских услуг не может пользоваться в полной мере преимуществами интегрированных рынков, как это уже делают международные или корпоративные клиенты. Следовательно, в период до 2010 г. ЕС не только продолжит интегрировать оптовые рынки, но и будет уделять особое внимание объединению розничного рынка.

Другим направлением политики является оценка качества самого нормативно-правового регулирования в Евросоюзе под девизом «более совершенное регулирование». Помимо острой необходимости и чересчур обременительного существующего регулирования вопрос заключается в том, будет ли новое регулирование действительно необходимо или же проблемы будут решаться непосредственно на рынке, а его участники перейдут к «саморегулированию».

Что касается глобальных финансовых рынков, позвольте привести несколько ключевых примеров использования международного нормативно-правового регулирования в ЕС. Во-первых, в 1997 г. ЕС присоединился к инициативе Всемирной торговой организации, или ВТО, по либерализации финансовых услуг. ЕС полностью открыл свои рынки для банков и страховых компаний из стран, в него не входящих. Во-вторых, после вступления в силу Директивы от 1 января

2007 г. о требованиях к уровню собственных средств принципы Базель II были внедрены практически как международное Соглашение, составленное Базельской комиссией по банковскому надзору. То же самое происходит и с международными стандартами финансовой отчетности — МСФО. В-третьих, на саммите ЕС — США в Вашингтоне 30 апреля 2007 г. ЕС приступил к выполнению претензионной программы по согласованию нормативно-правового регулирования совместно с правительством и властями США. Это включает и основной сектор финансовых рынков. ЕС, кажется, намерен убедить американскую сторону признать МСФО и применять Базель II — по крайней мере, более единообразно, чем предполагалось ранее.

Итак, то, что было сделано в рамках проекта по созданию единого европейского рынка, впечатляет, но этот

процесс никак нельзя назвать завершённым. Основные уроки, как я это понимаю, заключаются в следующем.

➤ Подобные проекты интеграции могут серьезно повысить благосостояние пользователей финансовых услуг внутри региона — в этом не может быть никаких сомнений.

➤ Следует избегать излишних бюрократических препон — эту проблему сейчас пытается решить Евросоюз, внедряя «более совершенное регулирование».

➤ Необходимо достичь баланса между должной свободой в применении национальных норм, обеспечением равных правил игры и полной интеграцией рынка внутри региона.

➤ И наконец, важно помнить о связи между региональной интеграцией финансовых рынков и выработкой норм на международном уровне.

Международная либерализация и нормативно-правовое регулирование финансовых услуг

Если отойти от Евросоюза и обратиться к принятию политических решений и финансовым рынкам на глобальном уровне, то где же мы находимся в плане международной либерализации и нормативно-правового регулирования финансовых услуг? WTO является многосторонней организацией, занимающейся либерализацией торговли товарами и услугами. В ее состав входит более 150 стран и это практически мировое сообщество. Что касается финансовых услуг, первое со-

глашение WTO о либерализации было подписано в 1997 г. 102 странами. Выше уже упоминалось о том, что в рамках данного соглашения Евросоюз принял на себя определенные обязательства, открыв свой рынок. Другие страны, подписавшие это соглашение, не столь охотно открывали свой финансовый сектор. Но можно надеяться, что они примут на себя больше обязательств по либерализации в соответствии с принятым WTO законом.

ВТО действительно является наилучшим инструментом внешнеторговой политики для устранения дискриминации по отношению к операциям иностранных финансовых институтов на локальных рынках. Ведь на повестке дня стоит еще множество вопросов, касающихся экономических секторов. И всем 150 с лишним странам—членам ВТО предстоит найти компромисс по целому ряду сложных вопросов.

По мере проведения переговоров в рамках ВТО с 2001 г. все больше и больше стран принимают двустороннюю торговую политику в качестве альтернативы. Однако это стремление к двусторонним отношениям может привести к определенной фрагментации прав доступа на рынки по всему миру. В отличие от установок ВТО подобные соглашения могут, как ни странно, даже увеличить конкурентные искажения и повысить операционные издержки для тех компаний, которые хотят выйти на мировой рынок.

Таким образом, продуманная торговая политика может снизить дискриминацию поставщиков финансовых услуг, прежде всего в рамках многостороннего сотрудничества ВТО. Однако единственное, чего нельзя достичь средствами торговой политики, — это согласованности нормативно-правового регулирования. Различные стандарты финансового рынка создают многочисленные и даже противоречивые нормы для его участников, которые работают на

международном уровне. Это еще одно препятствие на пути к рынкам.

Как же можно достичь согласованности нормативно-правового регулирования? Взаимное признание внутренних правил страны позволит облегчить путь на рынок для иностранных участников. Но федеральные власти так просто не примут иностранное нормотворчество для иностранных конкурентов на своей территории. Таким образом, в качестве некоей ступени на пути к взаимному признанию необходима определенная степень сближения правил. Подобного сближения достичь легче, чем кажется, — и тем более в глобальном масштабе: в области финансовых услуг существует множество по-настоящему международных стандартов, таких как Базель II и МСФО. Они были одобрены международными органами, устанавливающими стандарты, включающими органы власти и экспертов из многих стран. Эти создатели стандартов представляют «наиболее успешную международную практику». Базельская комиссия, Международная организация комиссий по ценным бумагам и Международная ассоциация страхового надзора (IAIS), которая объединяет органы страхового надзора, а также Совет по международным стандартам бухучета — все эти органы являются соответствующей основой для согласования стандартов финансового надзора и регулирования.

Следовательно, международные стандарты, такие как Базель II и МСФО, являются своего рода отправным пунктом для развития взаимного признания отечественных стандартов между теми странами, которые реализуют подобные международные стандарты. Это кажется очевидным. Однако применение стандартов Базель II и МСФО, например, в Евросоюзе и США сильно отличается. Американская сторона еще не применяет Базель II к банкам и делает это иначе, чем это уже сделал Евросоюз. Что касается МСФО, то в США все еще придерживаются своих собственных принципов бухучета — ГААП, в то время как в ЕС уже внедрили МСФО, хотя и с некоторыми отклонениями.

Для дальнейшего сближения правил бухучета был запущен проект между МСФО и ГААП, который уже дал положительные результаты: в настоящее время Комиссия США по ценным бумагам (SEC) рассматривает возможность признания МСФО в качестве альтернативных стандартов бухучета на рынке США. Тенденции, подобные этой, подчеркивают тот факт, что двусторонний диалог в области регулирования не всегда состоит в создании новых стандартов — это, скорее, достижение согласованного применения международных стандартов.

Подводя итог сказанному, можно отметить, что в мировом масштабе либерализация финансовых услуг и согласование нормативно-правового ре-

гулирования заметно продвинулось. В то же время очевидно — если сравнивать с проектом единого финансового рынка ЕС — в мировом масштабе прогресс идет медленно и не столь ровно. Просто нереально ожидать такой же степени интеграции финансовых рынков во всем мире, как и в Евросоюзе, но эта тенденция существует.

Продолжая наши рассуждения, хочется спросить: не будет ли наилучшим выходом вовлечь как можно больше стран в процесс глобализации нормативного регулирования? Это может показаться «золотой серединой» на первый взгляд. Но есть ряд серьезных возражений: один из главных уроков, который следует вынести из т.н. азиатского финансового кризиса, — это необходимость иметь стабильный финансовый рынок и прозрачную систему бухучета перед полным открытием рынка для краткосрочных вливаний иностранного капитала. Для этого необходимы институциональные реформы, такие как установление устойчивых и независимых надзорных институтов, внедрение и закрепление прозрачных правил бухучета, создание систем страхования вкладов и депозитов. Открытие финансового сектора иностранным финансовым институтам может также принести пользу.

В конце концов, иностранные компании предлагают долгосрочный капитал, оказывают здоровое конкурентное давление на национальные институты и — что еще более важно — предоставляют ценный опыт

надзорной и коммерческой практики. Если страна с развивающейся рыночной экономикой провела такие реформы — и только в этом случае — можно с большей долей уверенности сказать, что краткосрочный капитал не будет быстро изъят, вызывая сбой в экономике.

Но страны, пострадавшие от азиатского кризиса в 1977 г., не пошли по пути либерализации и реформ. Их счет движения капиталов был открыт, а надзор за финансовыми системами был слаб, и они не были защищены от мировой конкуренции. Более того, во многих странах бухгалтер компаний не был прозрачен и стандарты корпоративного управления не соответствовали поставленным задачам.

Новые категории финансовых инвесторов и турбулентность финансовых рынков – новые задачи по регулированию рынков?

Не так давно перед концепцией глобальных финансовых рынков возникло несколько новых задач. В последнее время появились сомнения относительно хеджевых фондов и государственных инвестиционных фондов. Вообще по своей сути эти виды инвесторов не являются новыми, — например, первый государственный инвестиционный фонд, принадлежащий Республике Кирибати, островному государству в Южном море, относится к 1956 г. Однако финансовые ресурсы этих категорий инвесторов достигли огромных размеров лишь недавно, вызвав озабоченность среди политиков ряда европейских и других стран. В большей степени это

Эти исходные условия совпали с неблагоприятной макроэкономической политикой, и в итоге стабильность национальных финансовых систем была нарушена. Сейчас это кажется похожим на попытку переплыть океан на легкой шлюпке — при первом же шторме начнутся серьезные проблемы. Вывод очевиден: сначала нужно построить корабль, а уж потом пытаться покорить большие волны. Другими словами, страна с развивающейся экономикой должна сначала создать стабильный финансовый сектор и только затем открывать экономику для краткосрочного капитала.

относится к государственным инвестиционным фондам.

Очевидно, что эти проводники инвестиций оказывают заметное влияние на финансовые рынки. *Хеджевые фонды* являются важной частью динамики финансовых рынков. Они преследуют краткосрочные цели, вкладывая и изымая финансовые активы. Таким образом, они обеспечивают ликвидность рынков и корректируют неэффективность. Вновь и вновь подтверждается тот факт, что они, скорее, снижают, чем увеличивают неустойчивость рынка. До сих пор поведение государственных инвестиционных фондов не слишком отличалось от поведения консервативных частных

инвесторов. Они диверсифицируют свои фонды, накопленные в результате доходов от природных богатств или в результате излишков торгового баланса, инвестируя их в те международные активы, от которых ожидают получить прибыль в долгосрочной перспективе. Таким образом, они, а также хеджевые фонды предоставляют капитал для эффективного использования в международном масштабе.

Следовательно, было бы ошибкой слишком остро реагировать на воспринимаемые риски или опасности, исходящие от этих инвесторов. В любом случае следует сохранить их позитивное влияние на финансовые рынки. В то же время необходимо признать, что подобные проводники инвестиций представляют определенный риск. Если подобные негативные влияния возникают, мы должны обращаться к соответствующим мерам. «Соответствующие» в этом смысле означает в первую очередь меры международного масштаба с использованием инструментов, ориентированных на рынок. Например, в случае с хеджевыми фондами наибольшее опасение вызывает то, что они могут поставить под угрозу стабильность международного финансового рынка. Эта опасность возникает при сочетании все еще недостаточной прозрачности, принимаемых ими рисков и сильных рычагов, которые некоторые из них используют. На саммите Большой восьмерки, проходившем в Германии

в Хайлигендамме в июне 2007 г., рассматривались эти риски.

Некоторые нормы прозрачности для хеджевых фондов — они вправе придерживаться кодекса саморегулируемого поведения — могут быть полезны в этом смысле, и при этом они не обязаны, конечно, раскрывать свои индивидуальные расходы и операции, а должны, скорее, доказать качество антикризисного управления, контроля за рисками и корпоративного управления. В этом могло бы помочь последующее введение рейтингов хеджевых фондов.

В настоящее время Международная комиссия по ценным бумагам исследует этот вопрос. Очень важно удерживать эти усилия на международном уровне, поскольку создание норм для хеджевых фондов на национальном уровне или на уровне Евросоюза просто приведет к тому, что хеджевые фонды перейдут с наших рынков в страны с менее строгим регулированием. Там они также могут повлечь системные риски для глобальных финансовых рынков, но уже будут недоступны для более совершенных надзорных систем.

Вторая категория инвесторов, которая активно обсуждается в настоящее время в Германии и других странах, — это *государственные инвестиционные фонды*. Причина подобного интереса состоит в растущем финансовом влиянии таких «проводников» инвестиций, в частности во влиянии развивающихся рынков,

как, например, страны Персидского залива, Китая и, конечно, России. Обращение политиков к национальным интересам и забота о безопасности в тех странах, куда могут инвестировать государственные инвестиционные фонды, вполне объяснимо. Каждая страна должна определить путь, по которому она пойдет, для защиты этих интересов. Но распространённое предубеждение против государственных инвестиционных фондов, которые воспринимаются чуть ли не «вероломными оккупантами» без какой бы то ни было веской причины, просто неприемлемо. По крайней мере, у Германии есть положительный опыт, и не только в области рынков, открытых для инвестиций, но и с самими государственными инвестиционными фондами, оказавшимися надёжными и желанными инвесторами.

Тем не менее серьёзный анализ значения данного феномена для стабильности финансового рынка и для

национальных интересов вполне оправдан. И требование прозрачности политики государственных инвестиционных фондов — пусть даже в форме добровольного кодекса поведения — может стать способом достижения этой цели. Это необходимо обсуждать на международном уровне... Нельзя забывать об огромной выгоде, которую приносят открытые рынки и иностранные инвестиции.

В качестве общего заключения относительно «нового» типа иностранных инвесторов можно сказать, что прозрачность и саморегулирование гораздо лучше, чем бюрократия и протекционизм. Система ВТО может лишь частично защитить нас от негативной реакции на антилиберальную инвестиционную политику, а именно в секторе услуг. Тем более важно адекватно оценивать и не преуменьшать риски, связанные с попыткой повернуть часы глобализации вспять.

Некоторые выводы

► Мы видим, что на глобальном уровне существует обширная и разнообразная институциональная среда. Она может и действительно способствует глобализации финансового рынка, сохраняя в то же время соответствующий уровень регулирования. Были упомянуты некоторые из этих институтов, такие как ВТО, региональные и двусторонние торговые соглашения, Большая восьмерка, Форум по финансовой стабильности, а также формирование международных стан-

дартов. Эта институциональная среда может способствовать стабильности финансовых рынков, поощряя их либерализацию и дальнейшую координацию нормативного регулирования.

► В долгосрочной перспективе Россия должна принимать более активное участие в деятельности этих институтов и процессе нормотворчества. В противном случае, это означает, что страна либо принимает правила, существующие в других странах, либо устанавливает свои собственные.

А это может привести к неэффективному функционированию работающих на международном уровне фирм как из России, так и из других государств.

►Национальная и региональная политика должна способствовать проявлению экономических преимуществ глобализированных финансовых рынков. Для этого необходима согласованность нормативно-правового регулирования в международном масштабе, а также такой подход к регулированию, который усилит рыночную конкуренцию.

►Развивающимся рынкам следует адаптироваться несколько иным путем, чем это свойственно ведущим финансовым рынкам. В основе должен быть постепенный подход, приспособленный к уровню сложности соответствующего банковского сектора. А итогом должна стать определенная макроэкономическая политика, должна заработать реформа регулирования и либерализация, но при этом необходимо учитывать международный опыт настолько, насколько это возможно.

►Для того чтобы глобальные рынки функционировали должным образом, правительство и политики, создатели стандартов и международные финансовые институты должны нести ответственность за разработку наилучших правил движения и создание современных и надежных «аварийных заграждений». С другой стороны, они не должны препятствовать

движению капитала, устанавливая, фигурально выражаясь, светофоры или пытаясь вытеснить водителей с их мест. Иными словами, правительству и надзорным органам не следует чрезмерно ограничивать иностранные инвестиции, заниматься проблемами рынка необдуманно и использовать плохое регулирование. Зачастую лучшим выходом может стать прозрачность, а не ужесточение регулирования.

Известный немецкий специалист в области общественных наук Макс Вебер еще в 1919 г. сказал: *«Политика — это крепкая опора, которую сложно подточить, но которой присущи как страсть, так и чувство меры»*. Сегодня в условиях жесткой связи между финансовыми рынками и их регулированием в среде, которая становится все более глобализированной, эти слова звучат как никогда верно...

Участники финансовых рынков, органы регулирования, правительства и парламенты — всем им необходимо понять и справиться с рисками глобализированных финансовых рынков, чтобы в будущем получить огромную прибыль, которую они приносят. Следовательно, успешная глобализация финансового рынка требует значительных усилий, направленных на обучение высококвалифицированного персонала. Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации вносит и будет вносить весомый вклад в развитие России с этой точки зрения.





Т.Т. Силласте
заведующая кафедрой «Социология»

ВКЛЮЧЕННОСТЬ ВУЗОВСКИХ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ В НАУЧНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ (СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ)

Сложные и противоречивые преобразования системы российского высшего образования кардинально изменяют место и значение вузовской науки, само соотношение науки академической и вузовской. Об этом свидетельствует и начавшаяся реформа Российской академии наук. В этом контексте вузовской науке отводится особое место в системе взаимодействия ведущих социальных институтов: *науки — образования — практики — рынка труда и занятости.*

Как выполняет вузовская наука свою роль? Говоря сократовской метафорой: «Все ли так хорошо, как нам кажется, или так плохо, как утверждают некоторые?» Попробуем ответить в форме социологических сюжетов, которые могут послужить информацией к размышлению.

Сюжет 1. Социологическое измерение включенности преподавателей в науку

Анализ обоснуем на результатах сравнительного российско-болгарского социологического исследования на тему «Формирование новой экономической интеллигенции России и Болгарии в условиях рыночной экономики».

Это первое международное исследование в практике наших академий. Его материалы и выводы опубликованы в изданной болгарской стороной — Хозяйственной академией им. Д. Ценова — монографии под тем же названием.

Презентация итогов этого исследовательского проекта и монографии прошла в апреле 2007 г. в Москве на российско-болгарской конференции.

Объект исследования многомерный: студенты 3-5-го курсов и выпускники наших академий, уже занятые на рынке труда, профессорско-преподавательский состав, руководство академий, сотрудники различных подразделе-

лений. Иначе говоря, вузовское сообщество как часть новой экономической интеллигенции. Среди российской части объекта исследования 52% опрошенных — преподаватели, 23% — зав. кафедрами, 24% — директора институтов (ныне факультетов), 11% — сотрудники научных и учебных подразделений, 4% — члены ректората.

Предмет исследования — процесс формирования новой экономической интеллигенции двух стран в условиях рыночной экономики.

Исследование позволило воспроизвести обобщенный социопортрет научной интеллигенции крупного экономического вуза как в болгарском, так и в российском интерьере.

В Хозяйственной академии им. Д. Ценова большинство респондентов имеют в качестве базового высшее экономическое образование (67%), незначительная часть — гуманитарное (18,1%) и еще меньше — техническое (3,2%).

Структура базового образования преподавательского корпуса Финансовой академии несколько шире. У нас базовое образование каждого второго преподавателя — экономическое, каждого третьего — гуманитарное, каждого десятого — техническое и почти у 3% — юридическое. Помимо этого 5% в качестве базового отметили иной вид высшего образования (табл. 1).

1. Диапазон базового образования профессорско-преподавательского состава
(в % опрош.)

Базовое образование	Российский вуз	Болгарский вуз
Высшее экономическое	52	67
Гуманитарное	32	18,1
Техническое	10,6	3,2
Юридическое	2,6	0
Другое	5,3	0

Влияние гендерного признака существенное. Базовое экономическое образование в абсолютном большинстве случаев (67% против 31,2%) имеют женщины. Гуманитарное, напротив, в большей мере отмечено у мужчин (37,5% против 27,9% у женщин). Высшее техническое образование в Финакадемии имеют вдвое больше мужчин (15,6% против 6,9%). Юридическое образование в качестве базового имеют в основном мужчины.

Социум высоко профессиональный, на три четверти «остепененный», т. е. имеющих ученые степени и звания (табл. 2).

2. Научно-статусные характеристики профессорско-преподавательского состава

(в % опрош.)

Научно-статусные характеристики	Российский вуз	Болгарский вуз
Имеют ученую степень:	77,3	55
кандидата наук	56	49
доктора наук	21,3	6
Имеют ученое звание:	77,3	43
доцента	45,3	39
профессора	32	4
Действительные члены зарубежных академий	4	1

По возрастной структуре профессорско-преподавательский состав болгарского вуза моложе российского. Этим, видимо, отчасти и объясняется заметная разница между количеством преподавателей с учеными званиями и степенями в болгарском и российском вузах.

Сюжет 2. Особенности научной деятельности вузовского сообщества

Назовем наиболее значимые.

Результаты и инновационные разработки профессоров и преподавателей вузов обладают самой короткой дистанцией апробации и внедрения в практику. Они могут быть оперативно использованы в учебном процессе для его обогащения, для разработки новых курсов по выбору, новых учебных пособий и монографий.

Научная деятельность повышает престиж преподавателя как ученого. Расширяет диапазон самостоятельной научной работы студентов. Повышает степень удовлетворенности студентов процессом обучения в вузе. Обеспечивает триединство: наука — образование — практика.

В конечном итоге включенность вузовских преподавателей в науку ускоряет реализацию познавательной и преобразующей функции самой науки. А это прямой путь к постепенному решению актуальной задачи современности: *обеспечение перехода от развития, базирующегося на эксплуатации природных ресурсов, к развитию, основанному на использовании знаний.*

Сюжет 3. Активность участия преподавателей в научной деятельности и научной жизни вуза

Выделены наиболее распространенные формы научной деятельности, процент участия в которых позволил получить шкалу активности преподавателей в научной жизни вуза и научной работе со студентами (табл. 3).

3. Шкала активности участия преподавателей в научной жизни вуза (в % опрош.)

Российский вуз	Участвуете ли вы в научной жизни вуза?	Болгарский вуз
Всего участвуют		Всего участвуют
В научной деятельности		
68,0	в научных конференциях	80,8
58,6	в заседаниях «круглых столов»	56,4
56,0	в проведении научных исследований	76,6
29,3	в общенациональных научных конкурсах	24,4
25,3	в международных научных конкурсах	24,5
В научной работе со студентами		
48,0	в студенческой «Неделе науки»	23,4
30,7	в работе студенческого научного общества	20,3
30,7	в конкурсе студенческих работ	27,7

Согласно результатам исследования в разных формах научной работы и с разной степенью активности (от высокой до средней) в Финакадемии участвуют от 68 до 25% респондентов. Этот показатель в Академии ниже, чем у болгарских коллег (от 81 до 25%). Есть формы научной активности, наиболее распространенные среди преподавателей. Так, от 68 до 48% ППС нашей Академии участвуют в научных конференциях, заседаниях «круглых столов», в проведении научных исследований, в студенческой «Неделе науки».

Менее 30% преподавателей участвуют в таких формах научной работы, как международные и общенациональные научные конкурсы и олимпиады. Довольно низка их активность в научной работе со студентами.

Но объектом особого анализа являлось личное участие профессоров и преподавателей в научно-исследовательской работе.

Сюжет 4. Из чего складывается и от чего зависит научная активность преподавателей

Как свидетельствуют результаты проведенного анализа, активность преподавателей в научно-исследовательской работе напрямую зависит от научного статуса (наличия ученой степени или ученого звания), от возраста, а также должностного статуса.

Практически по всем параметрам научно-исследовательская активность болгарских коллег существенно выше, чем в нашем вузе.

Выделим несколько тревожных тенденций.

➔ Асимметрия между научным и должностным статусом преподавателей.

Участие ППС в научно-исследовательской работе в немалой степени зависит от научного статуса и наличия ученой степени. Не наблюдается активной отдачи в научной деятельности, когда количество профессорских званий существенно превышает число преподавателей с ученой степенью доктора наук.

Если в Финакадемии среди имеющих ученое звание (или степень) 65% принимают участие в научной деятельности, то в болгарском вузе на 15% больше. Вовлеченность преподавателей Хозяйственной академии в научно-исследовательскую работу значительно шире. Независимо от наличия ученого звания или степени в ней принимают участие от 80% среди имеющих и еще больше — почти 91% — среди не имеющих ученого звания. У нас среди не имеющих ученого звания в научных исследованиях участвуют только 27% преподавателей.

Исследование подтвердило, что основную исследовательскую нагрузку в Финакадемии несут преподаватели, имеющие ученое звание, ученую степень, почетные звания, особенно — «Заслуженного деятеля науки РФ». Это, как правило, профессура старой школы: высококомпетентная, опытная и самоотверженная.

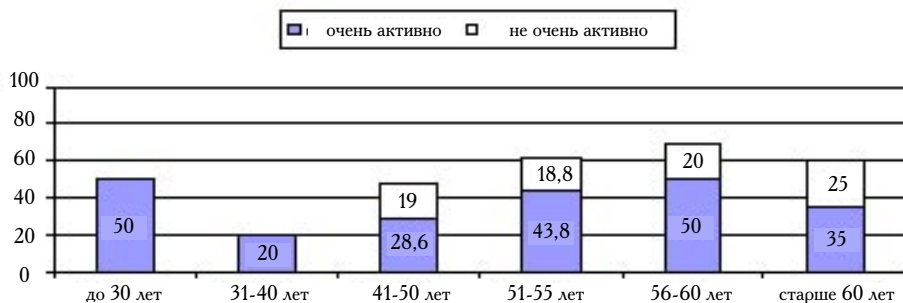
- Тревожной тенденцией является рост числа так называемых нестатусных профессоров, у которых это ученое звание не подкреплено ученой степенью доктора наук, но закреплено должностью. Такая ситуация объективно снижает научную активность способных и талантливых преподавателей, ослабляет их стимул профессионального роста, обесценивает суть звания.
- Еще одна негативная тенденция в нашей среде: геронтологическая, связанная со степенью включенности в научно-исследовательскую работу в зависимости от возраста.

Как ни жаль, но возрастной диапазон от 31 года до 50 лет стал периодом снижения научной активности значительной части наших преподавателей. Восстанавливается этот вид творческой активности лишь к 51-56 годам.

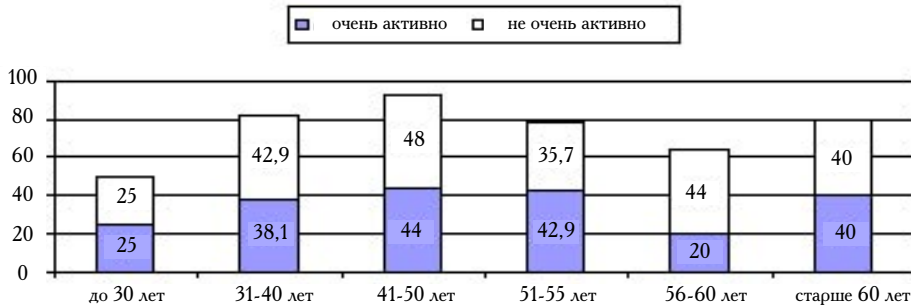
В болгарской же академии активными участниками научно-исследовательской работы являются преподаватели практически всех возрастных категорий.

Показатели участия в научных исследованиях преподавателей в зависимости от возраста (в % опрош.) следующие.

Финансовая академия при Правительстве РФ



Хозяйственная академия им. Д. Ценова (Болгария)



Основную научно-исследовательскую нагрузку в нашей академии несут преподаватели старших возрастных групп: от 51 года до 60 лет и старше. Это профессорско-преподавательский состав «старой советской закалки», многие годы плодотворно сочетающий преподавательскую и научно-исследовательскую деятельность, специалисты, имеющие имя в науке, обладающие глубокими научными знаниями и опытом. Можно сказать, это научно-исследовательское ядро вузовского сообщества.

У болгарских коллег, напротив, особое внимание к научной работе проявляют преподаватели активного трудового возраста (от 31 до 50 лет), работающие в значительно более жесткой, чем у нас, конкурентной среде, которая существенно ужесточает требования к вузовским преподавателям в связи с вступлением Болгарии в Европейский Союз.

➔ Негативной тенденцией в нашем вузовском сообществе является статусная. Она связана с влиянием должностного статуса преподавателя на его научно-исследовательскую активность.

В Финакадемии влияние должности на активность в научной работе значительно сильнее, чем у болгарских коллег. У нас чем выше должностной статус, тем слабее научно-исследовательская активность ППС. Это отрицательно сказывается на масштабах и качестве научной работы. В итоге от 44 до 75% преподавателей Финакадемии (в зависимости от форм деятельности) не проявляют научной активности во внутривузовской жизни.

Сюжет 5. От эмпирических данных к практическим выводам

В целом профессорско-преподавательский состав Финакадемии ведет большую разноплановую научную работу, стремясь вовлечь в нее различные категории преподавателей. В этой работе, как показало исследование, имеются немалые резервы. Как можно их реализовать и активизировать социальный механизм включенности преподавателей в научную деятельность?

Первое направление: *дифференциация оплаты труда в зависимости от активности участия в научно-исследовательской работе.*

Отдадим должное: ректорат последовательно проводит линию на ликвидацию элементов уравниловки в оплате труда отдельных категорий ППС. Но в сфере индивидуальной исследовательской работы этот принцип, на наш взгляд, соблюдается не полностью.

Так, в Академии многие годы работают ученые и педагоги, удостоенные почетного звания «Заслуженный деятель науки РФ». Они имеют свои научные школы, признанные российским и международным научным сообществом; являются авторами многочисленных книг, монографий, учебников и пособий, научных публикаций. Думается, что ректорат поступил бы правильно, если бы дифференцировал оплату труда этой категории наших коллег в форме определенной доплаты. Целесообразно скорректировать оплату труда преподавателя и преподавателя-ученого.

Следует обратить внимание на явную недооценку этой работы в вузовских нормативах. Откройте «Методические указания по планированию и учету педагогической нагрузки ППС», раздел 3 «Планирование учебно-методической, научно-исследовательской и других видов работ». В нормативных документах Академии отсутствует само определение научной работы, ее содержания, форм, задач. Поэтому любая научная работа воспринимается как продукт второй половины дня, своего рода «бесплатное сочинение». Материальные стимулы научной работы в нормативных документах не обозначены. А между тем современная обстановка реформирования учебного процесса требует, чтобы работа преподавателей по крайней мере над тремя видами изданий — учебниками, пособиями и авторскими курсами лекций — рассматривалась как гонорарная, т.е. адекватная оплачиваемой почасовой нагрузке.

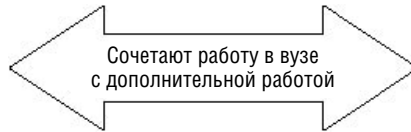
Второе направление: *создание конкурентной внутривузовской среды.*

Она формируется комплексом мер стимулирующего и организационного характера.

♦ Исследование показало, что свое неучастие в научной работе вуза многие преподаватели мотивируют отсутствием времени. Объективно же за этим мотивом часто стоит т.н. вторичная занятость.

Согласно результатам исследования наиболее активно в нее вовлечены преподаватели в возрасте от 40 до 55 лет (62—50%). Эта группа отличается динамичностью и профессиональной мобильностью, карьерными притязаниями и материальными запросами (см. приводимые ниже данные).

Влияние научного статуса и возраста на вторичную занятость
и профессиональную мобильность преподавателей (в % опрош.)



<i>Россия</i>		<i>Болгария</i>
47,4	имеющие ученое звание	48,9
26,7	не имеющие ученого звания	36,7
44,7	преподаватели	37,4
40,5	сотрудники	47,4
0	до 30 лет	0
40,0	31–40 лет	42,9
61,9	41–50 лет	36,0
50,0	51–55 лет	50,0
30,0	56–60 лет	40,0
25,0	и старше	60,0

Единственная возрастная категория российского и болгарского вузов, не участвующая во вторичной занятости, — это молодые преподаватели и сотрудники в возрасте до 30 лет. И это объяснимо. Еще только набираясь профессионализма, адаптируясь к специфике вузовского сообщества, они не обладают достаточным уровнем профессиональных знаний.

Свобода личности и свобода творчества — категории субъективные, и обязывать преподавателей вести научную работу дело неблагодарное (если не провальное), как и требовать обеспечения 100%-го их участия в научной деятельности.

Многие объясняют свое неучастие в научной работе вторичной занятостью, необходимой для семейного бюджета. Ректорат занимает разумную позицию в этом вопросе, и преподаватели имеют возможность вторичной занятости в нашей же Академии. Это несомненная экономия времени и сил, но для научной работы это сомнительный стимул, и он не может быть оправданием научной пассивности.

♦ О мерах морально-психологических. Важно ежегодно подводить итоги научной работы преподавателей, отмечая крупные исследования, разработку учебников, учебных пособий и публично отмечая их авторов. В связи с этим заметим, что решение ректората об объявлении ежегодного конкурса научных работ с материальным поощрением авторов — несомненный стимул для преподавателей, и кафедрам следует его широко использовать.

Было бы полезным придать этой работе большую гласность. Например, отмечать лучшие работы года на нашей ежегодной Международной научно-методической конференции. Как, например, это традиционно делает на международных Лихачевских чтениях Гуманитарный университет профсоюзов в Петербурге и Гуманитарный университет в Харькове.

Ресурсным направлением является введение внутривузовских грантов.

Как известно, тематика государственных грантов на научные исследования определяется официальной правительственной программой. Ее задания передаются ведущим высшим учебным заведениям, в том числе и Финансовой академии. Эта практика целесообразная, и научный коллектив нашего вуза вел и ведет разработки по правительственным грантам-заказам.

Однако в этой работе в силу специализированной тематики заказов не могут участвовать гуманитарные кафедры Академии. На наш взгляд, такой порядок не является полезным для дела. Хотелось бы обратиться с предложением к ректорату — внедрить уже проверенную в научно-исследовательской деятельности многих вузов практику установления ежегодных внутривузовских грантов на разработку актуальных социальных проблем.

♦ Ресурсом является и восстановление практики проведения ежегодных Дней науки профессорско-преподавательского состава Академии, логично связав это мероприятие с Неделями науки нашего студенчества (кстати, так уже делается в ряде российских вузов).

Третье направление: *расширение международных научных связей на уровне кафедр.*

Для этого:

♦ расширять командировки преподавателей в зарубежные научные и вузовские центры для выступлений с докладами;

♦ при оценке деятельности кафедр и преподавателей отмечать «отдельной строкой» и с особым вниманием относиться к публикациям коллег в зарубежных изданиях. У нас пока появление таких статей вообще никак не оценивается ни в индивидуальной, ни в общеакадемической работе (даже на отчетах кафедр за год);

♦ делать достоянием гласности присвоение нашим преподавателям званий «Почетного профессора» или «Почетного доктора» зарубежных вузов (и дальнего, и ближнего зарубежья);

♦ рассматривать признание трудов наших ученых за рубежом как критерий международного авторитета и научного престижа Финакадемии.

Четвертое направление: *расширение научной работы со студентами, изменение вектора их подготовки от участия в конкурсах рефератов к участию*

в проектах, которые представляются на конкурс в рамках всероссийских и международных выставок научно-технического творчества молодежи.

Опыт в этом отношении уже есть на кафедре «Социология». Со времени проведения в Москве Всемирной выставки «Молодежь и наука — 2003» кафедрa ежегодно готовит временные студенческие научные коллективы (ВСНК), включающие студентов разных факультетов и специализаций, а также аспирантов кафедры, к участию в конкурсе молодежных научно-технических и социальных проектов на ВДНХ. Победителями всероссийских выставок научного творчества молодежи уже стали 14 студенческих коллективов. Победителям Выставки НТТМ—2007 медали и дипломы были вручены на Ученом совете Финансовой академии.

Результаты международного российско-болгарского исследования показали, что социологические исследования по внутривузовской проблематике должны стать действенным инструментом «конкретного анализа конкретной ситуации» в вузовском сообществе. Поэтому годовые планы проведения социологических исследований в Академии, с нашей точки зрения, должны утверждаться проректором по научной работе как часть исследовательского плана вуза, внедряться в управленческую практику, а их результаты быть достоянием гласности для вузовской общественности.

Понятно, что предложенная программа действий отнюдь не является делом быстрым или простым, а кому-то она может показаться невозможной. Но в этом случае будет кстати напомнить высказывание знаменитого норвежского исследователя Фритьофа Нансена: «Трудное это то, что можно сделать сегодня. Невозможное требует несколько больше времени».



С.А. Мохначев
зав. кафедрой менеджмента
Удмуртского филиала МФПА

О ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЯХ И ФИНАНСОВЫХ АСПЕКТАХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВУЗА

Проблема конкурентоспособности вуза в последние годы активно исследуется специалистами различных научных направлений. Актуальность аналитических работ по этой проблематике продиктована происходящими в стране социально-экономическими преобразованиями, развитием сектора негосударственных высших учебных заведений в сфере отечественного высшего образования, вхождением России в международное образовательное пространство.

Анализ целого ряда публикаций свидетельствует об отсутствии единого подхода к определению понятия «конкурентоспособность вуза», однако четкость терминологии и трактовки понятий важны не только с научной точки зрения, но и для достижения практического результата.

В частности, Н.И. Пащенко определил конкурентоспособность вуза как «его настоящие и потенциальные способности (возможности) по оказанию соответствующего уровня образовательных услуг, удовлетворяющих потребности общества при подготовке

высококвалифицированных специалистов, а также потребности по разработке, созданию и реализации научно-методической и научно-технической продукции как в настоящее время, так и в будущем» [1]*.

Однако в условиях демократизации общественной жизни особую социальную значимость приобретает возможность удовлетворения интересов личности. Данная концепция получила отражение в Федеральном законе «О высшем и послевузовском профессиональном образовании», где в ч. 2 ст. 8 подчеркивается, что одной из основных задач высшего учебного заведения является удовлетворение потребностей личности в интеллектуальном, культурном и нравственном развитии посредством получения высшего и/или послевузовского профессионального образования. Приведенное выше определение конкурентоспособности вуза указывает только на приоритетность общесоциальных интересов. Более того, в своем определении автор не учитывает сравнительные преимущества вуза по

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

качеству, цене оказываемых услуг, его имиджевые [2], финансовые и другие показатели. Способность оказывать образовательные услуги (создавать и реализовывать услуги) еще не означает, что вуз будет способен противостоять реальным конкурентам и обеспечивать достаточный уровень конкурентоспособности своих образовательных программ.

По определению И.Б. Романовой, «конкурентоспособность — это свойство высшего учебного заведения, определяющее долю релевантного рынка образовательных услуг, принадлежащих данному вузу, и возможность препятствовать перераспределению рынка в пользу других субъектов» [3]. В этом определении учитывается релятивизм категории «конкурентоспособность» и ее динамический характер. Можно утверждать, что конкурентоспособность является ведущим показателем хозяйственно-экономической деятельности вуза, определяющим его настоящее и перспективное состояние на выбранных им сегментах рынка.

Р.А. Фатхутдинов отмечает, что конкурентоспособность вуза — «это его способность: 1) готовить специалистов, выдерживающих конкурентную борьбу на конкретном внешнем или внутреннем рынке труда; 2) разрабатывать конкурентоспособные новшества в этой области; 3) вести эффективную воспроизводственную политику во всех сферах своей деятельности» [4].

В работе «Конкурентоспособность вуза как объект управления» авторы справедливо предлагают рассматривать конкурентоспособность высшего учебного заведения как комплексную характеристику вуза за определенный период времени в условиях конкретного рынка, отражающую превосходство перед конкурентами по ряду определяющих показателей — финансово-экономических, маркетинговых, материально-технических, кадровых и социально-политических, а также способность вуза к бескризисному функционированию и своевременной адаптации к изменяющимся условиям внешней среды [5].

В данном определении акцент сделан на признаках, отражающих сущностное содержание понятия «конкурентоспособность вуза»: превосходство перед конкурентами по ряду определяющих показателей; функционирование вуза в бескризисном режиме; способность своевременной адаптации к изменяющимся условиям внешней среды, в том числе способность вуза удовлетворять имеющиеся и предполагаемые требования потребителей.

Приведенная трактовка, на взгляд Д.Ф. Закировой [6], наиболее полно раскрывает сущность понятия конкурентоспособности.

В контексте данной статьи необходимо подчеркнуть, что финансово-экономическая конкурентоспособность отражает способность учебного заведения функционировать в бескри-

зисном режиме. Под этим понимается прежде всего такое состояние, при котором вуз способен соответствовать требованиям своих кредиторов и контрагентов.

Для определения и расчета единичных показателей финансово-экономической конкурентоспособности можно предложить следующие четыре коэффициента [см. 5]:

‣ коэффициент обеспеченности одного студента денежными средствами всех источников финансирования, рассчитываемый как отношение общей суммы всех источников финансирования за оцениваемый период к средней фактической численности студентов (дневной, очно-заочной, заочной форм обучения) за тот же период;

‣ коэффициент рентабельности предпринимательской деятельности, рассчитываемый как отношение величины прибыли от предпринимательской деятельности за оцениваемый период к общей сумме расходов по предпринимательской деятельности за тот же период;

‣ коэффициент обеспеченности одного преподавателя денежными средствами всех источников финансирования, рассчитываемый как отношение общей суммы всех источников финансирования за оцениваемый период к средней фактической численности профессорско-преподавательского состава за тот же период;

‣ коэффициент соотношения внебюджетных и бюджетных источников финансирования за тот же период.

В современной экономической науке происходит кардинальное переосмысление категории конкурентоспособности организации, связанное с трансформацией современной системы хозяйствования в грядущую стадию экономического развития общества — *экономику знаний*.

Принципиально важным для дальнейшего формирования концептуальных взглядов на развитие конкурентоспособности и построение систем управления конкурентоспособностью организации явилось выделение Г.Б. Клейнером [7] в экономике знаний ряда особенностей, среди которых в контексте данной статьи значимыми являются следующие:

‣ сочетание соперничества и сотрудничества между агентами на рынке знаний; если в экономике материальных благ важна *конкурентоспособность* производителей, то в экономике знаний — *конкордоспособность*, т.е. способность к сотрудничеству;

‣ вместо конкуренции предприятий и корпоративных конфликтов — «*коокуренция*» и «*конкооперация*».

Сочетание конкуренции и кооперации, сочетание сотрудничества и соперничества — это принципиально новый момент, на который Г.Б. Клейнер обращает внимание, поясняя при этом, что конкуренция — лишь одна сторона медали: «Да, конкуренция важна, но не всеобъемлюща. Без кооперации, так же как и без конкуренции невозможно существование современной

экономики вообще и экономики зна- ний тем более».

Процессы партнерского сотрудни- чества требуют особого внимания управленцев, так как благодаря им реализуются долгосрочные и взаи- мовыгодные отношения партнеров, признающих общие цели и ценности и готовых совместно действовать для их достижения, выделяя для этого необ- ходимые ресурсы и создавая (исполь- зуя) общие стержневые компетенции. Есть все основания утверждать, что возрастающая роль указанных про- цессов для любого вуза, их новизна, сложность и разнообразие создают реальную основу для их агрегирования на уровне особого вида деятельности. Это означает формирование новых бизнес-процессов, ориентированных на создание ценностей для постоян- ных партнеров и оказание услуг на взаимовыгодных условиях.

К основным бизнес-функциям партнерского сотрудничества следу- ет отнести: поиск потенциальных партнеров; реализацию совместных программ и проектов; сопровожде- ние карьерного роста выпускников; оказание корпоративных партнерских услуг; привлечение спонсорской под- держки; управление стратегическим партнерством.

Формы партнерства могут быть весьма разнообразными в зависимо- сти от конкретных целей и задач, ко- торые партнеры ставят перед собой. Участниками партнерства могут быть как юридические, так и физические

лица, официально подтвердившие свою заинтересованность в одной или нескольких формах сотрудничества.

В связи с тем, что в сфере вы- сшего образования России намети- лась тенденция к преобразованию государственных вузов в автономные некоммерческие организации, облада- ющие большей самостоятельностью в сфере финансов, было бы полезным обобщение опыта ряда российских ву- зов по построению систем оплаты об- разовательных услуг и привлечению дополнительных источников финанси- рования.

* * *

На наш взгляд, следует охаракте- ризовать содержание некоторых путей и возможностей привлечения вузом финансовых ресурсов: образователь- ные вексельные займы; накопительное страхование образования; территори- альные заказы на подготовку специа- листов за счет средств местного бюд- жета; фонды поддержки отраслевого образования в вузе; интеграция науки и образования, коммерциализация на- учных разработок, участие в между- народных и российских конкурсах и программах.

К примеру, в университетском комплексе Удмуртского государствен- ного университета (далее — УдГУ) в 1993—2001 гг. действовали финан- совые проекты, базировавшиеся на реализации ценных бумаг в форме простых образовательных векселей УдГУ, а накапливаемые вузом сред- ства инвестировались в активные сфе-

ры, приумножались и направлялись на развитие материальной базы и социальной сферы университета [8]. Фактически это был путь заблаговременного привлечения средств физических и юридических лиц для оплаты образовательных услуг на основе цивилизованных форм гарантированных вузом вкладов.

Университет с 1993 г. проводил исследования рынка платных образовательных услуг в сочетании с рынком ценных бумаг в форме образовательных векселей УдГУ. Последние представляли собой ценную бумагу, стоимость которой соответствовала стоимости годовичного (либо иного срока) обучения студента (аспиранта). Вексель выпускался вузом и предлагался через уполномоченный банк и его филиалы (Уральский трастовый банк) населению большой территории (Удмуртская Республика плюс соседние регионы) в течение текущего года.

Предъявление векселя на момент зачисления в университет на различные образовательные уровни (академический очный и заочный, сокращенные сроки обучения на базе среднего профильного и высшего профессионального образования, все формы дополнительного образования, подготовительные курсы и т. д.), на момент подготовки приказа о переводе студентов с курса на курс (при выполнении программы предшествующего курса) рассматривалось как факт оплаты за годичное (либо иной срок) обучение.

Одновременно вексель имел хождение на вторичном рынке ценных бумаг, служил формой оплаты за предоставленные вузу услуги, приобретенные материалы, оборудование и другие материальные ценности.

Привлекаемые финансовые средства — результат внебюджетной образовательной деятельности подразделений университета — формировались по лицевым карточкам подразделений с отчислением заранее утвержденных процентов на центральную лицевую карточку общеуниверситетских расходов. Это стимулировало деятельность подразделений вуза. Финансовые операции купли-продажи осуществлялись расчетно-кассовым центром центральной бухгалтерии.

Так развивалось сочетание рынка образовательных услуг и рынка ценных бумаг (векселей УдГУ) до конца 2001 г. — момента закрытия внебюджетного счета университета в уполномоченном банке и перевода внебюджетных финансовых потоков через систему казначейства и контроля налоговых служб, хотя подобная система никоим образом не связана с рынком.

Средний годовой оборот средств с использованием простого векселя университета в «доказательный» период действий давал вузу дополнительные внебюджетные средства в объеме 55-60 млн. руб. [9] при учете всех действующих образовательных платных услуг, включая контингент студентов и учащихся.

Однако УдГУ некоторое время удавалось сохранять действующую внебюджетную финансовую систему с оборотом вексельных ценных бумаг, введя с уполномоченным банком (при отсутствии расчетного счета) по договору простые операции мены векселя университета на вексель банка. Проводя по графику эмиссии векселей университета в уполномоченном банке на определенную сумму, вуз получал эквивалентную часть ликвидных векселей банка, не требующих казначейского контроля, фиксировал их в центральной бухгалтерии для годичного отчета и хранил в центральной кассе. При этом сохранялся старый механизм распределения доходов между подразделениями вуза и осуществлялось стимулирование их деятельности.

Весьма эффективной в условиях развития отечественного страхового рынка может стать система накопительного страхования с целью получения образования, в том числе элитного среднего, высшего профессионального как дополнительный источник инвестиций в сферу образования со стороны физических и юридических лиц. Разработка такого рода страхования предпринималась в ряде вузов России, в том числе и в Удмуртском университете еще в 1995 г., но не достигла необходимых объемов реализации, что было связано с недостаточным развитием самого страхового рынка для оплаты будущих образовательных услуг за счет средств физических лиц.

Нужно отметить, что гарантии страхового возмещения не могут быть целиком обеспечены университетом в силу неизбежных долгосрочных внешних финансовых колебаний и требуют разработки государственной защиты в рамках соответствующего законодательного акта.

Характеризуя участников разработанной в УдГУ системы накопительного страхования образования, поясним, что в их число включены *страхователь* (физические и юридические лица), их *страховщик* (страховая компания) и *университет*, обеспечивающий будущие образовательные услуги.

Со стороны страховщика предлагались страхователю разные варианты страховых полисов:

› с оплатой полного обучения по внебюджетной образовательной программе, а также с годичным включенным обучением в зарубежном университете, являющемся партнером УдГУ: Гранадский (Испания), Аахенский (Германия), университет Центральной Флориды (США), Манчестер метрополитен университет (Англия), Таегу университет (Ю. Корея), Люнебургский (Германия), Хельсинкский (Финляндия), Сегедский (Венгрия), а также университеты ближнего зарубежья;

› с оплатой отдельных этапов обучения на специализированных факультетах Удмуртского университе-

та — факультете искусств, факультете физической культуры и др.;

▶ с оплатой смешанного страхования, включая наряду с образованием страхование жизни, здоровья, материальных ценностей.

Справедливости ради отметим, что несмотря на многочисленные актуарные расчеты и рекламные мероприятия, рынок этого вида ценных бумаг еще не получил в Удмуртии должного развития. Необходимо законодательное содействие государства.

Относительно территориальных заказов на подготовку специалистов за счет средств местного бюджета можно сказать, что благодаря региональной целевой программе подготовки кадров в течение ряда лет для вузов Удмуртской Республики формируется региональный заказ на подготовку специалистов с высшим образованием, отражаемый строкой в бюджете республики и в виде статьи расходов в бюджете конкретной отрасли.

Новые экономические условия предопределили необходимость взаимосвязи университета с ведущими отраслями экономики региона и территорий. УдГУ нашел поддержку руководства нефтяных и энергетических компаний республики. Еще в 2000 г. был сформирован соответствующий попечительский совет и создан специальный фонд с целью улучшения обеспечения учебно-методического и научного процесса на нефтяном и энергетическом факультетах, а также для финансирования работ по проек-

тированию и строительству учебного корпуса инженерных факультетов УдГУ. Совместные усилия со стороны бизнеса и властных структур рождают новые источники финансирования Удмуртского государственного университета, что служит укреплению его конкурентных позиций в регионе.

Региональная интеграция науки и образования способствует формированию дополнительных источников финансирования, получаемых в результате объединения научных коллективов с целью конкурсного участия в научно-образовательных программах международного (TEMPUS, TACIS, Фонд Сороса, Корпорация Карнеги и др.) и российского (РФФИ, РГНФ, РАН и т. д.) уровней, региональных (правительство Удмуртской Республики — экология, безопасность, телекоммуникации, биопрепараты крови и др.) и муниципальных (городской кадастр, архитектура, дизайн и т. д.) программах, а также благодаря новым совместным проектам и направлениям исследований.

В рамках федеральных целевых программ УдГУ ежегодно реализует ряд совместных проектов. Характерна коммерциализация научных разработок в области медицинского оборудования и лекарственных препаратов, учебного школьного оборудования и мультимедиапродукции (презентационные диски, учебные пособия, компакт-диски по точным наукам, содержащие полнотекстовые учебники и монографии известных авторов

и др.). А на основе разработок факультета медицинской биотехнологии на Ижевском радиозаводе создана опытно-экспериментальная линия по отработке технологии и получению экспериментальных серий биопрепаратов крови — иммуноглобулина и альбумина с улучшенными показателями качества для домашних и сельскохозяйственных животных...

Таким образом, можно прийти к выводу, что в системе управления

конкурентоспособностью вуза в современных российских условиях все возрастающую роль играют партнерские отношения и финансовые составляющие конкурентоспособности, поэтому требуется творческое переосмысление вузовскими управлениями опробованных в России форм партнерства, а также инструментов и механизмов привлечения вузами финансовых ресурсов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Пащенко Н.И.* Конкурентоспособность вузов и стратегии их деятельности в условиях региональной конкуренции: Дисс. ...канд. экон. наук. Уфа, 1999.
2. *Моисеева Н.* Маркетинг и конкурентоспособность образовательного учреждения (вуза) // *Маркетинг.* 1999. № 5.
3. *Романова И.Б.* Управление конкурентоспособностью высшего учебного заведения. Ульяновск: Средневожск. научн. центр, 2005. С. 61.
4. *Фатхутдинов Р.А.* Управление конкурентоспособностью вуза // *Высшее образование в России.* 2006. № 9. С. 37–38.
5. *Лазарев В.А., Мохначев С.А.* Конкурентоспособность вуза как объект управления: Монография. Екатеринбург: изд. дом «Пригородные вести», 2003. С. 67, 71.
6. *Закирова Д.Ф.* Стратегическое управление потенциалом как фактор обеспечения конкурентоспособности высшего учебного заведения в условиях рыночной экономики // *Вестник ТИСБИ.* 2005. № 3.
7. *Клейнер Г.Б.* Микроэкономика знаний и мифы современной теории // *Высшее образование в России.* 2006. № 9. С. 32–37.
8. *Балашов А.В.* Реализация оплаты образовательных услуг в вузах с использованием ценных бумаг; *его же:* Привлечение средств оплаты образовательных услуг через страховой рынок // *Университетское управление: практика и анализ.* 1998. № 1(4). С. 3-7; 20-23.
9. *Журавлев В.А.* Инвестиции и новые финансовые проекты в образовании // *Университетское управление: практика и анализ.* 2002. № 1(20). С. 52-54.



У.Ю. Блинова
профессор кафедры «Бухгалтерский учет»

МУЛЬТИМЕДИЙНЫЕ АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ КОМПЛЕКСЫ В ОБУЧЕНИИ: ВЗГЛЯД ПРЕПОДАВАТЕЛЯ

В настоящее время потребности образовательного сообщества требуют создания единой информационно-образовательной среды и внедрения в современный образовательный процесс новых мультимедийных технологий обучения. К таким технологиям относится и система «Мультисервисной информационно-коммуникационной образовательной сети» или мультимедийных автоматизированных комплексов (МАК).

Образование должно адекватно отражать и удовлетворять потребности общества. Однако организационные формы получения и обновления знаний зачастую сохраняются в неизменном виде. Думается, что использование МАК будет содействовать следующим процессам.

Во-первых, активизация самостоятельной работы студентов.

Особое значение в модели современного образования отводится самостоятельной подготовке студентов. Одна из главных задач преподавателя состоит в максимально активном вовлечении обучающихся в процесс самостоятельного получения знаний и реальных навыков, необходимых для их личностного и карьерного роста. При помощи МАК самостоятельная работа студентов может быть четко спланирована, подвергнута эффективному текущему и последующему контролю. Именно такой подход к обучению может дать хорошие результаты.

Во-вторых, создание единого подхода к обучению.

При помощи МАК усилиями преподавателей, участвующих в обучении по конкретной дисциплине, можно устранить дублирование; выработать единый подход к подаче материала, банк данных для самостоятельной подготовки студента к занятиям: биографические сведения, библиография трудов (с системой гипертекстовых ссылок), полный текст избранных работ, мультимедийные файлы учебного, справочного и библиографического характера, а также создать каналы и средства профессионального и педагогического диалогового общения, доступные на сервере.

В-третьих, повышение эффективности обучения и получения знаний.

Использование мультимедийных технологий, активно применяемых в настоящее время, является хотя и прогрессивным, но вместе с тем пассивным средством обучения. Это всего лишь способ подачи материала. Самое важное — это *взаимодействие обучающегося и обучаемого*, постоянный обмен информацией между ними. Например, использование интерактивной доски в обучении позволяет показывать слайды, видео; делать пометки, рисовать, чертить схемы; наносить на проецируемое изображение пометки в реальном времени; вносить любые изменения и сохранять их в виде компьютерных файлов для дальнейшего редактирования, печати на принтере, рассылки по факсу или электронной почте.

Специалисты, предлагающие использование интерактивных досок в учебном процессе, указывают на следующие достоинства графического комментирования изображения:

- ✓ широкий выбор инструментов для письма и рисования: возможности рисования, выделения и подсветки в любом цвете и выбранной толщине линии; распознавание почерка на разных языках;
- ✓ высокоэффективные инструментальные средства для презентаций: возможность привлечения внимания аудитории при помощи снимков, фонарей, объективов с переменным фокусным расстоянием;
- ✓ разнообразная поддержка мультимедиа: возможность демонстрации изображений, звуков, мультимедиа и работы с ними в текущий момент.

В связи с этим *повышается качество усвоения материала*. Человек для восприятия использует ряд основных каналов, а подача обучающего материала при помощи интерактивных средств позволяет создать между ними автоматическую связь. Зрительные образы схем, графиков и пояснений удерживаются в памяти намного дольше, чем слова.

Поскольку с педагогическим процессом обучения неразрывно связан процесс контроля, то необходимость изменения его методов с введением МАК представляется очевидной. Не вызывает сомнения, что оценивание должно быть эффективным, объективным, психологически комфортным и экономичным. *Полностью интегрированная система активного оценивания* с объективными критериями позволяет сформировать нужную оценку — от переключки до уровня усвоения материала, а также прогноза будущих оценок. Ответы немедленно анализируются и могут быть показаны на интерактивной доске в таблицах и диаграммах. Преподаватель и обучающийся получают мгновенное представление по результату оценивания. Важно, что компьютеризация контролирующих действий преподавателя дает экономию времени, требует мень-

ших затрат психолого-педагогических, временных и материальных ресурсов, способствует объективности оценивания студентов не только в форме последующего контроля, но и в режиме «реального времени».

В целом для повышения качества обучения должен быть использован *синергетический подход* — сочетание активных, интерактивных и пассивных форм обучения, самостоятельной работы обучающегося.

Однако при внедрении МАК нельзя не отметить ряд «тормозящих» факторов: настороженность при использовании новых технологий в образовательном процессе; неуверенность обучающегося в процессе использования новых технологий.

Естественно, все новое воспринимается настороженно. Однако этот вопрос нужно рассматривать несколько шире. Скорее всего, опасения преподавателей связаны с вероятностью кардинальных изменений сложившейся системы обучения и вследствие этого — с возможными значительными трудозатратами по освоению и созданию электронных баз данных в МАК.

В этой связи встает вопрос: если образовательную систему полностью основывать на программном обеспечении «Виртуальная кафедра», что предполагает систематизацию лекций, слайдов, основной и дополнительной литературы и прочих материалов по изучаемой дисциплине, то какова будет роль преподавателя в этой системе?

У преподавателей еще встречается такая позиция: комплект слайдов в системе Power Point, раздаточный материал в электронном виде, используемый на занятиях, не подлежит распространению среди обучающихся. Аргументация такова: если есть набор слайдов, а теперь и возможности МАК, то легко можно сделать запись целой лекции: даже в варианте цифрового видеофайла с полным звуком для обзора или записи на компакт-диск, либо разместить его в сети в режиме online. В этой связи напрашивается вывод о возможности непосещения студентами лекций с дальнейшим практически самостоятельным обучением по имеющимся материалам.

Также ни для кого не секрет, что в сети Internet выложены тексты лекций в свободном доступе, набранные кем-либо из студентов на компьютере в момент их чтения преподавателем. Но означает ли это, что студенты перестанут посещать аудиторные занятия, используя только копию электронного варианта лекций? Так ведь можно прийти к заключению, что и наличие учебников и учебных пособий по дисциплине заведомо снижает посещаемость занятий...

Введение мультимедийных автоматизированных комплексов, несомненно, потребует трансформации классических форм обучения. Подача лекционного материала, его содержание и даже соотношение количества лекционных и

практических занятий подвергнется значительному пересмотру. Однако при осуществлении этого процесса нельзя допускать «перекосов», поскольку никакие технические новинки, как известно, не заменят личного общения студентов с преподавателем...

Переход к применению мультимедийных комплексов потребует от преподавателя умения использовать новые технологии и инструменты обучения. Здесь недостаточно хорошего знания материала и ораторских навыков — необходимо чувствовать себя уверенно с применяемой техникой. Если же неуверенность будет присутствовать, преподаватель может отказаться от использования интерактивных средств обучения, несмотря на их эффективность.

В настоящее время компьютерная грамотность рассматривается как такое же необходимое умение, как чтение и письмо. Уровень квалификации пользователей компьютера (ПК) оценивается по следующей шкале: *начинающий пользователь* (умение совершать элементарные действия на ПК и разбираться в базовых операциях); *пользователь* (уверенное владение программным обеспечением общего назначения); *продвинутый пользователь* (способность реализовать все возможности ПК на своем участке работы); *специалист* (способность определить, какое программное обеспечение оптимально решит его задачи, самостоятельно установить и настроить его, автоматизировать отдельные операции с помощью встроенных в ПО инструментов).

Для внедрения мультимедийных комплексов, работы с информационными досками необходим как минимум уровень *пользователя* (базовый уровень). Однако получение статуса *продвинутый пользователь* (в результате планомерных и целенаправленных действий) позволит повысить эффективность этого процесса. При этом необходимо не столько обучение преподавателей в плане использования новых технологий, сколько формирование нового уровня мышления сообразно современным формам обучения.

В целом, несмотря на временные и вполне устранимые трудности внедрения, у мультимедийных автоматизированных комплексов большие перспективы: создание единой образовательной информационной среды, использование открытых форм обучения, обеспечение открытого дистанционного доступа к распределенным информационным и технико-технологическим ресурсам и как следствие — повышение качества обучения.





А.Ф. Ряховская
зав. кафедрой «Экономика и
антикризисное управление»,

М.В. Ерхов
аспирант кафедры «Экономика и
антикризисное управление»

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ

Процессы глобализации мировой экономики во многом обусловлены прогрессом науки и технологий. Место страны в современном мире все больше определяется качеством человеческого капитала, состоянием образования и степенью использования новых достижений науки и технологий в производстве. Факторы, которые определяют положение стран в геополитической конкуренции в XXI веке, включают образование, здравоохранение и другие параметры качества жизни населения, развитие науки и информационной среды, а также ключевых производственных систем высоких технологий, способность хозяйственного механизма генерировать высокую инновационную активность.

Тенденции развития ведущих мировых держав в последние десятилетия XX века и начале XXI века неоспоримо свидетельствуют о том, что сформирована новая модель развития рыночного хозяйства, обеспечивающая научно-технический и социальный прогресс.

В настоящее время в России происходит серьезная трансформация экономической системы. Традиционная концепция экономического механизма хозяйствования, существовавшая на протяжении семидесятилетней истории СССР, основывалась на централизованном планировании в сфере народного хозяйства, а также государственной собственности на важнейшие средства производства и законе преимущественного роста средств производства по сравнению с производством предметов потребления. Однако отсутствие в экономике элементов рыночного хозяйствования не позволяло достичь построения общества «всеобщего благоденствия». В итоге в середине 80-х годов прошедшего века это привело к необходимости реформ, направленных на трансформацию экономического механизма. Вместе с тем полтора десятилетия активных пре-

образований в России показали несостоятельность стратегии, основывающейся исключительно на рыночных механизмах без учета общественных потребностей.

Всеобщее осознание значимости ускоренного технологического развития в качестве императива государственной социально-экономической стратегии актуализирует проблемы определения направлений, форм и механизмов наращивания и совершенствования социально-экономического потенциала страны. Можно утверждать, что главный аспект научных дискуссий заключается в оценке роли государства в формировании и реализации стратегии социально-экономической модернизации. По мнению Д. Медведева, к моменту постановки основных целей национальных проектов стало очевидно, что назрела необходимость устранения причин кризисных социально-экономических явлений в России.

Главной целью подготовки и реализации приоритетных национальных проектов было обозначено качественное изменение социальной структуры российского общества путем осуществления мер, направленных на формирование нового поколения активных, образованных и предприимчивых граждан своей страны*. В своем послании от 5 сентября 2005 г. В. Путин подчеркнул, что национальные проекты выступают «антикризисными инструментами, благодаря использованию которых произойдет существенное повышение качества жизни россиян».

По нашему мнению, можно определить приоритетные национальные проекты как совокупность антикризисных усилий, финансовых мер, направленных на позитивное изменение качественных и количественных показателей развития страны (системные трансформации, модернизация экономики) и жизни населения в конкретных временных рамках и при достаточном ресурсном обеспечении.

Слово «проект» происходит от латинского «proicere», что буквально означает «двигать что-либо вперед». В современных гуманитарных науках приняты два определения существа проекта. С одной стороны, проект понимается как план, призванный определить состояние будущего через установленный набор параметров и целей; проект выступает в качестве своеобразной формы предсказания будущего. С другой стороны, проект определяется как уникальный процесс, состоящий из совокупности скоординированной управляемой деятельности с начальной и конечной датами, предпринятый для достижения цели, соответствующий конкретным требованиям, включающий ограничение сроков, стоимости и ресурсов.

* См.: Савельев Д. От национальных проектов — к национальной идее // Новые известия. № 17.

Социально-экономическое развитие нашей страны всегда было связано с разработкой и претворением в жизнь крупных планов, программ и проектов. Так, например, индустриализация 30-х годов сопутствовали «стройки века», каждую из которых можно было считать национальным проектом. В ходе первой «пяtilетки» (1928–1932 гг.) предполагалось изменить, говоря современным языком, экономический тренд и в качестве первоочередных антикризисных мер построить порядка 1500 предприятий*. В 1930–1932 гг. были построены Ростсельмаш, Сталинградский тракторный завод, вошел в строй реконструированный завод АМО (ныне Авто-ЗИЛ), Харьковский тракторный завод, Горьковский автозавод, а кроме того был пущен Днепрогэс, открыта Туркестано-Сибирская железная дорога и т. п.

Следует отметить, что при формировании системы антикризисных мероприятий на основе национальных проектов в то время определялись приоритеты развития и объемы ресурсов, которыми располагало народное хозяйство, а также общие требования к эффективности их использования в целом и по каждой отрасли. Национальные проекты составляли фундамент обширной системы антикризисных мероприятий и планов развития и занимали прочное место в практике управления народным хозяйством. Им придавалась особая важность в работе всех структур и субъектов хозяйственного механизма в советской экономике.

Национальные проекты в тот период отличались некоторыми специфическими чертами. Решения о реализации проектов принимались «сверху» без обсуждения с общественностью. К участию в проектах привлекалось огромное количество организаций, часть которых выполняла функцию их идеологической поддержки. Осуществление наиболее грандиозных советских проектов 20–30-х годов сопровождалось всплеском народного энтузиазма.

Слабой стороной осуществления крупных проектов было то, что, устраняя негативные тенденции в одних сферах народного хозяйства, они зачастую реализовывались в ущерб другим отраслям экономики. Основное звено народного хозяйства, т.е. предприятия в разработке проектов и планов реального участия не принимали, о чем свидетельствуют данные, приведенные в табл. 1.

1. Удельный вес участия руководителей предприятий в разработке прогнозных программ

	1954	1962	1965	1970	1975	1985	1990
Участие руководства предприятий в разработке общегосударственных планов и проектов, %	1,6	1,8	3,4	4,1	5,6	4,0	10,7

Ист.: Управление СССР в цифрах: Статистический сборник Правительства РФ. М., 1993. С. 6.

* См.: Статистический справочник. М.: Экономика, 1955. С. 56.

Как следует из вышеприведенных данных, до 1990 г. хозяйственная инициатива по важнейшим управленческим вопросам не принадлежала руководству отдельного предприятия. Невозможность участия предприятий в стратегических прогнозных разработках, планах и проектах снижала эффективность динамичного развития хозяйствующих субъектов, порождая кризисные диспропорции на микроэкономическом уровне (см. табл. 2).

2. Факторы, предопределяющие возможность кризисной ситуации на производстве (период 1954–1988 гг.)

<i>Факторы</i>	<i>% от общего числа ответов</i>
Ограниченная возможность принимать участие в прогнозных разработках развития предприятия	64,2
Низкая доля участия в формировании целей национальных проектов и программ	34,1
Другое	1,7

Ист.: Управление СССР в цифрах: Статистический сборник Правительства РФ. М., 1993. С. 9.

Конкретные условия, специфические особенности деятельности отдельного предприятия практически не учитывались*. Отсутствовала гибкая обратная связь между предприятием и внешней средой; это приводило к ограничению экономической свободы, сковывало инициативу, блокировало развитие конкурентоспособности.

Проанализировав эволюцию разработки и реализации различных национальных проектов и программ для устранения отрицательных последствий и явлений в экономике, нам удалось выявить ряд их общих черт, которые позволяют считать подобного рода проекты инструментом антикризисного управления народным хозяйством.

Большинство проектов выдвигалось в кризисных условиях, когда сохранение оптимистической исторической перспективы для общества требовало качественных преобразований. Соответственно, результатом проектов должно было быть не просто решение тех или иных социально-экономических или научно-технологических задач, а качественное преобразование самого общества, сложившегося образа жизни, присущей ему системы социально-экономических отношений и, как результат, переход к новой восходящей траектории.

Все эти проекты затрагивали коренные интересы общества, и их реализация требовала усилий со стороны всех граждан. Удача или неудача этих проектов

* См.: Тальмина П.В., Чернецова Е.В. Практикум по экономике организации (предприятия). М.: Финансы и статистика, 2006.

определялась не только их исторической, социально-экономической, технологической и т.д. целесообразностью, но и наличием организационно-административных и экономических механизмов их реализации. Нужна была общенациональная заинтересованность в этих проектах, которая во многом определялась тем, насколько они были понятны и соответствовали насущным потребностям большинства населения.

Практика свидетельствует, что воплощение национальных проектов сопровождалось рядом системных антикризисных реформ, способствующих их осуществлению. Выступая инструментом антикризисного управления, национальные проекты по своему содержанию предполагают реализацию *стратегических целей* и принятие мер самого широкого спектра, в частности:

↪ концентрацию финансовых, административных и общественных ресурсов на наиболее важных направлениях развития страны;

↪ выбор общенациональных приоритетов, определяющийся, во-первых, их ролью в развитии потенциала человеческой личности, а во-вторых, тем, что от них во многом зависело качество жизни людей, социальное самочувствие общества;

↪ определение наиболее эффективного варианта общественного и государственного развития, разработка нового алгоритма развития в условиях глобализации. Здесь важно подчеркнуть, что вариант эффективного развития был выбран после завершения восстановительного, «стабилизационного» периода. Основными задачами последнего было преодоление острых кризисных явлений в стране и обществе, сглаживание диспропорций в государственном строительстве и социальной сфере;

↪ возможность более полной консолидации общества и российской элиты, перевода взаимоотношений между ними из конфронтационного русла в область сотрудничества;

↪ создание новых институциональных механизмов, которые бы позволили более эффективно использовать государственные и общественные ресурсы*;

↪ улучшение демографических показателей.

Отметим некоторые финансово-экономические особенности национальных проектов. Во-первых, реализация национальных проектов приводит к активизации процессов модернизации отдельных отраслей и сфер общественной жизни, совершенствованию нормативных и институциональных механизмов. Во-

* Именно это имел в виду В.В. Путин, обращаясь к Федеральному Собранию: «Нам в целом нужна сегодня такая инновационная среда, которая поставит производство новых знаний на поток. Для этого нужно создать и необходимую инфраструктуру: технико-внедренческие зоны, технопарки, венчурные фонды, инвестиционный фонд — всё это уже делается, создается. Нужно сформировать благоприятные налоговые условия для финансирования инновационной деятельности».

вторых, эти проекты имеют долгосрочный, стратегический характер. Важно подчеркнуть, что в ходе их реализации на отдельных этапах предстоит подводить промежуточные итоги, вносить при необходимости коррективы по их модернизации. В зависимости от достигнутых результатов вероятны решения по расширению масштабов нацпроектов, распространению их на смежные области. Современная система управления на базе национальных приоритетных программ и проектов призвана быть гибкой и мобильной. В рамках противодействия кризисным явлениям на основе национальных проектов предстоит также обеспечить согласование интересов бизнес-сообщества, участвующего в реализации поставленных целей, и общественных объединений, представляющих интересы различных категорий граждан.

Следует заметить, что национальные проекты как инструмент решения важнейших проблем в экономике и социальной сфере довольно давно используются многими странами. Каждая страна определяет приоритетные для себя проекты и реализует их с большей или меньшей эффективностью. Например, в Китае сейчас реализуется два национальных проекта — по развитию энергетики и транспорта, то есть базовых стратегических отраслей. В ближайшие пять лет Китай инвестирует в них 1,5 трлн. долл. Во Франции объявлено о намерении реализовать шесть крупных национальных проектов, при этом приоритет отдается развитию высоких технологий — в их числе создание мощной поисковой интернет-системы, а также разработка нового поколения железнодорожных составов. В Казахстане при поддержке ПРООН* реализуется национальный проект по рациональному использованию водных ресурсов. Цель проектов — устранение слабых мест в экономике, сдерживающих ее развитие.

Мировая практика свидетельствует: такие проекты могут быть успешными лишь тогда, когда государство выполняет их на основе принципов современного антикризисного управления. Так, немало интересного и полезного можно почерпнуть из опыта антикризисного управления на основе реализации национальных проектов Финляндии. По мнению помощника министра сельского хозяйства Финляндии Й.Хельдси, при реализации национальных проектов, направленных, например, на качественное улучшение развития агропромышленного и животноводческого хозяйства, необходим анализ целей (анализ стоящих проблем) с учетом их влияния на экономику в целом, построение так называемого «дерева целей». В ходе реализации проекта, считает Й. Хельдси, следует постоянно проводить оценку взаимовлияния проблем друг на друга. Далее после выявления проблем и оценки их взаимовлияния можно приступить к выбору приоритетов.

* ПРООН — Программа развития Организации Объединенных Наций.

Приоритетность, как утверждает помощник финского министра, следует определять по принципу «бутылочного горлышка» (т.е. «узкого места»): приоритетными объявляются в первую очередь те направления, которые препятствуют достижению важнейшей цели (например, мешают росту ВВП). Помимо прямо указанных целей необходимо фиксировать также группу целей в косвенной форме, а именно в виде требования «рыночного равновесия» (т.е. обеспечения соответствия спроса и предложения), поскольку оценка качества продукции требует также участия конечного потребителя. Последнее же может полноценно обеспечить лишь рынок*.

Следует отметить, что в российском национальном проекте «Сельское хозяйство» механизмы контроля состояния рынка практически отсутствуют. Использование финского опыта постоянного мониторинга изменений на рынке, в частности с точки зрения обеспечения страны товарным предложением, анализа тенденций его развития представляется объективно необходимым и в наших условиях.

Для того чтобы усилия властей принесли ощутимый результат для развития сельского хозяйства, важно определить цели, специфические для данной сферы экономики. Считается общепризнанным, что сельское хозяйство и сельское население это особый ресурс, и связанный с этим важнейший вопрос — определение реакции на государственные инициативы со стороны частных лиц. В России даже в части проекта, прямо направленной на поддержку мелких товаропроизводителей, имеются только эскизные положения о порядке участия частных лиц в этих проектах (представлена форма кооперативов — кредитных, заготовительных, производственных). С нашей точки зрения, национальные проекты могут быть успешны только в том случае, если в них будут предусмотрены меры поддержания эффективности их реализации. И важнейшими из них являются партнерство с частным сектором, сопряжение плановых и рыночных механизмов.

Пренебрежение необходимостью выработки типовой организационной формы для упомянутого выше проекта «Сельское хозяйство» является, по мнению пресс-секретаря компании «Данон» Л. Мольера, существенным недостатком, не позволяющим наращивать масштабы даже в случае успеха подобных проектов**. Совершенно очевидно, что без организационной настройки, внедрения управленческих инноваций, инструментов планового регулирования, новых методов финансового обеспечения проектов рассчитывать на реальные

* См.: Хельдси Й. Национальные проекты в сельском хозяйстве Финляндии: Пер. с финского // Сельское строительство. Март 2007 г. С. 22—68.

** См.: Мольер Л. Что не так в нацпроекте? // Сельскохозяйственная биология. № 4. 2006. С. 55.

сдвиги к лучшему не приходится. Целесообразно в этой связи вновь обратиться к опыту других государств.

В Чехии, например, плановые мероприятия по реализации антикризисных общегосударственных мер на основе национальных программ в сельском хозяйстве базируются на идее активного развития подсобных производств. Разработана система мероприятий, позволяющих без ущерба для основного сельскохозяйственного производства обеспечить наиболее полное использование сезонного излишка рабочей силы, материальных и трудовых ресурсов. Благодаря активной поддержке государства и местных властей подсобные чешские предприятия выпускают необходимые сельскому населению товары и продукцию производственно-технического назначения. Для этого широко используется сельскохозяйственное сырье, материалы, производственные отходы, а также урожай дикорастущих плодов, лесных ягод, грибов, пчелиный мед и т.д. Развитие подсобных производств в Чехии позволило существенно увеличить прибыльность фермерских хозяйств, а также улучшить использование трудовых ресурсов (см. табл. 3).

3. Показатели реализации проектов «Подсобное хозяйство» и «Сельская местность» в Чехии (1996–2006 гг.)

<i>Показатели</i>	<i>Эффективность</i>
Общая прибыльность фермерских хозяйств	+17,2%
Производительность труда в сельском хозяйстве	+33,1%
Инвестиции в сельхозпроизводство	+15,2%
Производство консервированных овощей и фруктов	+34,2%
Производство сельских товаров бытового назначения	+22,1%
Промыслы и ремесленничество	+11,4%
Туризм (вне основного сезона сбора урожая)	+36,2%
Сбор лекарственных трав	+22,8 %

Как показывают данные таблицы, имеются позитивные результаты по всем основным направлениям, обозначенным в национальном проекте. Их реализация позволяет устранить или по крайней мере смягчить сезонный характер занятости, обеспечить стабильность или даже рост доходов, увеличить товарное предложение рынку, а также капитальные вложения в хозяйство и заметно повысить производительность труда.

В отечественном аграрном проекте многое из вышперечисленного не учтено, в частности не берется в расчет проблема обеспечения занятости сельского населения в зимний период.

По нашему мнению, развитие сельского хозяйства, особенно на местном уровне, должно быть скоординировано с деятельностью предприятий мест-

ной промышленности. Однако при проведении исследования выяснилось, что на местном уровне даже не рассматриваются вопросы о том, какое сельхознаправление целесообразно развивать, чтобы повысить общие показатели результативности экономики муниципалитета, какие источники сырья и материалов следует при этом использовать.

Отсутствие заинтересованности в развитии данного направления связано в России также и с тем, что во многих муниципальных образованиях нет специалистов, которые могли бы взять на себя инициативу и развернуть производство, найти потребителя на производимую продукцию. Отсутствует также мотивация у большинства россиян, проживающих в сельской местности, для поиска новой работы в несезонный период. Так, в среднем по России на дополнительную работу в зимний период соглашаются только 12% сельчан, в то время как в Чехии — 56,2%, во Франции — 34,5%, в Великобритании — 34,8%, в Канаде — 32,6%*.

Интересен опыт реализации национальных проектов в бывших советских республиках. Например, стратегический партнер России — Казахстан, преодолев кризис в экономике, добился стабильного роста благосостояния населения. Регулярно повышаются пенсии, заработная плата и пособия, растут доходы граждан, улучшается качество жизни, что позволяет строить смелые планы на будущее. Страна продемонстрировала высокие темпы роста экономики, встав вровень по этому показателю с такими государствами, как Россия и Китай. В 2007 г. валовой внутренний продукт на душу населения достиг почти семи тысяч долларов, увеличившись по сравнению с 2004 г. более чем в два раза и в десять раз превысив показатель середины 90-х годов. По этому показателю Казахстан приблизился к уровню государств Восточной Европы.

В 2004 г. руководство Казахстана объявило о старте национальных проектов, стратегической целью которых был обозначен рост качества и доступности важнейших социальных услуг для населения. К 2009 г. было запланировано увеличение бюджетных расходов на финансирование здравоохранения, образования и науки в два раза. Но уже в 2007 г. государственные расходы на образование и здравоохранение выросли в 2,3 раза, а финансирование науки — в 2,2 раза. Другой национальный проект — «Диверсификация экономики» также принес ощутимые результаты — доля производства услуг в казахстанском народном хозяйстве увеличилась до 52%. Только за последние три года введено в действие 615 перерабатывающих предприятий. Трансформированная финансово-банковская система Республики Казахстан стала настолько эффективной, что может служить образцом для стран СНГ. Объем золотовалютных

* См.: Дергачев Н. Подсобные предприятия и промыслы // Вопросы экономики. № 2. 2006. С. 75–78.

резервов государства, включая активы Национального фонда, в 2006 г. превысил 40 млрд. долл., тогда как на заре независимости казна государства была практически пуста.

По мнению многих экспертов, благодаря реализации национальных проектов в Республике Казахстан набирает силу процесс формирования среднего класса — это граждане, которые имеют постоянный уровень доходов, инвестируют в образование, увеличивают вклады в банках и улучшают свои жилищные условия*.

В этой связи интересно отметить, что губернатор Пензенской области В. Бочкарев неоднократно выступал с инициативами на заседаниях правительства о целесообразности изучения и использования опыта Казахстана в решении жилищных проблем, где большим холдингам и предприятиям полностью отдаются старые микрорайоны с ветхим жильем для новой застройки. Предприятия в поставленные сроки сдают микрорайон со всей инфраструктурой, за что в течение определенного времени с них не взимаются налоги**.

Как отметил Нурсултан Назарбаев, сегодня заданы все необходимые параметры развития Казахстана по законам современного глобального мироустройства. При этом неоднократно подчеркивалось, что стратегические цели Казахстана могут быть достигнуты только за счет повышения уровня конкурентоспособности страны. Поэтому поддержка курса на диверсификацию экономики, развитие инноваций, новых технологий и базовой инфраструктуры является важнейшим приоритетом в экономической политике. Следует отметить, что в пределах СНГ Казахстан явился первым государством, руководство которого сформулировало и последовательно реализует долгосрочную программную стратегию развития «Казахстан—2030». В 2008 г. планируется ввести пилотные социальные проекты в сфере экологии, обеспечения чистой питьевой водой, повсеместной телефонизации и газификации сельских населенных пунктов.

До 2010 г. руководство республики ожидает достичь увеличения ВВП на душу населения до 13 тыс. долл. (на базе этого обеспечить рост среднемесячных доходов населения как минимум в 2 раза, увеличить средний размер пенсий в 2,5 раза и довести базовую часть государственной пенсии до уровня 50% от прожиточного минимума); повысить не менее чем в 2 раза должностной оклад учителей, врачей и других работников бюджетной сферы; добиться увеличения пособия по уходу за ребенком до одного года в 2,5 раза; ввести в строй не менее 200 детских садов, 250 школ и 50 профессионально-технических учебных заве-

* См., например: *Рау А.* СПК — не благотворительная организация, а бизнес, ориентированный на интересы государства // *Панорама*. 27 июня 2007 г.; *Осоченко В.Г.* Мы работаем на благо Казахстана // *Павлодарская неделя*. 13 марта 2007 г.

** По материалам заседания по реализации национального проекта «Доступное и комфортное жилье гражданам России». <http://www.i-stroy.ru/new4951.html>

дений; построить 150 новых многопрофильных больниц и поликлиник, не менее 300 типовых врачебных амбулаторий на селе; ввести не менее 50 млн. кв. м жилья в течение пяти лет, что обеспечит новым жильем более 2,5 млн. граждан; создавать около 100 тыс. рабочих мест ежегодно (по данным стратегической программы развития Республики Казахстан до 2010 г.).

Представленный выше материал позволяет утверждать, что внедрение в отечественную практику приоритетных национальных проектов, имеющих социальную направленность, является важным фактором решения совокупности общественных проблем. В этой связи существенным резервом выполнения поставленных в приоритетных проектах задач является изучение и творческое применение лучшей отечественной практики, а также зарубежного опыта в данной области с учетом особенностей состояния экономики и менталитета нации. Следует подчеркнуть, что успех общенационального проекта обуславливается не только усилиями государства и бизнеса, но также участием в его реализации общественных организаций, всего общества, ради улучшения жизни которого и разрабатываются подобные проекты.



С.Ч. Поленова

доцент кафедры «Бухгалтерский учет»

ТЕНДЕНЦИИ ГАРМОНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В последние десятилетия XX века в развитии общества и его деятельности появились принципиально новые хозяйственные явления. В экономическом мироустройстве обозначилась тенденция глобализации как более высокая степень интернационализации деятельности, как особая стадия интеграции общественного производства.

В общефилософском смысле глобализация рассматривается как новая эра в развитии человеческой цивилизации. Философ В. Голстых пишет: «Говоря о глобализации и глобальном обществе в социально-философском плане, на наш взгляд, следует зафиксировать факт становления нового типа социальности и мироустройства, который буквально по всем формам и параметрам — социальной организации, власти, идеологии, экономики, образа жизни и т.д. — отличается от ныне существующего социума и миропорядка» [1, с. 363].

Таким образом, глобализация является не просто ускорением темпов интернационализации, представляющей тесно взаимосвязанные страновые взаимоотношения во всех областях человеческой деятельности, а качественно новым этапом мирового развития.

Изменения учетной системы в условиях глобализации экономики

Глобализация как этап в развитии мировой экономики приводит к следующему:

- дальнейшему развитию отношений собственности в направлении транснационализации крупного корпоративного капитала;
- возрастанию в мировой экономике роли международных слияний и поглощений;
- перерастанию национальной экономики в транснациональную экономику;
- превращению информационного фактора в наиболее важный фактор производства;
- качественно новому характеру соотношения конкурентных и плановых начал коммерческой деятельности;
- существованию национальной стоимости товара наряду с интернациональной стоимостью;

- становлению региональных группировок как интернациональных субъектов международных экономических отношений.

Развитие мирохозяйственных отношений в рамках глобализации явилось одним из объективных условий существенных изменений как в российской системе бухгалтерского учета и отчетности, так и в учетных системах практически всех стран. Причем отражение современных международных процессов в национальных учетных системах представляет сложные, во многом пока еще не решенные проблемы.

Появление глобализированных финансовых рынков в 1970-е годы для развитых стран и в 1980-е годы для стран с развивающейся рыночной экономикой привело к тому, что национальные модели системы бухгалтерского учета и отчетности уже не могли рассматриваться как полностью соответствующие мирохозяйственным явлениям. Как отмечают Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл: «Некоторые проблемы возникают потому, что бухгалтерский учет развивался в различных странах разными путями... Все это затрудняет деятельность компаний за рубежом» [2, с. 407].

В мировой учетной практике встала проблема гармонизации учетных методик, решение которой первоначально выразилось в формировании Международной исследовательской группы бухгалтеров (1966 г.), куда вошли специалисты Американского института присяжных бухгалтеров, аналогичных институтов Канады, Англии, Уэльса, Шотландии, Ирландии, а затем Комитета по международным стандартам финансовой отчетности (1973 г.). Цель Комитета, как отмечено во введении к МСФО, состоит в достижении унификации принципов бухгалтерского учета, используемых компаниями и другими организациями для финансовой отчетности везде в мире.

Разработка признанных многими международными организациями концепций, норм и правил представления учетной информации в финансовой отчетности является дальновидным шагом экономического сообщества, имеющим значение глобального уровня и решающим в том числе проблему ограниченности ресурсов. С помощью МСФО возможно представить данные о деятельности компаний, понятные заинтересованному пользователю независимо от его национальной принадлежности и территориальной удаленности от субъекта хозяйствования.

Создание МСФО — задача высокой сложности. Однако даже решение прикладных проблем отражения данных в отчетности по МСФО, понятной любому пользователю, что пока имеет место, представляется важным шагом на пути упорядочения и стабильного развития общемировых (глобальных) экономических, а также отчасти и политических процессов.

Стабилизация данных процессов объясняется тем, что при создании стандартов их разработчики, выявив интересы пользователей, пытаются найти компромиссные решения. Выработанные в стандарте решения позволяют представить отчетную информацию, исходя из экономической сути отражаемого явления или процесса.

В связи с тем, что международная система учета и финансовой отчетности все в большей степени рассматривается как важнейший элемент экономической интеграции и механизма макроэкономического равновесия, представляется, что одно из направлений развития национальных учетных систем — их гармонизация в рамках интегрированных региональных группировок.

Несмотря на развитие и пропагандирование МСФО, они не получили достаточно широкого распространения в мире в связи с неравномерностью экономического развития стран, политическими особенностями, национальными и историческими традициями и рядом других объективных обстоятельств. Тем не менее процессы региональной интеграции имеют глубокие корни. Страны, входящие в региональные группировки, близки территориально, исторически, практически не имеют языковых барьеров, традиционно экономически взаимосвязаны. Формирование региональных группировок укрепляет торговые связи, способствует ускорению экономического роста в странах-участницах.

Развитие учетной системы в рамках регионализации экономики

Наиболее развитой региональной группировкой, образованной в 1952 г., является Европейский Союз (ЕС). Сформировался также блок США, Канады, Англии — Американская зона свободной торговли (НАФТА). В перспективе к нему могут присоединиться страны Латинской Америки, а также Центральной Америки и Карибского бассейна. В обоих суперблоках исходным пунктом является свободное экономическое пространство — общий рынок. Конечной стадией подобной интеграции в содержательном смысле должен стать общий рынок товаров и всех факторов производства (кроме земли): услуг, капитала, рабочей силы, информации.

Интеграция стран Азиатско-Тихоокеанского региона позволила создать в середине 90-х годов прошедшего века Азиатско-Тихоокеанский экономический совет (АРЕС). Согласно его решениям провозглашен курс на формирование единого экономического пространства к 2020 г. — общего рынка товаров, капиталов, рабочей силы.

В связи с отмеченными обстоятельствами полагаем, что параллельно с развитием международной стандартизации финансовой отчетности следует вести работу по гармонизации учета и отчетности в странах, где активно идут региональные интеграционные процессы. Поскольку Европейский Союз является

наиболее ранним региональным институциональным субъектом международных экономических отношений, Совет министров ЕС и Европейский парламент принимают директивы, регламентирующие финансовую отчетность в странах ЕС и являющиеся обязательными для исполнения.

Несмотря на то что бухгалтерский учет в большинстве стран Еврoзоны ведется в соответствии с континентальной моделью, в директивах ЕС применяются способы оценки и учета, используемые в системе МСФО. Так, с 2001 г. в странах ЕС при составлении финансовой отчетности наряду с другими видами оценки может использоваться способ оценки по справедливой стоимости, в частности по производным финансовым инструментам — деривативам. Изменения, вносимые в 4-ю директиву ЕС, 7-ю директиву ЕС и др., обеспечивают соответствие бухгалтерского учета современному состоянию рынка, бизнеса, МСФО. Таким образом, в европейских странах, объединенных ЕС, происходят процессы постепенного сближения учета и отчетности, а с другой стороны — при возникновении объективной потребности принятия методик МСФО они включаются в соответствующие директивы как обязательные нормы.

В странах-участницах Американской зоны свободной торговли ведение учета и финансовой отчетности организуется по принципам и стандартам англо-американской учетной системы. Присоединение к ней стран Латинской и Центральной Америки, Карибского бассейна потребует решения вопросов гармонизации систем учета и отчетности. Считаем, что этот процесс может быть осуществлен по двум направлениям: первое связано со сближением национальных учетных систем стран Латинской Америки, Центральной Америки и Карибского бассейна, для которых характерна жесткая регламентация учета и отчетности; второе направление предполагает постепенные изменения в учете на основе МСФО с сохранением национальных организационных особенностей учетных систем.

Совершенствование национальных учетных систем на основе гармонизации позволит сблизить динамические характеристики деятельности, подтянув менее развитые в экономическом отношении страны к уровню более развитых. Информация, полученная в гармонизированных учетных системах и обладающая одинаковыми качественными характеристиками, создаст объективные условия ускорения позитивных процессов и развития бизнеса в регионе в целом.

Виды ограничений информационной совокупности в бухгалтерской отчетности

Информация в системе бухгалтерского учета и отчетности составляет один из видов общей информационной совокупности. Ее объем постоянно растет в связи с изменением и усложнением внешней среды, в которой действует биз-

нес. Увеличение состава и содержания отчетной информации вызвано, на наш взгляд, следующими причинами:

- разработкой новых МСФО, применение которых создает дополнительную информационную совокупность;
- расширением хозяйственных операций, ранее специфичных лишь для небольшого количества компаний, но становящихся более типичными в результате повышения мобильности капитала, увеличения числа транснациональных корпораций и поиска новых возможностей для бизнеса;
- использованием стандартов US GAAP, UK GAAP при формировании отдельных информационных фрагментов финансовой отчетности по МСФО вследствие несовершенства существующих стандартов или их отсутствия.

Рост информационной совокупности, в том числе в составе финансовой отчетности, выполненной с соблюдением всех требований стандартов, не гарантирует правильность выводов ее пользователей. Исследования показывают, что на фоне возрастающего объема информации за счет совершенствования технологий сбора, хранения, обработки и передачи все явственнее ощущается снижение возможностей ее эффективного использования. Свидетельство тому — наибольшая востребованность профессии менеджера по оперативному принятию решений. Ускорение темпов информационных изменений приводит к противоречию «между нарастающим количеством и сложностью проблем и умением людей (сегодня) решать эти проблемы» [3, с. 17].

Изменение значимости информационного фактора в хозяйственной деятельности, увеличение объема и потоков возникающей и используемой информации усложняет принятие адекватных экономических решений. В этой связи актуальны вопросы ограничения информации в бухгалтерской отчетности, что практически не исследовано в специальной литературе.

Ограничение информационной совокупности в бухгалтерской отчетности, на наш взгляд, имеет *объективный и субъективный характер*. Под объективным характером ограничений понимается нейтральность представляемых отчетных сведений независимо от позиции составителей, руководствующихся концепциями бухгалтерского учета.

Объективные ограничения являются результатом того, что система бухгалтерского учета обладает своим предметом и методом, имеет специфические методические приемы (элементы метода бухгалтерского учета), в ней реализуются требования к ведению бухучета.

Учетные модели США, Великобритании, Канады, Нидерландов, Австралии и др. сформировались в основном из потребностей пользователей

финансовой отчетности. Они базируются на общепризнанных принципах бухгалтерского учета, которые наряду с другими задачами выполняют функцию объективных ограничителей содержания финансовой отчетности.

В рамках континентальной модели системы бухгалтерского учета, характерной для Германии, Франции, Бельгии, Норвегии и др., основанной на правовой учетной регламентации прямого и опосредованного действия, разработаны принципы и требования к бухучету и отчетности.

Таким образом, информационная совокупность бухгалтерской отчетности опосредована ограничениями объективного характера, которые в разных моделях системы бухучета реализуются через категории предмета, метода, требований к ведению учета и отчетности, принципов бухучета. Следовательно, объективные ограничения информационной совокупности бухгалтерской (финансовой) отчетности определяются базовой парадигмой (теоретической платформой) системы бухучета независимо от используемой в той или иной стране учетной модели.

Иными словами, *под объективными ограничениями учетной системы следует понимать концептуальную совокупность (исходные основы) составляющих системы бухгалтерского учета.*

Субъективные ограничения присущи скорее информационной совокупности бухгалтерской отчетности, нежели бухгалтерского учета. Являясь составной частью учетной системы, отчетность выступает производной от бухучета и одновременно органически входит в эту систему, а потому содержание бухгалтерской (финансовой) отчетности в принципе изначально менее объективно, нежели информация бухучета.

Субъективные ограничения бухгалтерской (финансовой) отчетности в мировой практике полностью сформировались под воздействием экономических интересов пользователей. Понимание, что вся сформированная в бухгалтерском учете информация, скорее всего, рассеет внимание пользователя и затруднит сосредоточение на главных составляющих имущественного состояния и финансовых результатов деятельности, объясняет появление в процессе составления отчетности профессионального суждения бухгалтера. Заметим, что уровень экономического развития стран с рыночной экономикой прямо коррелирует с уровнем развития национальной системы бухучета, определяет качественное состояние учетной стандартизации и значимость профессионального суждения бухгалтера.

Наиболее важным субъективным ограничением является также установленная совокупность форм бухгалтерской отчетности и их содержания — как в российской, так и международной практике. Регламентация форм бухгалтерской отчетности отраслевого или ведомственного характера свидетельствует,

что такая отчетность носит еще более субъективный характер, а ее содержание ограничивается данными, необходимыми для выполнения перспективных и текущих отраслевых или ведомственных задач.

Ограничения информационной совокупности в финансовой отчетности по МСФО определены в п. 1 МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности», где указаны минимальные требования к ее содержанию. Они, по сути, являются основополагающими допущениями и качественными характеристиками финансовой отчетности, заложенными в документе Комитета МСФО «Принципы подготовки и составления финансовой отчетности».

В основе субъективных ограничений лежат следствия ограничений объективного характера: элементы финансовой отчетности, представленные в п. 7 МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности», как активы, обязательства, собственный капитал, доходы и расходы, включая прибыли и убытки, а также экономические интересы пользователей, для которых формируется отчетная информация.

Требования отражения и раскрытия в бухгалтерской отчетности информации о деятельности российских организаций, относящиеся к субъективным ограничениям отчетной информации, определены в законодательных и нормативных документах по бухгалтерскому учету. Они определяются, на наш взгляд, несколькими причинами:

- начальным этапом в развитии национальной публичной бухгалтерской отчетности, составляемой не только для предоставления государственным органам и контроля соблюдения законодательства РФ, но и удовлетворения экономических интересов других пользователей (внутренних пользователей — руководителей, учредителей, участников, собственников имущества организации; внешних пользователей — инвесторов, кредиторов, заимодавцев, акционеров и др.);
- недостаточной развитостью фондового рынка и, следовательно, недооценкой участия в нем как физических, так и юридических лиц, являющихся в принципе важным институтом инвестиционного процесса;
- закрытостью организаций и недооценкой значения учетной информации для потенциальных инвесторов и др.

В данном контексте встает вопрос о качестве информации, содержащейся в бухгалтерской отчетности. Попытка оценки качества информации в российской отчетности, предпринятая немногочисленными авторами, в частности проф. О.В. Рожновой в рамках исследования причин нехватки в стране финансовых ресурсов, свидетельствует, что «низкая эффективность системы генерации информации финансовой отчетности национального формата и низкое качество ее выходной информации, со своей стороны, являются сильнейшим тормозом на

пути обеспечения предприятий, страны в целом финансовыми ресурсами» [4, с. 101].

Содержание информации бухгалтерской отчетности находится во взаимосвязи с уровнем экономического развития страны и, несмотря на признанное многими авторами низкое качество отчетной информационной совокупности национальных субъектов хозяйствования в сравнении с российскими правилами, привлекательность внешних инвестиций в российскую экономику не уменьшается. Свидетельство этому — их объемы по договорам, заключенным в 2007 г. на Санкт-Петербургском экономическом форуме и составившим, по словам первых руководителей государства, до 60 млрд. долл. (для сравнения — в 2006 г. их сумма определялась в размере 41 млрд. долл.). Сходная ситуация наблюдается в КНР. С 1993 по 2004 г. включительно темпы роста ВВП страны составили 9,9% [5, с. 24]. В Китае информационная совокупность, предназначенная для внешних пользователей и в том числе инвесторов, формируется на основе национальных стандартов бухучета. Следовательно, вряд ли стоит преувеличивать значимость использования МСФО в оценке инвестиционной привлекательности той или иной страны. Как отмечают специалисты, «столь продолжительный для китайской экономики экономический бум был бы просто немислим без внешних факторов — без иностранных инвестиций» [5, с. 26].

Субъективные ограничения отчетной информации проявляются также в рамках реализации профессионального суждения бухгалтера. Заранее зная основных пользователей, составители в идеале должны ограничиваться в пояснениях к отчетности совокупностью информации, которая, на их взгляд, дает максимальную возможность наиболее полно сформировать мнение об интересующих пользователя результатах деятельности организации. Однако на практике должностное лицо подспудно и зачастую неосознанно стремится либо приукрасить, либо ухудшить действительную картину в зависимости от того, какая отчетная информационная совокупность, по мнению составителя, более всего интересна основному пользователю.

Нередки случаи сознательного искажения финансовой отчетности — это характерно и для составителей финансовой отчетности в развитых странах, несмотря на угрозу применения санкций. Профессиональное суждение, используемое, чтобы при составлении отчетности были учтены объективные и субъективные ограничения информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности, на наш взгляд, не всегда может быть свободным от субъективизма. Бухгалтер в силу воздействия реальных обстоятельств не в состоянии с достаточной степенью точности знать и учесть, какая отчетная информация наиболее ценна и полезна для той или иной конкретной категории пользователей. В этом случае теряет смысл представление пользователю информации, поскольку вряд ли

затраты, понесенные организацией на составление отчетности, будут покрыты экономическими выгодами.

Думается, что приведенные аргументы являются достаточными для признания необходимости при стандартизации бухгалтерской (финансовой) отчетности на международном и национальном уровнях производить градацию отчетной информационной совокупности по конкретным пользователям, опираясь не только на профессиональное суждение бухгалтера, но и на ее совокупность, содержащуюся в официальных документах. Если отчетность составляется одновременно для нескольких основных пользователей, то при реализации требований учетных стандартов по составу и содержанию информационной совокупности по каждой группе пользователей необходимо их строгое выполнение для всех групп таких пользователей.

Регламентация стандартами информационной совокупности, необходимой для принятия экономических решений не основными внешними пользователями отчетности, должна исходить из обязательной (минимальной) совокупности сведений, при использовании которых не будут ущемлены экономические интересы последних. Такая совокупность сведений, на наш взгляд, также должна быть установлена стандартами.

Совокупность отчетной информации и аналитичность ее представления напрямую зависит от стоимости финансовых ресурсов, которые планирует привлечь организация (стоимость пакета облигаций, размещаемого на рынке; стоимость кредитных ресурсов или займов и др.). Известно, что количество любых товаров, приобретаемых на рынке потребителем, в значительной степени определяется их ценой. Поэтому стоимость формирования минимальной информационной совокупности, предназначенной пользователю бухгалтерской отчетности, должна быть, на наш взгляд, сопоставима с суммой привлекаемых ресурсов. Объем затрат на формирование соответствующей информационной совокупности, определяемой отчетными стандартами, и расходов по обслуживанию привлекаемых финансовых ресурсов (расходов по выпуску облигаций, акций, процентов за пользование кредитом, дивидендов и др.) необходимо сопоставлять с суммой прибыли, планируемой к получению за счет привлекаемых ресурсов.

Таким образом, современная направленность глобализации экономики оказывает прямое воздействие на национальные учетные системы, становится причиной их изменений, поскольку под воздействием новых экономических тенденций в области учетной стандартизации возникают проблемы, требующие адекватных и зачастую неотложных решений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Толстых В. Грани глобализации. М., 2003.
2. Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета: Пер. с англ. / Под ред. Я.В. Соколова. М.: Финансы и статистика, 1997.
3. Афанасьев М., Мясникова Л. Время глобализации // Мировая экономика и международные отношения. 2005. № 1.
4. Рожнова О.В. Финансовый учет: Теоретические основы, методологический аппарат. М.: Изд-во «Экзамен», 2003.
5. Бородаевский А. Тенденции социально-экономического развития в разных регионах мира // Мировая экономика и международные отношения. 2007. № 4.



Ч.И. Осетрова
доцент кафедры «Налого и налогообложение»

ГЕНЕЗИС ТЕРМИНОВ «НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА»,
«НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ», «НАЛОГОВОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ»

*“Определите значение слов и вы избавите
человечество от половины его заблуждений”.*

Рене Декарт
французский философ XVII в.

Дать определение какому-либо понятию, которое бы осознанно воспринималось большинством пользователей, далеко не просто.

Изучая историческую, научную, учебную, справочную литературу по налогам, финансам, экономике, политологии, достаточно трудно понять, почему в том или ином контексте относительно налогов применен тот или иной термин: «налоговая система», «система налогов», «налогообложение», «налоговое администрирование».

Может быть, не нужно столько понятий? Не пора ли предпринять определенную «чистку» понятийного аппарата? Со временем те или иные понятия становятся архаичными и наряду с этим появляются новые, адекватные происходящим в обществе процессам.

Попытаемся разобраться. Почему имеет место такая мозаика в толковании основополагающих терминов, которыми пользуются в процессе познания, а также на практике. Этого, конечно, быть не должно.

В учебниках, словарях, как нам представляется, следует давать только такое определение тому или иному понятию, которое является в данный период общепринятым, т.е. устоявшимся в теоретическом плане, либо определенном в законодательном акте. Иначе, пользуясь учебной и справочной литературой, мы перестаем понимать друг друга на тех или иных уровнях взаимодействия. Очевиден практический смысл поставленного вопроса.

Придавать новое содержание понятиям — это дело научных изысканий, в которых автор должен показать актуализацию вопроса и то, какой смысл он вкладывает в то или иное понятие и почему новое содержание понятия лучше прежнего. Кстати будет напомнить слова французского ученого и философа XIX века Жюль Анри Пуанкаре: «Наука является коллективным творчеством

и не может быть ничем иным; она как монументальное сооружение, строить которое нужно века, и где каждый должен принести камень, а этот камень часто стоит ему целой жизни». Без преемственности здесь никак не обойтись, иначе мы имеем дело с дилетантским подходом к проблеме.

На наш взгляд, наличие существенных различий в определениях, приведенных в Приложениях к данной статье, имеет место потому, что отдельные определения формулируются без учета основных положений методологии науки. Похоже, некоторые авторы упускают из виду, что в том или ином определении (дефиниции) надо выделить его отличительные признаки. В этом же суть!

О понятии «Налоговая система» (Приложение 1).

Налоговая система определяется сегодня либо как совокупность налогов (сборов); либо как совокупность и налогов (сборов) и различных форм и методов, а также принципов (непонятно чего?); либо условий налогообложения; либо как совокупность подсистем; либо как совокупность системообразующих связей и др. Из анализа приведенных в Приложении определений трудно вывести какую-либо единую логику.

Итак, одно из первых официальных определений понятия налоговой системы было дано в Законе РСФСР от 27.03.1991 г. «Об основах налоговой системы РФ»: налоговая система есть совокупность налогов, сборов, пошлин и других обязательных платежей (далее — налоги), взимаемых в установленном порядке. С введением Налогового кодекса РФ с 1.01.1999 г. законодательное определение этого понятия отсутствует, что, по нашему мнению, вполне объяснимо, т.к. уязвимыми представляются два момента. Первый — налоги в наше время не взимаются; второй — содержание определения созвучно с понятием не налоговой системы, а системы налогов. Научная литература, в том числе иностранная, показывает, что эти термины не являются синонимами, хотя в отдельных источниках имеет место смысловое смешение, что можно отнести к издержкам перевода.

История налогообложения иллюстрирует необходимость приведения разнообразных видов налогов *в систему* (в переводе с греческого — «целое, составленное из частей»). В энциклопедическом словаре XIX века под ред. Брокгауза Ф.А. и Ефрона И.А. мы встречаем определение, проясняющее вопрос, спор по которому, за отсутствием аргументов и знаний, вызывает раздражение сторон: «Совокупность налогов, находящихся во взаимосвязи между собою и классифицированных по тем или иным признакам и основаниям, представляет собой то, что называется системою налогов. Она может относиться или к области чисто научных построений, или к действительно существующей, в той или иной стране, совокупности налогов».

Такому пониманию, т.е. разграничению понятий системы налогов и налоговой системы, созвучен текст немецкого ученого XIX века К.Г. Рау, который, как показывает опыт, понятен, логичен и хорошо воспринимается обучающимися: «Возникает особенная отрасль правительственной деятельности, имеющая своей целью приобретение, сохранение и надлежащее употребление необходимых для государственной власти материальных ценностей и состоящая в ведении собственного хозяйства или в попечении о государственных доходах и расходах. Это попечение правительства об удовлетворении государственных потребностей посредством материальных ценностей составляет предмет так называемых финансов, финансового управления, правительственного хозяйства или хозяйства государственного. Для этой области правительственной деятельности потребны разные внешние учреждения, посредством которых регулируются действия финансовой администрации и оказывается им содействие, именно — законы, уставы, должностные лица, учреждения и проч. Совокупность всех этих внешних условий составляет финансовую систему, в объективном значении слова»¹. По аналогии с определением финансовой системы мы и налоговую систему понимаем как совокупность внешних условий для налогообложения.

Из большинства приведенных в Приложении 1 определений очевидно смешение понятий: системы налогов и налоговой системы и некий эклектический подход.

О понятии «Налогообложение» (Приложение 2).

То же самое можно сказать и относительно данного определения: среди представленных в Приложении вариантов есть понятия, смешивающие признаки других терминов: налоги, налоговая система, налоговая политика, налоговое законодательство и др.

Вызывают недоумение определения понятия налогообложения как: обязательные денежные платежи; система налогов; система налогов и одновременно взимание налогов, поступления или сбор; законодательно установленный порядок взимания налогов; поступления в государственную казну; процесс изъятия части денежных средств из доходов; принудительное и безвозмездное взимание налогов.

В данной статье сделаем акцент только на одном моменте. Термин «налогообложение» в давние времена употреблялся в понимании налоговой поли-

¹ Рау К.Г. Основы начала финансовой науки. 1832. Т. 1. С. 1.
«Учебник К. Рау служил основным пособием по финансовой науке в течение почти полувека не только в Германии, но и в других странах. Его курс имел существенное значение и для России. В России имя К. Рау в свое время принадлежало к числу наиболее популярных» / Пушкарева В.М. История финансовой мысли и политики налогов: Учебное пособие. М., 1996. С. 13.

тики, термина более позднего периода. Если говорить о политике как общем понятии, она помимо других определений именуется искусством. Как мы знаем из истории, по образному выражению Кольбера, министра финансов в правление Людовика XIV, «налогообложение — это искусство общипывать гуся так, чтобы получать максимум перьев с минимумом писка». Здесь термин «налогообложение» применен в смысле налоговой политики; известно в этот же период аналогичное выражение немецкого писателя: «Подданные подобны овцам: их нужно стричь, но кожи не сдирать».

На протяжении всей истории, начиная с периода становления налогообложения как института социального управления, что особо важно подчеркнуть, государства, совершенствуя налоговые формы, способствовали «усмирению нравов», гармонизации общественных и государственных (фискальных) интересов, позитивному воздействию налогов на рынок.

В связи с этим из множества определений предпочтительным представляется определение налогообложения как процесса, т.е. развития, смены состояний явления. Вопрос состоит только в том, процесс чего? Основываясь на трудах ученых, специалистов, можно заключить, что налогообложение — это процесс введения, установления, исчисления, уплаты (не взимания) налогов, контроля за поступлением налогов в бюджетную систему и привлечение к ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах.

О понятии «Налоговое администрирование» (Приложение 3).

Здесь иная ситуация. Различные по своему существу определения объединяет то, что во всех трактовках (кстати и в устном общении) так или иначе речь идет о государственном управлении. Это логично вытекает из этимологии термина «администрирование», которое является одним из синонимов термина «управление».

Поскольку учение о налогах органически связано с учением о государстве, приведем следующую цитату: «Развитие философии и политэкономии конца XVIII в. позволило сделать шаг вперед в учении о государстве... В различных странах Европы, а позднее и в России стала разрабатываться концепция правового государства. Изменения, которые в последующем произошли в государственном управлении, повлияли и на предмет науки о нем... Для обозначения всей совокупности функций государства стали употреблять термин «административная деятельность»¹.

Таким образом, появление термина «администрирование» представляется вполне логичным с исторической точки зрения. Под налоговым администрированием, как частным от понятия администрирования, понимается деятельность

¹ Пушкарева В.М. История финансовой мысли и политики налогов: Учебное пособие. М., 1996. С. 24.

уполномоченных органов власти. Однако судя по определениям, представленным в Приложении 3, данная трактовка не является приоритетной.

В настоящее время вырисовываются три позиции по содержанию понятия налогового администрирования: 1) налоговое администрирование включает только этап правоприменения законов уполномоченным органом¹; 2) налоговое администрирование включает этап законодательства и правоприменения уполномоченным органом²; 3) налоговое администрирование — это сама налоговая политика³.

При этом следует обратить внимание на один нюанс. Содержание понятия администрирования как бюрократического метода управления посредством командования не согласуется с приводимыми документами и аргументами, и такое понимание представляется уже не отвечающим реалиям общественной жизни. Наиболее адекватно реальности значение понятия администрировать — значит предвидеть, организовывать, распоряжаться, руководить и контролировать⁴.

Исходя из многогранности отношений в сфере налогового управления можно считать, что налоговое администрирование — это виды деятельности уполномоченных органов государственной власти, либо органов местного самоуправления в сфере налогообложения.

Одним из видов такой деятельности является организация поступлений средств в бюджетную систему. В соответствии со статьей 20 Бюджетного кодекса РФ и согласно закону «О федеральном бюджете на 2007 год» администраторами налоговых поступлений в бюджетную систему названы Федеральная налоговая служба и Государственный таможенный комитет Российской Федерации. Но это еще не дает оснований ограничивать понятие «налоговое администрирование» деятельностью только этих органов.

Однако хотелось бы отметить следующее. Поскольку в начале статьи речь шла о наполнении понятий смыслом, который является в данный период общепринятым, целесообразно было бы остановиться на специфике употребления термина «налоговое администрирование» в кругах, близких к налоговым органам РФ.

Чаще всего термин «налоговое администрирование» ассоциируется исключительно с деятельностью налоговых органов, связанной прежде всего с осуществлением налоговых проверок и иных мероприятий налогового контроля.

¹ Приказ МНС РФ от 16.04.2004; Приказ ФНС РФ от 24.11.2004.

² Постановление Совета Федерации от 27.04.2005; Российский налоговый курьер. 2006. № 18. С. 11.

³ Финансы и кредит. 2006. № 3. С. 57.

⁴ Административное право зарубежных стран / Под ред. А.Н. Козырина, М.А. Шатиной. М.: Спарк, 2003. С. 11.

Несмотря на распространенность такого понимания, согласиться с ним трудно. Во-первых, это узкое трактование налогового администрирования, поскольку управление налогами происходит на разных уровнях и эта деятельность имеет место в разных государственных органах. Во-вторых, налоговые органы в целях организации поступлений средств в бюджетную систему осуществляют, наряду с проведением налоговых проверок, достаточно широкие административные полномочия: постановка налогоплательщиков на учет, взыскание налоговых платежей при несвоевременной их уплате, меры по обеспечению исполнения обязанностей по уплате налогов, зачет и возврат излишне уплаченных либо излишне взысканных налогов и пр.

В завершение следует заметить, что использование понятий в наших современных документах, без пояснения, что под ними подразумевается, не дает оснований для единого вывода. Вполне можно согласиться с А.В. Брызгалиным, который задается вопросом, приживется ли у нас этот термин, и достаточно убедительно пишет об этом в своей работе «Закон о налоговом администрировании, или новые правила игры на налоговом поле» (Москва—Екатеринбург, 2006). Полагаем, что приживется. Только надо быть предельно аккуратными в применении тех или иных терминов. Ведь *налоговая культура — это выражение человеческой духовности и креативности.*

* * *

Приложение 1. Варианты понятия Налоговая система.

* **Налоговая система** — совокупность существующих в данный момент в конкретном государстве существенных условий налогообложения...

«Финансовое право России» / К.Г. Грачева, И.А. Куфакова, С.Г. Пепеляев. М.: ТЕИС, 1995. С. 77.

* **Налоговая система** — это взаимосвязанная совокупность налогов и сборов, сложившаяся в данном государстве под воздействием социально-политических, экономических, финансовых условий.

Система налогов и сборов представляет собой совокупность налогов и сборов, взимаемых в установленном порядке на территории России.

«Налоговое право России» / Ю.В. Крохина. М.: Норма, 2001. С. 62, 58.

* **Налоговая система** представляет собой основанную на определенных принципах систему урегулированных нормами права общественных отношений, складывающихся в связи с установлением и взиманием налогов.

«Налоговое право России: курс лекций» / И.И. Кучеров. М.: ЮрИнфоР, 2001. С. 52.

- * **Налоговая система** — это совокупность налогов, принципов, форм и методов их становления, изменения и отмены, уплаты и применения мер по их уплате, осуществления налогового контроля, а также привлечения к ответственности за нарушение налогового законодательства.

«Финансово-кредитный энциклопедический словарь» / Под общ. ред. А.Г. Грязновой. 2002. С. 607.

- * **Налоговая система** любого государства представляет собой:

во-первых, взаимосогласованную совокупность налогов, сборов и иных обязательных платежей, используемых для финансирования государственного бюджета, местных бюджетов и внебюджетных фондов;

во-вторых, систему законов, указов и подзаконных нормативных актов, регулирующих порядок исчисления и уплаты в бюджет различных налогов, сборов и иных налоговых платежей;

в-третьих, систему государственных институтов, обеспечивающих принятие законов и иных нормативных актов, администрирование налогов в соответствии с нормативными актами и контроль за своевременностью и правильностью уплаты налогов.

«Налоги и налогообложение в России» / Л.Н. Лыкова. М.: Дело, 2004. С. 82.

- * **Налоговая система** Российской Федерации опирается на следующие подсистемы:

правовая подсистема (законодательная), включающая федеральное налоговое законодательство, законодательство субъектов РФ, нормативные правовые акты представительных органов местного самоуправления;

подсистема контроля за соблюдением налогового законодательства;

правоохранительная подсистема, обеспечивающая экономическую безопасность государства;

подсистема судопроизводства, обеспечивающая рассмотрение налоговых споров между налогоплательщиками и государственными фискальными органами;

банковская подсистема, обеспечивающая перечисление налогов в бюджеты разных уровней и внебюджетные фонды, а также выполнение соответствующих решений налоговых органов.

Указанные подсистемы входят в налоговую систему только в части выполнения ими соответствующих функций по обеспечению ее действенности.

«Налогообложение в России: Справочник для менеджеров и предпринимателей» / Н.А. Неферов. М.: Финансы и статистика, 2004. С. 18-19.

- * **Налоговая система** — это совокупность предусмотренных налогов, принципов, форм и методов их установления, изменения или отмены, уплаты и применения мер по обеспечению их уплаты, осуществления налогового контроля, а также привлечения к ответственности за нарушение налогового законодательства.

«Налоги и налоговая система Российской Федерации» / В.Г. Пансков. М.: Финансы и статистика, 2005. С. 124.

- * **Налоговая система** — совокупность взаимосвязанных налогов, взимаемых в стране, и методов налогообложения, сбора и использования налогов, а также налоговых органов.

«Налоги и налогообложение» / В.П. Худолеев. СПб.: Питер, 2005. С. 15.

- * **Налоговая система** — это совокупность установленных в государстве существенных условий налогообложения...

Система налогов — это совокупность отдельных налогов, обладающих организационно-правовым и экономическим единством.

«Налоговое право» / С.Г. Пепеляев. М.: Юристъ, 2005. С. 262.

- * **Налоговая система** — закрепленная в налоговом законодательстве комбинация налоговых форм и видов налоговых платежей, элементов, принципов и методов налогообложения, а также прав, обязанностей, ответственности субъектов налоговых отношений.

«Теория и история налогообложения» / С.В. Барулин. М.: Экономист, 2006.

- * **Налоговая система** — это взаимосвязанная совокупность действующих в данный момент в конкретном государстве существенных условий налогообложения.

<http://www.interlaw.ru> — сайт по юриспруденции, 2006.

- * **Налоговую систему** России можно определить как совокупность системообразующих связей, существующих исключительно в форме правоотношений между публичными и частными субъектами.

<http://www.law.edu.ru> — Федеральный правовой портал, 2006.

Приложение 2. Варианты понятия Налогообложение.

- * **Налогообложение** — обязательные денежные платежи юридических и физических лиц в государственные и местные бюджеты из доходов, прибыли, прироста капитала, наследства, недвижимости и других легитимных источников.

«Термины рыночной экономики» / В.А. Новиков. М.: Наука, 1994. С. 110.

- * **Налогообложение** — система налогов, ставок налогов, которые устанавливаются законодательством и взимаются государством с юридических и физических лиц, имеющих доходы, капиталы и т.д., а также сам процесс взимания различных видов налогов.
«Словарь терминов современного предпринимательства» / Под ред. В.В. Морковкина. М.: Радикс, 1995. С. 154.
- * **Налогообложение** — (taxation), обязательный сбор с частных лиц и организаций, осуществляемый государством с целью получения средств для финансирования общественных благ и услуг, а также для контроля величины частных расходов в экономике.
«Словарь современной экономической теории» / Под общ. ред. Девида У. Пирса. М.: Инфра-М, 1997. С. 485.
- * **Налогообложение** — обложение денежными платежами (налогами) физических и юридических лиц в пользу государства или местных органов власти.
«Краткая экономическая энциклопедия» / Г.С. Вечканов, Г.Р. Вечканова, В.Т. Пуляев. СПб.: Петрополис, 1998. С. 215.
- * **Налогообложение** — законодательно установленный порядок взимания налогов. Основная функция налогообложения — регулирование экономики.
«Основы налоговой системы» / Д.Г. Черник, А.И. Починок, В.П. Морозов. М.: Юнити, 1998. С. 383.
- * **Налогообложение** — сбор, взимаемый центральным правительством или местными органами власти с физических лиц и корпоративных организаций для финансирования расходов государства, а также в качестве средства проведения фискальной/бюджетной политики.
«Финансы: Толковый словарь» / Под ред. И.М. Осадчей. М.: Инфра-М, 1998. С. 413.
- * **Налогообложение** — это процесс изъятия части денежных средств из доходов производителей для компенсации издержек: *прошлого*, на обеспечение пенсионеров; *настоящего*, на обеспечение управления обществом, функционирование производства и сохранности его результатов, социальное обеспечение членов общества; *будущего*, на обеспечение развития науки для создания новых производительных сил, содержание подрастающего поколения, его образования.
«Обоснование введения единого коэффициента налогообложения» / Г.З. Зиганшин, Ю.Л. Камашева. <http://www.fisbi.ru/science/vestnik/2000/issue4/16.html>

- * **Налогообложение** — это принудительное и безвозмездное взимание центральным правительством или местными органами власти платежей (налогов) с физических лиц и организаций для финансирования расходов государства, а также в качестве средства проведения фискальной политики.
<http://ru.wikipedia.org/>
- * **Налогообложение** — процесс установления и взимания налогов в стране, определение видов, объектов, величин налоговых ставок, носителей налогов, порядка их уплаты, круга юридических и физических лиц в соответствии с выработанной налоговой политикой, принципами их установления.
«Налоги и налогообложение» 4-е изд. / Под ред. М.М. Романовского, О.В. Врублевской. СПб.: Питер, 2003. С. 27.
- * **Налогообложение** — категория, определяющая процессы и механизмы перераспределения валового (совокупного) общественного продукта с целью создания финансовой основы существования государства.
«Налоговый менеджмент» / Под ред. А.Г. Поршнева. М.: Инфра-М, 2003. С. 42.

Приложение 3. Варианты понятия Налоговое администрирование.

- * **Налоговое администрирование** — это деятельность уполномоченных органов власти, связанная с осуществлением функций налогового контроля и привлечения к ответственности за налоговые правонарушения виновных в этом лиц.
«Правовые аспекты в сфере налогообложения» / Э.М. Цыганкова, Б.Е. Тохтамуратова, А.В. Силкина, Т.А. Ашомко. М., 1999.
- * **Налоговое администрирование** как организационно-управленческая система реализации налоговых отношений включает в себя совокупность форм и методов, использование которых призвано обеспечить налоговые поступления в бюджетную систему РФ.
«Налоговое администрирование в РФ» / А.Э. Дадашев. М.: Книжный мир, 2002. С. 4.
- * **Налоговое администрирование** — совокупность методов, приемов и средств информационного обеспечения, посредством которых органы власти и управления придают функционированию налогового механизма заданное законом направление и координируют налоговые действия при существенных изменениях в экономике и политике.
«Налоги и налогообложение» / А.В. Аронов, В.А. Кашин. М.: Экономист, 2004. С. 463.

- * Под **налоговым администрированием** мы понимаем систему мер, направленных на обеспечение реализации актов законодательства о налогах и сборах специально уполномоченными органами власти посредством административных, организационных и иных методов.
«Налоговая политика и правовое регулирование налогообложения в России» / М.Н. Карасев. М., 2004.
- * **Налоговое администрирование** — контроль за соблюдением законодательства о налогах и сборах, за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью внесения в соответствующий бюджет налогов и сборов, а в случаях, предусмотренных законодательством РФ, за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью внесения в соответствующий бюджет иных обязательных платежей.
«Налоги и налоговая система Российской Федерации» / В.Г. Пансков. М.: Финансы и статистика, 2005. С. 169.
- * **Налоговое администрирование** предполагает определение принципов и последовательности построения налоговых систем, правомочий органов власти разных уровней в регулировании налоговых отношений, права и обязанности налогоплательщиков и полномочия налоговых органов, организацию налогового контроля и процедуры обжалования решений.
Журнал «Финансы». 2006. № 6 — статья О.В. Князева, Н.В. Пономарева (с. 31-32).
- * **Налоговое администрирование** — это не только инструмент реализации налоговой политики; налоговое администрирование — это сама налоговая политика.
Журнал «Финансы и кредит». 2006. № 5 — статья С.Г. Пепеляева (с. 57).

Примечание. В перечень включены только те определения (в хронологическом порядке), которые отличаются от предыдущих по существу.

Систематизация определений осуществлена студентами ФМЗ-5-2006:
 Дианой Гумеровой — понятие «Налоговая система» и «Система налогов».
 Екатериной Карповой — понятие «Налогообложение».
 Натальей Розинской — понятие «Налоговое администрирование».



О.Ч. Петюкова

доцент кафедры «Гражданское право и процесс»

НА ПУТИ ИСТОРИЧЕСКОГО ВЫБОРА: СОВЕТСКОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО ОБ ОТДЕЛЕНИИ ЦЕРКВИ ОТ ГОСУДАРСТВА

Декрет Совета народных комиссаров РСФСР от 20 января 1918 г. «О свободе совести, церковных и религиозных обществах» вошел в историю под названием декрета «Об отделении церкви от государства и школы от церкви»*.

Религиозный и мировоззренческий выбор объявлялся личным делом каждого гражданина, гарантией чего провозглашалось полное отделение церкви от государства и школы от церкви. Деятельность религиозных обществ подчинялась общим законам о частных объединениях. Церковные организации лишались прав юридического лица, а все их имущество объявлялось «народным достоянием», то есть фактически становилось государственной собственностью, из которой необходимые для богослужения предметы и церковные здания могли передаваться в пользование религиозных общин. В результате вместо свободы от государства религиозные объединения оказывались в полной зависимости от него.

В первую очередь декрет изменил правовой статус Русской православной церкви, ранее «первенствующего и господствующего исповедания» России. Из привилегированного религиозного объединения, части государственного механизма она превратилась в частное сообщество, потеряв правовые рычаги воздействия на государственную и общественную жизнь. Церковь лишалась права обучать детей Закону Божьему не только в государственных и общественных, но и частных учебных заведениях, если там преподавались общеобразовательные предметы.

Декрет «Об отделении церкви от государства...» был подготовлен без участия представителей религиозных организаций различных конфессий России, которых он непосредственно касался.

Отныне на законодательном уровне государство отказывалось от всяких связей с религиозными объединениями. Именно председатель Совнаркома РСФСР В.И. Ленин заменил первую статью проекта де-

* Собрание узаконений (СУ) РСФСР. 1918. № 18. Ст. 236.

крета, гласившую, что религия есть частное дело каждого гражданина страны, положением об отделении церкви от государства. Он добавил в третью статью проекта декрета фразу: «Из всех официальных актов всякое указание на религиозную принадлежность или непринадлежность граждан устраняется». Ленин внес также поправку, пресекавшую любую попытку неисполнения гражданских обязанностей по причине религиозных убеждений, и ряд других*.

Положения декрета «Об отделении церкви от государства...» корреспондировались с соответствующими нормами других законодательных актов советской власти. Так, декретом ВЦИК и СНК РСФСР от 11 ноября 1917 г. «Об уничтожении сословий и гражданских чинов» были упразднены права и привилегии всех сословий, в том числе и духовенства независимо от его конфессиональной принадлежности**. Декрет о земле II съезда Советов касался и наделов храмов, монастырей. Национализация частных банков повлекла утрату хранившихся там вкладов духовенства. В декабре были приняты декреты о передаче всего дела образования, включая богословские учебные заведения, в ведение Наркомата просвещения.

Инструкция Наркомата юстиции РСФСР о порядке проведения

в жизнь декрета об отделении церкви от государства, разъяснявшая многие спорные аспекты положения церкви, появилась лишь 24 августа 1918 г., то есть более чем через полгода после принятия самого декрета. Она еще более ужесточила требования властей. На реализацию содержащихся в ней положений отводился явно недостаточный двухмесячный срок.

Конфронтация советской власти и религиозных организаций постепенно нарастала.

По замечанию протоиерея В. Цыпина, декрет «Об отделении церкви от государства...» «явился юридической подготовкой к изъятию церковных ценностей, к закрытию монастырей и духовных школ, к кощунственным оскорблениям святых мощей угодников Божиих, к противоправным судам и расправам над священнослужителями и благочестивыми мирянами»***.

Но возможно ли представить себе сотрудничество религиозных организаций и советских властных структур на этапе подготовки законодательства об отделении церкви от государства? Имелись ли перспективы конструктивных государственно-церковных отношений в первые годы советской власти?

Заслуживает внимания тот факт, что о возможности сотрудничества государства с религиозными органи-

* См.: Куроедов В.А. Религия и церковь в Советском государстве. М., 1981. С. 48–49.

** СУ РСФСР. 1917. № 3. Ст. 31.

*** Цыпин В., прот. Взаимоотношения Церкви и государства. Канонические принципы и историческая действительность // Исторический вестник. 2000. № 5–6. С. 58.

зациями советское руководство заявляло неоднократно. Так, 27 марта 1918 г. в Кремле на встрече наркома юстиции Д.И. Курского с делегацией Поместного собора были обсуждены основные проблемы, возникшие в отношениях церкви и советского государства. На первом своем заседании 10 мая 1918 г. межведомственная комиссия, созданная при Наркомате юстиции РСФСР для выработки мер по реализации положений декрета «Об отделении церкви от государства...», постановила включить в свой состав на правах постоянных участников представителей крупнейших религиозных объединений России. Специальные приглашения были отправлены в Совет Поместного собора Русской православной церкви, в Московский союз православных приходов с предложением о командировании на совещание своих представителей.

Высший церковный совет Православной церкви со своей стороны уведомил Совет народных комиссаров РСФСР, что уполномочил принять участие в работе совещания членов Поместного собора А.Д. Самарина, Н.Д. Кузнецова, И.М. Громогласова и С.Г. Рункевича. Однако ни представители Православной церкви, ни представители других религиозных объединений ни разу на нем не присутствовали — их попросту не уведомили о времени и месте проведения заседаний.

С одной стороны, существовали предпосылки для участия право-

славных религиозных организаций в формировании нормативной базы государственно-церковных отношений в первые годы советской власти: укорененность Русской православной церкви в дореволюционной России; тенденции обновления в среде мирян и православного духовенства; первые шаги в вопросе свободы совести в рамках вероисповедной политики Временного правительства; изначально нейтральная позиция Русской православной церкви, которая не встала на сторону какой-либо из противостоящих в период революции сторон.

Однако с другой стороны, имели место факторы, исключавшие всякую возможность участия религиозных организаций в законотворческой деятельности в сфере свободы совести и вероисповедания в России.

Антицерковные акции начались еще до принятия декрета об отделении церкви от государства. Положение усугублялось тем, что высшее духовенство являлось частью государственного аппарата. Советское руководство отождествляло Православную церковь с царизмом, считая его отжившим эксплуататорским строем. Религиозное мировоззрение и марксизм признавались несовместимыми.

В самой церковной среде имело место неприятие идей отделения церкви от государства, о чем свидетельствует, к примеру, Определение Поместного собора РПЦ «О правовом положении Православной рос-

сийской церкви». Органами советской власти игнорировались инициативы совместной работы над законодательством о свободе совести и вероисповедания, предпринимавшиеся представителями церкви.

Охарактеризуем более подробно приведенные доводы, восстановив реалии того времени.

✦ Основной предпосылкой участия православной организации в формировании вероисповедной политики Советского государства была *укорененность Русской православной церкви в Российской империи*. Главенствовавшая в стране Православная церковь религиозно пестовала многомиллионную паству, являлась важной духовной составляющей жизни общества. К началу революционных потрясений 1917 г. в Российской империи насчитывалось 125 млн. православных верующих (около 70 % населения), 78 тыс. храмов и часовен, около 120 тыс. священников, диаконов и псаломщиков, 130 архиереев, 1253 монастыря и скита с 95 тыс. монашествующих и послушников, 57 духовных семинарий и 4 духовные академии*.

✦ *В православной среде намечались тенденции обновления церковной жизни*. Лидер партии кадетов П.Н. Милюков так охарактеризовал взгляды деятелей церкви о жизнен-

ной необходимости самоуправления и свободы: «Факты окостенения веры и злоупотребления церковного управления были настолько очевидны для всех, что в более умеренной форме эти взгляды проникали и в среду самих служителей Церкви, а через них и в консервативные круги общества»**.

К 1917 г. православное духовенство не было однородно ни социально, ни политически. В некоторых храмах продолжали поминать императора Николая II. Ряд священников состояли в социалистических партиях. «Всероссийский союз демократического православного духовенства и мирян», основанный в марте 1917 г. в Петрограде, при содействии В.Н. Львова осуществлял издание «Церковно-общественного вестника». Странники организации наряду с требованием широких внутрицерковных реформ выступали под лозунгом «Христианство на стороне труда, а не на стороне насилия и эксплуатации»***. Но подобные радикальные группировки являлись незначительными крайними течениями в церковной среде.

В марте—апреле 1917 г. состоялись чрезвычайные епархиальные съезды духовенства и мирян. В соответствии с их решениями с кафедр были смещены свыше десятка скомпрометировавших себя архиереев;

* См.: Верноподданейший отчет обер-прокурора Святейшего Синода по ведомству православного исповедания за 1914 г. Пг.: Святейший Синод, 1916.

** Милюков П.Н. Воспоминания. М., 1990. Т.2. С. 57.

*** См.: Плаксин Р.Ю. Крах церковной контрреволюции 1917—1923 гг. М., 1968. С. 17.

избрание епархиальных советов значительно ограничивало епископскую власть. Вводился выборный порядок замещения духовных должностей, коллегиально-представительное начало церковного управления, демократизировалась приходская жизнь. По подсчетам петербургской исследовательницы Т.Г. Фруменковой, изучавшей фонд Канцелярии Святейшего синода, в течение 1917 г. была заменена значительная часть епархиальных архиереев. Архиереи по меньшей мере половины существовавших в Православной церкви России епархий оказались вовлечены в различные конфликты с центральными или местными властями, с духовенством или прихожанами*.

Открывшийся в августе всероссийский Поместный собор стал важным событием общехристианской истории. Выборы членов Собора были свободными и тайными, впервые на уровне приходов в них участвовали женщины. Из 564 представителей больше половины составляли миряне (299 человек).

30 октября подавляющим большинством голосов Собор принял решение восстановить должность первосвященника, а 5 ноября патриархом был избран митрополит Московский Тихон (Белавин). Согласно уставу при патриархе учреждались Святейший синод из архиереев и Высший церков-

ный совет с выборным представительством белого духовенства и мирян.

Всего с 15 августа 1917 г. по 7 сентября 1918 г. состоялось три сессии Собора, затем он был вынужден прекратить работу, не завершив ее. Среди принятых решений отметим определения об активизации женщин в церковной жизни, о братствах ученых монахов, о проповедничестве. Отныне организация церкви основывалась на началах широкой инициативы и выборности — от патриарха до самоуправляющихся приходов.

✦ Февральская революция фактически стала и «религиозной революцией», уникальной в истории православия. *Вероисповедная политика Временного правительства в целом была позитивной, хотя и несколько ограниченной.*

В середине апреля по инициативе обер-прокурора В.Н. Львова правительство распустило Синод. Были назначены новые, в основном либеральные по своим взглядам члены органа высшей церковной власти. К июлю обновленный Синод утвердил право епархиальных съездов выбирать епископов, наделил приход статусом основной самоуправляющейся единицы Православной церкви, учредил Предсоборный совет по подготовке Поместного собора. В ряде епархий впервые в истории русского православия прошли свободные выборы

* См.: *Фруменкова Т.Г.* Высшее православное духовенство России в 1917 г. // Из глубины времен. 1995. № 5. С. 75, 91.

архиереев, в том числе митрополитов Московского и Петроградского.

Своими постановлениями «Об отмене вероисповедных и национальных ограничений» от 20 марта 1917 г. и «О свободе совести» от 14 июля того же года Временное правительство узаконило «вневероисповедное» состояние, признало за религией значительную роль в духовно-нравственной сфере жизни людей. Но приобретя некоторую самостоятельность, Православная церковь так и не получила юридической свободы. Новая власть присвоила себе право утверждения решений Святейшего синода. Временное правительство не отказалось от прерогатив верховной власти — первоначально в его состав входил обер-прокурор Синода, а в августе 1917 г. его сменил министр исповеданий с прежними правами и обязанностями.

Первый и последний руководитель этого ведомства А.В. Карташев, говоря о перспективах, отмечал, что власти больше устраивало не «отделение», а «отдаление» церкви от государства, то есть формирование системы взаимной независимости соборной церкви и правового государства при их моральном и культурном сотрудничестве*.

Перед открытием Поместного собора было принято постановление

о том, что выработанный на нем законопроект о новом порядке самоуправления Русской церкви подлежит обязательному утверждению правительством**.

Но процесс обновления русского православия оказался прерван. Октябрьская революция, помешав возрождению церкви, дискредитировала саму идею реформаторства путем внедрения в 1920-е годы т.н. обновленчества.

✝ В период революционных потрясений Православная церковь не стала вести политическую борьбу, не встала на сторону какой-либо из противоборствующих сил. Усилия Патриархии были направлены на прекращение партийных и социальных раздоров, разгоравшейся братоубийственной войны. 2 ноября 1917 г., в период боев в Москве, Поместный собор обратился к обеим сражающимся сторонам с призывом остановить кровопролитие. 11 ноября он принял решение об отпевании всех погибших, а также обращение к победителям в гражданской войне, призывая не осквернять себя пролитием братской крови***.

Антицерковные акции, кровопролитная гражданская война стали в дальнейшем причиной появления звания патриарха Тихона от 19 января

* См.: *Карташев А.В.* Временное правительство и церковь // Из истории христианской церкви на родине и за рубежом в XX столетии. М., 1995. С. 21–22.

** См.: *Карташев А.В.* Революция и Собор 1917–1918 гг. // Богословская мысль. Париж, 1942. С. 76–77.

*** См.: *Регельсон Л.* Трагедия Русской церкви 1917–1945. М., 1996. С. 217.

1918 г. Патриарх заклеил врагов *Истины Христовой*, которые кровопролитием, братской междуусобицей по всей стране выполняли «дело сатаны», и предал их анафеме. Хотя большевистская власть в этом послании не упоминалась, оно было воспринято как выражение контрреволюционного настроения.

Ответом на антицерковные акции государства стало воззвание «К православному народу», утвержденное Поместным собором РПЦ 27 января, с призывом верующих объединиться под церковными знаменами для защиты святынь.

Но даже в обстановке неприятия правительственных указов церковь старалась придерживаться нейтральной позиции. Правда, 18 марта патриарх Тихон написал политическое воззвание с осуждением Брестского мира. Но при этом он отказался благословить начинавшееся белое движение.

Лишь позднее, в ответ на гонения, появилось самое резкое послание патриарха Тихона Совнаркому от 26 октября 1918 г. Он писал: «Вы разделили весь народ на враждующие между собой станы, ввергли его в небывалое по жестокости братоубийство... И не предвидится конца порожденной вами войне, так как вы стремитесь руками рабочих и крестьян доставить торжество призраку мировой революции».

Спустя месяц патриарх подвергся домашнему аресту*.

В 1919–1920 гг. политика высшего церковного руководства претерпела определенные изменения. По мере укрепления большевистской власти патриарх и его окружение переменили тактику и наряду с признанием советской власти продолжали отстаивать самостоятельность церкви, используя провозглашенный принцип отделения церкви от государства и школы от церкви. В послании от 8 октября 1919 г. патриарх призвал духовенство «уклоняться от участия в политических партиях и выступлениях» и подчиниться «велениям» советской власти**.

Между тем власть не использовала возможность сотрудничества с религиозными организациями на этапе подготовки законодательства о свободе совести и вероисповедания. На это повлияло наличие следующих факторов.

➤ Государственно-церковные отношения сразу приобрели антирелигиозную окраску. Антицерковные акции начались еще до принятия декрета об отделении церкви от государства, что объяснялось представлением о церкви как части царского государственного аппарата. С конца декабря 1917 г. в стране начались антирелигиозные акции. Были закрыты дворцовые и некоторые домовые хра-

* См.: Алексеев В.А. Вначале был декрет // Диалог. 1991. № 4. С. 90.

** См.: Боголепов А.А. Церковь под властью коммунизма (исследования и материалы). Мюнхен, 1958. С. 23.

мы, изъята синодальная типография, предпринята попытка силой осуществить реквизицию жилых помещений Александро-Невской лавры в Петрограде, что вызвало столкновение красногвардейцев с верующими.

► Вследствие мировоззренческой несовместимости учения марксизма с религиозной верой и отношением к церкви как союзнице царизма, а после свержения самодержавия — как союзнице отжившего эксплуататорского строя — религиозные организации усиленно вытеснялись из политической, экономической, культурной жизни страны. В православной России практически «отделить» церковь от государства означало подорвать империю изнутри*.

Руководство Патриархии старалось не провоцировать конфликтных ситуаций, но поддержка правой частью духовенства белогвардейских формирований послужила поводом для новых антицерковных акций. В ходе гражданской войны отторгнутые от Патриархии епархии переходили на самоуправление, организуя местные центры. С ноября 1918 г. действовало Временное высшее духовное управление в Сибири и Приуралье, а с мая 1919 г. — на юге России. В белых армиях служило военное духовенство — в войсках Колчака около 2 тыс.,

у Деникина — более 1 тыс., Врангеля — более 500**.

► Марксистская доктрина, составлявшая идеологическую основу большевистской власти, рассматривала религию как форму общественного сознания, которая закономерно отомрет в бесклассовом коммунистическом обществе. Тем самым построение коммунизма становилось важнейшим условием преодоления религии. В.И. Ленин считал необходимым подчинение отношения к религии общим задачам революционной борьбы.

Между тем лозунги ликвидации всех видов вероисповедной дискриминации были программным требованием РСДРП на II съезде в 1903 г., но после октября 1917 г. возобладало толкование марксистского положения о неизбежном отмирании религии при коммунизме. Преодоление религиозной идеологии стало рассматриваться уже не как закономерный исторический процесс, а как необходимое условие для утверждения нового строя. Соответственно, ликвидацию религиозных институтов большевики считали важнейшей предпосылкой построения коммунизма***.

► В самой церковной среде имело место неприятие идей отделения церкви от государства. Выступая за демократические преобразования в

* См.: Фирсов С.Л. Русская церковь накануне перемен (конец 1890-х—1918 гг.). М., 2002. С. 48.

** См.: Плаксин Р.Ю. Указ. соч. С. 124—125.

*** См.: Митрохин Л.Н. Философия религии: опыт истолкования Марковского наследия. М.: Республика, 1993.

церковной жизни, основная часть духовенства не разделяла программные требования социалистических партий в отношении церкви. Всероссийский съезд духовенства и мирян, проходивший в июне 1917 г. в Москве, сформулировал предложения по церковному реформированию для предстоящего Поместного собора. В специальной декларации он приветствовал преобразования, однако отверг идею отделения церкви от государства. Было высказано пожелание, чтобы религиозные организации по-прежнему получали правовую и материальную поддержку, а Закон Божий был обязательен для изучения.

Профессор С.Н. Булгаков составил специальную декларацию «Об отношениях церкви и государства», «которая предвзяла правовые определения и где требование о полном отделении церкви от государства сравнивалось с пожеланием, чтобы солнце не светило, а огонь не согревал»*.

В декабре 1917 г. Поместный собор принял «Определение о правовом положении Православной российской церкви». В нем хотя и предусматривалась «независимость церкви от государственной власти», но сохранялось за православием «первенствующее среди других исповеданий» положение, перечислялись многие прежние права и привилегии. Отдельно указывалось, что установления Православной цер-

кви, имевшие на то время право юридического лица, сохраняют эти права, «а установления, не имеющие их или вновь возникающие, получают такие права по заявлению церковной власти»**.

► Со стороны советской власти игнорировались предпринятые Русской православной церковью предложения об участии в разработке законодательства о свободе совести. После переезда правительства в Москву церковное руководство попыталось наладить с ним непосредственный контакт. В конце марта 1918 г. Совнарком РСФСР посетила соборная делегация, выразившая свое несогласие с январским декретом. В ходе обсуждений выяснилось, что принятый декрет может быть дополнен новым, более либеральным актом. В последовавшем заявлении церковной стороны отмечались такие наиболее неприемлемые пункты, как национализация всех церковных имуществ. Управляющий делами СНК РСФСР В.Д. Бонч-Бруевич дал обещание привлечь священнослужителей к дальнейшей работе над законом о культурах, но оно не было выполнено. Переговоры так и не привели к реальным результатам...

Таким образом, с первых дней Октябрьской революции стал завязываться трагический конфликт Русской православной церкви с новой властью.

* *Цыпин В., прот.* История Русской Церкви. 1917-1997 // История Русской Церкви. М., 1997. Кн. IX. С. 37.

** Собрание определений и постановлений Священного Собора Православной Российской Церкви 1917–1918 гг. М., 1918. Вып. 2. С. 6–8.

Избрание Первосвященника проходило в период ожесточенных боев за Кремль. Ярко выраженная антирелигиозная направленность деятельности советского правительства стала одной из основных причин неудачи миротворческой функции Патриархии.

Принятый советской властью декрет «Об отделении церкви от государства» вызвал бурное неприятие соборян. Большевистская власть не воспринималась церковью как власть легитимная, долговременная. Священноначалие и активная часть мирян все еще верили в возможность восстановления прежней модели государственно-церковных отношений, построенной на идее первенства православной конфессии.

К тому же социально-психологические последствия разрушения империи для православной конфессии

оказались весьма тяжелыми. То обстоятельство, что революция произошла во время мировой войны, на фоне распутищины, порождало общественные нестроения, которые отразились на церковном авторитете. Демократические тенденции церковной жизни, начало которым было положено Поместным собором, не получили развития.

Хотя Православная церковь и не поддержала белогвардейские формирования в период установления советской власти, оставаясь политически нейтральной, многие ее шаги противоречили законодательным инициативам большевиков. В результате возобладала антицерковные установки партии власти, что предопределило в дальнейшем антиклерикальную направленность политики Советского государства.



Ч.В. Анненкова
доцент кафедры «Прикладная психология»

О РОССИЙСКОМ МЕНТАЛИТЕТЕ В СИТУАЦИИ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Нестабильность экономико-политической ситуации в России в последние десятилетия минувшего века оказала существенное влияние на особенности менталитета жителей нашей страны. За этот период мы пережили (и продолжаем переживать последствия, даже если они не очевидны): перестройку, экономическую программу «500 дней», события августа 1991 и октября 1993 годов, приватизацию (зарождение идеи приватизации, ее реализацию и последствия, включая идею пересмотра результатов приватизации), экономический кризис 1991 и 1999 годов и многое другое. Одна только частота изменений законодательно-налоговой системы является очевидным свидетельством нестабильности российской экономики — здесь мы говорим в первую очередь о нестабильности с точки зрения индивидуума, а не с точки зрения системы, в т.ч. государственной, как таковой.

В отношении индивидуума *нестабильность* можно определить как период столкновения человека с новым опытом, явлением, необходимостью осваивать или переосмысливать новое в ранее знакомых или доселе незнакомых сферах жизнедеятельности. Как специфическая особенность, нестабильность характерна фактически для всех областей нашей жизни — экономической, политической, образования, медицины и пр.

В *психологии развития/психологии личности* есть несколько понятий, описывающих (или каким-то образом объясняющих) период нестабильности, в том числе это концепции идентичности и эгоцентризма*.

Идентичность Идентичность представляет собой внутреннюю структуру, интегрирующую отдельные аспекты личности в единое целое без потери их своеобразия. На поведенческом уровне идентичность может быть рассмотрена как процесс решения жизненно значимых проблем, причем каждое принятое решение относительно себя и своей жизни (самоопределение)

* Данные понятия связаны в первую очередь с подростковым/юношеским возрастом. В то же время при столкновении с новым и необходимости переосмысления нового человек может вновь переживать потребность в самоопределении и «возвращаться» к феноменам идентичности и эгоцентризма.

будет неким вкладом в формирование структуры идентичности в качестве ее элемента. Один из исследователей идентичности Дж. Марсиа предложил концепцию статусов идентичности, базирующуюся на двух критериях: кризис и наличие выбора в соответствии со склонностями личности*. На основании этих критериев автор определял принадлежность к одному из четырех статусов эго-идентичности:

статус достижения идентичности относится к людям, пережившим период кризиса и сделавшим определенный выбор в отношении профессиональных и идеологических целей и позиций [наличие и кризиса (в прошлом), и выбора (в настоящем)];

мораторий предполагает нахождение человека в данный момент в состоянии кризиса, при слабости и неопределенности его предпочтений, выбирающего между альтернативами [кризис — есть, выбора — нет];

предрешенность отражает состояние человека, утвердившегося в своих основных ориентациях, при отсутствии признаков (или их незначительности) переживания кризиса [кризиса — нет, склонность/выбор — есть];

диффузия идентичности определяется отсутствием кризиса и отсутствием или избеганием принятых обязательств и решений [кризиса — нет, склонностей/выбора — нет].

Статусы идентичности, по Дж. Марсиа, отражают общую логическую последовательность формирования эго-идентичности, что, однако, не означает, что каждый из статусов является необходимой ступенью для последующего. По существу, лишь мораторий можно назвать стадией, необходимо предшествующей достигнутой идентичности, поскольку поиск, характерный для этого периода, служит предпосылкой для решения проблемы самоопределения. Иными словами, *становление идентичности, не являясь линейным процессом, связано с наличием у человека определенных целей, ценностей и убеждений; при этом предполагается, что даже имея в какой-то из областей реализованную идентичность, человек может вновь испытать кризис или вернуться в диффузное состояние.*

Традиционно при становлении идентичности рассматриваются три основные сферы самоопределения, признаваемые всеми исследователями, — *профессия, религия и политика*. Помимо трех перечисленных некоторые исследователи выделяют дополнительные сферы самоопределения — *семья, область межличностных отношений* (любовь, дружба).

* Marcia J.E. Development and validation of ego identity status// Journal of Personality and Social Psychology. 1966. No. 3(5). P.551–558.

Понятие идентичности связано прежде всего с подростковым (в отечественной периодизации юношеским) возрастом, но переосмысление значимых для индивида тем, возвращение к кризису идентичности возможно на протяжении всей жизни человека.

Согласно длительным исследованиям*, проводившимся начиная с подросткового возраста и до взрослости, даже находясь в состоянии достигнутой идентичности, человек может вновь вернуться в состояние кризиса или даже диффузии. А. Ватерман высказал идею, что *чувство достижения идентичности разрушается по мере того, как ценности и убеждения теряют свою жизненность*. Если при этом запускается процесс разрешения кризиса, у человека есть возможность вновь достичь идентичности. Если же человек не хочет замечать происходящих изменений и избегает решения новых проблем, необходимости выбора, возникает опасность погрузиться в состояние диффузии.

Данная концепция актуальна для российской действительности. Жители России в целом ряде сфер экономико-политической жизни искусственно поддерживаются в состоянии *моратория* [выбора — нет, кризис — есть], поскольку социальная реальность постоянно возвращает их к переосмыслению и новому самоопределению в той или иной сфере экономико-политической жизни, — например, изменение законодательства в сфере налогообложения или введение единого государственного экзамена (ЕГЭ). В том случае, если индивид игнорирует происходящие изменения, он в силу сложившихся обстоятельств переходит (по крайней мере, в данной конкретной сфере жизнедеятельности) в статус *диффузной идентичности*, несмотря на то что еще некоторое время назад мог быть отнесен к статусу достигнутой идентичности.

Если же индивид (первоначально имеющий статус достигнутой идентичности) сталкивается с необходимостью переосмысления в целом ряде значимых для его идентичности областей/сфер жизни, то его общий статус может «снизиться» до *моратория*, *диффузной идентичности* или *предрешения*.

В ситуации политико-экономической нестабильности ни сфера политики, ни сфера профессии, по сути дела, не могут выступать «тылом», на который может опереться индивид в своем устойчивом самоопределении. Таким образом, из классических сфер самоопределения, признаваемых всеми исследователями идентичности, в качестве ресурса может быть, по-видимому, рассмотрена религия, что мы отчасти наблюдали и продолжаем наблюдать как тенденцию выбора в российском обществе.

* Marcia J.E. Identity six years after: A follow up study // Journal of Youth and Adolescence. 1976. No. 5. P. 145–160.

Waterman A.S. Identity development from adolescence to adulthood: An extension of theory and a review of research / Developmental Psychology. 1980. P. 341–358.

Помимо этого в качестве жизненного ресурса могут выступать друзья, семья; однако в силу того, что нестабильность российской жизни может серьезно затрагивать ощущение идентичности человека, — чувство собственной идентичности в сферах межличностных отношений также может быть существенно изменено, а следовательно, эти области уже не могут выступать как тыл или ресурс для устойчивости чувства собственной идентичности.

Следующее понятие, описывающее период нестабильности, связано с рядом иных аспектов человеческого самосознания.

Эгоцентризм Большинство философских энциклопедий и словарей определяют эгоцентризм как негативную личностную особенность, крайнюю степень эгоизма. Психологическая трактовка — иная, она не несет в себе отрицательной моральной оценки, хотя и допускает, что проявления эгоцентризма могут быть негативными.

Под эгоцентризмом понимается центрированность на себе, связанная с недостаточной дифференциацией (различением) областей реальности*. Выделяют аспекты эгоцентризма, имеющие отношение к проявлениям аффективно-личностной сферы. Это такие понятия, как «воображаемая аудитория», «уникальность», «неуязвимость», «всемогущество»**.

Воображаемая аудитория. Возникновение феномена связано с подростковым возрастом, с новой открывшейся для молодого человека возможностью думать о том, как мыслят другие люди. По мнению Д. Элkinда, эта возможность (представлять, как мыслят другие люди) сталкивается с неспособностью делать различия между тем, что волнует окружающих и что волнует самого подростка, в результате чего тот постоянно терпит «ошибку восприятия», полагая, что все вокруг поглощены тем же, что волнует его самого, — например, собственным его поведением и внешностью. Каждый из взрослых иногда также переживает феномен «воображаемой аудитории», но реакция эта, как правило, кратковременная. Возможно, поведение, являющееся следствием «воображаемой аудитории», во взрослом состоянии есть пережиток раннего подросткового периода, к которому все мы время от времени возвращаемся.

Неуязвимость. Человек (особенно в молодом возрасте) считает себя неуязвимым для всевозможных опасностей (различного рода неприятности могут

* Пиаже Ж. Избранные психологические труды: Пер. с фр. М., 1994.
Elkind D. Egocentrism in adolescence // Child Development. 1967. Vol. 38, No. 4. P. 1025–1034.

** Elkind D. & Bowen R. Imaginary audience behavior in children and adolescents // Developmental Psychology. 1979. No. 15. P. 38–56.
Enright R.D., Shukla D.C. & Lapsley D.K. Adolescent egocentrism — sociocentrism and self-consciousness // Journal of Youth and Adolescence. 1980. Vol. 9, No. 2. P. 101–116.

случаться только с кем-нибудь другим), чувствует себя способным преодолеть все трудности на пути к цели, не признает препятствий, не учитывает их.

Всемогущество. Ж. Пиаже определял данное чувство как следствие расширения «рассуждающего мышления» подростка на «область возможного и гипотетического». «Пиаже предполагает, что этот эгоцентризм принимает форму наивного идеализма, склонного к неумеренному увлечению реформами и переустройством мира и отличающегося совершенной уверенностью в действительности своего мышления в сочетании с рыцарским пренебрежением к практическим препятствиям, которые могут встретить выдвигаемые им предложения. В последнем факте и выражается «всемогущество мышления», столь характерное для всякого эгоцентризма»*.

Уникальность. Индивид переживает свои чувства, мысли, поступки, свою жизненную ситуацию как неповторимую, уникальную, а потому недоступную для понимания других.

У взрослых, по мнению Ж. Пиаже, проявление центрации субъекта на себе возможно либо в случае сниженности интеллектуальных способностей, либо в случае затруднений при столкновении с незнакомыми, *непривычными объектами и ситуациями*. В первом случае взрослые не способны к координации разных взглядов на объект в принципе, во втором — будет происходить постепенное координирование точек зрения по мере освоения ситуации. Иными словами, согласно Ж. Пиаже, эгоцентризм имеет тенденцию *усиливаться* всякий раз, когда в ходе развития *приходится соприкоснуться с чем-то новым, незнакомой* прежде сферой познавательной деятельности. «Взрыв» эгоцентризма затухает по мере того, как человек осваивается в новой области.

В отечественной психологии в качестве «отправной точки» исследования эгоцентризма выделяют эгоцентрическую направленность личности, которая понимается как направленность человека на то, чтобы удовлетворять свои собственные желания, чтобы принимать в расчет исключительно свои цели, планы, взгляды без должной координации этих устремлений с другими людьми**. В процессе общения направленность оказывает влияние на восприятие человеком самого себя и окружающих. Эгоцентрическая направленность мешает полно и адекватно понимать партнеров по общению.

В период возрастных и личностных кризисов, в экстремальных и затруднительных ситуациях объектом внимания человека оказывается он сам. Если в детстве не сформировалась способность к децентрации, то человек фиксируется

* Цит. по: Флейвелл Д.Х. Генетическая психология Жана Пиаже: Пер. с англ. М.: Просвещение, 1967. С. 297.

** См.: Пашукова Т.И. Эгоцентризм: феноменология, закономерности формирования и коррекции. Кировоград, 2001.

на своем состоянии, желаниях, устремлениях, на какой-либо одной задаче, на единственном способе действий. В любом случае это ограничивает его познавательные возможности, вызывает трудности во взаимоотношениях с другими и может привести к социальной дезадаптации.

**Взаимосвязь
эгоцентризма
и идентичности**

Эгоцентризм выполняет двойственную роль в зависимости от субъективных жизненных задач, стоящих перед индивидом в условиях кризиса идентичности:

- а) защитную, предохраняя его «я» от чувства стыда и возможного ущерба;
- б) ресурсную, открывая перед индивидом новые возможности, позволяя ему сохранить и повысить самоуважение, усилить собственное «я».

Исследования взаимосвязи и взаимозависимости проявлений эгоцентризма и становления идентичности показывают, что особенности проявления и снижение выраженности различных аспектов эгоцентризма связаны с процессом становления идентичности.

Так, кризис идентичности (соответствующий статусу «мораторий») сопряжен с ярко выраженной эгоцентрической направленностью личности и всплеском феномена «воображаемая аудитория» (ощущение, будто внимание других приковано исключительно к его персоне, и постоянное стремление представить, какое впечатление он производит на окружающих в тот или иной момент времени).

Достижение идентичности связано со снижением (до среднего) уровня эгоцентрической направленности личности, а также существенным снижением проявлений «воображаемой аудитории», чувства собственной неуязвимости и всемогущества. Но с другой стороны, ему сопутствует яркое, хотя и кратковременное (начальный этап достижения идентичности) переживание собственной уникальности.

**Взаимосвязь описанных
феноменов с действительностью**

Указанная выше взаимосвязь носит, на наш взгляд, двойственный характер. Во-первых, нестабильность жизни сказывается на большом количестве людей, которых можно отнести к статусу моратория [кризис — есть, выбора — нет], что в свою очередь определяет более высокий уровень эгоцентризма/эгоцентрической направленности личности у россиян. Как уже отмечалось, связано это с тем, что постоянная необходимость осваивать или переосмысливать новое в ранее знакомых или доселе незнакомых сферах не дает возможности сделать свой выбор таким образом, чтобы он (выбор) не нуждался в постоянной корректировке на протяжении длительного времени.

Помимо этого, «беспокойный характер» российской жизни приводит к увеличению не только числа индивидуумов, находящихся в состоянии кризиса

(статус моратория), но и людей, относящихся к статусам предрешения [кризиса — нет, выбор — есть] и диффузной идентичности [кризиса — нет, выбора — нет]. А также растет число индивидуумов, вновь и вновь сталкивающихся с «переживанием» собственной уникальности в связи с «достижением» собственной идентичности.

Таким образом, более высокий уровень эгоцентризма выступает как ресурс и в определенном смысле «защита», призванная поддержать индивида и «усилить» его личностную позицию.

Упомянутые личностные статусы, как было отмечено выше, способствуют проявлению определенных эгоцентрических феноменов. С одной стороны, эти феномены участвуют в формировании/становлении своеобразной жизненной позиции жителей России и особенностей нашего менталитета. Иными словами, нестабильность российской жизни провоцирует более высокий уровень эгоцентризма/эгоцентрической направленности личности у жителей страны, выступающий как ресурс и в определенном смысле «защита», призванная поддержать индивида и «усилить» его личностную позицию. С другой стороны, данная направленность отражает эгоцентрический характер мышления россиян; при этом доминирование обозначенных ниже феноменов зависит от статуса, которому может быть причислен человек, это *уникальность, неуязвимость, воображаемая аудитория*.

Так, например, в 2004 г. в рамках пенсионной реформы (начатой в 2002 г.) российским гражданам был предложен выбор: разместить сберегательную часть своих пенсионных вкладов в государственном либо негосударственном пенсионном фонде. К 2007 г. стало ясно, что более 90% жителей*, участвовавших в реформе, не воспользовались возможностью разместить свои сбережения в негосударственных пенсионных фондах, в то время как находящиеся в государственном пенсионном фонде накопления в силу ряда причин теряют свою стоимость. По мнению авторов реформы, данная проблема связана в первую очередь с недостаточно активной позицией граждан в вопросе самоопределения в отношении управляющей компании.

В то же время в свете описанных понятий идентичности и эгоцентризма данная проблема может быть представлена следующим образом: авторы реформы принимают решение о накопительной части пенсии, при этом существует значимое (как для проведения реформы, так и с точки зрения описываемого подхода) условие — все вклады автоматически отчисляются в государственный пенсионный фонд. При этом желающие могут распорядиться о переводе своих накопительных частей в негосударственные пенсионные фонды. И действительно, если с первых дней проведения реформы вкладчики были бы вынужде-

* По данным СМИ. http://www.ng.ru/economics/2006-08-29/4_obman.html

ны самостоятельно определяться с тем, в каком пенсионном фонде размещать свои «накопительные части», мы бы столкнулись с искусственным созданием «кризисной ситуации» в данной конкретной сфере жизнедеятельности [кризис — есть, выбора — нет]. С учетом высокого уровня нестабильности нашей жизни данная реформаторская позиция вряд ли получила бы необходимую поддержку.

Таким образом, авторы реформы выбрали более «мягкий» вариант, который в описываемом нами подходе соответствует статусу *предрешение* [выбор — есть, кризиса (определения, поиска альтернатив) — нет]. Согласно исследованиям, для данного статуса характерно переживание собственной неуязвимости — иными словами, большинство людей, невольно вовлеченных в такой формат пенсионной реформы, считали, что в отношении их накопительных вкладов ничего плохого не случится (что-то плохое произойдет с кем угодно, только не с нами). Следовательно, «упрек», который мы услышали от авторов реформы — «граждане оказались слишком пассивны, поэтому лишь около 4% задействованных в реформе граждан перевели свои средства в негосударственные пенсионные фонды»*, — неоправдан с точки зрения психологии участников реформы. Иными словами, инициаторы пенсионной реформы не учли *психологических особенностей* жителей России.

Тот же механизм можно наблюдать, например, в бухгалтерской сфере: если генеральный директор по той или иной причине решает не разбираться в изменениях, скажем, в налоговой сфере и полностью доверяет своему главному бухгалтеру — он, по-видимому, переживает некое подобие собственной неуязвимости (что-то плохое может случиться с кем угодно, только не со мной). В случае если гендиректор всякий раз, с введением новых постановлений, переосмысливает сложившуюся ситуацию, он (пусть и кратковременно) проходит период центрации на себе, субъективного ощущения повышения внимания (предположим, налоговых органов) по отношению к собственной персоне (или компании), а после успешного переосмысления данного вопроса — кратковременно переживает ощущение собственной уникальности.

В то же время можно предположить, что ряд реформаторов, за последние десятилетия внесших свой вклад в происходившие и происходящие российские изменения, переживали ощущение собственного могущества (всемогущества), при котором эгоцентризму свойственна совершенная уверенность в действенности своего мышления в сочетании с «рыцарским пренебрежением» к практическим препятствиям, которые могут встретить выдвигаемые предложения. Иными словами, человек искренне верит в то, что разработанная идея/концепция будет способствовать достижению поставленной цели и принесет пользу

* По данным СМИ. http://www.ng.ru/economics/2006-08-29/4_obman.html

людям. При этом ограничения, которые несет в себе выдвигаемая идея, воспринимаются ее инициатором в уменьшенном виде или не замечаются вовсе. (Как если бы автор данной статьи полагал, что, поведав читателям о влиянии такого социального фактора, как нестабильность, на психологические особенности российских граждан, он тем самым кардинальным образом изменил их жизнь, считая, что все дальнейшие нововведения и реформы должны будут учитывать эти особенности.)

Изменение жизненных ориентиров в периоды нестабильности способствует повышению эгоцентризма/эгоцентрической направленности личности граждан, что в свою очередь определяет эгоцентрический характер их мышления. Данные особенности могут быть описаны несколькими феноменами (которые переживаются людьми последовательно, параллельно или избирательно в зависимости от их индивидуальной истории и ощущения собственной идентичности):

~ уникальность (индивид переживает свои чувства, мысли, поступки, свою жизненную ситуацию как уникальную, неповторимую, а потому недоступную для понимания других);

~ неуязвимость (при всевозможных опасностях что-то плохое может случиться с кем угодно, только не со мной);

~ всемогущество (уверенность в действенности своего мышления в сочетании с «рыцарским пренебрежением» к практическим препятствиям, которые могут встретить выдвигаемые предложения);

~ воображаемая аудитория (человек подвержен «ошибке восприятия», полагая, что все вокруг поглощены тем же, что волнует его самого).

Таким образом, различного рода реформы, социальные, экономические программы, политические и прочие изменения, проводимые в нашей стране, нуждаются в дополнительном учете особенностей менталитета российских граждан.





А.А. Колосков

аспирант кафедры «Финансовый менеджмент»

**СИСТЕМА БЮДЖЕТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ:
ЭЛЕМЕНТЫ И ИХ ВЗАИМОСВЯЗЬ**

Поиск путей наиболее эффективного управления на предприятии привел к появлению принципиально новой системы организации взаимодействия структур хозяйствующего субъекта, получившей название «бюджетирование». Среди прочего достоинством ее является единство и общая заинтересованность в результативности деятельности, нацеленность на финансовую эффективность принятого дела, возможность учета вклада каждого подразделения в формирование совокупного финансового результата. Цель создания и развития бюджетирования — повышение эффективности финансового планирования и управления через систему бюджетов по центрам финансовой ответственности.

Внедрение бюджетирования основано на построении финансовой структуры — организации центров финансовой ответственности, определяющей их подчиненность, полномочия, ответственность и предназначенной для управления стоимостью деятельности предприятия [1, с. 141]. Центр финансовой ответственности (ЦФО) — это структурное подразделение предприятия, осуществляющее определенный набор хозяйственных операций (бизнес-процессов) и способное оказывать непосредственное воздействие на те или иные финансовые показатели этих операций. По этой причине ЦФО несет ответственность за уровень данных подконтрольных показателей. То есть в системе бюджетирования объектом планирования и управления являются финансовые показатели центров финансовой ответственности.

Чаще всего на практике применяют следующие принципы выделения этих центров в коммерческой организации: функциональный; территориальный; со-ответствия организационной структуры; сходства структуры затрат [2, с. 212]. Перечисленные принципы должны быть положены в основу формирования организационной структуры. Сама же единая структура управления и ответственности, финансовая структура должна строиться на организационной основе.

В зависимости от объекта ответственности могут создаваться следующие центры: расходов; доходов; прибыли; инвестиций.

Центр расходов — это структурное подразделение, которое для выполнения своих функциональных обязанностей производит расходы, оказывает на них влияние и, следовательно, отвечает за их величину.

Центр доходов — это структурное подразделение, функционально предназначенное для получения дохода, оказывающее на него влияние и отвечающее за его величину. В хозяйственной практике в большинстве случаев центр доходов несет определенные расходы, и если он влияет на них и отвечает за их величину, то есть подпадает под определение «центр расходов», то такое подразделение является центром ответственности как за доходы, так и за расходы. То есть оно представляет собой одновременно два центра ответственности.

Если получение дохода соответствующим подразделением напрямую зависит от понесенных им расходов, на которые оно оказывает непосредственное влияние, то данное подразделение должно нести ответственность за финансовый результат или прибыль.

Центр прибыли — это самостоятельное подразделение, целью деятельности которого является получение прибыли, на которую оно оказывает непосредственное влияние и отвечает за ее величину. Центрами прибыли могут выступать как подразделения предприятия (филиал, магазин в торговой сети), так и предприятие в целом. В первом случае имеется центр прибыли подразделения, характеризующий прибыль структурного подразделения, во втором случае — центр прибыли предприятия, характеризующий прибыль предприятия в целом. В составе центров прибыли находятся соответствующие ему центры доходов и центры расходов.

Центр инвестиций — это самостоятельное подразделение, целью деятельности которого является обеспечение эффективности использования всего инвестированного в предприятие капитала. При этом инвестирование производится как в основной, так и в оборотный капитал, как за счет собственных, так и за счет заемных источников финансирования. Иными словами, это процесс формирования и использования финансовых ресурсов предприятия. Центр инвестиций несет ответственность за выполнение стратегии предприятия и, соответственно, финансового плана в целом. Центром инвестиций может выступать либо самостоятельное предприятие, работающее обособленно, либо головное предприятие холдинга. В состав центра инвестиций входят центры доходов и расходов, доходы и расходы которых соответствуют финансовым ресурсам и направлениям их использования, а также центры прибыли, поскольку прибыль — один из основных видов финансовых ресурсов.

Таким образом, если рассматривать иерархию центров финансовой ответственности, то на первом уровне находится центр инвестиций, на втором — центр прибыли предприятия и некоторые центры доходов и расходов, на треть-

ем — центры прибыли подразделений и некоторые центры доходов и расходов, на четвертом — остальные центры доходов и расходов. На рис. 1 показана обобщенная схема, которая в зависимости от конкретной оргструктуры предприятия может иметь различные варианты.

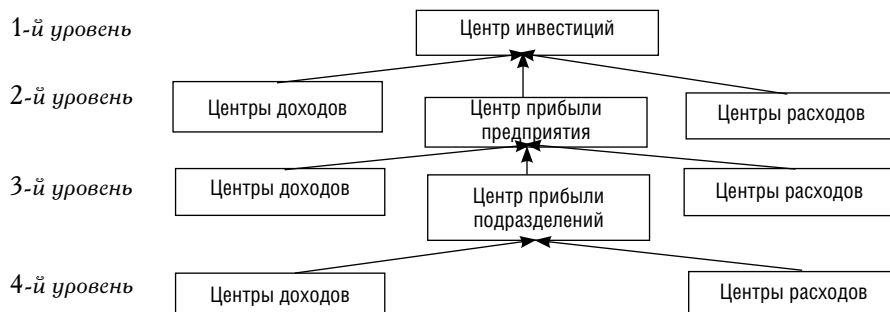


Рис. 1. Иерархия центров финансовой ответственности

Для упорядочения финансовой структуры важно четкое соблюдение иерархии. На одном уровне должны находиться все центры финансовой ответственности, которые формируют следующий уровень. Поэтому для обеспечения соответствия организационной и финансовой структур иерархия уровней должна корректироваться на основе иерархии финансовой структуры.

Кроме центров финансовой ответственности формируются центры финансового учета. Центр финансового учета (ЦФУ) — это структурное подразделение, которое ведет учет установленных для него показателей доходов и/или расходов, но не отвечает за их величину [1, с. 130]. Выделение центров финансового учета необходимо в связи с тем, что все хозяйственные операции (бизнес-процессы) предприятия производятся в рамках определенных подразделений; соответственно, и все финансовые показатели, характеризующие бизнес-процессы, формируются в рамках этих подразделений предприятия. Поэтому учет, а также планирование данных финансовых показателей должно быть максимально приближено к местам возникновения.

Место возникновения какого-либо финансового показателя может являться либо не являться центром финансовой ответственности за него. Это объясняется тем, что подразделение, выполняющее какой-либо относящийся к нему бизнес-процесс, не всегда способно оказывать влияние на его результаты. Соответственно, это подразделение не может в полной мере оказывать влияние на финансовые показатели, характеризующие рассматриваемый бизнес-процесс. В этом случае данные показатели должны задаваться в рамках другого, как правило вышестоящего или какого-либо специализированного подразделения.

Аналогично центрам финансовой ответственности могут быть центры финансового учета: доходов; расходов; прибыли; инвестиций. Также в научной литературе встречается понятие «место возникновения затрат» (МВЗ), то есть структурное подразделение компании, в рамках которого регистрируются операции, связанные с каким-либо видом затрат, но руководитель данного подразделения не может оказывать влияние на этот показатель. По нашему мнению, МВЗ можно считать частным случаем ЦФУ. Дело в том, что учет доходов и расходов в рамках ЦФУ ведется по местам их возникновения. То есть МВЗ — это ЦФУ по расходам, поэтому выделять его в отдельный вид нецелесообразно.

Необходимо заметить, что в приведенном выше определении финансовой структуры говорится только о центрах финансовой ответственности. По нашему мнению, ЦФО является основным элементом финансовой структуры, а ЦФУ — вспомогательным, так как в его рамках не возникает финансовой ответственности за какие-либо показатели.

В большинстве случаев организационная структура и структура ЦФУ совпадают, то есть каждый элемент организационной структуры является ЦФУ. Это связано с тем, что, например, заработная плата начисляется по каждому подразделению, а значит, на его уровне должна планироваться и учитываться. Если при распределении бизнес-процессов по подразделениям выявляется структура ЦФУ, отличная от организационной структуры, то, скорее всего, организационная структура разработана нерационально и ее необходимо пересмотреть.

Таким образом, на основе организационной структуры разрабатывается структура ЦФУ, которая, как правило, совпадает с организационной структурой, так как характеризует все финансовые показатели бизнес-процессов, выполняемых подразделениями предприятия. Далее на основе организационной структуры и структуры ЦФУ формируется структура ЦФО, что в совокупности образует финансовую структуру предприятия (рис. 2).

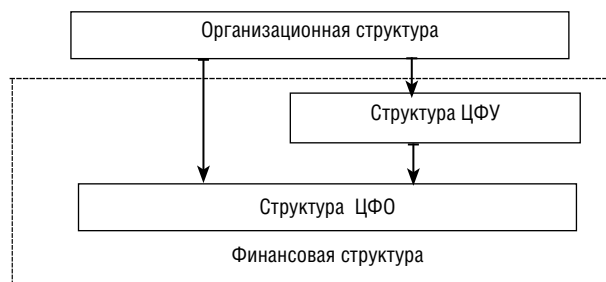


Рис. 2. Последовательность формирования финансовой структуры предприятия

От ЦФУ структура ЦФО получает все финансовые показатели подразделений, которые необходимо распределить по зонам ответственности, а от организационной структуры — иерархию организационных звеньев. На уровне системы центров финансовой ответственности производится закрепление ответственности за все финансовые показатели предприятия, осуществляется их планирование, распределение по центрам финансового учета (если они не совпадают с ЦФО), осуществляется группировка фактических данных из ЦФУ, их контроль и анализ. На уровне центров финансового учета производится регистрация распределенных запланированных финансовых показателей центров финансовой ответственности.

Здесь можно привести достаточно простой и распространенный пример. Цех вспомогательного производства оказывает услуги ремонтного характера для других подразделений предприятия. Данный цех является ЦФО «Центр расходов», то есть его руководитель несет ответственность за все расходы этого подразделения и, соответственно, за себестоимость услуг, оказываемых для других подразделений предприятия. Далее себестоимость услуг цеха вспомогательного производства распределяется по другим подразделениям предприятия, например на цеха основного производства, пропорционально величине оказываемых услуг. Эти подразделения являются ЦФУ «Центр расходов» по вышеназванной статье, так как не несут ответственности за себестоимость рассматриваемых услуг. При этом они являются ЦФО по тем финансовым показателям, за которые несут ответственность.

Финансовая ответственность ЦФО реализуется через исполнение бюджетов. С помощью бюджетов финансовая ответственность ЦФО принимает конкретные количественные значения соответствующих показателей.

* * *

В научной литературе встречаются различные подходы к иерархической классификации бюджетов. Согласно точке зрения, которой придерживаются многие авторы (В.Е. Хруцкий, О.Н. Лихачева, Дж.К. Шим и др.), выделяются основные, операционные и вспомогательные бюджеты [3, с. 37]. *Основные бюджеты* предназначены для управления финансами предприятия и включают в себя бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств и прогнозный бухгалтерский баланс. Данные бюджеты являются итогом системы операционных и вспомогательных бюджетов. *Операционные бюджеты* используются для планирования доходов и расходов по операционной деятельности (то есть производству и реализации товаров, продукции, работ и услуг), ради которой было создано предприятие. Итогом системы операционных бюджетов является бюджет доходов и расходов, а также статьи прогнозного бухгалтерского баланса, связанные с движением запасов сырья, материалов,

готовой продукции и товаров. *Вспомогательные бюджеты* предназначены для планирования всех остальных показателей бюджета движения денежных средств и прогнозного бухгалтерского баланса, а именно: активов, обязательств, капитала, а также статей движения денежных средств.

Другой точки зрения, несколько детализирующей предыдущую, придерживается К.В. Циборщ — сводный бюджет компании состоит здесь из трех бюджетов первого уровня: операционного, инвестиционного и финансового [4, с. 15]. Используя *операционный бюджет*, планируются доходы и расходы от текущих операций за бюджетный период; итоговым операционным бюджетом является бюджет доходов и расходов, который составляется на основе операционных бюджетов нижних уровней. *Инвестиционный бюджет* отражает вопросы обновления и выбытия капитальных активов. *Цель финансового бюджета* — планирование баланса денежных поступлений и расходов, а в более широком смысле — баланса оборотных средств и текущих обязательств для поддержания финансовой устойчивости предприятия в течение бюджетного периода. Итогом системы финансовых бюджетов является бюджет движения денежных средств. Прогнозный бухгалтерский баланс представляет собой интегральный бюджет, объединяющий результаты трех вышеназванных основных бюджетов.

Если сопоставить эти две точки зрения, то согласно первой выделяются три основных финансовых бюджета, а согласно второй только один — прогнозный бухгалтерский баланс; остальные же являются как бы завершающими в группах операционных, инвестиционных и финансовых бюджетов. По нашему мнению, данная перегруппировка не является оптимальной. Все три основных бюджета отражают разные аспекты деятельности предприятия и только в совокупности показывают целостную обобщенную картину, поэтому в отношении основных бюджетов первая точка зрения представляется предпочтительной. К этим бюджетам было бы целесообразным добавить инвестиционный бюджет, рассматриваемый в работе К.В. Циборща. Таким образом, к основным бюджетам следует отнести: бюджет доходов и расходов; инвестиционный бюджет; бюджет движения денежных средств; прогнозный бухгалтерский баланс. Выделение операционных бюджетов с обеих точек зрения одинаково, а вспомогательные бюджеты К.В. Циборщ разбивает на инвестиционные и финансовые, что точнее характеризует их сущность и позволяет уже на уровне классификации разделять бюджеты по функциональным областям деятельности.

Третью точку зрения, существенно отличающуюся от двух предыдущих, представляет Е.Ю. Добровольский. В этом случае выделяются следующие типы бюджетов: итоговый; операционный; функциональный.

Операционный бюджет — это бюджет отдельного центра финансовой ответственности, это инструмент делегирования полномочий и ответственности каждому ЦФО за относящиеся к его ведению финансовые показатели [1, с. 170]. Причем планируются только те финансовые показатели, за которые несет ответственность данный ЦФО.

Функциональный бюджет — бюджет, отражающий определенную сторону деятельности предприятия (функциональную область) [1, с. 170]. В обобщенном варианте предприятие выполняет функции: продажи; закупки; производство; хранение; управление; финансовая деятельность; инвестиционная деятельность. Соответственно, и функциональные бюджеты имеют те же названия. Статьи операционных бюджетов, сгруппированные по функциональному признаку, образуют функциональные бюджеты. Цель их составления — определение потребности в ресурсах для различных областей деятельности предприятия. Следовательно, именно система функциональных бюджетов предприятия образует его бюджетную структуру.

Итоговый бюджет — бюджет, составленный на определенный период, отражает потребность предприятия в ресурсах, необходимых для получения запланированных доходов. С помощью функциональных бюджетов определяется потребность в ресурсах для различных областей деятельности предприятия, и поэтому итоговые бюджеты предприятия формируются путем группировки его функциональных бюджетов. Итоговыми бюджетами являются: бюджет доходов и расходов; бюджет движения денежных средств; прогнозный бухгалтерский баланс.

Сопоставим точку зрения Е.Ю. Добровольского с двумя предыдущими. Итоговые бюджеты соответствуют основным, только необходимо добавить инвестиционный бюджет. На наш взгляд, понятие «итоговые бюджеты» больше соответствует их сути, чем «основные бюджеты», так как они являются итогом всей системы бюджетирования, а основными могут быть любые бюджеты, отражающие главные направления деятельности предприятия.

Операционные и вспомогательные (инвестиционные и финансовые) бюджеты соответствуют функциональным бюджетам, описанным Е.Ю. Добровольским. Дело в том, что функциональные бюджеты характеризуют функциональные области деятельности предприятия, которые на верхнем уровне разделяются на операционную, инвестиционную и финансовую, бюджеты которых и представлены в первых двух точках зрения.

Рассмотрение операционных бюджетов как бюджетов ЦФО является особенностью позиции Е.Ю. Добровольского. Дело в том, что первые две точки зрения упускают из виду понятие бюджетов ЦФО, совмещая их с операционными и вспомогательными. Но бюджет подразделения, являющегося ЦФО,

может не совпадать с соответствующим ему операционным или вспомогательным бюджетом. Вышеприведенный пример иллюстрирует данную ситуацию. Здесь бюджет ЦФО «цех основного производства» не будет включать статью «услуги цеха вспомогательного производства», так как данный ЦФО не несет ответственности за себестоимость этих услуг. С другой стороны, операционный бюджет затрат цеха основного производства будет включать данную статью как одну из составляющих себестоимости продукции. Этим обосновывается необходимость отдельного формирования бюджетов ЦФО. Конечно, с управленческой точки зрения необходимо максимально приближать бюджеты ЦФО к операционным и вспомогательным бюджетам, но полностью отказаться от них вряд ли получится.

Вместе с тем не совсем правильно называть бюджет Центра финансовой ответственности операционным, так как сложилось классическое понимание операционного бюджета, которое было приведено выше. По нашему мнению, нет необходимости давать данным бюджетам специальное название, а надо называть их просто «бюджеты ЦФО».

Но итоговые бюджеты также являются бюджетами ЦФО. *Бюджет доходов и расходов (БДР)* показывает соотношение всех доходов в плановом периоде со всеми расходами этого же периода, влияющими на прибыль предприятия. Основными показателями данного бюджета являются: выручка от реализации; валовая прибыль; прибыль до налогообложения; чистая прибыль и нераспределенная прибыль. Цель составления — планирование и управление данными показателями как по предприятию в целом, так и в рамках отдельных структурных подразделений. Соответственно, бюджет доходов и расходов составляется в рамках центров прибыли подразделений и сводится в единый бюджет в рамках центра прибыли предприятия (на рис. 1 — это ЦФО третьего и второго уровней).

Инвестиционный бюджет (ИБ) рассматривает вопросы обновления и выбытия капитальных активов, то есть показывает расходы, а также — в случае их наличия — доходы по инвестиционной деятельности. Необходимо заметить, что по названию данный бюджет должен был бы относиться к ЦФО первого уровня — центру инвестиций. Но данный центр несет ответственность за обеспечение эффективности формирования и использования всех финансовых ресурсов предприятия, а инвестиционный бюджет связан только с формированием и использованием финансовых ресурсов, относящихся к внеоборотным активам. Поэтому, как правило, он составляется в рамках центров расходов и доходов второго уровня.

Бюджет движения денежных средств (БДДС) отражает все прогнозируемые поступления и списания денежных средств за плановый период в

результате хозяйственной деятельности. Цель составления данного бюджета — управление денежным потоком предприятия. Так как бюджет отражает денежные потоки от всех видов деятельности, то составляется в рамках центра инвестиций, то есть ЦФО первого уровня. В целом бюджет движения денежных средств соответствует платежному календарю в традиционной системе финансового планирования.

Прогнозный бухгалтерский баланс (ПББ) представляет собой прогноз соотношения активов, обязательств и капитала на начало и конец планового периода [3, с. 154]. С помощью прогнозного бухгалтерского баланса осуществляется управление всеми видами активов, обязательств и капитала компании. Соответственно, аналогично предыдущему бюджету прогнозный бухгалтерский баланс составляется в рамках центра инвестиций, то есть ЦФО первого уровня. Целью составления прогнозного бухгалтерского баланса является получение полной, объективной, достоверной и своевременной информации о предполагаемой финансовой устойчивости, платежеспособности, ликвидности и стоимости предприятия для принятия оптимальных управленческих решений [1, с. 188].

Таким образом, итоговые бюджеты являются бюджетами ЦФО верхних уровней, а все остальные бюджеты ЦФО — это бюджеты ЦФО нижних уровней.

Обобщая, можно представить следующую иерархическую классификацию бюджетов. Итоговые бюджеты являются сводными финансовыми бюджетами и состоят из бюджета доходов и расходов, инвестиционного бюджета, бюджета движения денежных средств и прогнозного бухгалтерского баланса. Данные бюджеты являются бюджетами центров финансовой ответственности верхних уровней. Формируются при помощи системы функциональных бюджетов, которые в зависимости от области деятельности разделяются на операционные, инвестиционные и финансовые, при этом инвестиционные и финансовые бюджеты объединены общим названием — вспомогательные бюджеты. Каждый функциональный бюджет составляется по всему предприятию в целом в разрезе центров финансового учета, так как описывает определенную область деятельности предприятия в разрезе подразделений. Функциональные бюджеты формируются на основе бюджетов центров финансовой ответственности нижних уровней, так как первоначально бюджет должен составляться тем подразделением, которое отвечает за его выполнение (рис. 3).

Таким образом, бюджетную структуру можно определить как взаимосвязанную систему бюджетов центров финансовой ответственности, функциональных и итоговых бюджетов предприятия, в соответствии с которой происходит последовательное планирование и учет результатов хозяйственной деятельности всего предприятия.

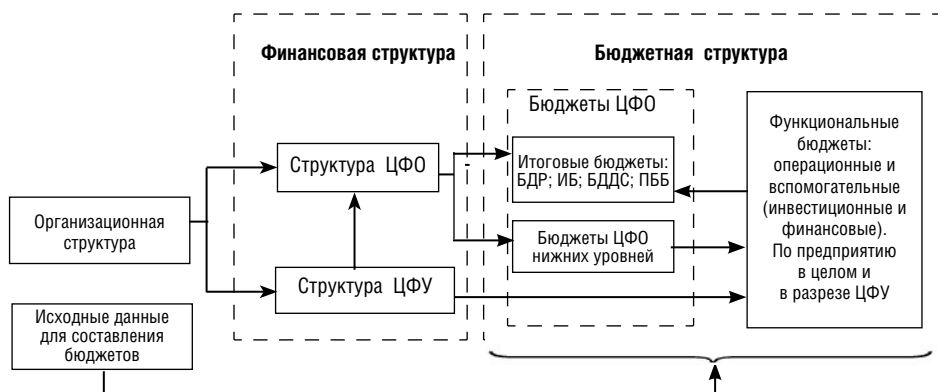


Рис. 3. Взаимосвязь элементов системы бюджетов предприятия

В настоящее время существует два основных подхода к осуществлению финансового планирования и, соответственно, к составлению итоговых бюджетов. Первый подход — традиционная система. Здесь составляется баланс доходов и расходов либо в развернутом, либо в сальдированном виде, а также оперативный финансовый план — платежный календарь. Баланс доходов и расходов сводит воедино все виды финансовых ресурсов предприятия и направления их использования. Данного подхода придерживаются многие авторы: И.А. Бланк, И.Т. Балабанов, М.Н. Крейнина, М.И. Бухалков, Д.С. Моляков и др. Второй — западная система бюджетирования. Здесь составляются четыре итоговых бюджета: бюджет доходов и расходов; инвестиционный бюджет; бюджет движения денежных средств; прогнозный бухгалтерский баланс. Данный подход разделяют многие авторы, исследующие систему бюджетирования: Е.Ю. Добровольский, К.В. Щиборщ, В.Е. Хруцкий, Дж. К. Шим, Д.Г. Сигел и др. Финансовые ресурсы и направления их использования в этом случае не сведены в едином документе, что, на наш взгляд, предполагает дальнейшее совершенствование системы бюджетирования.

Необходимо заметить, что описанные выше итоговые бюджеты не дают полной картины показателей процесса формирования и использования финансовых ресурсов предприятия, так как эти показатели распределены по разным бюджетам. Данную функцию может выполнять баланс доходов и расходов, показывающий величину финансовых ресурсов предприятия на заданный период и направления их использования. Поэтому, по нашему мнению, системе итоговых бюджетов необходимо дополнить балансом доходов и расходов. Данный бюджет, аналогично прогнозному балансу, составляется в рамках центра инвестиций, то есть ЦФО первого уровня. В этом случае бюджет доходов и расходов, а также инвестиционный бюджет, оставаясь итоговыми, играют

вспомогательную роль по отношению к балансу доходов и расходов, так как детализируют два важнейших его показателя: чистую прибыль и инвестиции.

Если рассматривать в совокупности баланс доходов и расходов и прогнозный бухгалтерский баланс, то первый описывает показатели формирования и использования финансовых ресурсов, второй — результат этого процесса на начало и конец заданного периода. То есть остатки на начало и конец периода по прогнозному бухгалтерскому балансу соответствуют источникам и результатам использования финансовых ресурсов, а обороты по балансу доходов и расходов — каналам их образования и использования.

По нашему мнению, эти два бюджета можно преобразовать в один, применив принцип оборотно-сальдовой ведомости, в которой остатки на начало и конец периода должны соответствовать показателям прогнозного бухгалтерского баланса, а обороты — показателям баланса доходов и расходов. Данный итоговый бюджет можно было бы назвать матрицей финансовых ресурсов. Наличие матрицы, на наш взгляд, значительно улучшит эффективность управления и планирования на предприятии. Весь процесс формирования и использования финансовых ресурсов, их источники и результаты будут сведены в едином документе. Все остальные бюджеты являются многоуровневой детализацией показателей матрицы финансовых ресурсов и необходимы для управления ее составляющими.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Добровольский Е.Ю.* Бюджетирование шаг за шагом. СПб.: Питер, 2006.
2. *Лихачева О.Н.* Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия. М.: Вузовский учебник, 2007.
3. *Хруцкий В.Е.* Внутрифирменное бюджетирование. М.: Финансы и статистика, 2002.
4. *Щиборц К.В.* Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России. М.: Дело и сервис, 2005.



В.К. Яненко

аспирант кафедры «Бухгалтерский учет»

ДОСТАТОЧНО ЛИ ДЛЯ ИНВЕТОРОВ ИНФОРМАЦИИ О НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВАХ, СОДЕРЖАЩЕЙСЯ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ?

Современная финансовая отчетность не содержит полной информации о состоянии нематериальных активов в организации. Пользователи финансовой отчетности вынуждены прибегать к дополнительной информации из других источников — таких, как аналитические обзоры, отчеты, предоставляемые на биржу, комментарии финансовых аналитиков и пр.

Основная проблема бухгалтерской отчетности — консервативность и неспособность адекватно предоставлять информацию о быстроизменяющихся в стоимости активах, а также неполное раскрытие информации о таких активах в приложении к финансовой отчетности. По нашему мнению, под определение таких активов в наибольшей степени попадают нематериальные активы. Многие ученые — как зарубежные, так и отечественные, придерживаются той же позиции. Например, Б. Лев (Baruch Lev, New York University), аналитик в области бухгалтерского учета, известный в том числе по работам о нематериальных активах, следующим образом оценил данную проблему: «Основная причина недостаточности информации, содержащейся в финансовой отчетности, кроется в недостаточности и неадекватном раскрытии информации о нематериальных активах»*.

Основные причины неадекватного представления нематериальных активов схожи везде в мире — как в Америке, так и в Европе, а также в России. Исследователи в области бухгалтерского учета называют различные причины, однако сгруппировав их, можно выделить следующие: неполный перечень объектов нематериальных активов; не отвечающие современным реалиям правила учета определенных видов нематериальных активов; отсутствие современных стандартов по учету нематериальных активов определенных видов; тестирование на обесценение нематериальных активов по не отвечающим современным требованиям стандартам оценки; непроработанность

* *Lev B. Intangibles — Management, Measurement and Reporting. Wash.: Brookings Institution Press. 2001. P. 104.*

понятия и организации учета нематериальных активов с определенным и не определенным сроком полезного использования, амортизируемых и не амортизируемых нематериальных активов; неполное раскрытие в финансовой отчетности информации о нематериальных активах.

Сегодня в связи с увеличением в корпорациях доли нематериальных активов увеличилась и потребность в предоставлении информации о них на фондовые биржи. Основные «законодатели мод» в области бухгалтерского учета (Федеральный совет по бухгалтерским стандартам США, Международный совет по бухгалтерским стандартам ЕС, Министерство финансов РФ) сейчас активно рассматривают возможности улучшения своих стандартов.

Возникают следующие вопросы:

- ⇒ требует ли количественного и качественного улучшения информация о нематериальных активах в бухгалтерской отчетности?
- ⇒ возможно ли улучшение предоставляемой информации о нематериальных активах в бухгалтерской отчетности?

Чтобы ответить на эти вопросы, автор данной статьи сравнил информационный вклад финансовых аналитиков, который они вынуждены делать из-за недостаточной информативности бухгалтерской отчетности, в отчеты о компаниях с высокой и низкой долей нематериальных активов в валюте баланса. Если финансовые аналитики в компаниях с высокой долей нематериальных активов вынуждены использовать в своих решениях больше информации из дополнительных источников, чем в компаниях с незначительной долей нематериальных активов, то ответ на первый вопрос положителен. Ответ на второй вопрос будет положительным, в случае если финансовые аналитики помимо бухгалтерской отчетности активно используют дополнительные источники. Это означает, что количественные и качественные характеристики информации в дополнительных источниках полнее, чем аналогичные характеристики в финансовой отчетности.

Для ответа на поставленные выше вопросы необходимо проследить связь между информацией, содержащейся в бухгалтерской отчетности, и изменением стоимости организации. Данная техника использовалась при оценке качественных и количественных характеристик бухгалтерской информации Д. Коллинсом (Collins D.), Е. Майде (Maydew E.), И. Вейсом (Weiss I.), Б. Левом (Lev B.), П. Заровиным (Zarowin P.) и др.

В данной задаче необходимо определить зависимость одной переменной от нескольких объясняющих переменных:

- ⇒ годовой доход от акций;

- ⇒ фундаментальные индикаторы, определенные Б. Левом и С. Тигараяном (Thiagarajan S.), как влияющие на изменение стоимости организации на основании финансовой отчетности*;
- ⇒ приведенный годовой доход от акций, спрогнозированный финансовыми аналитиками.

Задачу возможно решить с помощью множественного регрессионного анализа. Наиболее подходящая зависимость линейная, поэтому в данном случае будет применяться модель множественной линейной регрессии.

Фундаментальные индикаторы, определяющие изменение стоимости организации на основании финансовой отчетности, были проверены в работах Дж. Абарбанелла (Abarbanell J.), Б. Буши (Bushee B.), Дж. Франсиса (Francis J.), К. Шиппера (Schipper K.).

Итак, на основании вышеперечисленных работ были выделены пять показателей, чтобы в дальнейшем соотнести их с годовым доходом от акций:

INV — годовое изменение материально-производственных запасов в процентах за вычетом годового изменения выручки в процентах.

AR — годовое изменение дебиторской задолженности в процентах за вычетом годового изменения выручки в процентах.

GM — годовое изменение выручки в процентах за вычетом годового изменения операционного дохода в процентах (выручка за вычетом затрат на продажу).

SGA — годовое изменение затрат на продажу и административных расходов в процентах за вычетом изменения выручки в процентах.

ETR — изменение эффективной налоговой ставки в процентах.

Модель множественной регрессии можно разделить на две модели.

Первая модель показывает связь между годовым доходом от акций и фундаментальными сигналами финансовой отчетности. Данную модель можно условно назвать короткой.

$$ET_{it} = \alpha_{0i} + \alpha_{1i} EPS_{it} + \alpha_{2i} INV_{it} + \alpha_{3i} AR_{it} + \alpha_{4i} GM_{it} + \alpha_{5i} SGA_{it} + \alpha_{6i} ETR_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

где ET — годовой доход от акций; измеряется как доход от акций за вычетом β (системного риска), помноженного на среднюю премию на риск;

EPS , INV , AR , GM , SGA , ETR — фундаментальные индикаторы, определяющие изменение стоимости организации на основании финансовой отчетности;

ε — возмущение, случайная величина.

* Lev B., Thiagarajan S. Fundamental Information Analysis // Journal of Accounting Research. 1993.

Вторую модель множественной регрессии можно условно назвать полной. Отличается от модели (1) добавленной объясняющей переменной.

$$ET_{it} = \alpha_{0t} + \alpha_{1t} EPS_{it} + \alpha_{2t} INV_{it} + \alpha_{3t} AR_{it} + \alpha_{4t} GM_{it} + \alpha_{5t} SGA_{it} + \alpha_{6t} ETR + \alpha_{7t} PVE_{it} + \varepsilon_{it}. \quad (2)$$

PVE — приведенная стоимость прогнозов финансовых аналитиков, скорректированных на стоимость акций в начале коммуляционного периода. PVE рассчитывается в три этапа. На первом этапе собираются прогнозы аналитиков для каждой организации, сделанные после публикации финансовой отчетности. По общему мнению, к дате выпуска отчетности финансовые аналитики располагают достаточной информацией для осуществления прогноза. На втором этапе вычисляется будущая стоимость дохода от владения акциями (FV) на пятилетний горизонт (ставка дисконтирования равна прогнозируемой финансовыми аналитиками ставке роста компании). Также на данном этапе вычисляется будущая стоимость (FV) выплаченных дивидендов (предполагается, что в дивидендной политике не будут сделаны изменения в последующие пять лет). На третьем этапе будущая стоимость дохода от владения акциями и будущая стоимость выплаченных дивидендов дисконтируется: $t = 5$ лет, ρ (ставка дисконтирования) = оценочная стоимость капитала компании. В математическом представлении формула имеет следующий вид:

$$PVE_{it} = \rho_{it}^{-5} (E_t[\text{Доход_от_акций_}(FV)] + E_t[\text{Дивиденды_}(FV)]) / \rho_{it-1}.$$

Для решения поставленной задачи была произведена выборка случайным образом 50 компаний из индекса S&P 500 и по этим компаниям собрана информация за 20 лет (с 1986 по 2006 г.). Соответственно, число наблюдений составило 1000.

Совокупность компаний была разделена на группы:

- ⇒ организации с несущественной долей нематериальных активов в валюте баланса (меньше 1%);
- ⇒ организации с низкой долей нематериальных активов в валюте баланса (от 1% до 15%);
- ⇒ организации с высокой долей нематериальных активов в валюте баланса (от 15% и выше).

Каждая группа данной совокупности была также разделена на прибыльные и убыточные компании.

R^2 в столбце 3 приведенной ниже таблицы показывает, что информативность финансовой отчетности меньше в компаниях с высокой долей нематериальных активов ($R^2 = 0,14$), чем в компаниях с низкой долей ($R^2 = 0,18$), и тем более чем в компаниях с несущественной долей нематериальных активов в валюте баланса ($R^2 = 0,19$).

Результаты решения модели множественной линейной регрессии
для компаний с разной долей нематериальных активов в валюте баланса

1		2	3	4	5
		Количество наблюдений (1986-2006)	R ² уравнение (1) (метод наименьших квадратов)	R ² уравнение (2) (двухстадийный метод наименьших квадратов)	Вклад финансовых аналитиков
Организации с несущественной долей нематериальных активов в валюте баланса (меньше 1 %)	Все компании	333	0,19	0,21	11%
	<i>Прибыльные</i>	286	0,20	0,22	10%
	<i>Убыточные</i>	47	0,09	0,11	22%
Организации с низкой долей нематериальных активов в валюте баланса (от 1% до 15%)	Все компании	333	0,18	0,22	22%
	<i>Прибыльные</i>	266	0,19	0,22	16%
	<i>Убыточные</i>	67	0,11	0,17	55%
Организации с высокой долей нематериальных активов в валюте баланса (от 15% и выше)	Все компании	333	0,14	0,2	43%
	<i>Прибыльные</i>	240	0,17	0,21	24%
	<i>Убыточные</i>	93	0,08	0,11	38%

Процент привнесенной информации финансовыми аналитиками в дополнение к информации, содержащейся в финансовой отчетности (см. столбец 5 таблицы), увеличивается от компаний с несущественной долей к компаниям с высокой долей нематериальных активов (11%; 22%; 43%). Следует отметить, что в убыточных компаниях доля привнесенной информации больше, чем в компаниях, которые показывают прибыль (22%; 55%; 38% против 10%; 16%; 24%).

Отвечая на поставленные в начале статьи вопросы, можно с уверенностью сказать, что информация, предоставляемая о нематериальных активах в бухгалтерской отчетности, требует количественного и качественного улучшения. Об этом свидетельствует возрастающая доля привнесенной информации финансовыми аналитиками в дополнение к бухгалтерской отчетности одновременно с увеличением доли нематериальных активов в бухгалтерской отчетности. Ответ на второй вопрос аналогичен, поскольку, безусловно, улучшение информации о нематериальных активах возможно. Об этом свидетельствует то, что финансовые аналитики находят информацию в дополнительных источниках к финансовой отчетности лучшего качества; соответственно, возможно улучшение информации о нематериальных активах и в финансовой отчетности.



М.Ю. Брюханов
аспирант кафедры «Бухгалтерский учет»

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ФАЛЬСИФИКАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Современный этап глобального экономического развития характеризуется важностью информационной составляющей. Информация окружает делового человека повсюду, масштабы ее поистине астрономические — например, информационное агентство Bloomberg распространяет финансовую информацию более чем 16 тысячам пользователей каждую минуту*.

Другая тенденция современности — развитие фондовых рынков и повышение конкуренции. Рост конкуренции приводит к ограниченности факторов производства: квалифицированных трудовых ресурсов, натуральных ресурсов, финансовых и информационных ресурсов. Достичь превосходства над конкурентом естественным путем значительно сложнее, чем за счет неосязаемого средства — *информации*. Именно в конце XX—начале XXI века особую актуальность приобрели явления, связанные с привлечением информации, в том числе коммерческий и личный шпионаж, переманивание наиболее талантливых и перспективных сотрудников конкурента, нарушение авторских и патентных прав и пр. Важную роль играет и обратный информационный поток: предоставление информации в выгодном для компании свете.

Основным признанным информационным каналом взаимодействия бизнеса и общества продолжает оставаться *финансовая отчетность* компании. К сожалению, финансовая отчетность не совершенна. Не совершенен и бумажный формат представления, который влечет значительный объем ручной обработки материала, затрудняет восприятие и анализ информации, содержащейся в финансовой отчетности. Сроки представления отчетности пользователям запаздывают, а предоставление финансовой информации, отличной от прогнозов аналитиков, может обернуться резким снижением капитализации, а возможно, и кризисом индустрии, в которой компания осуществляет деятельность, или даже кризисом национального рынка. Вместе с тем предоставление информации, которая более благоприятна по сравнению с прогнозами, может повлечь рост стоимости акций, а следовательно, привести к снижению стои-

* Young M.R. Accounting Irregularities and Financial Fraud. Aspen Law & Business: 2005. P. 306.

мости привлечения заемных средств и прочим благоприятным для компании и ее руководства эффектам. Зачастую достигается это за счет фальсификации финансовой отчетности.

Фальсификация финансовой отчетности — сложная и малоизученная проблема бухгалтерского учета. Проблеме фальсификации отчетности подвержены даже компании стран с развитой рыночной экономикой (Европа, США), где правовые и профессиональные традиции в области бухгалтерского учета насчитывают более чем столетнюю историю. Актуальна данная проблема и для России, где до настоящего времени не сформировалось сильного профессионального сообщества, система бухгалтерского учета подвергается постоянному реформированию, крупные компании нацелены на переход к учету по международным стандартам, и все это сопровождается острой нехваткой специалистов. Помимо влияния на ожидания пользователей финансовой отчетности фальсификация отчетности может быть нацелена на занижение налоговой базы, участие в государственных тендерах и т.п. Учитывая масштабы коррупции, можно только догадываться, сколь велико число российских компаний, манипулирующих данными финансовой отчетности.

Экономическую природу мошенничества в финансовой отчетности можно объяснить, основываясь на теории агентских отношений. Тот факт, что акционеры делегируют право принятия решений по широкому кругу вопросов руководству компании, приводит к конфликту интересов. Например, за счет использования такого права руководство компании может позволить себе различные блага: например, наличие частного самолета, расположение штаб-квартиры компании в престижном районе, роскошная обстановка офисных помещений и пр. Причем приобретение таких благ может не соответствовать интересам акционеров компании. По мнению ряда зарубежных специалистов, в подобной ситуации целью деятельности руководства становится не максимизация прибыли акционеров, а увеличение управляемого бизнеса для обеспечения разнообразных личных благ*. В отдельных случаях руководство компании может пойти на присвоение активов компании, заключение коммерческих сделок в личных интересах. Чаще всего это бывает возможно при неэффективном контроле за действиями руководства компании и, как правило, приводит к фальсификации финансовой отчетности.

Фальсификация финансовой отчетности — комплексное понятие, которое следует рассматривать, принимая во внимание *правовой, бухгалтерский, налоговый и этический аспекты*.

* Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент. СПб.: Экономическая школа, 2005. С. 24.

Правовое понятие фальсификации финансовой отчетности как вида мошенничества дано в VIII разделе Уголовного кодекса РФ «Преступления в сфере экономики». Уголовный кодекс определяет мошенничество как хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием. Однако мошенничество экономическое давно уже вышло за рамки простого хищения имущества либо обманного приобретения права на чужое имущество. Несмотря на опосредованную связь с указанными выше юридическими событиями, фальсификация финансовой отчетности затрагивает широкий диапазон экономической деятельности, наносит существенный вред собственникам компании и при этом может не подпадать под квалификацию уголовного деяния.

Проблематика фальсификации финансовой отчетности поднималась еще в начале и середине минувшего века отечественными учеными. В частности, И.Р. Николаев выделял действительную и субъективную «ценность» отчетных данных*. П. Герстнер говорил о необходимости исправления затемненных (неясных) балансов**. В ряде публикаций отмечалось, что балансы и счета прибылей и убытков капиталистических фирм во многих отношениях отступают от истины***. В той или иной степени вопросы фальсификации финансовой отчетности поднимались в трудах Н.А. Блатова, Н.С. Аринушкина, а также Р.Я. Вейцмана. Однако фальсификация финансовой отчетности на современном этапе происходит на фоне процессов глобализации и в условиях глобального фондового рынка, что обуславливает принципиально иной характер фальсификации по сравнению с началом и серединой XX века.

Обратимся к опыту Соединенных Штатов, которые одними из первых на современном этапе заострили внимание на подобном опасном явлении. Ввиду развитости фондового рынка страна столкнулась с объективной необходимостью создания эффективной системы предотвращения мошенничества в финансовой отчетности. В результате Америка на сегодняшний день обладает наиболее значительным опытом в этой сфере. Попытки определить фальсификацию финансовой отчетности были предприняты американскими учеными еще в 1980 г., когда Эллиот и Виллингем обратили серьезное внимание на существование мошенничества в финансовой отчетности.

Исторически правовая квалификация фальсификации финансовой отчетности в США осуществлялась за счет расширения понятия «фальсификация». Американская правовая система квалифицирует мошенничество как «родовое понятие, объединяющее различные средства, которые человек может искусно

* Николаев И.Р. Проблема реальности баланса. Л.: Экономическое образование, 1926. С. 41.

** Герстнер П. Анализ баланса. М.: Экономическая жизнь, 1926. С. 51.

*** Балансы капиталистических предприятий и их анализ. М.: Внешторгиздат, 1962. С. 4.

придумать и к которым обращается, чтобы получить преимущество перед другим человеком за счет подложных оферт, подавления правды, всевозможных трюков, хитростей, притворств и любых других подобных способов осуществления обмана»*. Как видим, данное понятие намного шире определения, приведенного в Уголовном кодексе РФ, и выходит за рамки хищения или приобретения прав на чужое имущество.

Вместе с тем возникает проблема выделения из родового понятия «мошенничество» видового — «фальсификация финансовой отчетности». В российском законодательстве непосредственно понятию «фальсификация финансовой отчетности» на настоящий момент времени определения не дано. Это можно объяснить тем, что фальсификация финансовой отчетности чаще всего осуществляется в рамках бухгалтерских стандартов и требований законодательства, а поэтому с правовой точки зрения может и не являться правонарушением. Как показывает практика применения бухгалтерских стандартов, пространство для махинаций слишком велико. С одной стороны, компании стремятся выбрать подходящую альтернативу, чтобы продемонстрировать свое финансовое положение с лучшей стороны, с другой — грань между стремлением показать себя с лучшей стороны и фальсификацией финансовой отчетности очень тонка.

В связи с упомянутыми особенностями фальсификации финансовой отчетности профессиональное бухгалтерское сообщество, напротив, пошло по пути обособления понятия «фальсификации финансовой отчетности» от «мошенничества» в целом ввиду наличия специфических особенностей мошенничества в финансовой отчетности.

Например, Ассоциация сертифицированных бухгалтеров по обнаружению мошенничества в финансовой отчетности определяет фальсификацию финансовой отчетности как преднамеренное, умышленное искажение или сокрытие существенных фактов хозяйственной деятельности или данных бухгалтерского учета, которое вводит пользователя отчетности в заблуждение, а в некоторых случаях побуждает изменить решение, принимаемое на основании финансовой отчетности**.

Национальная комиссия США по фальсификации финансовой отчетности (COSO) определяет фальсификацию финансовой отчетности как «умышленное или неумышленное действие либо бездействие, которое приводит к существенному искажению показателей финансовой отчетности»***.

* Johnson V. McDonald, 170 Oklahoma. 2004. P. 150.

** Association of Certified Fraud Examiners. *Cooking the Books: What Every Accountant Should Know About the Fraud. Self-Study Workbook*: Austin, TX, 2007. P. 8.

*** National Commission on Fraudulent Financial Reporting. *Report of the National Commission on Fraudulent Financial Reporting* // www.coso.org/publications

В научных монографиях приводятся несколько иные определения мошенничества в финансовой отчетности. В частности, Торхилл и Вэллс трактуют фальсификацию финансовой отчетности как действие, которое совершается руководством компании с целью фальсификации финансовых отчетов и обычно приводит к завышению прибыли или активов*.

Институт внутренних аудиторов определяет фальсификацию финансовой отчетности как участие высшего руководства компании в искажении отчетности и незаконном присвоении имущества, которое либо совершается в настоящий момент времени, либо только планируется, при этом эти действия прикрываются вводящей в заблуждение финансовой отчетностью**.

Однако привести точное и «всеобъемлющее» определение фальсификации финансовой отчетности представляется затруднительным ввиду комплексности данного понятия. До недавнего времени в бухгалтерской профессии вообще не применялся термин «фальсификация финансовой отчетности» в профессиональных стандартах. Вместо слова «фальсификация» использовались такие словосочетания, как «преднамеренные ошибки» и «нарушение стандартов».

С нашей точки зрения, наиболее лаконичное и вместе с тем емкое определение фальсификации финансовой отчетности приводится в аудиторском стандарте США, который определяет фальсификацию финансовой отчетности как «преднамеренные искажения или упущения в раскрытии в финансовой отчетности»***.

Если обобщить приведенные выше определения, то можно выделить следующие специфические черты:

- фальсификация финансовой отчетности, как и любое мошенничество, — это преднамеренное действие по обману другого человека (группы людей);
- фальсификация финансовой отчетности наносит пользователям отчетности определенный вред;
- фальсификация финансовой отчетности — чаще всего действие или бездействие, суть которого состоит либо в применении бухгалтерских стандартов формально, а не по существу, либо в уклонении от применения бухгалтерских стандартов при подготовке финансовой отчетности.

* *Thorhill W.T., Wells J.T.* Fraud terminology Reference Guide. Association of Certified Fraud Examiners, Austin, TX. 1993. P. 28.

** *Institute of Internal Auditors.* The Institute of Internal Auditors Reports on Fraud. FL, 1986. P. 15.

*** SAS 99 «Consideration of Fraud in a Financial Statement Audit».

Фальсификация финансовой отчетности может также различаться в зависимости от круга лиц, к ней причастных. Например, и кладовщик, искаживший документы складского учета, и высшее руководство компании, одобрявшее применение схем забалансового финансирования, совершают акт мошенничества. Однако если махинации на уровне кладовщика не влекут существенного искажения финансовой отчетности, то схемы, одобряемые на высшем уровне руководства, зачастую приводят не только к искажениям в финансовой отчетности, но и к потере компанией репутации и, как следствие, существенному снижению рыночной капитализации. Именно поэтому в ряде исследований фальсификация финансовой отчетности отождествляется с управленческим мошенничеством, которое совершает руководство компании*. Данный тезис в определенной степени представляется справедливым, поскольку руководство компании несет ответственность за подготовку финансовой отчетности и именно руководство компании отвечает за достоверность показателей и качество подготавливаемой отчетности.

Подобной классификации придерживается и ряд других специалистов. В их числе такие ученые, как Эллиот, Виллингем, Робертсон, которые рассматривают управленческое мошенничество и фальсификацию финансовой отчетности как тождественные понятия, обосновывая это тем, что фальсификация финансовой отчетности обычно осуществляется с согласия или при осведомленности руководства компании.

Эллиот и Виллингем определяют фальсификацию финансовой отчетности как «умышленное мошенничество, которое совершено руководством компании и наносит вред инвесторам и кредиторам за счет существенного искажения финансовой отчетности»**. Робертсон полагает, что фальсификация финансовой отчетности — это «умышленные действия руководства компании по искажению показателей финансовой отчетности с целью введения в заблуждение инвесторов»***.

Недостаток приведенных выше определений заключается в том, что они сосредотачивают внимание только на одной группе жертв фальсификации финансовой отчетности — внешних пользователей. Это миноритарные акционеры, кредиторы, поставщики и подрядчики, покупатели, государственные органы, внешние аудиторы, юридические службы, андеррайтеры, депозитарии, а также любые другие пользователи, которых интересует финансовая отчетность компании. Однако пострадать от некачественной финансовой отчетности могут

* *Zabiholah R. Financial Statement Fraud. John Wiley & Sons, 2002. P. 3.*

** *Elliott R.K., Willingham J.J. Management Fraud: Detection and Deterrence. N.Y.: Petrocelli Books, 1980. P. 53.*

*** *Robertson J.C. Fraud Examination for Managers and Auditors. Austin, TX: Viesca Books, 2000. P. 46.*

также и внутренние пользователи, включая сотрудников компании, внутренних аудиторов, аудиторский комитет, руководство и крупных собственников компании. Внутренние пользователи финансовой отчетности могут нести потери как финансовые, так и нефинансовые, — например, потеря репутации. Но, как показывает практика, внешние пользователи финансовой отчетности страдают в результате ее фальсификации куда более значительно, чем внутренние.

Американская Ассоциация независимых сертифицированных бухгалтеров по выявлению мошенничества (АНСБ) выделяет три подвида фальсификации финансовой отчетности: присвоение активов, непосредственно фальсификация финансовых отчетов и коррупция на предприятии (взятки, «откаты» и т.п.)*. Эти подвиды мошенничества в финансовой отчетности тесно связаны. Так, например, любое коррумпированное деяние с целью передать заинтересованным сторонам активы компании приводит к махинациям в финансовой отчетности. Развивая эту мысль, можно прийти к выводу, что фальсификацию финансовой отчетности правильнее рассматривать как часть общего понятия «экономическое мошенничество». В рамках экономического мошенничества выделяются две подкатегории: коррупционное мошенничество и фальсификация финансовой отчетности.

Коррупционное экономическое мошенничество совершается в целях сугубо личного обогащения, присвоения активов предприятия или приобретения прочих экономических благ в ущерб деятельности компании. Коррупционное мошенничество представляет собой достаточно известное для общества явление и предусматривает законодательную ответственность (например, ст. 159 Уголовного кодекса РФ), а доказательством экономического мошенничества занимаются компетентные органы.

Фальсификацию финансовой отчетности, на наш взгляд, следовало бы определять как *умышленное искажение либо упущение величин или раскрытий информации в финансовой отчетности с целью обмана или введения в заблуждение внутренних и внешних пользователей*. Фальсификация финансовой отчетности может совершаться как руководством компании (управленческое мошенничество), так и отдельными сотрудниками. Мошенничество сотрудников должно пресекаться службой внутреннего контроля компании. Заметим, однако, что подобный вид мошенничества присущ практически любой компании и едва ли искореним. Степень его влияния на показатели финансовой отчетности зависит в том числе и от эффективности действий службы внутреннего контроля.

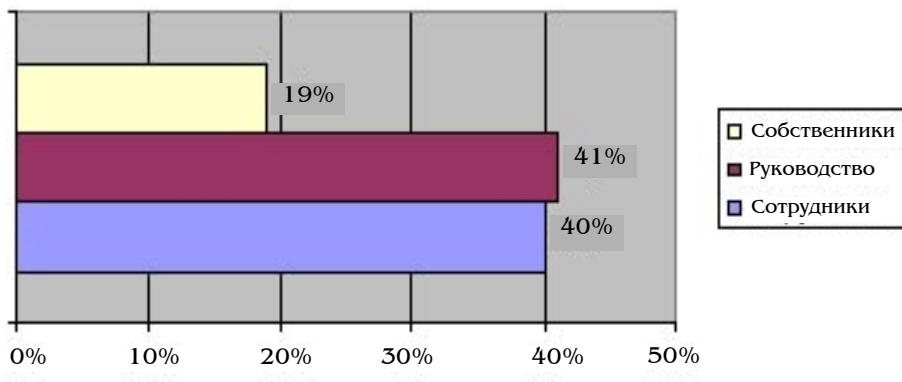
* Association of Certified Fraud Examiners. Report to the Nation on Occupational Fraud and Abuse (The Walls Report). ACFE, Austin, TX, 2006. P. 12.

Особый интерес для изучения представляет *управленческое мошенничество* в финансовой отчетности. Данный вид мошенничества совершается на уровне руководства компании, тщательно маскируется и осуществляется, практически не выходя за рамки действующих бухгалтерских стандартов.

Возникает вопрос, кто должен контролировать подобное мошенничество и как его предотвращать, поскольку последствия совершения мошенничества в финансовой отчетности могут быть существенными не только для отдельной компании.

Статистические данные также предоставляют весомые основания для того, чтобы обратиться к исследованию управленческого мошенничества в финансовой отчетности. По данным АНСБ, в 2006 г. распределение мошенничества в финансовой отчетности по частоте совершения различными субъектами и по средней величине мошенничества в зависимости от занимаемой позиции было следующим (см. диагр. 1).

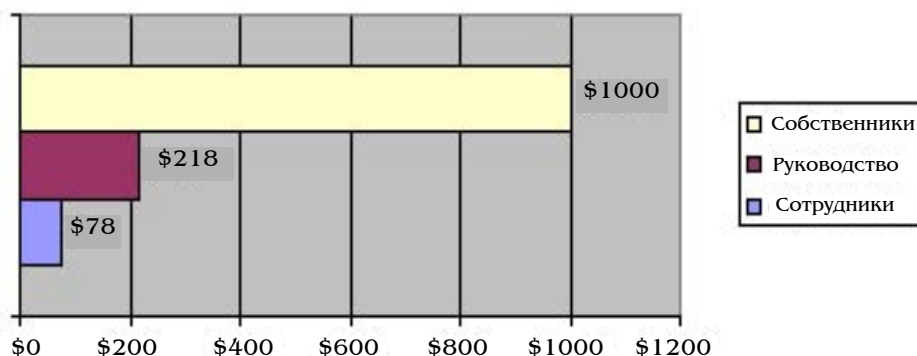
Диаграмма 1. Частота совершения мошенничества в финансовой отчетности различными субъектами*



* Сумма процентов больше 100 из-за того, что один и тот же человек может относиться к различным категориям.

Распределение случаев мошенничества по частоте их совершения различными субъектами, отраженное на диаграмме 2, представляется закономерным. Как уже отмечалось, мелкое и среднее мошенничество совершается рядовыми сотрудниками компании повсеместно. По отношению к общему числу случаев мошенничества управленческое мошенничество составляет сопоставимую долю (около 41 %).

Диаграмма 2. Средняя величина совершаемого мошенничества в финансовой отчетности в зависимости от занимаемой позиции, тыс. долл.



Общая картина существенно изменяется, когда речь заходит о величине совершенного мошенничества. В данном случае все происходит с точностью до наоборот. В среднем, размер отдельного случая мошенничества, совершаемого рядовым сотрудником, более чем в 14 раз ниже размера мошенничества, совершаемого руководством или собственниками компании.

Для наглядности приведем случай мошенничества в финансовой отчетности, когда инициатором такого мошенничества являлся руководитель, который вместе с тем был и собственником пакета акций компании. По результатам проведенного в 2004 г. расследования Tyson Foods Inc., компания с годовой выручкой более 25 млрд. долл. была уличена Комиссией по ценным бумагам и биржам США в совершении мошенничества*. Дональд Тайсон в бытность генеральным директором и собственником пакета акций компании запрещал вносить в финансовую отчетность раскрытие информации о доходах, выплаченных ему и членам его семьи. За 2001–2003 гг. ущерб, нанесенный акционерам, составил более 10 млн. долл. — именно такую сумму необоснованных выплат Тайсон запретил раскрывать в финансовой отчетности.

Давая определение понятию мошенничества в финансовой отчетности, нельзя не остановиться на профессиональной ответственности за присутствие в финансовой отчетности компании данных, искаженных вследствие мошенничества. Традиционно ответственными за обнаружение мошенничества в финансовой отчетности считались внешние аудиторы. После того как в результате банкротства компании Enron исчезла одна из пяти крупнейших аудиторских компаний «Arthur Andersen», партнерам которой были предъявлены многомиллионные иски, данная ситуация изменилась.

* Administrative Proceeding file № 3-11917. 28 апр. 2005 г. // www.sec.gov

В декабре 2004 г. вступил в силу регулятивный акт в области мошенничества в финансовой отчетности — международный стандарт аудита 240 «Ответственность аудитора по обнаружению мошенничества в финансовой отчетности». Данным стандартом основная ответственность за обнаружение и предотвращение мошенничества в финансовой отчетности возлагается на руководство компании. Внешние аудиторы несут ответственность только за то, чтобы в отчетности не было существенных искажений, причиной которых может являться в том числе и мошенничество в финансовой отчетности. В стандарте также указывается на то, что аудитор не может дать абсолютной гарантии отсутствия в финансовой отчетности существенных искажений, причиной которых является мошенничество*. Вместе с тем фактически ответственность за совершенное финансовое мошенничество ложится на всю информационную цепочку по подготовке отчетности: совет директоров, аудиторский комитет, исполнительный орган компании, а также на внутренних и внешних аудиторов.

В современном глобализированном мире мошенничество в финансовой отчетности становится выбором многих корпораций. Выгоды от мошенничества в финансовой отчетности для отдельно взятой компании огромны, в то время как вред минимален, поскольку вероятность обнаружения невелика, а наказание в большинстве стран не серьезно.

О мошенничестве в финансовой отчетности зачастую становится известно из сообщений средств массовой информации. Новостные сводки бросили тень на репутацию таких экономических гигантов, как Lucent, Xerox, Rite Aid, Enron, Merrill Lynch, относительно недавно обвиненных Комиссией по ценным бумагам США в совершении мошенничества в финансовой отчетности**. Высшее руководство, включая генеральных и финансовых директоров этих компаний, было уличено в мошенничестве и понесло наказание. Случаи финансового мошенничества в отчетности таких крупных компаний вызывают серьезные опасения относительно честности и надежности процесса подготовки финансовой отчетности. Такие процессы существенно повышают актуальность реформирования системы корпоративного управления в целях предотвращения и обнаружения мошенничества в финансовой отчетности.



* ISA 240. "The Auditor's Responsibility to Consider Fraud in Audit of Financial Statements".

** www.sec.gov

А.Я. Миронова
аспирант кафедры «Финансовый менеджмент»

К ВОПРОСУ О ТРАКТОВКЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ

В сложившихся условиях функционирования мировой экономики хозяйствующие субъекты при осуществлении своей деятельности должны уделять большее внимание контролю и управлению экономическими рисками, важной составляющей которых являются финансовые риски. По своей значимости и актуальности проблема управления данными рисками является одной из главных в финансовом менеджменте при разработке стратегии развития компаний, занимающихся инвестиционной деятельностью.

В условиях развивающихся рынков, в т.ч. и российского, в силу их исключительной динамичности и турбулентности профессиональное управление финансовыми рисками, оперативная идентификация, оценка и учет фактора риска в повседневной деятельности приобретают первостепенное значение.

Существующая литература характеризуется неоднозначностью в трактовке черт, свойств и элементов риска, в понимании его содержания, соотношения объективных и субъективных сторон.

В Финансово-кредитном энциклопедическом словаре под редакцией А.Г. Грязновой дана следующая трактовка риска: с одной стороны, под риском понимается «вероятность наступления событий с негативными последствиями», с другой стороны, риск — это «опасность возникновения непредвиденных потерь, убытков, недополучения доходов, прибыли по сравнению с планируемым вариантом» [1, с. 845].

С точки зрения современного бизнеса А.Н. Фомичев характеризует риск как потенциально существующую опасность потери ресурсов или неполучения доходов [2, с. 9]. А например, в книге «Управление рисками» дается следующее определение: «Экономический риск — возможность случайного возникновения нежелательных убытков, измеряемых в денежном выражении» [3, с. 16].

В приведенных определениях выделяется такая характерная особенность (черта) риска, как опасность, возможность неудачи. Таким образом, существование риска непосредственно связано с неопределенностью. Риск является одним из способов снятия неопределенности, которая представ-

ляет собой незнание достоверного, отсутствие однозначности.

Понятия «риск» и «неопределенность» очень близки и даже используются как синонимы. Наиболее часто применяются следующие два варианта разделения изучаемых понятий: информационный подход и оценочный подход. В основе *информационного подхода* лежит представление о том, что различия между риском и неопределенностью сводятся к объему доступной информации об исследуемой ситуации. *Оценочный подход* базируется на представлении о том, что различия между риском и неопределенностью заключаются в субъективном отношении к реализации того или иного исхода. В рамках данного подхода предполагается, что неопределенность связана с многовариантностью будущего развития, т.е. с неоднозначностью исхода, а риск — с отношением к неблагоприятным исходам (например, к возникновению ущерба).

Финансовый риск является частью предпринимательского риска и имеет несколько иную трактовку. Необходимо отметить, что финансовая структура, в т.ч. банк, при проведении операций всегда берет на себя риск, однако результат воздействия риска не всегда бывает отрицательным. Это также возможность получения дополнительного незапланированного дохода.

Структура риска складывается из нескольких элементов: объект

риска — денежный поток от операции; субъект риска — это участник рынка, который берет на себя материальную ответственность за принятие решения, связанного с риском; информация — внешнее условие, которое влияет на субъекта, принимающего решение, связанное с риском; границы риска — граничные значения риска, превышение которых приводит к негативному влиянию на результаты проведения операции. В связи с этим принципиально важно отметить определение объекта риска как денежного потока от операции. Это позволяет объяснить спекулятивную природу финансового риска, т.е. возможность получения вследствие воздействия фактора риска как положительного, так и отрицательного результата.

Любая финансовая операция в конечном счете сводится к денежному потоку и может быть представлена как совокупность движения денежных средств в различные промежутки времени. Совокупный денежный поток на момент завершения операции будет представлять собой результат операции, т.е. будет не чем иным, как доходом или расходом финансовой организации от проведения операции. Поэтому, основываясь на подходе к финансовой операции как к денежному потоку, более предпочтительным является следующее определение: финансовые риски — это вероятность изменения денежного потока при проведении финансовых операций вслед-

стве невыполнения условий по операции или их неопределенности.

В зарубежной трактовке в книге «Risk Management in Banking» под финансовым риском понимаются риски, связанные с движением рынка и экономическими изменениями окружающей среды.

Как и любая экономическая категория, экономические риски свою сущность выражают в функциях. Существуют различные мнения по поводу данного вопроса, но общепринятыми считаются две функции рисков — регулирующая и защитная.

Регулирующая функция рисков имеет негативный и позитивный аспекты. Данную функцию некоторые авторы называют также стимулирующей или регулятивной.

Негативный аспект состоит в том, что на практике принятие и реализация решений с необоснованным риском ведет к волюнтаризму, крайним проявлением которого является авантюризм. Это разновидность риска, объективно содержащая вероятность невозможности достижения цели при реализации решения. Причем авантюрные решения характеризуются тем, что принимающие их лица, как правило, не осознают того, что риск необоснован.

Однако не менее важен позитивный аспект данной функции риска. Позитивность риска выражается в том, что в хозяйственной деятельности он выполняет роль своеобразного катализатора при принятии экономи-

ческих решений, средства, которому присущи активность, поиск отличных от других инновационных и инвестиционных решений. Практически этот аспект проявляется в деятельности инвестиционных банков и фондов, и особенно в деятельности венчурных (рисковых) фирм классического западного типа.

Защитная функция рисков также имеет два аспекта: историко-генетический и социально-правовой.

Историко-генетический аспект объективно связан с тем, что и отдельные индивидуумы, и хозяйствующие структуры вынуждены искать средства защиты от всевозможных негативных явлений (стихийных бедствий и пр.). Практически это проявляется в механизмах создания и использования разного рода страховых (резервных) фондов, фондов риска, финансовых резервов предприятий. Защитная функция рисков заключается также в страховании предпринимательских рисков.

Социально-правовой аспект защитной функции риска заключается в необходимости обеспечения права на хозяйственный риск и закрепления такого права в законодательном порядке. Практически это должно выражаться во внедрении в хозяйственное, трудовое и уголовное право категории правомерности экономического риска.

Помимо названных функций некоторые авторы, например А.Н. Фомичев, выделяют еще инновационную и аналитическую. *Инновационную*

функцию предпринимательский риск выполняет, стимулируя поиск нетрадиционных решений проблем, стоящих перед предпринимателем. Аналитическая функция связана с тем, что наличие риска предполагает необходимость выбора одного из возможных вариантов решений, поэтому предприниматель в процессе принятия решения анализирует все возможные альтернативы, выбирая наиболее рентабельные и наименее рискованные.

После кризиса 1998 г. в России риск-менеджменту стало уделяться серьезное внимание. Сегодня риск-менеджеры работают не только в банках, инвестиционных и страховых компаниях, но и в корпорациях (таких как Аэрофлот, ГМК «Норильский никель», РОСНО). Холдинги, занимающиеся инвестиционной деятельностью, создают подразделения по оценке и управлению рисками.

Управление финансовыми рисками инвестирования представляет сложный многоуровневый процесс, который включает в себя определение и оценку источников риска, методов расчета рисков и видов лимитов, мониторинг текущего уровня рисков, определение случаев отклонения от заданных лимитов и организацию мероприятий по снижению уровня рисков (хеджирование). Нахождение оптимального сочетания доходности и рискованности при вложении инвестиций — сложная задача, в процессе решения которой необходимо учиты-

вать множество количественных и качественных факторов.

Интересно, что многие экономисты, исследуя методы управления различными видами рисков, либо совсем не уделяют внимания систематизации этих рисков, либо ограничиваются простым перечислением их видов, наиболее важных с их точки зрения. Такой подход представляется ошибочным, поскольку различные виды рисков в разной мере оказывают влияние на устойчивость компаний.

С другой стороны, существуют множественные подходы к классификации рисков. Во многих трудах акцентируется внимание на управлении тем или иным видом риска. Появляется необходимость четкого разграничения различных видов риска, их систематизации.

При делении рисков по видам предпринимательской деятельности возникает много разногласий. Единой классификации по данному признаку нет, и у каждого автора она своя. На основе изученного материала выделим наиболее важные, по-нашему мнению, виды рисков: производственные, банковские, товарные и страховые.

Производственный риск связан с невыполнением предприятием своих планов и обязательств по производству продукции, товаров, услуг, других видов производственной деятельности в результате неблагоприятного воздействия внешней среды, а также неадекватного использования новой техники и технологий, основных и оборотных

фондов, сырья, рабочего времени. Среди наиболее важных причин возникновения производственного риска можно выделить: возможное снижение предполагаемых объемов производства, рост материальных и/или других затрат, уплата повышенных отчислений и налогов, низкая дисциплина поставок, повреждение оборудования и т.п.

Товарные риски для данного субъекта проявляются прежде всего в виде риска дефицита товара и риска отсутствия спроса на товар. В литературе также выделяют коммерческий риск. Некоторые авторы характеризуют его как риск, возникающий в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или закупленных предпринимателем, — т.е. по сути это синоним товарного риска. Другие же определяют его как опасность потерь в процессе финансово-хозяйственной деятельности и подразделяют на имущественный, производственный, торговый и финансовый риски.

Страховой риск — риск наступления предусмотренного условиями страхования события, в результате чего страховщик обязан выплатить страховое возмещение (страховую сумму). Результатом риска являются убытки, вызванные неэффективной страховой деятельностью как на этапе, предшествующем заключению договора страхования, так и на последующих этапах — перестрахование, формирование страховых резервов и т.п.

Банковский риск — это вероятность изменения денежного потока при проведении финансовых операций в банке вследствие невыполнения условий по операции или их неопределенности.

Инвестиционный риск обусловлен неопределенностями, непредвиденными обстоятельствами в инвестиционной сфере на стадии подготовки проекта и на стадии его реализации. Инвестиционный риск может включать в себя риск упущенной выгоды, риск снижения доходности и риск прямых финансовых потерь.

Проанализируем наиболее распространенные как в отечественной, так и зарубежной практике виды финансовых рисков, а затем (как их части) — финансовые риски инвестиционной деятельности.

Принято различать следующие виды рисков: кредитный, валютный, процентный, риск несбалансированной ликвидности и риск банковских злоупотреблений. Существуют риски стихийных бедствий и политический риск, которые компании также учитывают в повседневной работе. Последние виды рисков, не являясь исключительно финансовыми, могут оказывать решающее влияние на финансовое состояние компаний.

Из зарубежных классификаций финансовых рисков наиболее оптимальным является подход, предложенный авторитетнейшим исследователем этой проблемы компанией «Coopers & Lybrand» (ныне «Pricewaterhouse

Coopers») и получивший название GARP. На наш взгляд, преимуществом данной классификации является максимальный охват существующих рисков и ее наглядность. Согласно GARP риски классифицируются следующим образом.

① Кредитный риск.

1.1. Прямой кредитный риск. Риск возможной некредитоспособности контрагента вследствие прекращения выполнения обязательств по выпущенным долговым ценным бумагам и привлеченным кредитам и займам. В данном случае присутствует риск потери всей стоимости.

1.2. Риск кредитного эквивалента (или риск внебалансовой деятельности). Риск возможной некредитоспособности контрагента вследствие прекращения выполнения обязательств по внебалансовым инструментам. В этом случае степень риска зависит от превалирующих рыночных цен.

1.3. Расчетный риск (риск операционных затруднений при поступлении денежных средств). Риск сбоев в процессе исполнения сделки.

② Рыночный риск.

2.1. Корреляционный риск. Невыполнение сложившихся закономерностей в корреляции между инструментами, продуктами, валютами или рынками.

2.2. Риск акций. Негативный эффект от изменений на рынке ценных бумаг, включая изменения в ценах на акцию, изменения в волатильности

цены акции, изменения в зависимости между ценами на различные акции, а также между ценой акции и рыночными индексами, изменения в дивидендных платежах.

2.3. Процентный риск. Негативный эффект от движения процентных ставок, включая изменения в ставках процента, изменения формы кривой доходности, изменения волатильности процентных ставок, изменения зависимостей и спредов между различными ставками и индикаторами, преждевременный возврат основной суммы долга дебитором.

2.4. Валютный риск. Негативный эффект от изменения валютных курсов, изменения волатильности валютных курсов, изменение величины доходов от операций на иностранных рынках при конвертации в базовую валюту.

2.5. Товарный риск. Негативный эффект от изменения товарных цен, изменения зависимостей между наличными и форвардными ценами на товары, изменения волатильности товарных цен, изменения зависимостей или спреда между ценами на различные товары.

2.6. Риск спреда между различными ценными бумагами. Негативный эффект от изменений спреда между ценными бумагами разного кредитного рейтинга (например, между корпоративными и государственными облигациями).

③ Риск чрезмерной концентрации портфеля.

- 3.1. На определенных инструментах.
- 3.2. На отдельных крупных сделках.
- 3.3. В определенном секторе экономики, включая отраслевой и страновой риски.

④ Риск ликвидности.

4.1. Риск ликвидности рынка. Возможность недостатка рыночной ликвидности, понимаемой как возможность быстрой ликвидации (быстрого превращения в деньги) позиции или портфеля, а также ограниченный доступ к привлечению средств.

4.2. Риск благоразумной ликвидности. Неспособность поддержания минимальных соотношений (коэффициентов) ликвидности.

⑤ Операционный риск.

5.1. Трансакционный риск. В качестве такового следует рассматривать ошибки при заключении и регистрации сделки, проведении расчетов по сделке, юридического сопровождения, поставке ценных бумаг. Риск также возникает из-за сложности торгуемых инструментов и невозможности обработать сделки при помощи существующих процессов и систем.

5.2. Риск нарушения системы контроля. Нарушение контроля в деятельности какого-либо подразделения, в том числе неидентифицированное превышение лимитов, несанкционированное заключение сделок, отмывание денег, несанкционированный доступ к торговой системе, зависимость от ограниченного числа сотрудников.

5.3. Риск систем поддержки. Этот вид риска означает ошибки в применении компьютерных программ, ошибки в процессе рыночной переоценки инструментов, несвоевременное информирование руководства, нехватку какой-либо инфраструктурной системы для обслуживания бизнес-процесса, нарушения в сетях или каналах связи.

⑥ Событийный риск.

6.1. Риск валютной конверсии. Невозможность конвертации валют как результат политической/экономической политики.

6.2. Риск изменения кредитных рейтингов. Невозможность привлечения финансовых ресурсов на рынке по приемлемой стоимости или невозможность доступа на рынок.

6.3. Риск потери репутации. Имеет место вследствие потерь в бизнесе, что негативно отражается на деятельности компании в будущем.

6.4. Налоговый риск. Риск вследствие изменения порядка налогообложения или непредвиденных налоговых платежей.

6.5. Правовой риск. Риск изменения нормативной базы.

6.6. Риск наступления глобальных форс-мажорных обстоятельств (природные катастрофы, войны, коллапс финансовых рынков).

6.7. Регуляторный риск (невозможность соответствия требованиям регулирующих органов).

Наиболее приемлемой классификацией финансовых рисков применительно к российским условиям является деление рисков, приведенное в «Энциклопедии финансового риск-менеджмента» [4, с. 786]. Риски подразделяются на рыночный, кредитный и ликвидности. Операционный риск также рассматривается в числе важнейших, но к финансовым рискам его относить не следует.

Рыночный риск включает в себя:

— процентный риск (например, риск, связанный с возможностью параллельного сдвига кривой процентных ставок; риск, связанный с возможностью поворота кривой процентных ставок);

— валютный риск (риск, связанный с изменением финансовых результатов из-за колебания валютных курсов; риск, связанный с изменением показателей при трансляции финансовых отчетов в разных валютах для консолидированной финансовой отчетности из-за колебания валютных курсов, — так называемый трансляционный риск);

— ценовой риск рынка акций, или фондовый риск;

— ценовой риск товарных рынков, или товарный риск;

— риск рынка производных финансовых инструментов.

Кредитный риск включает в себя внешний риск и внутренний риск. Внешний риск обусловлен оценкой платежеспособности, надежности

контрагента, вероятности объявления им дефолта и потенциальных потерь в случае дефолта. Внутренний риск сопряжен с особенностями кредитного продукта и возможных потерь по нему вследствие невыполнения контрагентом своих обязательств.

В состав внутреннего риска входит:

— риск невыплаты основной суммы долга и процентов по нему;

— риск замещения заемщика — риск потери части номинальной суммы долга, называемой стоимостью замещения, при осуществлении операций с обращающимися долговыми обязательствами, например с форвардами, свопами, опционами и др., вследствие невозможности выполнения контрагентом по сделке своих обязательств;

— риск завершения операции — риск невыполнения контрагентом своих обязательств в срок либо выполнения с опозданием;

— риск обеспечения кредита — риск потерь, связанных со снижением рыночной стоимости обеспечения ссуды, невозможности вступления в права владения залогом и т. д.

Подводя итог, можно сделать следующие основные выводы. Существуют различные определения рисков, что затрудняет разработку единых норм и правил управления рисками. В наиболее общем виде под риском понимают вероятность получения неблагоприятного результата.

Структура риска складывается из нескольких элементов: объект риска, субъект риска, информация, границы риска. Принципиально важно отметить определение объекта риска как денежного потока от операции. Наиболее общепринятыми считаются две функции рисков: регулирующая и защитная. Помимо этих двух функций некоторые авторы выделяют еще инновационную и аналитическую.

На основе предложенных классификаций определяется выбор конкретных методов оценки и управления финансовыми рисками, что особенно важно для финансовых компаний и инвесторов. Оптимальная система управления рисками в данных компаниях является существенным фактором повышения их конкурентоспособности и обеспечения стабильности финансовой системы в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Под общ. ред. А.Г. Грязновой. М.: Финансы и статистика, 2004.
2. Фомичев А.Н. Риск-менеджмент: Учебное пособие. М.: Изд.-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2005.
3. Чернова Г.В., Кудрявцев А.А. Управление рисками: Учебное пособие. М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2006.
4. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / Под ред. А.А. Лобанова, А.В. Чугунова. М.: Альпина Паблишер, 2007.



А.А. Солюнов
аспирант кафедры
«Мировая экономика и МВКО»

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ И ИХ МИНИМИЗАЦИЯ

Как известно, услугами, предоставляемыми платежными системами, в той или иной мере пользуются все граждане, например для внесения коммунальных платежей. Построение и работа таких систем может существенно отличаться, но характерные риски, присущие этим системам, конечно же присутствуют. В данной статье рассматриваются возможные риски платежных систем, принятых в мировой практике, возможность управления ими и, что немаловажно для читателей, разбираться в таких рисках и либо избегать их, либо минимизировать.

Для рассмотрения рисков платежных систем необходимо в первую очередь определиться с понятием риска. Существует множество определений рисков, но наиболее удачными представляются следующие.

Риск (в широком смысле) — возможность появления обстоятельств, обуславливающих: неуверенность или невозможность получения ожидаемых результатов от реализации поставленной цели; нанесение материального ущерба; опасность валютных потерь и др.

Риск (в узком смысле) — поддающаяся измерению вероятность понести убытки или упустить выгоду. http://www.glossary.ru/cgi-bin/gl_sch2.cgi?RQохqо

Адекватным определением понятия риска для банковской сферы можно считать приводимый ниже вариант.

Риск — стоимостное выражение вероятностного события, ведущего к потере банком части своих ресурсов, недополучению доходов или к дополнительным расходам в результате осуществления финансовых операций [1].

Прежде чем обозначить характерные для платежных систем риски, следует изначально определиться с подходом к измерению рисков платежных систем.

Обычно такие риски подразделяют на риски, присущие самой платежной системе; конкретному банку-участнику; отдельным продуктам.

Так, *риск самой платежной системы* возникает, когда конкретный сегмент системы выходит из строя (это может быть, к примеру, система, использующая платежные карты) и порождает тем самым существенную угрозу для стабильности и устойчивости платежной системы в целом.

При рисках, присущих *конкретному банку-участнику*, речь идет не только об убытках для банка, но также может встать вопрос и о банкротстве банка.

Что касается рисков, *присущих отдельным продуктам*, то такие риски обычно относятся к конкретной форме платежного инструмента.

Помимо указанных выше существуют также и *системные риски*, возникающие в экстремальных ситуациях, при которых способность системы предоставлять платежные услуги клиентам серьезно ослабляется в связи с выходом из строя всей системы либо жизненно важной ее части.

Для оценки рисков различных платежных систем важно определить вероятность наступления и возможные потери в системах при обозначенных выше рисках.

Такие риски принято ранжировать по степени их серьезности — *малый, умеренный и высокий*.

Характеристика рисков платежной системы*

Риски	Критерий оценки
<i>Малый</i>	Вероятность риска незначительная, потенциальные убытки не очень большие и обычно не приводят к кризисной ситуации для конкретной системы или банка
<i>Умеренный</i>	Вероятность риска мала, потенциальные убытки ощутимы и могут привести к кризисной ситуации для конкретной системы или банка
<i>Высокий</i>	Вероятность риска небольшая, потенциальные убытки серьезные и могут реально привести к кризисной ситуации для конкретной системы или банка

* См.: Криворучко С.В. Риски платежных систем: источники возникновения и контроль [2].

Рискам платежных систем и их предотвращению в последнее время уделяется все больше внимания.

В публикации Комитета по платежным и расчетным системам Банка международных расчетов пунктом 3.0.1 специального доклада под названием «Базовые принципы для системно важных платежных систем» приводится перечень рисков, с которыми может сталкиваться платежная система, а именно:

- кредитный риск (credit risk);
- риск ликвидности (liquidity risk);

- ▶ юридический риск (legal risk);
- ▶ операционный риск (operational risk);
- ▶ системный риск (systemic risk) [3, с. 5].

Но прежде чем рассматривать каждый из перечисленных рисков важно отметить, что в упомянутой выше публикации под термином «системно важные платежные системы» понимаются такие платежные системы, которые «в случае их недостаточной защищенности от риска могли бы вызвать или способствовать распространению финансовых нарушений среди участников расчетов или породить системные нарушения в более широкой финансовой сфере» [3, с. 5].

Рассмотрим подробнее те риски, с которыми по мнению Комитета по платежным и расчетным системам Банка международных расчетов могут сталкиваться платежные системы.

Кредитный риск часто бывает связан с дефолтом одного из участников расчетов и включает в себя риск потери денежной суммы и риск нереализации выгоды из-за невыполнения условий контракта. Такой риск заключается в том, что денежное обязательство не будет выполнено в полной мере ни в момент наступления срока платежа, ни в течение всего последующего периода.

Риск ликвидности заключается в вероятности уплаты обязательства не в установленный контрактом срок, а в какой-либо момент в будущем. В данном случае, несмотря на то что кредитор сделки в конечном счете получит причитающуюся сумму, задержка платежа может отрицательно отразиться на его финансовом положении, принудить к использованию дополнительных источников ликвидности и, следовательно, нанести ущерб.

При характеристиках платежных систем в зарубежной литературе часто используется такое понятие, как «расчетный риск» (settlement risk).

В публикациях д.э.н, профессора Высшей школы экономики В.М. Усокина, — в частности, в работе под названием «Платежные системы: эволюция и риск-менеджмент» — расчетный риск понимается как нечто «синтетическое», объединяющее указанные выше кредитный риск и риск ликвидности.

Юридическим риском именуется финансовый риск (financial risk), проистекающий из неопределенности законодательства, который способен повлечь кредитный риск или риск ликвидности.

Операционный риск подразумевает риск, связанный с операционными факторами, такими как технические накладки или операционные ошибки, которые также могут повлечь за собой как кредитный, так и риск ликвидности.

На сегодняшний день определение операционного риска базируется на разработках Базельского комитета по банковскому надзору, включая новое

соглашение о достаточности капитала. Немалое внимание уделяется операционному риску и у нас. К примеру, в Рекомендациях по организации управления операционным риском, приведенных в Письме Банка России № 76-Т от 24.05.2005 «Об организации управления операционным риском в кредитных организациях» (далее — Письмо № 76-Т), пунктом 1.1 дается следующее определение: «*Операционный риск* — риск возникновения убытков в результате несоответствия характеру и масштабам деятельности кредитной организации и/или требованиям действующего законодательства, внутренних порядков и процедур проведения банковских операций и других сделок, их нарушения служащими кредитной организации и/или иными лицами (вследствие непреднамеренных или умышленных действий или бездействия), несоразмерности (недостаточности) функциональных возможностей (характеристик) применяемых кредитной организацией информационных, технологических и других систем и/или отказов (нарушений функционирования), а также в результате воздействия внешних событий».

В указанном выше Письме № 76-Т изложены практически все аспекты управления операционным риском в кредитных учреждениях, но, к сожалению, не раскрыты особенности такого риска для участников платежных и расчетных систем.

Важно отметить, что не следует сводить операционный риск лишь к технологическим сбоям. Многие причины сбоев лежат внутри одного или нескольких элементов платежной системы (участников, операторов или расчетных агентов). Например, проблемы в работе у одного участника платежной системы могут негативно сказаться на платежных операциях других участников и всей системы в целом. Аналогично этому ошибка персонала центрального оператора может вызвать продолжительное отключение системы платежей в реальном времени, что прервет платежные операции всех участников.

Также существует множество внешних факторов операционного риска (природные катастрофы, теракты и пр.), которые могут негативно сказаться на любом из участников платежной системы и на самой платежной системе.

Системный риск это такой риск, когда невыполнение одним участником расчетов своих денежных обязательств приводит к финансовым трудностям у других участников и может вызвать цепную реакцию неплатежей. В конечном счете может быть нарушено функционирование данной платежной системы, а в особо тяжелых случаях — стабильность всего финансового механизма. Оптовые платежные системы, где существует тесная взаимозависимость участников платежного процесса, могут играть роль «пускового механизма» и каналов распространения неплатежей в финансовой системе.

Именно системный риск, являясь одним из видов платежного риска, в последнее время вызывает особую озабоченность банковских надзорных органов и международных финансовых организаций. Главным фактором накопления системных рисков является величина и продолжительность действия кредитного и ликвидного рисков, которым подвержены операции отдельных участников расчетов. Чем интенсивнее эти риски, тем вероятнее наступление общего системного кризиса в сфере расчетных операций.

Поэтому международное банковское сообщество и центральные банки отдельных стран ведут активный мониторинг платежных рисков и стремятся внести такие изменения в практику расчетов, которые бы минимизировали или же по возможности полностью исключили саму вероятность системных нарушений платежного процесса.

Для минимизации таких рисков Комитет по платежным и расчетным системам Банка международных расчетов в упомянутом выше докладе «Базовые принципы для системно важных платежных систем» обозначил ряд *ключевых принципов* [3, с. 3], которым должна соответствовать система и которых ей следует придерживаться.

- ▶ Система должна иметь хорошо проработанную правовую базу во всех соответствующих юрисдикциях.
- ▶ Правила и процедуры системы должны давать участникам четкое представление о влиянии системы на каждый из финансовых рисков, которые они несут в силу участия в системе.
- ▶ Система должна иметь четко определенные процедуры управления кредитными рисками и ликвидными рисками, устанавливающие ответственность оператора системы и участников и содержащие надлежащие стимулы для управления этими рисками и их сдерживания.
- ▶ Система должна обеспечивать быстрый окончательный расчет в день валютирования, предпочтительно в течение дня или как минимум на конец дня.
- ▶ Система, в которой осуществляется многосторонний неттинг, должна быть способна обеспечить своевременное завершение ежедневных расчетов в случае неспособности участника с крупнейшим отдельным расчетным обязательством произвести расчет.
- ▶ Активы, используемые для расчета, предпочтительно должны быть обязательствами центрального банка; если используются иные активы, они должны иметь незначительный или нулевой кредитный риск и риск ликвидности.

- Система должна обеспечивать высокую степень безопасности и операционной надежности и иметь дублирующие процедуры для своевременного завершения обработки данных за день.
- Средства осуществления платежей, предлагаемые системой, должны быть практичными для пользователей и эффективными для экономики.
- Система должна иметь объективные и публично объявленные критерии для участия, обеспечивающие справедливый и открытый доступ.
- Процедуры управления системой должны быть эффективными, подотчетными и прозрачными.

Ключевые принципы лежат в основе создания безопасной и эффективной структуры и функционирования системно значимых платежных систем везде в мире.

Кроме этого в вышеупомянутом специальном докладе обозначены четыре основные задачи центрального банка в применении перечисленных ключевых принципов.

- A. Центральный банк должен четко определить свои цели в отношении платежных систем и обнародовать свою роль и основные виды политики применительно к системно значимым платежным системам.
- B. Центральный банк должен обеспечить соблюдение ключевых принципов в системах, которыми он управляет.
- C. Центральный банк должен осуществлять надзор за соблюдением ключевых принципов в системах, которыми он не управляет, и должен иметь возможности для осуществления такого надзора.
- D. При обеспечении безопасности и эффективности работы платежных систем на основе ключевых принципов центральный банк должен сотрудничать с другими центральными банками и соответствующими государственными или иностранными учреждениями [3, с. 3].

В рекомендациях центральным банкам говорится, что они должны публично разъяснять свою политику в отношении платежных систем и обеспечить соответствие работы этих систем базовым принципам, сформулированным в докладе.

Разработка этих принципов в значительной мере основана на работе, проведенной Комитетом по платежным и расчетным системам, — главным образом на докладе по схемам межбанковского неттинга, известном как «доклад Ламфалусси». В этом докладе, опубликованном в 1990 г., содержится анализ аспектов, влияющих на трансграничные и мультивалютные схемы неттинга, сформулированы минимальные стандарты и более общие цели в отношении

структуры и функционирования таких схем, равно как и принципы сотрудничества центральных банков в области надзора. Стандарты Ламфалусси применяются все более широко, причем не только в отношении конкретной области, для которой они были разработаны, но и применительно к платежным, клиринговым и расчетным системам многих других видов (например, принцип безопасности и операционной надежности был первоначально сформулирован в докладе Ламфалусси для расчетов по трансграничным мультивалютным операциям, но затем начал применяться ко всем системам нетто-расчетов).

Стандарты Ламфалусси развивают и добавляют ряд новых принципов и широко применимы к значимым платежным системам всех видов. Документ адресован в основном системам платежей крупными суммами, но многие его положения также применимы и к другим системам с меньшим объемом платежных операций. Можно с уверенностью сказать, что стандарты Ламфалусси помогли обратить внимание разработчиков, операторов неттинговых систем и органов надзора на необходимость учета рисков.

Серьезное внимание управлению рисками уделяет и Европейский центральный банк (далее — ЕЦБ). При этом ЕЦБ также определяет возможные риски. Так, в опубликованном на его официальном сайте (www.ecb.int) проекте под названием «Обзор структуры платежных схем с использованием карт — Требования» отмечаются следующие типы рисков [4, с. 7-8]:

- ▶ юридический риск (legal risk);
- ▶ финансовый риск (financial risk);
- ▶ общий риск менеджмента (управления) (overall management risk);
- ▶ операционный риск (operational risk);
- ▶ репутационный риск, или риск потери репутации (reputation risk).

Охарактеризуем виды рисков, которые ранее не рассматривались и которые впервые встречаются в указанной работе ЕЦБ.

В отличие от рисков, рассмотренных ранее в «Базовых принципах ...», где понятия юридического и финансового риска были синонимичны, в публикации на сайте ЕЦБ идет четкое разделение на юридический и финансовый риски. Здесь под *юридическим риском* понимается риск потери вследствие изменения законодательства или предписываемых им правил, а также если права и обязанности участников системы становятся размытыми с юридической точки зрения; под *финансовым риском* понимаются все те риски, которые могут возникнуть в самой схеме и проводимых расчетах и которые могут повлечь за собой как кредитный риск, так и риск ликвидности.

Общий риск менеджмента (управления) возникает в тех случаях, когда права и обязанности сторон четко не определены и не прописаны, и касающиеся

первоочередных задач решения и действия не находят поддержки всех участников системы, то есть являются нескоординированными. Главные последствия указанного риска (помимо того, что он может вести ко многим другим видам рисков, например юридическому и операционному) — это конфликт между участниками системы, невозможность с их стороны, а порой и нежелание поддерживать динамику рынка и инновационные решения, что не позволяет им адекватно реагировать на кризисные ситуации.

Операционные риски совпадают с трактовкой таких рисков, приведенных в «Базовых принципах ...», но в публикации ЕЦБ вводится еще такое понятие, как репутационный риск, или риск потери репутации.

Репутационный риск, или риск потери репутации заключается в том, что общественное мнение по поводу конкретной системы может быть негативным. Такой риск сложно количественно измерить, и он может возникать как из-за внутренних операционных проблем системы (задержки платежей и т.п.), так и из-за недостаточной информации для конечного пользователя.

Для минимизации вышеназванных рисков ЕЦБ в пункте 6 «Обзора структуры платежных схем ...» выдвигает пять необходимых условий, а именно: а) система должна иметь юридически оформленные нормативные и законодательные акты; б) быть прозрачной; в) быть надежной и предоставлять необходимый уровень безопасности; г) должна иметь грамотное управление; д) иметь надежный расчетный процесс, а также процесс урегулирования в случае возникновения каких-либо финансовых рисков [4, с. 8].

Кроме этого, для борьбы с рисками и их минимизации Европейский центральный банк в одной из своих работ, посвященной целостности процесса расчетов и самих платежных систем, определил ряд ключевых элементов управления кризисными ситуациями в случае каких-либо происшествий с платежными системами.

✧ Системы должны иметь четко выписанную стратегию бизнеса и механизм мониторинга. При этом необходимо определить критически важные функции, а процессам в рамках этих функций следует присвоить приоритеты по уровню критичности. Задачи по поддержанию работоспособности платежной системы должны быть направлены на возобновление важнейших функций в пределах одного дня расчетов.

✧ В планах мероприятий по поддержанию работоспособности следует предусматривать и негативные сценарии — от отключения электричества до природных катаклизмов или террористических актов, которые оказывают воздействие на обширную площадь. Системы должны располагать вторичными офисами, зависимость которых от жизненно важных компонентов инфра-

структуры, используемых в первичном офисе, необходимо свести к минимуму, чтобы решать задачи по возобновлению работы при различных сценариях. Операторам систем следует формировать группы на случай кризисных ситуаций и тщательно структурированные процедуры для управления риском и обеспечения коммуникации на внутреннем и внешнем уровнях.

✧ Эффективность плана на случай чрезвычайных происшествий должна обеспечиваться регулярным тестированием по каждому аспекту такого плана. Операторам систем нужно учитывать, что вторичные офисы должны осуществлять операции полный рабочий день, при этом периодически тестироваться с подключением резервных (аварийных) систем обеспечения. Системы должны принимать участие в тестировании, организуемом для всего финансового сектора под эгидой финансового регулятора. Планы платежных систем на случай чрезвычайных происшествий должны регулярно пересматриваться, анализироваться и проходить аудит, чтобы гарантировать их приемлемость и действенность. Операторам следует предусматривать частичное раскрытие содержания планов для внешних заинтересованных сторон, — например, других платежных систем, органов надзора и регулирования [5, с. 5-6].

Подводя итог, можно отметить три основных момента, связанных с управлением рисками и их минимизацией.

Особой проблемой в мониторинге рисков платежных систем является то, что сама вероятность рисков в современных системах невелика, но убытки в случае наступления таких рисков могут быть колоссальны как для самих банков, так и для всей системы в целом, включая экономику страны. Такие последствия сравнимы с рисками, которые относятся к происшествиям на ядерных станциях или природным катаклизмам и катастрофам.

Второй отличительной особенностью и характеристикой современной платежной системы является высокая степень ее компьютеризации или электронизации и зависимость системы от инфраструктуры, основанной на Интернет-коммуникациях (ИСТ). Неправильное и неправомерное использование каналов связи ИСТ может спровоцировать движение средств в криминальных целях. В свою очередь необходимость обеспечения адекватной безопасности для переводов в системе порождает различные проблемы не только для кредитных организаций, но и для органов надзора.

И наконец, третьим моментом, связанным с минимизацией рисков в платежных системах, является изменяющаяся операционная среда, которая становится все более сложной для выявления, оценки и мониторинга рисков. Так, бурное развитие Интернета открыло широкие возможности для новых типов

платежных систем и платежных инструментов, зачастую функционирующих за рамками традиционных банковских систем.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Копытин В.Ю.* Моделирование межбанковских расчетов на базе математических объектов. Часть 2. <http://bankir.ru/analytics/classic/r/351/31349>
3. *Криворучко С.В.* Риски платежных систем: источники возникновения и контроль // Управление в кредитной организации. 2006. № 5.
3. Core Principles for Systemically Important Payment Systems / Committee on Payment and Settlement Systems. BIS. January 2001.
4. (Draft) Oversight Framework for Card Payment Schemes – Requirements / European Central Bank, Eurosystem. 27 April 2007.
5. Payment Systems Business Continuity/ Issues Paper/ European Central Bank. 10 May 2005.



А.В. Замятин
аспирант кафедры «Мировая экономика и МВКО»

НАПРАВЛЕННОСТЬ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ США

Роль денежно-кредитной политики США в современной экономике

Роль Соединенных Штатов Америки в мировой экономике и их влияние на эволюцию международных экономических отношений очевидна. Сегодня развитие внешнеэкономических связей в условиях глобализации трудно представить без США. Вот уже на протяжении почти века они позиционируют себя как ведущую экономическую державу, имеющую огромное влияние на международные рынки товаров, услуг, капитала и рабочей силы. Этот порядок вещей объективно обусловлен развитием международных хозяйственных отношений, вместе с тем влияние американской экономики на международную конъюнктуру и экономику других стран предполагает наличие и обратного направления влияния.

Последние тенденции развития внешнеэкономических связей свидетельствуют о росте объемов международной торговли товарами и услугами за последние 30 лет, в то же время экспорт капитала растет еще большими темпами. Это, в свою очередь, требует более тщательного подхода к прогнозированию основных макроэкономических показателей, а также

формированию государственной экономической политики в условиях глобализации.

В США данная ситуация получила отражение в большей степени открытости денежно-кредитной политики в последние годы. Федеральная резервная система (ФРС) провозгласила одним из основополагающих принципов своего функционирования прозрачность принимаемых решений. Таким образом, общественность получает доступ к тем событиям в деятельности ФРС, которые имеют ключевое значение для развития экономики страны и осуществления международных сделок. Цель подобного перестроения очевидна: ФРС намеревается заручиться поддержкой деловых кругов и общественности, с тем чтобы при проведении макроэкономических маневров негосударственные структуры и население *не плыли против течения*, задаваемого ФРС.

Дополнительным преимуществом открытой денежно-кредитной политики США является стимулирование трансграничного движения капитала, а также товаров и услуг, поскольку

открытость является своего рода гарантией стабильности.

Проводимая США либерализация торговли позволила практически за 30-летний период вдвое увеличить ВВП, в том числе за счет реализации соглашений ГАТТ и НАФТА. Это способствовало также сокращению транзакционных издержек и повысило уровень информационной обеспеченности участников внешнеэкономических сделок.

Но несмотря на все выгоды от открытости денежно-кредитного регулирования, в мировой экономике существуют угрозы стабильности экономического развития страны, которые исходят извне. Мировые экономические кризисы, которые берут свое начало в одной стране, а дальше по цепочке распространяются и на другие, являются проблемой, с которой должна уметь справляться именно денежно-кредитная политика.

Помимо стихийно возникающих негативных явлений в мировой экономике имеют место и события, наступление которых можно спрогнозировать и за которыми также необходимо внимательно следить органам, реализующим денежно-кредитную политику. Так, трансграничные потоки капитала напрямую не оказывают воздействия на способность посредством денежно-кредитного регулирования влиять на учетную ставку процента, тем не

менее они могут быстро переместить давление с учетной ставки на курс национальной валюты, тем самым воздействуя на совокупный спрос.

Поскольку национальная валюта подвержена влиянию как внутренних, так и внешних факторов (предотвратить воздействие которых зачастую не представляется возможным), центральному банку страны отводится роль своего рода громоотвода, который должен смягчить удар, наносимый экономике страны и ее позициям на мировой арене.

Точно так же, как события за рубежом оказывают воздействие на экономику США, денежно-кредитная политика ФРС способна влиять на экономическое развитие других стран и мировую экономику в целом. При этом данное влияние необязательно будет носить равнозначный характер, поскольку ВВП США составляет более 20% мирового и Америка активнее других стран участвует во внешнеэкономических операциях, а доллар занимает в мировых золотовалютных резервах долю в 66%¹, при этом являясь основной валютой в международных расчетах (43%) и основной валютой 31% мировых депозитных вкладов². Поэтому и воздействие экономики Соединенных Штатов на другие страны будет более ощутимым, нежели влияние любой другой страны на США.

¹ См.: Губейдуллина Г., Хуторных Е., Оверченко М. Перевыбалансировка // Ведомости. 8.11.2007.

² См.: Кияткин А. Конец монополии // Smart Money. 2007. № 39.

Денежно-кредитная политика ФРС способна воздействовать на экономику других стран тремя способами: через обменный курс, посредством учетной ставки и доходными статьями торгового баланса.

Поскольку большинство международных торговых операций в качестве валюты платежа имеют американский доллар, то контрагентам приходится обменивать свои национальные валюты на доллар и обратно. Соответственно, колебания в курсе американской валюты способны как уменьшить прибыль от международных сделок, так и, наоборот, увеличить ее, что приведет либо к росту объемов международной торговли, либо их сокращению.

В свою очередь, страны, национальные валюты которых привязаны к доллару, также зависят от проводимой ФРС денежно-кредитной политики, но в то же время операции обмена национальной валюты на доллар и наоборот не окажут заметного воздействия на осуществление ими внешнеэкономических сделок.

Что касается ставки рефинансирования, то она представляет для зарубежных инвесторов основной индикатор привлекательности или же непривлекательности той или иной страны для осуществления инвестиций в ее экономику. Снижая учетную ставку, центральный банк создает более выгодные условия для инвесторов, но это также означает, что он заинтересован в увеличении инвестиций

в экономику страны, что может быть вызвано определенным спадом в деловой активности. Соответственно, повышая ставку рефинансирования, государство дает понять, что экономика страны находится на подъеме, в связи с чем следует слегка остудить пыл инвесторов, дабы уберечь экономику от перегрева.

Влияние доходных статей торгового баланса на международные экономические отношения может быть продемонстрировано на следующем примере. Высокие уровни затрат на потребление в текущем периоде могут привести к сокращению потребления в будущем, что, в свою очередь, приведет к сокращению производства. Когда же потребление выйдет на прежний уровень, то для его удовлетворения придется осуществлять импорт необходимых товаров и/или услуг из-за рубежа, что повлечет рост дефицита счета текущих операций.

Если целью государственного регулирования является положительный баланс счета текущих операций, то придется посредством бюджетной политики устранять его дефицит. Низкая учетная ставка способна привести к падению курса доллара, что, в свою очередь, повысит значение чистого экспорта. Как следствие, доходная часть торгового баланса возрастет за счет операций по текущему счету, и дефицит будет сокращен (или даже устранен).

Политика слабого доллара

С подобной ситуацией США столкнулись в начале XXI века, когда страну возглавил Дж. Буш мл. Тогда же администрация Буша, похоже, нашла универсальную формулу для решения наболевших вопросов экономики. Ведь облегчение национальной валюты решает сразу две проблемы, в первую очередь — дисбаланс между экспортом и импортом, легкая валюта стимулирует экспорт, себестоимость товаров снижается, а тем самым на внешнем рынке конкурентоспособность товаров растет. Дешевый доллар решает проблему и внутренних долгов, снижая нагрузку на бюджет.

Низкий курс доллара в таком случае приводит к давлению на Европу с двух сторон — она получает дешевый экспорт из США и стран Азии. Ведь азиатские страны не спешат ревальвировать свои валюты. Таким образом, дорогой евро является отражением новой политики США. Конечно, чиновники американского правительства могут цинично заявить, что дешевый экспорт, идущий в Европу, и дорогой евро помогут восстановить потребительский спрос в Еврозоне, но разве это поможет реструктурировать экономику? Ответ на поставленный вопрос представляется отрицательным. Тем не менее дешевый доллар нельзя рассматривать как исключительно негативное явление, так как его влияние на экономику США носит комплексный характер.

С другой стороны, столь стремительное падение курса национальной валюты вызывает отток инвестиций, прежде всего иностранных, от ценных бумаг, а как известно, инвестиции покрывают бюджетный дефицит. Вот поэтому специалисты и строят прогнозы, когда наступит баланс между этими двумя противоречивыми тенденциями. Определенно можно сказать одно: когда угроза снижения инвестиций будет уравнена с тенденцией снижения двойного дефицита, только тогда будет остановлено падение доллара.

Падение курса доллара на фоне слабого жилищного сектора обусловлено и рядом объективных факторов — падением покупательского спроса и замедлением производственной активности. Тем не менее бытует мнение, что если США вознамерятся остановить падение курса своей национальной валюты, они смогут это сделать, причем тенденция к ослаблению доллара может смениться его укреплением. Вопрос лишь в том, станут ли они это делать.

Фактически сейчас Америка стоит перед выбором между противодействием падению курса своей национальной валюты или же бездействием. Так или иначе ситуация с низким курсом доллара по отношению к прочим мировым валютам сулит США не только свои преимущества (в виде роста американского экспорта и сокращения безработицы), но и изде-

ржки, которые, в частности, способны привести к кризису фондового рынка страны¹.

Власти Соединенных Штатов регулярно заявляют о том, что государство привержено политике сильного доллара и курс национальной валюты в конечном итоге будет отражать хорошие макроэкономические показатели. Однако подобные заявления могут лишь на время приостановить падение доллара, которое, по мнению специалистов, неизбежно, во всяком случае пока финансовые рынки уверены в том, что Федеральная резервная систе-

ма продолжит цикл понижения учетной ставки².

Вот и в ноябре 2007 г. министр финансов США Генри Полсон вновь подтвердил приверженность Вашингтона политике сильного доллара. Возможно, таким образом он пытается уверить мировую общественность, что падение американской валюты — явление временное. «Мы верны политике сильного доллара, и это соответствует нашим национальным интересам, — заявил он. — У нашей экономики, как и у экономик других стран, есть свои взлеты и падения, а ее долгосрочная сила будет отражаться на валютных рынках»³.

К сильной валюте по пути евро?

Таким образом, напрашивается вывод, что политика ослабления доллара относительно других валют носит временный характер и обусловлена решением ФРС текущих задач денежно-кредитного регулирования. А пока мировая общественность вынуждена лицезреть падение курса одной из ведущих мировых валют, сопряженное с сокращением роли доллара в мировой экономике, Соединенные Штаты предпринимают попытку вернуть уверенность инвесторов, а также убедить союзников в том, что им не безразлична их национальная валюта. Это позволит минимизировать нега-

тивные последствия от проводимой денежно-кредитной политики, когда ФРС вернется к *сильному* доллару.

Тем не менее несмотря на то, что пока политика слабого доллара выгодна США, такие обстоятельства, как ухудшение условий кредитования, стагнация жилищного строительства и снижение цен на недвижимость, способны серьезно осложнить ФРС шаги по укреплению курса доллара в дальнейшем. Многими специалистами озвучено мнение, что в 2008 г. в США будет иметь место углубление кризиса ипотечного кредитования, а темпы роста ВВП начнут снижаться

¹ См.: Туркевич Д.А. Валютная политика администрации Буша // США и Канада: экономика, политика, культура. 2004. № 7.

² См.: Грозовский Б., Оверченко М. ФРС еще снизит ставку // Ведомости. 22.11.2007.

³ См.: Дальнейшее падение доллара неизбежно. <http://finance.rambler.ru/news/curstock/6816687.html> (или на сайте <http://www.rbc.ru>)

(по прогнозам ФРС, сделанным в ноябре 2007 г., рост американской экономики в 2008 г. составит 1,8–2,5% против ожидавшихся еще в июне 2,5–2,75%)¹.

Однако существуют факторы, способные ослабить негативные тенденции в экономике США. Прежде всего не стоит забывать о предстоящих в 2008 г. президентских выборах, ведь подобные события, как правило, сопровождаются всплеском экономической активности. Если совместить данный фактор с другими шагами по поддержанию доллара, то вполне можно нивелировать существующий негативный тренд в американской экономике. В первую очередь следует рассматривать внешнеэкономическую поддержку доллару, поскольку многие страны, особенно европейские, на себе ощущают негативное воздействие от падения курса доллара (а некоторые, соответственно, еще и от роста курса евро). Это связано также с тем, что доллар реально нечем заменить, а его роль в мировой экономике столь велика, что проблемы США зачастую становятся проблемами и других стран².

Учитывая возрастающую взаимозависимость национальных экономик, совместная координация действий для обеспечения взаимовыгодного сотрудничества и минимизации рисков возникновения негативных явлений в экономике приобретает особое зна-

чение. В связи с этим представители ФРС принимают активное участие в международных форумах по проблемам международного экономического сотрудничества. Среди данного рода мероприятий можно выделить встречи под патронажем Банка международного развития, Мирового валютного фонда, Совета по экономической политике стран-членов ОЭСР, встречи глав «большой восьмерки», а также региональные форумы глав центральных банков в странах обоих американских континентов.

Подобные мероприятия позволяют выработать решения по совместному устранению негативных эффектов от взаимопроникновения и взаимозависимости экономик разных стран, аккумулировать опыт успешного противодействия тем или иным проблемам в области макроэкономического регулирования, а также позволяют развивать систему мер антикризисного управления. Ключевая роль здесь отводится формированию доверительных отношений в рамках взаимодействия с зарубежными партнерами.

Но до поры до времени США избегали тесной интеграции с какими бы то ни было внешнеэкономическими партнерами, противопоставляя себя остальным странам. США примеряли на себя роль своего рода гегемона мировой экономики, который способен самостоятельно решать комплексные

¹ См.: *Сергеев М.* Кризис в США снова угрожает миру и России // Независимая газета. 23.11.2007.

² См.: *Байер А.* Рано хоронить доллар // Ведомости. 23.11.2007.

экономические задачи, не прибегая к помощи извне. Однако практика показала, что экономические союзы других стран способны ослабить позиции Америки в мировой экономике и стать серьезным конкурентом. В связи с этим руководству страны пришлось предпринимать адекватные шаги.

Для США основными партнерами на континенте являются прежде всего Канада и Мексика, что нашло реальное отражение в подписании Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА). НАФТА представляет собой шаг на пути экономической интеграции, включающей в себя снятие барьеров на движение товаров, услуг и рабочей силы внутри данного союза, установление единых условий внешнеэкономического сотрудничества со странами, не являющимися его членами. Уже сейчас, несмотря на то что далеко не все идеи, просматривающиеся за подписанием НАФТА, реализованы в полной мере, можно говорить, что у этой интеграционной группировки большие перспективы.

Союз двух развитых и одной развивающейся страны сулит им разные выгоды, кто-то получит от сотрудничества больше, кто-то меньше, но это не означает, что одна из них останется в убытке. Корпорации США и Канады получили доступ к дешевой рабочей силе Мексики, последняя

же — доступ к современным технологиям (хотя и весьма ограниченный), а также инвестиции в свою экономику, по объему которых она опережает многие страны Латинской Америки¹.

Это вызывает неоднозначную реакцию со стороны прочих южноамериканских стран, поскольку, по мнению ряда экономистов, рост инвестиций в Мексику ведет к сокращению инвестиций в другие страны региона. В связи с этим чиновники Чили и Перу уже неоднократно высказывались в пользу присоединения к НАФТА.

Поскольку во многом именно США явились инициатором подписания данного соглашения, то и основная роль в поддержании стабильности его реализации лежит на них. Неудивительно, что когда в Мексике в середине 90-х годов (сразу же вслед за подписанием НАФТА) имел место финансовый кризис, США выступили гарантом экономической помощи своему партнеру по альянсу.

Стоит также отметить, что на протяжении многих лет в Мексике сформировались так называемые *президентские циклы*, связанные с выборами нового главы государства. Они выражались в том, что в год очередных президентских выборов страна сталкивалась с серьезными финансовыми трудностями, которые зачастую выливались в кризисы, наносившие экономике страны ощутимый урон.

¹ См.: Stiglitz J.E. The Broken Promise of NAFTA. <http://www.globalpolicy.org/globaliz/econ/2004/0106stiglitznafta.htm>

В начале XXI века после выборов нового президента подобная «схема» впервые за всю историю страны была нарушена, и многие склонны относить это к подписанию НАФТА¹.

Будущее НАФТА видится многим не только в расширении стран-участниц, но и в углублении интеграции путем создания валютного союза с введением единой для всех участников соглашения валюты. Идея эта не нова, и здесь отмечают два возможных варианта.

Первый вариант — это так называемая *долларизация*. В этом случае единой валютой стран-участниц станет американский доллар. Стоит, правда, оговориться, что в экономической теории существует два понятия долларизации, а именно: рыночная долларизация — ситуация, при которой в большинстве операций домохозяйств фигурируют доллары, а также долларизация как официальная политика правительства, направленная на исключительное применение долларовых купюр при расчетах (в нашем случае речь идет именно об этом).

Второй вариант — это введение новой валюты, как это было сделано в странах Европейского валютного союза, которой даже успели придумать

свое название, созвучное с ее европейским аналогом — *амэро*.

Что касается принятия доллара в качестве единой валюты стран-членов НАФТА, то на сегодняшний день это наиболее обсуждаемый вариант².

Введение единой валюты на территории стран-участниц НАФТА способно вывести экономическую интеграцию этих стран на абсолютно новый уровень, который позволит снизить транзакционные издержки и повысить экономическую эффективность совершаемых сделок, что приведет к росту объемов взаимных торговых операций и инвестиционных потоков между участниками соглашения³.

Если правительства Канады и Мексики примут решение о принятии доллара США в качестве национальной валюты, то реализация подобного шага не потребует активизации денежно-кредитной политики со стороны США (это наглядно видно на примере с Эквадором). В то же время, если будет решено создать на базе НАФТА валютный союз, потребуются серьезные шаги по формированию институциональной структуры, отвечающей за проведение единой денежно-кредитной политики (как в Европейском валютном союзе).

¹ См.: Monetary Policy and Macroeconomic Stabilization in Latin America. http://www.uni-kiel.de/ifw/pub/kkb/2005/kr05_05.pdf

См. также: *Griswold D.T.* NAFTA at 10: An Economic and Foreign Policy Success. <http://www.freetrade.org/pubs/FTBs/FTB-001.pdf>

² К слову сказать, долларизация имеет место в Эквадоре с сентября 2000 г., а Панама использует американский доллар в качестве национальной валюты уже с 1904 г.

³ См.: *Grubel H.G.* The Case for the Amero: Efficiency Gains from Monetary Union. http://oldfraser.lexi.net/publications/critical_issues/1999/amero/section_05.html

Таким образом, основным аргументом против *долларизации* является неминуемый отказ в данном случае от независимой денежно-кредитной политики. Поскольку денежно-кредитное регулирование является одним из важнейших направлений экономической политики любой страны, то добровольный отказ от национальных валют в пользу доллара выглядит маловероятным, хотя и не невозможным. К тому же дополнительное акцентирование внимания на разнице в уровне экономического развития стран-участниц НАФТА может породить некую напряженность во взаимоотношениях между странами в дальнейшем.

В то же время некоторые американские экономисты считают, что США следует добиваться создания валютного союза, поскольку евро уже сейчас является потенциальной угрозой позиции доллара в международных расчетах, а также в качестве резервной валюты.

Но тогда возникнет дилемма, как установить обменный курс амэро по отношению к уже существующим на территории Северной Америки валютам. Определенные аргументы существуют в пользу того, чтобы при подобной конверсии один амэро равнялся одному американскому доллару. Дело в том, что это значительно упростит процесс перехода на новую валюту, так как большинство обязательств на сегодняшний день имеют именно долларовую оценку. Помимо

этого можно будет реализовать механизм постепенной смены доллара на амэро, при котором доллар останется в обращении до физического устаревания купюр. Не стоит также забывать и о психологическом факторе: американцы с большей охотой пойдут на переход с доллара на амэро, если это не повлечет за собой кардинальных перемен при взаиморасчетах. Предполагаемая ориентировочная дата введения новой валюты в обращение — 1 января 2010 г.

Тем не менее противники введения единой валюты на территории Северной Америки предлагают альтернативную меру — установление фиксированных обменных курсов между валютами стран региона, аргументируя это тем, что стабильные партнерские отношения в состоянии обеспечить устойчивое соотношение одной валюты к другой без серьезных отклонений в долгосрочной перспективе. Правда, при этом они признают, что если Канада более или менее готова к подобному шагу в денежно-кредитном регулировании, то готовность Мексики вызывает в данной связи определенные опасения¹.

Анализируя возможные варианты дальнейшего развития ситуации с валютной интеграцией стран-участниц НАФТА, можно прийти к выводу, что наиболее оптимальным вариантом все же является создание валютного союза. Помимо доводов, приведенных «за» и «против» данного решения, стоит также отметить, что

¹ См.: *Chriszt M. Perspectives on a Potential North American Monetary Union.*
http://www.frbatlanta.org/publica/eco-rev/rev_abs/00er/q4/chriszt.pdf

подобным путем в свое время пошли и страны Европейского валютного союза, которые пришли к нему не в одночасье, а после многочисленных консультаций и обсуждений на самых разных уровнях. Поскольку у истоков введения в обращение евро стояли центральные банки ведущих европейских государств во главе с многоопытными финансистами, то их решение, основанное на анализе всевозможных вариантов развития ситуации, имело комплексный и взвешенный характер.

Введение единой валюты для стран-участниц НАФТА не пройдет незамеченным, при этом важно минимизировать те возможные негативные последствия, которые могут иметь место. Необходимо учитывать все те расходы, которые потребуются от стран, желающих ввести единую валюту в обращение, прежде чем принимать то или иное решение по валютной интеграции. Тут как нельзя кстати придется опыт, приобретенный с введением единой валюты в Европе.

Государства Северной Америки не будут первопроходцами и смогут использовать опыт введения евро в странах ЕВС, что, несомненно, позволит провести данное мероприятие с минимальными негативными эффектами для экономики этих стран. А раз так, то и положительный эффект от подобного шага будет превосходить выгоду для стран Еврозоны. Переход государств Северной Америки на

единую валюту создаст дополнительные конкурентные преимущества для участников НАФТА по сравнению с Западной Европой и Азией.

Единая североамериканская валюта способна стать более серьезным конкурентом евро, нежели современный ослабленный доллар. При этом понятно, что сами США будут придерживаться позиции распространения в качестве такой единой валюты американского доллара. Но даже в том случае, если придется создать новую денежную единицу — *амэро*, в мировой экономике это повлечет серьезные изменения. Наряду с усилением экономики США и укреплением положения ведущей мировой державы, можно ожидать изменений и в ЕВС, а также других интеграционных группировках. Введение единой валютной единицы в странах-членах НАФТА способно повлиять на осуществление давней мечты сторонников европейской интеграции о присоединении Великобритании к ЕВС.

Однозначно можно утверждать лишь одно — ситуация, связанная с валютной политикой США, близится к своей логической развязке. Пока же, скорее всего, доллар продолжит свое падение до ближайших президентских выборов в США, а затем уже новая администрация Белого дома будет предпринимать шаги по укреплению статуса своей национальной валюты в мировой экономике. В любом случае ждать дальнейшего развития событий осталось недолго.



О.В. Кадышева
аспирантка кафедры «Экономическая теория»

НЕВОЗОБНОВЛЯЕМЫЕ ПРИРОДНЫЕ РЕСУРСЫ. ТЕОРИЯ РЫНКА

Согласно известному афоризму нет ничего более практичного, чем хорошая теория. Приложима ли эта сентенция к такой жизненно важной для нашей страны проблеме, как добыча и экспорт сырья, а конкретнее — нефти и газа? Несмотря на избыток публикаций по проблемам природных ресурсов, абсолютное большинство из них носит в основном эмоциональный характер. Что и не удивительно: почти одинаково пугающей выглядит для страны и перспектива растраты невозобновляемых ресурсов, и опасность упустить высокие мировые цены и впоследствии продавать те же ресурсы практически за бесценок.

Какое из двух этих зол изображается в публикациях более реальным, зависит почти исключительно от позиции и личных убеждений автора. Теоретической же стороне данного вопроса, на наш взгляд, пока не уделяется должного внимания. Между тем, только опираясь на прочные теоретические основания, можно разработать оптимальную стратегию пользования нашими природными богатствами.

Парадокс состоит в том, что с точки зрения господствующей теории (мейнстрима) никакой проблемы вообще не существует. Согласно описываемой во всех учебниках ортодоксальной теории выбор оптимального использования ресурсов стихийно и достаточно эффективно осуществляет рынок. Конкретнее — речь идет о механизме установления рыночного равновесия между использованием и консервацией ресурсов. Позволим себе напомнить, что в отличие от владельцев практически всех других ресурсов для собственников полезных ископаемых выгодным может быть как использование, так и неиспользование (консервация) этих ресурсов. В этом, собственно, и заключается главная специфика рынка невозобновляемых природных ресурсов.

Так, при немедленной добыче и продаже ресурсов владелец обретет средства, которые можно инвестировать, получая при этом дополнительный доход (например, можно вложить деньги в банк и иметь проценты по вкладу). Но возможен и другой путь получения прибыли. При консервации ресурсов есть шанс с выгодой реализовать их в будущем по более высокой цене, чем при не-

медленной продаже. Дело в том, что существует тенденция к росту реальных, т.е. не связанных с инфляцией цен на невозобновляемое сырье: по мере сокращения запасов стоимость каждой единицы ресурса должна возрасть.

Природный ресурс в земле, следовательно, имеет ту же природу, что и долговое финансовое обязательство. Данная закономерность получила название «правило Хотеллинга», по имени американского экономиста и статистика Гарольда Хотеллинга (1895-1973). Он одним из первых обратился к проблеме использования истощаемых ресурсов, положив начало систематическим исследованиям данного вопроса. Согласно ставшей к настоящему времени общепринятой точке зрения Г. Хотеллинга консервация ресурса схожа с любым иным инвестиционным проектом. В ее основе лежит предположение, что природные ресурсы обладают высокой ликвидностью. Фактически инвестиции вложены в ресурс, который можно реализовать немедленно, получив его денежный эквивалент по современным ценам, или же по истечении определенного срока на условиях, которые сложатся к тому времени. К консервации ресурсов, следовательно, применим обычный критерий экономической обоснованности инвестиционного проекта [1].

Таким образом, предполагается, что рынку природных ресурсов присущ встроенный механизм эффективной консервации ресурсов. Так, если в силу надвигающегося истощения ожидается повышение цен на определенный вид ресурсов, то владелец данного ресурса сократит его продажу в настоящем, чтобы более выгодно реализовать его в будущем. Сокращение текущего предложения повысит сегодняшние цены и одновременно сдержит рост будущих цен (поскольку запасы станут расходоваться медленнее, чем ожидалось). Это и запускает встроенный механизм консервации ресурсов. Чем меньше оставшиеся запасы ресурса, тем меньше его рыночное предложение.

Если приложить эту логику к России, то следует ожидать, что по мере истощения месторождений отечественные нефтедобывающие фирмы заблаговременно притормозят экспорт углеводородов. Причем (согласно теории) в таком дальновидном поведении этих компаний можно не сомневаться. Ибо они сделают это не из патриотизма или заботы о будущих поколениях, а из того простого расчета, что, выждав, смогут продать нефть много дороже, чем сейчас.

Теория, впрочем, обращает внимание и на противоположные тенденции. Так, консервация ресурсов связана с неопределенностью и рисками, среди которых выделяются:

- © неточность оценки запасов ресурса (открытие новых месторождений может увеличить общие запасы ресурса и привести к снижению цен);

- © возможность появления ресурсов-заменителей (что сократит спрос на данный вид ресурса);
- © возможность появления новых технологий, позволяющих более экономно расходовать ресурсы (что ведет к снижению спроса на них).

Легко видеть, что все названные процессы ведут к возрастанию объема ресурсов по сравнению с потребностью в них. Ресурс может «перестать быть невозобновляемым». В самом деле, при реализации любого из обозначенных сценариев запасы ресурса восполняются с лихвой. Соответственно, складываются условия, при которых роста цен на ресурс в будущем не только не будет, но возможно даже их падение. В этом случае консервация ресурсов оказывается невыгодным вложением средств.

Итак, в неявной форме ортодоксальная теория признает, что консервация ресурсов сопряжена с рисками, в то время как немедленная реализация ресурса относительно свободна от них. Обратим также внимание на то, что влияние перечисленных выше контртенденций на функционирование сырьевого рынка связано, кроме уже сказанного, с дефицитом информации. Будь, скажем, точно известно, какие месторождения будут открыты в дальнейшем, и никакой контртенденции не возникло бы. Рынок сразу бы ориентировался на процесс истощения совокупных ресурсов (как открытых, так и неоткрытых). Именно в соответствии с темпом сокращения этих совокупных ресурсов менялись бы цены и объем добычи полезных ископаемых. При этом процесс шел бы точно в соответствии с теорией Гарольда Хотеллинга.

Неопределенность обнаружения новых месторождений снижает предсказуемость функционирования рынка. Вот почему особую важность приобретает снятие информационной неопределенности, т.е. научное прогнозирование спроса и предложения как самого ресурса, так и его заменителей. Важный вклад в разработку теорий, описывающих процессы естественной динамики освоения невозобновляемых природных ресурсов, внес выдающийся американский геофизик Марион Кинг Хабберт (1903–1989), который первым количественно описал различные фазы нефтедобычи. Теория Хабберта, известная также как теория «нефтяного пика», рассматривает долгосрочные темпы добычи и иссякания нефти (ее положения могут быть применены и к другим видам полезных ископаемых).

В 1956 г. Марион К. Хабберт на основе изученных данных и оценки доказанных запасов спрогнозировал величину объемов нефтедобычи. Абстрагируясь от внешних факторов (например, колебаний спроса), модель предсказывает время достижения максимальной добычи нефти (так называемый пик). График темпа добычи для отдельного нефтяного поля имеет форму колокола: сначала постепенный стабильный рост добычи, затем быстрый рост,

за этим следует плато (пик) и в конце крутой спад. Период после пика называют иссяканием. В целом расчеты Хабберта дали т.н. «гауссову кривую» с резким подъемом до пика и симметричным спадом после него — в настоящее время известна как «кривая Хабберта» (см. график 1) [2].

Обоснование формы кривой носит технологический характер. Когда находят залежи нефти, добыча обычно невелика, поскольку требуемая инфраструктура еще не создана. По мере бурения скважин и установки более эффективного оборудования добыча возрастает. В какой-то момент достигается пик отдачи, который невозможно превзойти даже улучшенной технологией или дополнительным бурением. После прохождения пика добыча нефти медленно, но неуклонно спадает. Еще позже, но до того, как нефтяное поле полностью исчерпано, наступает этап, когда на добычу, транспортировку и обработку барреля нефти расходуется энергии больше, чем количество энергии, заключенной в барреле. На этом этапе, рассуждал Хабберт, добыча нефти с целью получения энергии неоправданна, и поле может быть заброшено.

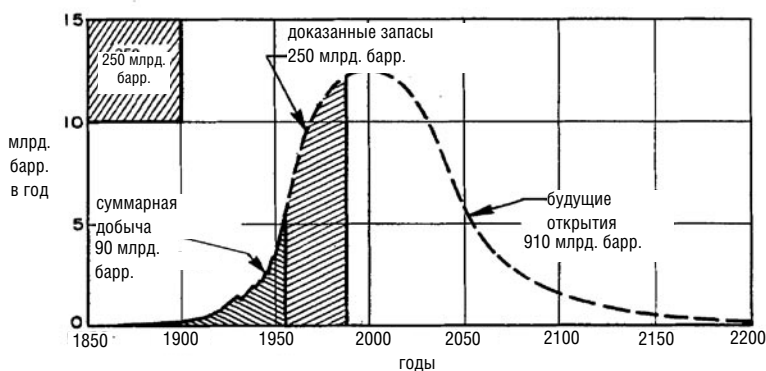


График 1. Динамика мировой добычи нефти, рассчитанная исходя из оценки суммарных мировых запасов нефти в 1250 млрд. баррелей («кривая Хабберта»)

В дальнейшем данная теория была обобщена применительно к целым странам и даже ко всей планете. Количественно Хабберт спрогнозировал, что добыча нефти в континентальной части США (без Аляски и Гавайев) достигнет пика между 1965 г. и 1970 г., а затем пойдет на спад в том же темпе, что ранее росла. Опираясь на значительно более фрагментарные и более спорные, чем по США, данные, он также рассчитал, что мировая добыча достигнет пика в 2000 г. В то время в разведке нефти царил бум, и предсказание Хабберта казалось неоправданно пессимистичным. Но он оказался прав, по крайней мере частично. Действительно, добыча нефти в США достигла пика в 1972 г., составив 11,185 млн. баррелей в сутки, и с тех пор убывает; показатели 2006 г. —

9,769 млн. баррелей в сутки (см. график 2) [3]. Согласно модели Хабберта залежи нефти в США будут исчерпаны до конца XXI века. Этого может и не произойти, но во многом именно из-за правильности прежних предсказаний и осознав близость тотального исчерпания ресурсов, США уже много лет сдерживают свою добычу.

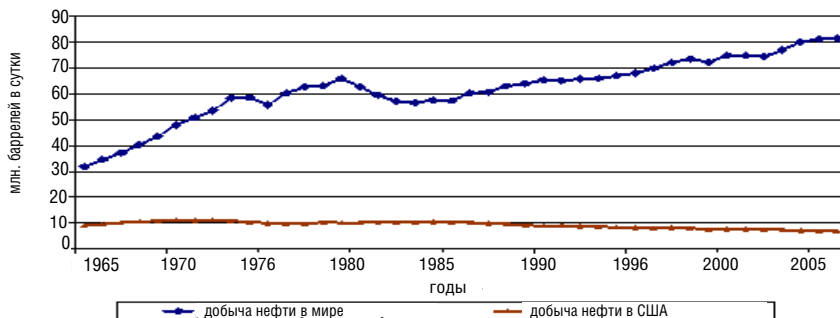


График 2. Динамика добычи нефти в мире и в США в 1965–2006 гг.

Несмотря на то что с момента опубликования «кривой Хабберта» прошло более полувека, она до сих пор вызывает споры. Дискуссия по понятным причинам концентрируется вокруг определения времени наступления пика. Как можно видеть на графике 2, в прямом смысле подъем нефтедобычи в мире пока продолжается, но этот процесс явно утратил динамизм. Если за период с 1965 г. по 1979 г. добыча увеличилась на 34 млн. баррелей в сутки, то за вдвое более длительный срок с 1979 г. по 2006 г. — всего на 18 млн. баррелей в сутки. В такой неоднозначной обстановке решающее значение приобретает истолкование наблюдаемых процессов.

Многие специалисты считают, что пик уже наступил или наступит в ближайшее время. Для примера сошлемся на мнение руководителя лондонского Центра по анализу проблем, связанных с истощением мировых запасов нефти (Oil Depletion Analysis Centre — ODAC) Колина Кэмпбелла. В прошлом он возглавлял геологоразведку, был вице-президентом крупнейших нефтяных компаний, в том числе BP, Shell, Fina, Exxon и ChevronTexaco, а сегодня является признанным профессионалом в нефтяном бизнесе. К. Кэмпбелл считает, что пик добычи обычной нефти (которую можно легко и недорого добывать) уже пройден и закончился в 2005 г. По его мнению, новый пик может наступить уже в 2011 г., даже если включить в расчеты тяжелую нефть, которую трудно добывать, а также глубоководные запасы, полярные регионы и жидкую нефтяную фракцию, добываемую из газа [4].

С другой стороны, многие ученые полагают, что опасность быстрого истощения нефти преувеличена и до пика еще далеко. Эти специалисты ссылаются, в частности, на следующий убедительный аргумент. Период времени между

подтвержденными запасами нефти и текущей добычей постоянно возрастал, начиная с 20 лет в 1948 г., до 35 лет в 1972 г. и, наконец, почти до 40 лет в 2003 г. [5]. Этот прогресс был достигнут даже несмотря на недостаток инвестиций в геологоразведку и усовершенствование технологий по причине низких цен на нефть в течение 80–90-х годов XX в., а сохраняющиеся в последние годы высокие цены вполне могут вызвать увеличение инвестиций.

Последствия теории «нефтяного пика» Хабберта для динамики функционирования сырьевого рынка проанализировал современный американский экономист Дуглас Рейнольдс. В своих работах он исходил из того, что реальный запас и пространственное залегание невозобновляемых ресурсов на практике никогда неизвестны. При этом легко может создаться положение, когда вплоть до самого пика будет существовать иллюзия относительно объемов природных ресурсов. И только в самый последний момент возникает резкий дефицит полезных ископаемых, сопровождаемый экспоненциальным ростом рыночных цен на них [6]. Иными словами, вблизи «пика Хабберта» происходит резкий сбой в механизмах функционирования сырьевого рынка.

Эта модель наглядно показала, что в случае с минеральным сырьем рыночные механизмы не всегда действуют в «правильном» направлении — непрерывное увеличение объемов добычи может привести к выработке запасов до очень низкого уровня и последующему резкому скачку цен. Предсказываемый же неоклассическим мейнстримом плавный рост рыночных цен по мере исчерпания ресурса и базирующийся на повышении цен механизм стихийной консервации ресурсов могут вообще не наблюдаться.

Действительно, вплоть до самого пика добыча растет, что соответственно увеличивает предложение сырья на рынке и препятствует повышению цен. Более того, из-за обильного предложения цены могут даже понижаться. Рыночный механизм консервации при этом оказывается фактически заблокированным. Цена резко возрастает только после того, как объем добычи начинает необратимо снижаться после пика. «Эффект дефицита информации» может доминировать над «эффектом истощения» десятки и более лет, однако затем слом тенденций может произойти всего за несколько лет, минуя те предварительные сигналы, которые предсказывает неоклассическая модель.

Можно сказать, что вблизи пика действуют закономерности, предсказанные теорией и способствующие консервации ресурса. При отдаленном прогнозе пика, напротив, теоретическая закономерность размывается контртенденциями, и рынок полезных ископаемых, сохраняя известную специфику, тем не менее во многом становится схожим с прочими рынками. Заметного влияния ограниченность и невозобновляемость ресурса на деятельность его субъектов на этом, напомним, наиболее длительном по времени этапе не оказывает.

Производители наращивают или сокращают производство, руководствуясь текущим колебанием рыночных цен.

С позиций теории принципиально важно также оценить, как будут развиваться события после прохождения пика. Вначале пик добычи нефти, вероятно, проявится как структурная мировая нехватка нефти (по отдельным регионам, сортам нефти и т.п.). Главный вопрос состоит в том, что последует за этим: долгое плато примерно одинакового уровня добычи или его резкое сокращение.

Подчеркнем, что описанная тотальная нехватка ресурсов будет принципиально отличаться от ранее встречавшихся в истории сырьевых кризисов, — скажем, известного нефтяного шока середины 1970-х годов. Ведь фундаментальными причинами будут геологические, а не экономические или политические. И если в прошлом дефициты происходили из-за временной недостаточности предложения, которая в конце концов так или иначе устранялась, пересечение «пика Хабберта» будет означать, что добыча нефти начнет убывать необратимо. Предложение больше никогда не восстановится до прежних величин. Соответственно, груз рыночной адаптации сместится от предложения в сторону спроса, который придется неизбежно сокращать, подстраиваясь к уровню абсолютно неэластичного предложения.

Эффекты такого тотального дефицита будут зависеть от темпов снижения добычи, а также от разработки и внедрения альтернатив. Если альтернативы не появятся, многие товары и услуги, производимые с использованием нефти, станут либо дефицитными, либо недоступно дорогими. И то и другое поведет к снижению жизненных стандартов во всех странах. Нетрудно спрогнозировать, что нетерпимым такое положение покажется прежде всего богатым и мощным, но не обладающим значительными природными ресурсами странам.

Постоянный рост цен на нефть в этом случае из тенденции превратится в устойчивую закономерность, а консервация ресурсов станет важнейшим фактором, определяющим рыночную конъюнктуру. Более того, применительно к рассматриваемой ситуации самой правильной может стать даже не просто консервация, а сохранение имеющихся остаточных ресурсов для собственной страны. При этом центр тяжести решения проблемы может сместиться из собственно экономической в военно-политическую сферу.

* * *

Итак, общий вывод состоит в том, что рассчитывать на чисто рыночное, стихийное установление оптимального соотношения между расходом и консервацией невозобновляемых ресурсов не приходится. Экономически оправданной для нефтяных компаний консервация будет лишь с того момента, когда факт достижения «пика Хабберта» станет достоянием общественности.

Применительно к России ситуация осложняется дополнительными факторами. Так, сомнительная легитимность прав олигархических группировок на нефтяные ресурсы объективно подталкивает их к предпочтению немедленной добычи и реализации углеродного сырья. Ведь отсрочка продажи нефти кроме обычных рисков консервации грозит им опасностью той или иной формы пересмотра прав собственности на по большей части несправедливо нажитое богатство.

Нельзя исключить и того, что при определенных обстоятельствах подстегивать ускоренное расходование ресурсов может и государство (правительство). Например, при замедлении экономического роста и возникновении угрозы для политической стабильности краткосрочные выгоды обильного потока нефтедолларов могут перевесить в глазах руководства страны долгосрочные экономические издержки. И это отнюдь не досужие домыслы. Уже в наше время многие небогатые, но обладающие природными ресурсами страны придерживаются стратегии их немедленной продажи и получения прибыли сегодня. Такая политика использования ресурсов характерна для развивающихся стран, а по мнению ряда экономистов — и для России периода 90-х годов. И напротив, высокоразвитые страны чаще придерживаются стратегии консервации собственных ресурсов, сберегая их в интересах будущих поколений (что, в частности, можно наблюдать в США).

Вместе с тем на данном этапе переход к политике тотальной консервации ресурсов еще не имеет достаточных оснований. Конкурентоспособности России будет способствовать не тотальная консервация, а эффективное использование ресурсов (в т.ч. и экспорт по выгодным ценам). Действительно, коль скоро не исключено, что до «пика Хабберта» еще остается время, сопоставимое по длительности с половиной столетия (выше приводились расчеты, показывающие, что даже одних разведанных запасов нефти человечеству хватит не менее чем на 40 лет), было бы преступным ограничить экспорт и посадить страну на «голодный финансовый паек» в самый ответственный период завершения перехода к конкурентной рыночной экономике.

Очевидно, что единственным разумным выходом в столь неоднозначной обстановке является упреждающая подготовка государственной программы, ориентированной на различные сценарии развития. Не претендуя даже на беглое ее описание, отметим некоторые позиции, которые она, по нашему мнению, должна содержать.

Во-первых, страна должна быть готова к *внезапной* смене мировых тенденций развития рынка сырьевых ресурсов, причем к смене в самых неожиданных направлениях. Поскольку, как было показано, до момента общественного осознания факта достижения «пика Хабберта» встроенные

механизмы саморегуляции сырьевого рынка не работают, нельзя сбрасывать со счетов ни один из возможных сценариев. Скажем, надо быть готовыми не только к вероятному падению нефтяных цен (о чем много и постоянно говорят), но и к их сохранению на высоком уровне или даже росту. Между тем, как показывают новейшие исследования, монетарная политика страны ориентирована преимущественно на падение цен и абсолютно не готова к сценарию повышения нефтяных цен [7].

В чисто практическом плане жизненно важным становится выделение количественных и качественных параметров, достижение которых могло бы служить для руководства страны индикатором того, что начал реализовываться тот или иной сценарий. В свою очередь, сами сценарии должны быть проработаны заранее. Необходимо подготовить соответствующую законодательную базу, международные соглашения и пр. вплоть до адекватного военно-технического потенциала.

Во-вторых, безотносительно к сценариям развития мирового рынка крайне важным является принятие мер, обеспечивающих повышение собственной энергетической безопасности России. Для этого, например, необходимо государственное поощрение более широкого использования тех видов топлива, запасы которых в стране велики. Речь идет, в частности, о возвращении угля в российскую энергетику и о развитии атомной энергетики.

Используя энергию этих видов топлива во внутреннем потреблении, Россия увеличивает объемы доступных для экспорта нефти и газа, продажа которых на мировой рынок будет крайне выгодна в случае сценария высоких цен. Одновременно это облегчит консервацию ресурсов, если для страны окажется более выгодным такой вариант. Наконец, подобная политика станет в буквальном смысле спасительной, если предположить возможность наступления тотального мирового дефицита нефти и газа...

ЛИТЕРАТУРА

1. Хотеллинг Г. Экономика истощаемых ресурсов. 1931 / Вехи экономической мысли. Рынки факторов производства. Т. 3. СПб.: Экономическая школа, 1999.
2. Hubbert M. Nuclear Energy and the Fossil Fuels. 1956.
<http://www.hubbertype.com/hubbertype/1956/1956.pdf>
3. BP Statistical Review of World Energy. 2007.
<http://www.bp.com/statisticalreview>

4. Хауден Д. Мировые запасы нефти заканчиваются быстрее, чем ожидалось // The Independent. 14.06.2007.
<http://www.inosmi.ru/translation/234971.html>
5. Maugeri L. Oil: Never Cry Wolf-Why the Petroleum Age Is Far from over // Science Magazine. 2004. № 304.
<http://www.condition.org/sm4602.htm>
6. Reynolds D. Scarcity and Growth Considering Oil and Energy: An Alternative Neo-Classical View. Edwin Mellen Press, 2002.
7. Ахатова Э. Механизмы денежного предложения как фактор развития национальной экономики: Автореферат диссертации. М., 2007.



Бубакар Саного
аспирант кафедры «Мировая экономика и МВКО»

НЮАНСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ В СТРАНАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ВАЛЮТНОГО СОЮЗА ЗАПАДНОЙ АФРИКИ

Углубление международного разделения труда, ставшее одной из важнейших предпосылок для глобализации мирового хозяйства, на рубеже столетий приобрело новые черты, характеризующиеся дальнейшим развертыванием интеграционных процессов, в том числе в развивающихся странах. При этом речь не идет о чисто формальных усилиях по созданию интеграционных группировок. Опираясь на опыт интеграции в развитых регионах мира, эти страны стремятся достичь качественно более высокой степени экономического взаимодействия.

В этом смысле определенный интерес представляют интеграционные процессы в странах Западной Африки, где создан Экономический и валютный союз Западной Африки (ЮЭМОА), играющий заметную роль в развитии экономики государств региона.

Эта организация была образована 10 января 1994 г. в Дакаре (Сенегал) семью государствами: Бенин, Буркина-Фасо, Кот-д'Ивуар, Мали, Нигер, Сенегал и Того. Позже — 2 мая 1997 г. к ним присоединилось восьмое государство — Гвинея-Бисау.

При традиционной последовательности форм экономической интеграции либерализация экономических взаимосвязей предшествует стадии, на которой становится возможным тесное сотрудничество в сфере монетарной политики. Как известно, в Западной Европе образование Экономического и валютного союза стало возможным лишь после нескольких десятилетий интеграционных мероприятий [1].

Напротив, страны Западной Африки, в частности франкоязычные, отдали приоритет валютному сотрудничеству. Важную роль при этом сыграло то, что их национальные валюты были тесно связаны с зоной французского франка. Из экономической истории известно, что Франция осуществляла колониальную экспансию в значительной мере путем установления лидирующего положения своей валюты в колониальных странах, стремясь обеспечить поступление сырья для своей промышленности.

В начале текущего столетия положение стран «зоны франка» осложнилось вследствие того, что французский франк, определявший сам факт существования данной зоны, был заменен на евро. Поэтому странам «зоны франка» приходится учитывать это обстоятельство при разработке и осуществлении своей внутренней и внешней экономической политики.

Единая валюта ЮЭМОА — франк «СФА» имеет ряд преимуществ, среди которых можно отметить относительную стабильность в течение сравнительно длительного периода, конвертируемость, гарантированно обеспечиваемую (до введения евро) французским франком, солидарность государств-участников в вопросах операционных счетов, соблюдение взвешенной экономической политики [2].

Следует сказать, что страны, учредившие Экономический и валютный союз Западной Африки, опирались на опыт западноевропейской интеграции, для которого характерен закрытый регионализм, нацеленный на более полную экономическую либерализацию внутреннего рынка.

Влияние опыта Европейского Союза прослеживается и в принятых направлениях развития западноафриканской интеграции: оздоровление макроэкономической ситуации и принятие соответствующей нормативно-правовой базы, создание общего экономического пространства и проведение действенной политики, направленной на укрепление отдельных отраслей экономики.

Оздоровление макроэкономической ситуации необходимо для повышения конкурентоспособности стран — членов ЮЭМОА. В первую очередь речь идет о разработке и проведении согласованной бюджетной политики и ее увязке с общей валютной политикой; также необходимы рационализация и гармонизация правовых систем (упорядочение систем косвенного налогообложения путем введения налога на добавленную стоимость), пересмотр фискальной системы в субрегиональной перспективе и расширение налогооблагаемой базы за счет включения предприятий неформального частного сектора. Затем следует упорядочить систему прямых налогов, последовательно включая в нее сбережения, ценные бумаги и другие финансовые инструменты, что позволит в перспективе создать региональный финансовый рынок [3].

Был также определен механизм многостороннего контроля национальной макроэкономической политики, целью которого является прежде всего обеспечение эффективной координации бюджетной политики стран-участниц на основе четких и ясных показателей.

Становление общего экономического пространства должно пройти два этапа: создание таможенного союза и образование единого финансового рынка.

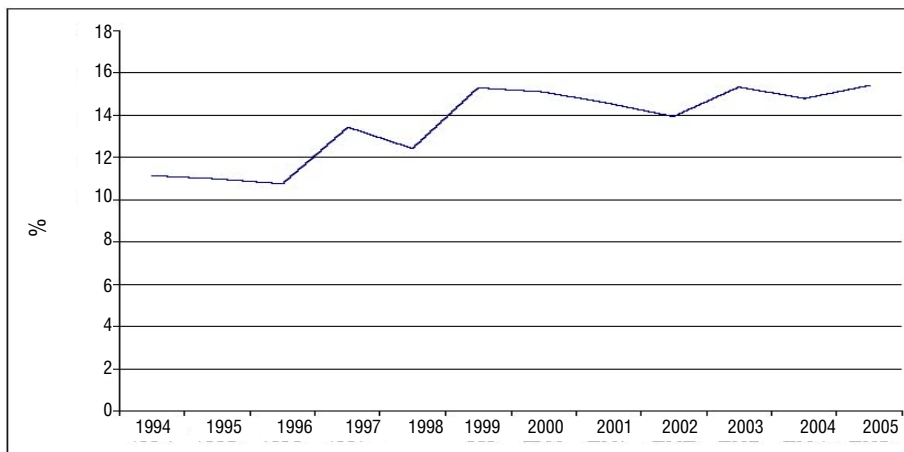
Следует, однако, отметить, что большая часть интеграционных усилий на Африканском континенте ограничивалась установлением режима таможенного

предпочтения между отдельными странами и лишь в редких случаях достигала стадии зоны свободной торговли.

В этой связи возникает вопрос: является ли пример ЮЭМОА исключением. Показатели роста объема экспорта между странами — членами экономического и валютного союза довольно скромные: всего 15% от общего объема экспорта в 2005 г. (см. график).

Следует признать, что до 1999 г. интеграционные усилия давали определенный эффект: объем взаимного экспорта увеличился с 11% до 15%, чему способствовала и девальвация франка «СФА». Далее, в период реструктуризации экономики стран и в связи с политической нестабильностью в регионе (Кот-д'Ивуар и Того), наблюдалась тенденция к падению до 13% в 2002 г. и лишь к 2005 г. наметилась определенная стабилизация экономической ситуации.

Доля взаимного экспорта стран ЮЭМОА в общем объеме экспорта, %



Подсчитано по: Direction of Trade Statistics Yearbook [4].

Анализ отраженных на графике данных позволяет сделать вывод о слабой положительной динамике развития интеграционных процессов во взаимной торговле. В реальности отчетливо проявляется тенденция к росту импорта, но не из стран союза, поскольку члены ЮЭМОА надеются получить больше валюты, торгуя с внешними странами, а не с региональными партнерами.

Основные предметы экспорта и импорта между странами — членами ЮЭМОА представлены пищевой продукцией, строительными материалами, химической и текстильной продукцией, а также услугами. В то же время главными статьями экспорта во внешний мир являются природные сырьевые ресурсы (нефть, золото, хлопок, кофе, какао, арахис). В этой связи назрела

необходимость создания благоприятных условий для привлечения иностранных инвестиций, а для этого требуется политическая стабильность.

Страны — члены ЮЭМОА должны создавать базовые отрасли инфраструктуры, без которых невозможно развивать перерабатывающие отрасли. Это может уменьшить их зависимость от покупателей сырья и позволит расширить взаимный товарооборот. В свою очередь, это должно положительно сказаться на развитии интеграционных процессов и динамике интеграционных показателей.

Образование таможенного союза является одним из важных этапов процесса экономической интеграции. Суть этого союза заключается в снятии таможенных барьеров на товары и услуги внутри группы стран и формировании единого таможенного тарифа по отношению к третьим странам (не входящим в данный таможенный союз). В этой связи отметим, что договор ЮЭМОА предусматривал создание таможенного союза, внутри которого могли бы свободно перемещаться товары, услуги, капиталы, а также рабочая сила.

Реформы, призванные материализовать таможенный союз ЮЭМОА, были нацелены главным образом на установление выгодной тарифной системы, улучшение конкурентоспособности экономики стран — членов союза, а также на интенсификацию общего внутреннего товарооборота. В договоре ЮЭМОА было определено, что таможенный союз должен играть главную роль в реализации общего рынка ЮЭМОА, а уже начиная с 1 января 1996 г. предполагалось постепенное преобразование в валютно-экономический союз. Соответственно, были приняты меры для укрепления таможенного союза, что означало осуществление следующих мероприятий:

во-первых, установление преференциального тарифного режима между странами-участниками союза по отношению к взаимному импорту; это означало снятие всех тарифных и нетарифных ограничений, тормозящих внутренний товарооборот;

во-вторых, установление общего внешнего тарифа в торговле с третьими странами;

в-третьих, ликвидация ограничений для свободного перемещения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы;

в-четвертых, отчисление государствами-членами в размере 5% от собираемого налога на добавленную стоимость товаров, импортируемых в страны ЮЭМОА извне;

в-пятых, проведение общей налоговой политики путем установления единого тарифа налога на добавленную стоимость в размере 18% на все товары.

Формирование единого финансового рынка представляет собой важный аспект эффективного использования ресурсов стран ЮЭМОА. Создание финансового рынка способствует оздоровлению и диверсификации финансовых систем с целью стабильного финансирования производственной сферы деятельности.

В целом гармонизация отраслевой политики преследует цель организации современного производства, способного выдержать международную конкуренцию. В данной перспективе осуществление действий при поддержке BOAD (Западно-Африканский банк развития) будет способствовать развитию трудовых ресурсов, территорий, улучшению условий окружающей среды, транспортных сетей и телекоммуникаций и окажет положительное влияние на сельскохозяйственный, энергетический и промышленный сектор.

Приоритетные области хозяйственного развития следующие: скотоводство, рыболовство, переработка фруктов и овощей, производство строительных материалов, текстильная промышленность, кожевенное производство, пищевая и особенно фармацевтическая промышленность ввиду проблем с обеспечением населения основными медикаментами вследствие изменения паритета «СФА» в 1994 г.

Исходя из вышесказанного можно сделать следующие выводы.

- ~ В настоящее время ЮЭМОА объединяет 76 млн жителей. При этом свободное перемещение рабочей силы, товаров, услуг и капиталов имеет огромное практическое, социальное и гуманитарное значение для стран ЮЭМОА. Без этого понятие единого пространства осталось бы пустой формальностью.
- ~ В договоре ЮЭМОА предусмотрено сближение экономической политики, особенно бюджетной и валютной политики стран-участниц. Предпринимаются меры относительно секторальной политики для развития территорий, энергетического производства, транспорта, телекоммуникаций и т.д.
- ~ Экономический и валютный союз Западной Африки становится фактором привнесения стабильности и развития экономики стран-участниц.
- ~ Создание ЮЭМОА рядом стран региона наряду с возможностью привлечения других стран — партнеров (на примере присоединения Гвинеи-Бисау с 2 мая 1997 г.) в области экономической политики призвано способствовать укреплению сотрудничества между государствами Западной Африки.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Laporte Bertrand*. L'integration monetaire avant l'integration commerciale: le cas de l'Afrique de l'Ouest // *Revue d'economie du developpement*. № 3. 1996. P. 95.
2. *Abdoul A. Wane*. Imperfection des marches financiers et politique monetaire dans l'UMOA / These de Doctorat d'Etat, Faculte des Sciences Economiques Dakar, Aout 2000.
3. *Moustapha Kasse*. Integration et Partenariat en Afrique de l'UEMOA au NEPAD PLAN OMEGA. Editions Silex / Nouvelles du Sud. 2003. P. 77, 78.
4. Direction of Trade Statistics. Yearbook. Wash.: IMF, 2006.



М.Ю. Михалева
аспирантка кафедры «Математическое
моделирование экономических процессов»

ПОРТФЕЛЬ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ КАК ОБЪЕКТ МОДЕЛИРОВАНИЯ

Эффективная деятельность и повышение конкурентоспособности предприятий в долгосрочной перспективе в значительной мере определяются уровнем их *инвестиционной активности*. Процесс формирования в России благоприятного инвестиционного климата, а также возрастающие инвестиционные возможности предприятий предоставляют современным менеджерам широкое поле деятельности для принятия стратегических и тактических инвестиционных решений.

Одним из основных инструментов реализации стратегических целей предприятий является эффективное управление портфелем инвестиционных проектов. Портфель доступных инвестиционных проектов формирует любая заинтересованная в развитии компания. При этом каждая компания стремится включить в портфель наиболее эффективные проекты, в достаточной степени соответствующие ее стратегии, отвечающие поставленным оперативным целям и задачам, приносящие максимальный экономический результат в условиях ограниченных инвестиционных ресурсов. Известно, что успешное управление проектами позволяет компании увеличивать стоимость своего бизнеса, в то время как успешное управление портфелем проектов дает возможность максимизировать ее [1].

Таким образом, портфель инвестиционных проектов можно определить как набор проектов, объединенных для повышения эффективности управления инвестиционным процессом [2].

Основополагающими принципами формирования портфеля инвестиционных проектов являются следующие [3]:

- многокритериальность отбора проектов в портфель;
- дифференциация критериев отбора по типам инвестиционных проектов;
- учет объективных ограничений инвестиционной деятельности предприятия.

Рассмотрим перечисленные принципы более подробно.

Многокритериальность отбора проектов в портфель

В идеале многокритериальность отбора проектов позволяет в процессе формирования портфеля учитывать всю систему целей инвестиционной стратегии, конкретные цели участников проектов, характер задач инвестиционной деятельности предприятий, а также систему финансово-экономических показателей и риски проектов. Вследствие этого вопрос о множестве критериев оптимальности портфеля инвестиционных проектов необходимо рассматривать в двух основных направлениях.

С одной стороны, участники любого инвестиционного проекта имеют во многом несовпадающие, а часто и конфликтующие интересы. Оценка проекта осуществляется каждым участником в первую очередь с позиций своего собственного интереса, и попытки свести их в единый критерий часто бесперспективны. «Средством» согласования в данном случае может выступать их т.н. конфликтное противоборство [4]. Ведущие позиции в области моделирования и исследования подобных ситуаций занимает теория игр. Задачи, связанные с применением теории игр в экономике и бизнесе, подробно рассматриваются в исследовании Л.Г. Лабскера и Л.О. Бабешко[5].

С другой стороны, речь может идти о множественности интересов каждого из участников проекта. В этом случае в конфликт могут вступать отдельные критерии оптимальности инвестиций, определяющие в совокупности все многообразие требований, предъявляемых к проектам.

Для решения проблемы многокритериального выбора инвестиционных проектов применяются специальные методы, среди которых, по нашему мнению, можно выделить метод утопической точки, метод последовательных уступок, разнообразные методы свертывания векторного критерия оптимальности в скалярный и другие. Подход к формированию портфеля методами многокритериальной оптимизации основан на неявном предположении, что вся информация, необходимая для принятия оптимального решения, скрыта в формальной модели задачи и, следовательно, с помощью некоторых преобразований может быть из этой модели извлечена и использована. Иными словами, множества проектов и множества характеризующих их показателей вполне достаточно для объективного, не зависящего от отсутствующих в данной модели факторов, определения оптимального решения.

Дифференциация критериев отбора по типам инвестиционных проектов

Дифференциация критериев отбора осуществляется в разрезе конкретных форм реального инвестирования по независимым, взаимосвязанным либо взаимоисключающим проектам [3]. В качестве примера рассмотрим портфель,

включающий группы стратегических, инновационных, а также вспомогательных кратко- и среднесрочных высокодоходных инвестиционных проектов.

Стратегические и инновационные проекты выполняют задачи высокой значимости для предприятия. Вспомогательные проекты обеспечивают ликвидность портфеля в каждый период времени. Однородными показателями для перечисленных типов инвестиционных проектов являются такие показатели, как чистый приведенный доход, внутренняя норма доходности, индекс рентабельности и др. Однако можно выделить и показатели, имеющие исключительную важность для одной группы проектов и не являющиеся существенными для другой. В частности, выбор стратегических проектов предполагает оценку их потенциала в решении стратегических задач. В этом случае обычно применяются специальные методы иерархического упорядочения образующих стратегию целей, задач, мероприятий, — например, ставший уже классическим метод анализа иерархий Саати.

Для выбора инновационных проектов, учитывая их экспериментальный характер, необходим качественный анализ на основе таких показателей, как реалистичность идеи, технологическая реализуемость, возможность правовой защиты результатов реализации проектов и др. Отбор вспомогательных проектов также требует многокритериального подхода. Здесь критериями оптимального выбора проектов могут выступать максимальная доходность, минимальный риск и минимальный срок окупаемости.

В подобной ситуации полезным может оказаться представление исходной глобальной задачи оптимизации портфеля в виде системы локальных оптимизационных задач, соответствующих отдельным группам проектов. В данном случае необходимо построение системы моделей оптимизации, на основе которой стало бы возможным распределение инвестиций по проектам всех выделенных групп с учетом общих ограничений по ресурсам.

Объективные ограничения инвестиционной деятельности

Объективными ограничениями инвестиционной деятельности являются:

- 1) объемы доступных инвестиционных ресурсов;
- 2) необходимость диверсификации инвестиционной деятельности;
- 3) потенциал формирования собственных инвестиционных ресурсов;
- 4) возможности привлечения заемного капитала к финансированию отдельных инвестиционных проектов;
- 5) государственные нормативные требования к реализации инвестиционных проектов.

В задаче оптимизации портфеля перечисленные ограничения образуют допустимое множество решений, то есть допустимое множество инвестиционных проектов, которые могут быть включены в портфель.

С точки зрения формирования портфеля 1-е ограничение можно назвать главным. Именно это ограничение и делает актуальной задачу оптимизации портфеля.

2-е ограничение инвестиционной деятельности требует включения в портфель проектов, связанных с другими (новыми для компании) видами экономической деятельности — высокодоходными или с низкими рисками. Описание модели портфеля, учитывающей это ограничение, можно встретить в работе [6].

3-е ограничение, как правило, учитывается в динамических моделях оптимизации портфеля и предполагает включение в модель механизма самофинансирования или самокупаемости инвестиционных проектов [7].

Целесообразность привлечения финансовых средств зависит от имеющихся инвестиционных возможностей, а экономическая выгодность инвестиций определяется финансовыми возможностями предприятия. Модели синхронизации разработки портфеля инвестиций и обеспечения его необходимыми финансовыми ресурсами называют теоретическими моделями капитала [8].

Модели портфеля с учетом 4-го ограничения инвестиционной деятельности предприятия представлены в работах [7; 8].

5-е ограничение учитывается на протяжении всего цикла управления портфелем проектов, основными этапами которого являются [9]: создание пула проектов; формирование портфеля; детальное планирование отобранных проектов; управление реализацией проектов.

Совокупность рассмотренных принципов образует «несущую конструкцию» любой модели оптимизации портфеля инвестиционных проектов. Особенности структуры модели зависят от конкретной постановки задачи управления портфелем и выбранного математического метода ее решения. Тем не менее именно многокритериальность, дифференцированность критериев и объективные ограничения инвестиционной деятельности формируют основу моделирования портфеля, развивая которую можно создавать модели, позволяющие решать все многообразие задач реального инвестиционного планирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белозеров А. Управление портфелем проектов. Новые методологические подходы и инструменты на основе продуктов Microsoft.
<http://www.tekora.ru/info/article/594/>

2. *Полковников А.В.* Программы и портфели проектов — классификация и основные принципы управления. <http://www.tekora.ru/info/present/>
3. *Бланк И.А.* Инвестиционный менеджмент: Учебный курс. Киев: Эльга-Н, Ника-Центр, 2002.
4. *Астахов А.С.* О преодолении разрыва между теорией и практикой моделирования инвестиционных решений // Экономика и математические методы. 2005. Т. 41, № 3. С. 122—127.
5. *Лабскер Л.Г., Бабешко Л.О.* Игровые методы в управлении экономикой и бизнесом. М.: Дело, 2001.
6. Оптимизационные модели распределения инвестиций на предприятии по видам деятельности / С.А. Баркалов, О.Н. Бакунец, И.В. Гуреева и др. М.: ИПУ РАН, 2002.
7. *Бурков С.А., Новиков Д.А.* Как управлять проектами. М.: Синтег-Гео, 1997.
8. *Царев В.В.* Оценка экономической эффективности инвестиций. СПб.: Питер, 2004.
9. *Пронина И.А.* Реализация системы управления программой / портфелем проектов. <http://www.tekora.ru/info/present/>



*И.С. Маленко**
аспирант кафедры «Экономика и
антикризисное управление»

ОБ АСПЕКТАХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Состояние и перспективы функционирования финансовых институтов и рынков капитала имеют жизненно важное значение для национальной экономики любого государства. Банковская сфера большинства стран относится к числу наиболее регулируемых, что объясняется ее значимостью для народно-хозяйственных процессов, происходящих в стране. Регулирование и надзор за банками является составной частью системы государственного регулирования общеэкономических процессов. Как показывает опыт, либерализация банковской деятельности зачастую приводит к массовому банкротству банков, поэтому их деятельность служит объектом тщательного надзора со стороны центральных банков и правительственных органов.

В современных условиях хозяйствования аспект устойчивости российских коммерческих банков приобретает особое значение. Их нестабильное финансовое положение, с одной стороны, и необходимость расширения инвестиций — с другой в известной степени обостряют проблему, превращая ее в один из наиболее актуальных теоретических и практических вопросов национальной экономики.

Во избежание банковских кризисов Правительство РФ и Банк России объединили свои усилия и решили впредь предпринимать активные совместные действия по развитию и повышению устойчивости банковского сектора, качества предоставляемых кредитными организациями услуг, усилению защиты прав вкладчиков и кредиторов банков, развитию конкурентной среды и транспарентности в банковской сфере. С этой целью была принята Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2008 г.**

Согласно данной стратегии основные цели развития банковского сектора заключаются в следующем.

* И.С. Маленко рекомендован Ученым советом Финакадемии для участия во Всероссийском открытом конкурсе на получение стипендии Президента РФ для обучения за рубежом студентов и аспирантов российских вузов в 2008/09 учебном году.

** Обновленная редакция этого документа проходит согласование в уполномоченных органах.

- ✓ Повышение общеэкономической эффективности осуществляемых банковским сектором функций по аккумулярованию денежных средств населения, предприятий и их трансформации в кредиты и инвестиции;
- ✓ повышение функциональной роли в экономике и конкурентоспособности российских кредитных организаций на внутреннем рынке по сравнению с зарубежными финансовыми организациями;
- ✓ дальнейшее укрепление устойчивости банковского сектора, усиление защиты интересов вкладчиков и других кредиторов банков;
- ✓ предотвращение использования кредитных организаций в недобросовестной коммерческой деятельности и противоправных целях, в том числе для легализации преступных доходов и финансирования терроризма;
- ✓ развитие конкурентной среды, рыночной дисциплины и прозрачности в деятельности кредитных организаций;
- ✓ повышение доверия к российскому банковскому сектору со стороны инвесторов, кредиторов и вкладчиков, в первую очередь населения.

Вследствие кризиса лета 2004 г. данная стратегия получила приоритетную задачу — ускорение экономического развития страны путем повышения роли банковского сектора в экономике. Отметим, что это возможно при улучшении качества самой банковской системы, и здесь надзорный орган видит одним из главных направлений совершенствования в условиях нестабильности мировой экономики — обеспечение финансовой устойчивости российских банков и защита их от внешних воздействий.

Основным результатом развития банковского сектора должно явиться существенное повышение его функциональной роли в экономике страны и финансовой устойчивости. Параметры оценки устойчивости российского банковского сектора были предусмотрены Федеральным законом «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации», а также Указанием Банка России «Об оценке финансовой устойчивости банка в целях признания ее достаточной для участия в системе страхования вкладов». В этом документе впервые для российского банковского сектора были приведены и законодательно закреплены основные показатели финансовой устойчивости банков. По сути, это был первый опыт комплексной оценки финансовой устойчивости большинства банков России.

В настоящее время перед надзорным органом и всей банковской системой стоит другая задача — разработать и сделать практически применимым механизм регулярного мониторинга как отдельно взятых банков, так и всей системы в целом, не только для поддержания страхования вкладов, но и для предупреждения и сглаживания последствий банковского кризиса любого масштаба.

Однако значительное число банков не прошли в систему страхования вкладов, в связи с чем возникла необходимость совершенствовать действующий механизм оценки финансовой устойчивости и обеспечить единство ее оценки для всех банков страны, а не только участников системы страхования вкладов. Причем совершенствовать систему необходимо и на макроуровне, и для каждого конкретного банка. Банковское сообщество и надзорный орган должны осознавать необходимость создания эффективной системы мониторинга и оценки финансовой устойчивости.

Теории и практике обеспечения устойчивости коммерческих банков посвящено немало публикаций, проводятся дискуссии и семинары с участием представителей деловых кругов и властных структур, вносятся практические рекомендации по вопросам реформирования банковской системы России. Проблемы устойчивости нашли отражение в трудах современных специалистов банковского дела и деятелей отечественной науки. Однако в области изучения устойчивости банков остается немало нерешенных проблем как теоретического, так и прикладного характера. Современное состояние российских банков настоятельно требует совершенствования методологических подходов к обеспечению устойчивости коммерческих банков и создания эффективной системы национального мониторинга в целях поддержания устойчивости и дальнейшего развития отечественной банковской системы.

Характерными особенностями в плане устойчивости коммерческих банков являются многогранность, сложность и системность данного института. В связи с этим вопрос совершенствования оценки финансовой устойчивости, ее повышения требует не только совместной работы надзорного органа и коммерческих банков, но и привлечения различных ветвей законодательной и исполнительной власти РФ к выработке комплексного, всестороннего решения.

Совершенствование законодательства должно проходить с учетом основных целей и необходимости дальнейшего развития банковского сектора, включая:

- укрепление устойчивости банковского сектора во избежание развития системных банковских кризисов;
- повышение доверия к российскому банковскому сектору со стороны инвесторов, кредиторов и вкладчиков, в первую очередь населения;
- усиление защиты интересов вкладчиков и других кредиторов банков;
- предотвращение использования кредитных организаций в недобросовестной коммерческой деятельности.

Достижение обозначенных целей предполагает решение задач в сфере нормативного правового регулирования, в связи с чем необходимо:

- ⌘ приблизить основные правовые нормы функционирования кредитных организаций к международно признанным нормам, в том числе определенным в документе Базельского комитета по банковскому надзору «Основополагающие принципы эффективного банковского надзора»;
- ⌘ укрепить права кредиторов и вкладчиков;
- ⌘ обеспечить совершенствование правовых механизмов и развитие процедур ликвидации кредитных организаций, у которых отозваны лицензии на совершение банковских операций;
- ⌘ отрегулировать нормативные механизмы конкуренции и предотвращения действий по ограничению свободы коммерческой деятельности в банковской сфере;
- ⌘ завершить процедуру включения коммерческих банков России в систему страхования вкладов;
- ⌘ завершить переход российской банковской системы на международные стандарты бухгалтерского учета и финансовой отчетности;
- ⌘ обеспечить совершенствование системы валютного регулирования и валютного контроля;
- ⌘ создать условия для более широкого применения современных электронных технологий;
- ⌘ обеспечить возможности для противодействия установлению недобросовестными лицами контроля над кредитными организациями.

В целях повышения финансовой устойчивости банковского сектора Центральный банк России намерен предпринять следующие принципиальные шаги по принятию законодательных актов, направленных на дальнейшее укрепление правовых основ банковской деятельности и предполагающих:

- ⌘ защиту кредиторов, требования которых обеспечены залогом, имея в виду прежде всего (в случае ликвидации кредитной организации) «возможность удовлетворения требований кредиторов, обеспеченных залогом, вне очереди за счет средств, полученных от реализации имущества, переданного в залог, а также упрощение процедур обращения взыскания на имущество, переданное в залог»*;
- ⌘ изменения и дополнения в статьи 318, 809 и 839 Гражданского кодекса РФ, направленные на установление единого порядка начисления процентов по операциям банков, связанным с привлечением и размещением денежных средств;

* Козлов А.А. Модернизация банковского сектора: задачи совершенствования банковского надзора // Деньги и кредит. 2003. № 1.

- ⌘ повышение уровня требований к достаточности капитала, необходимой для продолжения работы кредитных организаций на рынке банковских услуг;
- ⌘ внесение изменений в статью 837 Гражданского кодекса РФ, устанавливающих возможность включения в договор вклада положения о праве вкладчика на досрочное изъятие депозита при условии предварительного уведомления банка (до 30 дней);
- ⌘ совершенствование законодательства, позволяющего осуществлять банковские операции с применением новых технологий (положения об электронной подписи и о переводе денежных средств);
- ⌘ повышение прозрачности структуры собственности кредитных организаций, включая уточнение режима предоставления кредитными организациями информации о реальных владельцах;
- ⌘ установление альтернативных конкурсному производству процедур (продажа банка целиком или частями, мировое соглашение), которые могут быть применены к банкам, признанным арбитражным судом банкротами;
- ⌘ расширение полномочий Банка России по установлению обязательных пруденциальных норм для банковских групп.

Однако задачи совершенствования законодательной и правоприменительной практики в банковской системе наряду с вопросами корпоративного управления, банковского регулирования и банковского надзора связаны также с такими проблемами, «как соблюдение налогового и антимонопольного законодательства, борьба с отмыванием доходов, полученных преступным путем, и финансированием терроризма, контроль за валютными операциями»*.

Совершенствование законодательной и правоприменительной практики с использованием международного опыта связано в настоящее время прежде всего с подготовкой новой редакции Указания Банка России от 31 марта 2000 г. № 766-У «О критериях определения финансового состояния кредитных организаций». Данные изменения будут затрагивать методику расчета показателей финансовой устойчивости, основанных на коэффициентах, впервые использованных в российской практике при отборе банков в систему страхования вкладов (прежде всего, в Указании Банка России от 16 января 2004 г. № 1379-У «Об оценке финансовой устойчивости банка в целях признания ее достаточной для участия в системе страхования вкладов»).

* Материалы конференции «Банки и их роль в развитии регионов» // Банковское дело. 2003. № 3.

Для законодательных и исполнительных органов Российской Федерации немаловажным является вопрос о взаимной ответственности кредитора и заемщика за соблюдение принципов и условий кредитования, в том числе ответственность государства, если оно рекомендует тому или иному банку кредитовать в достаточной степени рискованный проект, а также ответственность менеджеров за банкротство кредитного учреждения. Практически нет правового механизма выявления заведомо фиктивных кредитов. Даже если предположить, что удастся доказать, что банк-кредитор и клиент-заемщик заранее знали о бесперспективности возврата ссуды, то по действующим законодательным нормам их невозможно привлечь к какой-либо ответственности. Чрезвычайно затруднен механизм реализации прав акционеров, залога в пользу кредитора.

Нуждаются в более глубокой проработке вопросы формирования эффективной судебной системы, системы исполнительного производства, учитывающей специфику банковского бизнеса. При соблюдении кредитных договоров довольно много формализма. В России нет каких-либо законодательно закрепленных преференций для кредитных организаций, когда речь идет о кредитовании реального сектора экономики. Возможно, для этого нужны иные экономические нормативы ликвидности и отчислений в резервные фонды, изменения в очередности платежей и даже льготы по налогообложению для банков, которые преобладающую часть своих ресурсов направляют на кредитование развития производства. В свою очередь к спекулятивным банковским операциям должны применяться повышенные ставки налогообложения.

В правовом отношении не до конца отрегулированы вопросы эмиссии денег на производственные потребности народного хозяйства, рефинансирования кредитных учреждений, стимулирования формирования финансово-промышленных групп в целях оптимизации финансовых потоков, а также механизм привлечения валюты на банковские депозиты. Без последовательной денежно-кредитной политики Банка России здесь не обойтись. Ни для кого не секрет, что «повышение доверия граждан и инвесторов к банкам является ключевой хозяйственной проблемой, решение которой позволит в несколько раз увеличить банковский капитал»*.

Глобальным в определенном смысле направлением совершенствования банковского законодательства, как представляется, становится его кодификация, построенная по принципу Банковского кодекса.

Банковский кодекс — это фундаментальная программная задача регулирования денежно-кредитных институтов и их операций. Как нормативный доку-

* Комиссаров Г.П. Банковский «кризис доверия»: прививка или болезнь? // Аналитический банковский журнал. 2005. № 2.

мент он призван в рамках единой структуры сгруппировать законодательные нормы, относящиеся к банковской сфере. При формировании данных норм доминировать должны не кратковременные потребности сегодняшнего дня, а «фундаментальные представления общества о банках, их роли в экономике, характере собственности, роли государства, межбанковской конкуренции и другие положения, выработанные мировой теорией денежно-кредитных отношений»*.

В заключение отметим, что наряду с некоторыми проблемами банковского законодательства дальнейшему развитию банковской деятельности и укреплению финансовой устойчивости всего банковского сектора России во многом препятствуют высокие финансовые риски, сохраняющиеся до настоящего времени. Это кредитные риски, риски ликвидности и т.д. Оказывает влияние и политическая ситуация. Наиболее эффективным решением упомянутых проблем будет повсеместное усиление контроля за коммерческими банками со стороны надзорного органа, поскольку банковский сектор — это «кровеносная система» страны и в случае сбоев в ее работе будет невозможно дальнейшее функционирование всей экономики, а устойчивость банковского сектора — это устойчивость каждого отдельно взятого банка.

Обеспечение устойчивости кредитных организаций и совершенствование данной системы возможно только при комплексном развитии всех направлений с учетом не только законодательных аспектов, но и вопросов создания эффективной системы мониторинга финансовой устойчивости, института кураторов кредитных организаций со стороны надзорного органа и др.

Очевидно, что это приведет к повышению роли Центрального банка РФ и усилению контроля над банковским сектором. Сегодня мы видим, что излишняя либерализация экономики оборачивается для российской действительности нестабильностью. Органам законодательной и исполнительной власти следует выстраивать четкую вертикаль управления страной и отлаженную систему контроля, при этом банковскому сектору — кровеносной системе всей экономики — необходимо уделять максимальное внимание.



** Суворов А.В. Вопросы дальнейшего совершенствования банковского законодательства // Международный бухгалтерский учет. 2005. 31 янв.

ВЕСТНИК
ФИНАНСОВОЙ АКАДЕМИИ



Обложка *худ. В.А. Селин*
Компьютерное
макетирование и верстка *Н.Н. Жахова*
Корректор *Т.Н. Кузнецова*



Подписано в печать 17.3.2008 г.
Формат 70 x 100/16. Печать офсетная.
Гарнитура *Academy*
Бумага офсетная № 1. Печ. л. 12,0.
Тираж 995 экз.
Заказ № _____



Отпечатано в ????

???

???

Тел. ????

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК
