

ACADEMIC NOTES \* УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ



# МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАНКОВСКИЙ ИНСТИТУТ



№ 4

## OF INTERNATIONAL BANKING INSTITUTE

2012

- У 91 **Ученые записки Международного банковского института. Вып. № 4. Модернизация экономики России: ответы на вызов времени / Под науч. ред. Ю.Д. Деревянко. – СПб.: Изд-во МБИ, 2012. – 165 с.**

**ISBN 978-5-4228-0028-5**

Четвертый номер журнала «Ученые записки МБИ» содержит статьи сотрудников Международного банковского института, посвященные вопросам модернизации российской экономики под влиянием глобализации и совершенствованию бухгалтерского учета и аудита, особенностям развития современного финансового рынка и проблемам современного образования.

Журнал адресован преподавателям и аспирантам экономических вузов, интересующимся вопросами развития российской экономики, финансового рынка и высшего образования в условиях глобализации.

- У 91 **International Banking Institute Proceedings. Issue № 4. Modernization of Russian economy: the answers to modern challenge / edited by Y.D. Derevyanko. – St. Petersburg.: IBI publishing, 2012. – 165 с.**

Четвертый номер журнала «Ученые записки МБИ» содержит статьи сотрудников Международного банковского института, посвященные вопросам модернизации российской экономики под влиянием глобализации и совершенствованию бухгалтерского учета и аудита, особенностям развития современного финансового рынка и проблемам современного образования.

Журнал адресован преподавателям и аспирантам экономических вузов, интересующимся вопросами развития российской экономики, финансового рынка и высшего образования в условиях глобализации.

**ББК 65**

*Главный редактор*

**Деревянко Ю.Д.**, ректор МБИ, канд. экон. наук, член-корреспондент МАН ВШ.

Редколлегия:

**Павлова И.П.** – зав. кафедрой экономической теории МБИ, д-р экон. наук, профессор, засл. деятель науки РФ, действительный член МАН ВШ;

**Попова Е.М.** – зав. кафедрой банковского дела МБИ, д-р экон. наук, профессор, действительный член МАН ВШ;

**Погостинская Н.Н.** – зав. кафедрой финансов МБИ, д.э.н., профессор, заслуженный работник высшей школы РФ, действительный член МАН ВШ;

**Погорлецкий А.И.** – зав. кафедрой мировой экономики и международного бизнеса МБИ, д-р экон. наук, профессор.

*Ответственный за выпуск*

**Попова Е.М.** – зав. кафедрой банковского дела МБИ, д-р экон. наук, профессор, действительный член МАН ВШ.

## СОДЕРЖАНИЕ

К читателю.....	6
-----------------	---

### МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

<b>Камышова Анна Борисовна.</b> ТРАНСФОРМАЦИЯ ТАНДЕМА «РЫНОК-ГОСУДАРСТВО» ПОД ВЛИЯНИЕМ ПРОЦЕССА ГЛОБАЛИЗАЦИИ .....	9
<b>Рогова Ирина Николаевна.</b> ПРЕДПОСЫЛКА РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ – МОДЕРНИЗАЦИЯ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ .....	18
<b>Коцофана Татьяна Викторовна.</b> ИНФЛЯЦИОННЫЙ И ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПРОЦЕССЫ: ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ И ВЗАИМОВЛИЯНИЕ..	26
<b>Давыдова Ирина Владимировна.</b> СОЗДАНИЕ ФИНАНСОВОГО ЦЕНТРА В РОССИИ: ПРОМЕДЛЕНИЕ СМЕРТИ ПОДОБНО .....	39
<b>Горбадей Наталья Сергеевна.</b> ПРОТИВОПОЖАРНОЕ СТРАХОВАНИЕ В РФ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ .....	46

### ФИНАНСОВЫЕ ИНСТИТУТЫ И ИНСТРУМЕНТЫ РОССИЙСКОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА: АДАПТАЦИЯ К ВЫЗОВАМ ВРЕМЕНИ

<b>Белоглазова Галина Николаевна.</b> ЗАДАЧИ И РИСКИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО .....	54
<b>Верхотурова Татьяна Андреевна.</b> СПИСОК ФИННЕРТИ: ПРОДОЛЖЕНИЕ СЛЕДУЕТ.....	58
<b>Павлова Ирина Петровна.</b> ФИНАНСОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОГО БЮДЖЕТА .....	67
<b>Пешехонов Андрей Владимирович.</b> МОДЕЛИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В РОССИИ .....	77
<b>Печатников Юрий Михайлович.</b> МОДЕЛИРОВАНИЕ ДИНАМИКИ АКЦИОНЕРНОГО КАПИТАЛА НА ФОНДОВОЙ БИРЖЕ МЕТОДОМ СТАТИСТИЧЕСКИХ ИСПЫТАНИЙ.....	84
<b>Люкевич Игорь Николаевич.</b> ДИСКУССИОННЫЕ АСПЕКТЫ ПОНЯТИЙ «ВАЛЮТА» И «ДЕНЕЖНАЯ ЕДИНИЦА» .....	90

### СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АУДИТА В РОССИИ

<b>Бургонова Галина Николаевна.</b> СТАНДАРТИЗАЦИЯ И УНИФИКАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....	100
<b>Храмова Лилия Николаевна.</b> МОДЕЛИ НАЦИОНАЛЬНЫХ СИСТЕМ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА: ИХ РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ .....	109

<b>Пименова Анна Лазаревна. СТАНДАРТИЗАЦИЯ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ.....</b>	117
--	-----

### **ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

<b>Быданов Виктор Евгеньевич. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ В СОВРЕМЕННОМ ВУЗЕ: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ.....</b>	122
<b>Вострокнутова Александра Ивановна, Попова Екатерина Михайловна. СЕТЕВАЯ МОДЕЛЬ УНИВЕРСИТЕТСКИХ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРОВ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ.....</b>	131
<b>Гареев Ирек Мирсаяфович, Спицнадель Василий Николаевич. СОВРЕМЕННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ.....</b>	137
<b>Семченко Анжелика Ахмеджановна. СРАВНИТЕЛЬНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ ОСНОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ И ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН.....</b>	154
<b>Гузеева Галина Николаевна. К ПРОБЛЕМЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЯЗЫКОВОЙ ПОДГОТОВКИ В ПРОЦЕССЕ ВХОЖДЕНИЯ В ЕДИНОЕ ЕВРОПЕЙСКОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО.....</b>	163

## **CONTENTS**

To the reader .....	6
---------------------	---

### **MODERNISATION OF RUSSIAN ECONOMY UNDER THE INFLUENCE OF THE GLOBALISATION**

<b>Kamishova Anna Borisovna. TRANSFORMATION OF THE “MARKET-GOVERNMENT” TANDEM UNDER THE INFLUENCE OF THE GLOBALISATION ...</b>	9
<b>Rogova Irina Nikolaevna. PRECONDITION FOR DEVELOPMENT OF CONTEMPORARY RUSSIAN INDUSTRY – IS MODERNIZATION OF COMPANIES OPERATIONAL FUNCTIONS.....</b>	18
<b>Kotsofana Tatiana Viktorovna. INFLATION AND REPRODUCTIVE PROCESS: THE INTERACTION AND THE MUTUAL INFLUENCE.....</b>	26
<b>Davidova Irina Vladimirovna. FINANCIAL CENTRE FOUNDATION IN RUSSIA: DEFER NO TIME.....</b>	39
<b>Gorbadey Natalia Sergueevna. FIRE-PROTECTION INSUARANCE IN RF: THE PROBLEMS AND PROSPRCTS.....</b>	46

### **RUSSIAN FINANCIAL MARKET INSTITUTE AND INSTRUMENTS: CHALLENGES ADAPTATION**

<b>Beloglazova Galina Nikolaevna. BANKING SECTOR OBJECTIVES AND RISKS IN THE CONTEXT OF RUSSIAN ACCESSION TO THE WTO.....</b>	54
---	----

<b>Verkhoturova Tatiana Andreevna.</b> THE LIST OF FINNERTY: TO BE CONTINUED .....	58
<b>Pavlova Irina Petrovna.</b> RUSSIAN BUDGET FINANCIAL PROBLEMS .....	67
<b>Peshekhonorov Andrey Vladimirovich.</b> MORTGAGE LENDING MODELS AND THE RUSSIAN EXPERIENCE OF THEIR USAGE.....	77
<b>Pechatnikov Yury Mikhailovich.</b> SIMULATION OF DYNAMICS OF THE SHARE CAPITAL AT THE STOCK EXCHANGE .....	84
<b>Lukevich Igor Nikolaevich.</b> THE CONCEPTS OF “CURRENCY” AND MONETARY UNIT: CONTENTIOUS ASPECTS .....	90

### **ACCOUNTING AND AUDIT IMPROVEMENT IN RUSSIA**

<b>Burgonova Galina Nikolaevna.</b> ACCOUNTING STANDARTIZATION AND UNIFICATION: THE PROBLEMS AND THE SOLUTION APPROACHES.....	100
<b>Khramova Lilia Nikolaevna.</b> NATIONAL ACCOUNTING SYSTEM MODELS: THE ROLE AND IMPACT.....	109
<b>Pimenova Anna Lazarevna.</b> AUDITING ACTIVITIES STANDARTIZATION IN THE AGE OF GLOBALIZATION .....	117

### **PROBLEMS OF THE MODERN EDUCATION**

<b>Bydanov Viktor Evguenievich.</b> THE ORGANIZATION AND MANAGEMENT IN MODERN HIGHER EDUCATION INSTITUTION.....	122
<b>Vostriknutova Alexandra Ivanovna, Popova Ekaterina Mikhailovna.</b> NETWORK MODEL OF UNIVERSITY BUSINESS INCUBATORS IN ST. PETERSBURG.....	131
<b>Gareev Irek Mirsoyafovich, Spicenadel Vasily Nikolaevich.</b> MODERN EDUCATION: THE PROBLEMS AND THE DECISIONS.....	137
<b>Semchenko Anzhelika Akhmedzhanovna.</b> COMPARATIVE RESEARCH OF LEGISLATIVE BASES OF EDUCATION QUALITY ASSURANCE IN RUSSIA AND EUROPEAN COUNTRIES .....	154
<b>Guzeeva Galina Nikolaevna.</b> ON THE PROBLEM OF IMPROVING MODERN LANGUAGE EDUCATION DURING THE PROCESS OF ENTRY INTO THE SINGLE EUROPEAN EDUCATIONAL ZONE .....	163

## К ЧИТАТЕЛЮ

Уважаемые читатели, Вы собираетесь ознакомиться с материалами четвертого номера журнала «Ученые записки Международного банковского института». Очередной номер получил название «Модернизация экономики России: ответы на вызов времени», что не является случайным в современных условиях. Последние несколько лет в развитии российской экономики характеризовались активным включением страны в современные мирохозяйственные связи, что сопровождалось вступлением России в ВТО, развитием международного сотрудничества российских компаний, внедрением в практику признанных международным сообществом регулятивных норм. Все это вызвало усиление зависимости России от действия глобальных социально-экономических факторов. В условиях ограниченного воздействия инструментов антикризисного регулирования при недостаточном развитии рыночных отношений в стране это привело к серьезной нестабильности и усилению системных рисков в экономике и на финансовом рынке.

С учетом того, что многие эксперты ожидают нового витка экономического кризиса, в том числе и в России, следует заранее позаботиться о том, чтобы создать определенный запас прочности российской экономики, обеспечить ее необходимыми инструментами регулирования, применение которых в период обострения кризисных явлений позволит свести к минимуму их негативное влияние.

Решение указанных проблем требует соответствующего научного осмысления и обоснования возможных перспектив развития экономики и финансовой сферы. Многие российские ученые уже давно ищут пути решения назревающих проблем. В то же время ситуация меняется достаточно динамично, что требует постоянной корректировки предложений, а зачастую – полной их переработки. Наш сборник не претендует на то, чтобы представить идеальные рецепты развития российской экономики, однако содержит множество интересных, полезных и практически значимых рекомендаций, касающихся совершенствования различных сфер российского хозяйства – финансового рынка, бухгалтерского учета, образования, экономики в целом.

В разделе 1 «Модернизация российской экономики в условиях глобализации» авторы рассуждают о возможных перспективах развития российской экономики в свете происходящих изменений. Многоаспектный анализ влияния глобализации на изменение регулирующей роли государства проведен в статье доцента кафедры экономики и международного бизнеса А.Б. Камышовой. Доцент кафедры менеджмента и маркетинга И.Н. Рогова



задается целью выявить реальные предпосылки развития российской промышленности и приходит к заключению, что они связаны с модернизацией операционной деятельности предприятий. Исследованию роли и влияния инфляции на различные сферы человеческой жизнедеятельности и в частности на процесс воспроизводства посвящена статья доцента кафедры экономики и международного бизнеса Т.В. Коцофана. Профессор этой кафедры И.В. Давыдова обосновывает необходимость создания в России мирового финансового центра и приводит перечень мероприятий, которые необходимо реализовать для повышения привлекательности российского финансового рынка для участников. Н.С. Горбадей, доцент кафедры банковского дела, исследует ситуацию с противопожарным страхованием, сложившуюся в России, и выявляет ключевые факторы, сдерживающие развитие данного направления страхования.

Второй раздел «Финансовые институты и инструменты российского финансового рынка: адаптация к вызовам времени» открывается статьей профессора кафедры банковского дела Г.Н. Белоглазовой, где выявляются новые риски банковского сектора России, возникающие в связи с вступлением в ВТО, и формулируются задачи по управлению ими. Преподаватель кафедры ценных бумаг и инвестиционного менеджмента Т.А. Верхотурова рассуждает о перспективах развития международного финансового рынка в разрезе появления финансовых инноваций и высказывает мнение о том, что перечень таких инноваций будет постоянно расширяться. Продолжает раздел статья профессора кафедры экономики и международного бизнеса И.П. Павловой, в которой выявляются серьезные проблемы в современной бюджетной сфере России и подчеркивается необходимость сокращения ее зависимости от экспорта нефти. В статье доцента кафедры экономики и международного бизнеса А.В. Пешехонова раскрывается содержание основных моделей ипотечного кредитования, принятых в международной практике, и оцениваются возможности их использования в России. Предлагаемый доцентом кафедры ценных бумаг и инвестиционного менеджмента Ю.М. Печатниковым в его статье метод статистических испытаний позволяет анализировать динамику акционерного капитала предприятия на фондовой бирже. Статья профессора кафедры банковского дела И.Н. Люкевича посвящена рассмотрению дискуссионных вопросов понятий «валюта» и «денежная единица».

Третий раздел нашего журнала посвящен вопросам совершенствования бухгалтерского учета и аудита в России. Заведующая кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита Г.Н. Бургонова и профессор этой кафедры А.Л. Пименова рассуждают в своих статьях о возможностях унификации

бухгалтерского учета и аудиторской деятельности в России и о тех проблемах, которые в связи с этим возникают. В статье доцента кафедры Л.Н. Храмовой раскрываются особенности современных национальных систем бухгалтерского учета и определяются характерные черты модели учета, сформировавшейся в России.

В заключительном – четвертом – разделе «Проблемы современного образования» размещены статьи, в которых основное внимание уделяется анализу ситуации в российской системе образования в связи с интеграцией России в европейское научное и образовательное пространство. Эта тема раскрывается в статьях доцента кафедры менеджмента и маркетинга А.А. Семченко и заведующей кафедрой иностранных языков Г.Н. Гузеевой. Более прикладные вопросы образования, связанные с организацией управления в образовательном учреждении и совершенствованием процесса обучения в вузе, поднимаются в статьях доцента кафедры гуманитарных и социальных дисциплин В.Е. Быданова, директора УАЦ – заместителя первого проректора – проректора по учебной работе И.М. Гареева и заведующего кафедрой системологии В.М. Спицнадея. Заведующая кафедрой ценных бумаг и инвестиционного менеджмента А.И. Вострокнутова и заведующая кафедрой банковского дела Е.М. Попова исследовали в своей статье возможности интеграции науки и образования в форме создания университетских бизнес-инкубаторов.



# МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

---

*Камышова А.Б.*

## ТРАНСФОРМАЦИЯ ТАНДЕМА «РЫНОК – ГОСУДАРСТВО» ПОД ВЛИЯНИЕМ ПРОЦЕССА ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Исследование проблемы влияния глобализации на регулируемую роль государства в экономике и социальной сфере требует глубокого изучения всей многогранности и многослойности этой проблемы. Прежде всего необходимо помнить о том, что, несмотря на усиление роли государства, оно не является единственным и полновластным регулятором экономических и социальных процессов, поскольку его исторический противовес – рыночный механизм с его постоянно модернизирующимся инструментарием – конкуренцией. В демократических странах в последние десятилетия конкурентом государства становится гражданское общество, обретающее все более влиятельные институты. Поэтому рассматривать эволюцию роли государства нужно во взаимосвязи с этими конкурирующими с ним регуляторами.

Одним из последствий глобализации становится трансформация национального государственного регулирования в транснациональное. Данный процесс трансформации неизбежно сопровождается передачей части полномочий межгосударственным и наднациональным институтам. Итогом такой передачи является сужение поля деятельности каждого государства в своей собственной стране. Таким образом, в настоящее время параллельно происходят два процесса: постепенное усиление и усложнение государственного регулирования экономических и социальных процессов и одновременное сужение набора регулирующих функций государства вследствие частичной их передачи к наднациональным регуляторам.

Тандем «рынок – государство» существует на протяжении многих веков. Долгое время основными функциями государства оставались: защита национального экономического пространства от внешних конкурентов и вы-

полнение функции «ночного сторожа» при частных предпринимателях. Эти функции осуществлялись преимущественно силовыми методами, поэтому главным инструментом в руках власти были вооруженные силы. Экономические функции государства в то время ограничивались взиманием налогов с подданных и их распределением на содержание армии, строительство дворцов, крепостей, а также на удовлетворение потребностей правящей элиты.

С развитием ремесел и торговли как внутренней, так и внешней, государство стало проявлять интерес к доходам ремесленников и купцов: сначала с точки зрения возможности их налогообложения, а далее – создания условий для увеличения базы налогообложения результатов их деятельности. Развивающийся рынок демонстрировал свои скрытые возможности, становясь той благодатной почвой, на которой зарождались новые изобретения, многократно повышающие производительность труда, ускоряющие экономический рост и повышающие благосостояние общества. Перечисленные процессы постепенно превращали государство из полноправного хозяина в партнера рынка. В итоге государство, с одной стороны, создавало материальные, социальные и правовые условия для эффективной работы частного сектора, с другой стороны, корректировало перекосы рыночного механизма.

В то время в странах, вступавших на путь индустриального развития, сформировался тандем «невидимой руки рынка» и государства, определяющий с тех пор экономическое развитие любой страны. Как отмечает известный экономист Дэни Родрик: «Парадокс рынков заключается в том, что процветают они под бдительным оком публичных институтов». Противоречия интересов сложившегося партнерства обострялись в периоды войн, когда государство значительно повышало налоги и иные сборы, душившие производство и торговлю. Однако в целом своеобразный тандем сохранялся: государство предоставляло рынку значительную свободу, оставаясь на периферии экономики.

Данная тенденция сохранялась до Первой мировой войны, начало которой потребовало от участвующих в ней государств мобилизации всех имеющихся человеческих, материальных и финансовых ресурсов. В период войны вмешательство государства в экономику было беспрецедентным. В период поствосстановительного периода внутри стран и в рамках мировой экономики была сделана попытка вернуться к прежней модели, в которой существовал своеобразный тандем «рынок – государство», в том числе к золотому стандарту в международных расчетах. Однако вернуться к прежней практике удалось лишь частично, поскольку появились новые внутренние и

внешние факторы, требующие государственного вмешательства. Факторами, требующими государственного регулирования внутри стран, стали:

- развитие частных монополий, деятельность которых подавляла свободу конкуренции;
- создание инфраструктуры общенационального значения (транспортные магистрали, системы водоснабжения, электрические и телекоммуникационные сети);
- необходимость повышения уровня образования населения и развития науки.

Во внешней сфере также появились факторы, обусловившие необходимость государственного вмешательства:

- крах золотого стандарта и переход к более сложной системе международных расчетов, что требовало продуманной монетарной и валютной политики;
- возникновение мировых кризисов перепроизводства, ставших причиной всплесков необдуманной протекционистской политики;
- начало процессов массовой миграции населения (в том числе миграции трудовых ресурсов);
- усиление процессов международного движения капитала.

Одновременно с развитием процессов, требующих государственного регулирования, появились факторы, расширяющие сферу действия рыночного механизма:

- денатурализация сельского хозяйства и вовлечение крестьянских и фермерских хозяйств в рыночные отношения;
- развитие сферы услуг личного и производственного характера;
- развитие финансовой сферы (появление новых инструментов кредитования, инвестирования и страхования рисков);
- коммерциализация различных видов информации в широком диапазоне (от рекламы до новостей).

Таким образом, происходящие процессы стали основанием для развития взаимодействия двух механизмов, которые были вынуждены не просто сосуществовать, но и притираться друг к другу. Как отмечает И. Осадчая: «Государство, дополняя и облагораживая рынок, выправляя отдельные его „провалы”, работает с ним в одной упряжке. Только вместе они образуют то, что ныне именуется цивилизованной смешанной экономикой»<sup>1</sup>. Однако

---

<sup>1</sup> *Осадчая И.* Постиндустриальная экономика: меняется ли роль государства? // МЭиМО. 2009. № 5. С. 32.

данная модель не является застывшей: под влиянием различных факторов в процессе проб и ошибок она постоянно совершенствуется.

Великая депрессия 1929–1933 гг., подготовка ко Второй мировой войне и участие в ней – все это способствовало усилению государственного вмешательства в экономику. Данная тенденция сохранялась вплоть до 60-х гг. XX века, охватив восстановительный период. В США и Западной Европе в 70-х гг. начался период, характеризуемый поворотом в сторону дерегулирования и массовой приватизации государственных предприятий. Возникшие в предшествующий период трудности и неудачи приписывались чрезмерному государственному вмешательству, что стало основанием для представления о том, что такое вмешательство лишь мешает работе рыночного механизма, поэтому его нужно свети к минимуму.

Ослабление контроля над рынком привело к гипертрофированному развитию финансовой сферы и к появлению кризисов нового типа. Финансовый кризис 1997–1998 гг., разразившийся в странах Восточной Азии, Бразилии и России, показал, что рынок нуждается в государственном регулировании. Справедливость данного утверждения подтвердил начавшийся осенью 2008 г. глобальный экономический кризис, ставший еще одним веским основанием для поиска путей исправления перекоса в тандеме «рынок – государство» в целях усиления государственного регулирования.

По мере социального и технико-экономического развития стран, с одной стороны, и усиления их экономического, политического и культурного взаимодействия, с другой стороны, постепенно совершенствуется и увеличивается государственная составляющая. Измерить увеличение этой составляющей и сдвиги в соотношении рынок – государство сложно, поскольку воздействие государства на экономику осуществляется по различным каналам начиная с налогов и бюджетных расходов и заканчивая правовым регулированием всех сфер. Поэтому масштабы присутствия государства в экономике можно измерить лишь косвенно, посредством определенных показателей, одним из важнейших среди которых является доля государственных расходов в ВВП страны. Говоря о так называемых государственных расходах, подразумевают социальные трансферты, расходы на оборону и поддержание общественного порядка, инвестиции в инфраструктурные и иные отрасли экономики. Динамика совокупных правительственных расходов представлена в табл. 1.

Данные, приведенные в табл. 1, свидетельствуют о том, что в период после Второй мировой войны наблюдается неуклонное нарастание государственных расходов. В довоенный период резкое увеличение доли государственных расходов в ВВП наблюдался в Германии и Японии, что обусловлено

активной подготовкой этих стран к войне. В послевоенный период доля государственных расходов уже не опускалась ниже уровня 1929 года. Некоторое отклонение от этого тренда наблюдалось в 80–90-е гг. в Англии, Германии, Нидерландах и США, что, возможно, обусловлено сдвигом в сторону либерализации тандема «рынок – государство». Обновленная тенденция к увеличению государственных расходов в период 2007–2010 гг. была обусловлена мировым экономическим кризисом, который вынудил правительства многих стран направить дополнительные денежные средства на поддержку ведущих банков и крупных финансовых и промышленных корпораций.

Таблица 1

**Совокупные расходы правительств развитых стран, в % к ВВП**

	1913	1929	1938	1950	1970	1980	1990	2000	2007	2010
Англия	13,3	23,8	28,8	34,2	38,8	44,9	41,9	37,0	44,7	48,9
Германия	17,7	30,6	42,4	30,4	38,6	48,3	43,6	45,1	43,8	44,0
Нидерланды	8,2	11,2	21,7	26,8	43,9	57,5	54,9	44,2	45,9	46,3
США	8,0	10,0	19,8	21,4	31,6	33,7	37,1	34,2	37,4	39,9
Франция	8,9	12,4	23,2	27,6	38,5	46,1	49,4	51,6	52,4	53,2
Япония	14,2	18,8	30,3	19,5	19,4	32,6	32,0	39,0	35,8	37,5
В среднем	12,0	19,5	29,0	29,8	40,0	49,2	47,5	44,0	46,7	48,1

Источники: Maddison A. *Dynamic Forces in Capitalist Development*. N.Y., 1991. P. 77; OECD *Economic Outlook*. June 1999. Reference Table 15; Ibid. June 2009. Appendix Table 25.

История свидетельствует о том, что доля государственных расходов увеличивается в процессе трансформации развивающихся стран в развитые страны. Согласно оценкам экспертов ООН, в 1997 году государственные расходы 19 развитых стран в среднем составляли 36,8 % от их ВВП, расходы 12 стран с переходной экономикой – 31,3 %, а 50 развивающихся стран – 25 %<sup>2</sup>. Вероятно, такая ситуация обусловлена расширением социальных функций постиндустриального государства. Важно остановиться на структуре государственных расходов в разных типах экономических систем. Так, доля расходов, связанных с выполнением государством социальных функций в 1997 г., в развитых странах составляла 59,6 %, в переходных экономиках – 52,3 %, а в развивающихся – только 23,0 %. При этом в последних 18,2 %

<sup>2</sup> UN. *World Public Sector Report. Globalization an State*. N.Y., 2001. P. 154.



государственных расходов приходится на экономические услуги, в то время как в странах с переходной экономикой – 12,2 %, а в развитых странах – лишь 9,6 %<sup>3</sup>. Исходя из приведенных официальных данных, следует, что правительства развитых стран непосредственно на государственное вмешательство в экономику тратили 3,2 % ВВП, правительства стран с переходной экономикой – 3,8 %, а развивающихся стран – 4,6 %. Следовательно, остальное воздействие государства на экономику осуществляется лишь косвенными методами. Перечисленные тенденции дают основание полагать, что в условиях глобализации позиция государства в социальной сфере и национальной экономике укрепляется. Однако существуют и обратные тенденции, свидетельствующие о существовании процессов размывания государственного суверенитета.

Понятие «суверенитет» имеет две ипостаси<sup>4</sup>:

- внутреннюю – верховенство власти правительства на территории данной страны, абсолютное право управлять экономикой и населением этой страны, в том числе посредством применения силы;
- внешнюю – обеспечение невмешательства других стран во внутренние дела этой страны и определение ее внешней политики.

Последствием Второй мировой войны стал Нюрнбергский процесс и утверждение ряда норм международного права под эгидой ООН, обязующих государства соблюдать права человека и позволяющие в определенных случаях вмешиваться во внутренние дела государств, нарушая их суверенитет. Позднее, в мировой истории имели место факты пренебрежения принципом государственного суверенитета (Корея в 1950–1953 гг., Вьетнам 1965–1973 гг., Венгрия 1957 г., Чехословакия 1968 г., Афганистан 1979 г. и т. д.). По мнению председателя Совета по международным отношениям США Ричарда Хааса, основанием для этих интервенций стало представление о том, что «суверенитет – понятие, скорее, условное...»<sup>5</sup>. На сегодняшний день число причин, являющихся основанием для таких интервенций, нарушающих суверенитет других государств, расширяется. Таким образом, внешний государственный суверенитет начал разрушаться первым, причем по причинам, не связанным с глобализацией.

Процесс систематического размывания государственного суверенитета обусловлен объективным влиянием научно-технического прогресса. Основа данного явления заложена в фундаментальном принципе рыночной экономи-

<sup>3</sup> UN. World Public Sector Report. Globalization an State. N.Y., 2001. P. 154.

<sup>4</sup> Шишков Ю. Государство в эпоху глобализации // МЭиМО. 2010. № 1. С. 7.

<sup>5</sup> Haas R. Sovereignty // Foreign Policy. September / October 1995. P. 54.

ки – производство благ в целях получения прибыли. Размер прибыли в самых общих чертах рассчитывается как разница между выручкой и издержками. Оба показателя, так или иначе, зависят от технологического уровня производства. Чем выше технологический уровень производства, тем меньше затраты и тем более конкурентоспособна продукция, а следовательно, тем больше рынки сбыта. Стремление предпринимателя расширить свою долю рынка заставляет его постоянно обновлять оборудование, заменяя его более технологически совершенным. Источником средств для обновления является либо собственная прибыль, либо займы в коммерческих банках, либо инвестиции, в том числе зарубежные. Бесконечный круговорот технической модернизации и борьбы за рынки сбыта, где вследствие «естественного отбора» выживают более конкурентоспособные компании, является двигателем рыночной экономики.

С середины XX века наблюдается процесс ускорения научно-технического прогресса, резкого снижения стоимости международных перевозок, бурного развития средств телекоммуникации. Как писал С. Стрэндж: «В одной отрасли за другой производство на мировой рынок становится императивом. Всякая технологическая инновация требует инвестиций. По мере технологического прогресса, подгоняемого давлением конкуренции между фирмами за долю на рынке, все сложнее выживать за счет прибылей, получаемых на внутреннем рынке. Поэтому фирмы не выбирают, производить им на внешние рынки или нет, они вынуждены либо делать это, либо идти на дно»<sup>6</sup>. Международная торговля различными товарами и услугами начинает расти ускоренными темпами, вовлекая в систему мирохозяйственных связей все большее число стран. Экспорт и импорт являются составляющими воспроизводственного цикла, проходящими через внешнеторговый оборот в целях обеспечения процесса создания, распределения и реализации национального продукта.

В определенной степени воспроизводственная открытость экономики корректируется посредством торговой политики государства, т. к. доля импорта в национальном доходе зависит от уровня протекционизма, а экспортная составляющая определяется степенью государственной поддержки экспансии национальных компаний на мировом рынке. В принципе, воспроизводственная открытость национальной экономики определяется ее технико-экономическими условиями. В связи с этим именно воспроизводственная открытость важна для оценки степени взаимозависимости стран, а

---

<sup>6</sup> *Strendg S. The Erosion of State // Current History. 1997. № 98. P. 367.*



не либерализация национальных торговых режимов. Анализируя воспроизводственную открытость мировой экономики по экспорту и импорту, следует отметить, что за последние 45 лет она повысилась в 3,1 раза: с 9,5 до 29,8 %. Причем данный процесс особенно ускорился начиная с 1980 гг.: ежегодная открытость с 1985 по 2005 гг. повышается на 3,25 %<sup>7</sup>. Объемы мирового импорта и экспорта являются примерно равными, а процентно отношение всего внешнеторгового оборота к мировому ВВП в 2005 г. достигло уровня 60 %<sup>8</sup>. Таким образом, более половины мирового производства определяется результатами международной торговли товарами и услугами.

Темпы роста международной миграции капиталов являются еще более впечатляющими. В послевоенный период США и другие развитые капиталистические страны ослабили валютный контроль над международным движением капиталов. Следствием этого стало упрощение для компаний процедуры получения кредитов в одной стране и инвестирование этих капиталов в другой стране. Вместе с тем сначала представители крупного, а затем и среднего бизнеса, в борьбе за зарубежные рынки сбыта стали открывать производства на территории других стран, легально преодолевая тем самым таможенные барьеры и расширяя рынки сбыта своей продукции. Правительства таких стран, как правило, с переходной или менее развитой экономикой сами способствуют развитию таких процессов. Осознание выгоды такого явления пришло в 1980 гг. Открытие филиалов ТНК на территории других стран приносят новые технологии, открывают доступ к капитальным ресурсам, предоставляют возможность использовать известные бренды и сбытовые сети, открывающие доступ на рынки развитых стран. На сегодняшний день мир покрыт филиалами ТНК: в 2007 г. количество ТНК составило 79 тысяч, а число филиалов ТНК приблизилось к 790 тысячам. За период с 1982 г. объем валовой продукции последних увеличился с 676 до 6029 млрд дол., что составило 11 % мирового валового продукта. При этом их активы увеличились в 34 раза, достигнув уровня в 68,7 трлн дол.<sup>9</sup>

Перечисленные тенденции определяют процесс формирования принципиально новой геополитической ситуации. Условия доступа на национальные рынки в сфере международной торговли согласуются между суверенными государствами. Если речь идет о международной миграции прямых инвестиций, то суверенному государству приходится договариваться с ТНК, иностранные

---

<sup>7</sup> World Development indicatorson CD-ROM (googl.com/search); WTO. International Trade Statistics 2006. Geneva, 2007. Annex Table 1.

<sup>8</sup> Шишков Ю. Государство в эпоху глобализации // МЭиМО. 2010. № 1. С. 8.

<sup>9</sup> UNSTAD. World Investment Report 2008. N.Y. and Geneva.2008. P. 9–10.

филиалы которой располагаются на территории суверенного государства. Это объясняется тем, что отношения внутри ТНК между главной компанией и ее зарубежными филиалами строятся на основе частной собственности, при этом доля первых в акционерном капитале вторых является достаточно высокой. В связи с этим правительству принимающей страны приходится вести переговоры с менеджерами иностранной ТНК об условиях функционирования ее филиала на территории данной страны.

Более того, в целях повышения международной конкурентоспособности национального бизнеса и привлечения желательных иностранных инвесторов, суверенному государству приходится конкурировать с другими странами в области налогообложения бизнеса, трудового законодательства, природоохранных норм и иных аспектов хозяйственной деятельности. Таким образом, извне приносится опыт более благополучных стран, что, так или иначе, оказывает влияние на внутреннюю государственную политику, которая вынуждена приспосабливаться к требованиям времени.

Процесс глобализации оказывает влияние не только на изменение контура сфер государственного вмешательства, но и на эффективность общепринятых инструментов, посредством которых государство регулирует социально-экономические процессы. Особенно это касается инструментов денежно-кредитной политики, поскольку финансовая глобализация оказывает непосредственное влияние не только на цели денежно-кредитной политики (будь то динамика внутренних цен или валютный курс), но и на механизм передачи монетарных сигналов к экономике в целом. Поскольку в современных условиях наблюдается тенденция сближения внутренней и мировой процентных ставок, можно сделать вывод, что процессы глобализации сокращают возможности воздействия денежно-кредитной политики на экономическую активность посредством ставки процента, но усиливают ее действие через механизм валютного курса.

Таким образом, новые тенденции, ставшие следствием глобализации, определенным образом сужают регулирующие возможности государства как в области бюджетной, так и денежно-кредитной политики. Более того при наличии внутренних трудностей, национальные государства сталкиваются с импортом внешних проблем, таких как: международный терроризм, экологический кризис, распространение наркотиков, появление неизвестных ранее заболеваний. Особенность этих проблем состоит в неспособности отдельно взятого государства решить их без взаимодействия с правительствами других стран, т. е. данные проблемы являются транснациональными.

По мере повышения технико-экономического уровня развития страны, свобода действия правительств все более ограничивается, поскольку, чем выше уровень этого развития, тем шире и разнообразнее ее внешнеэкономические, политические и культурные связи. Поэтому воздействие внешней среды на внутриэкономическую конъюнктуру становится все более разнообразным. В связи с этим в проведении своей внутренней политики государство становится менее автономным и более избирательным в достижении целей социально-экономической политики.

Перечисленные процессы свидетельствуют о том, что национальные государства становятся своего рода звеньями во все более усложняющемся механизме регулирования глобальных процессов. Данный процесс обретает сетевой характер, т. е. правительства национальных государств становятся «узловыми пунктами» глобальной управленческой системы, включающей, помимо них, международные, общественные организации, транснациональные корпорации и др.

## **ПРЕДПОСЫЛКА РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ – МОДЕРНИЗАЦИЯ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В средствах массовой информации все чаще слышны призывы к необходимости модернизации современной промышленности, но редко кто упоминает, а в чем конкретно она должна заключаться, и разговоры все чаще носят демагогический характер. Между тем острее встает вопрос о развитии промышленности в нашей стране, в особенности в условиях вступления России в ВТО, когда от грамотно налаженных производственных процессов зависит конкурентоспособность и устойчивость российских предприятий. Целью исследования в настоящей статье, как раз и является устранить указанный пробел и рассмотреть, какие реальные предпосылки развития российской промышленности существуют.

Современная геоэкономическая стратегия развития подразумевает создание абсолютно зачищенных территорий с разрушенной инфраструктурой при шаговой доступности ресурсов, которые являются основой привлечения принципиально новых технологий (прорывных, поддерживающих и критических), позволяющих получать продукты на совершенно ином принципе и находящихся на стыках переходного периода к качественно новому постиндустриальному обществу. Это требует разработки и внедрения новых стандартов операционного менеджмента для качественно новых бизнес структур.

Ограниченное количество международных компаний уже являются реальными властителями мировой экономики. Так, по разным подсчетам, в 2005 году число международных компаний составляло 77 000. Сто крупнейших транснациональных корпораций уже на тот момент владели активами на сумму в 6 триллионов долларов, с экспортными продажами в размере 2,25 триллионов долларов и численностью персонала лишь в иностранных филиалах в 4,5 млн человек [6, с. 21]. Для достижения собственных стратегических целей крупные международные компании предписывают национальным государствам жесткую диверсификацию их возможностей. В свою очередь изменения в экономических реалиях требуют качественных институциональных изменений и в системах управления, и в организационных структурах. В результате создаются принципиально новые мотивации к развитию производственных процессов. Следствием таких преобразований

является формирование нового подхода не только к сущности конкурентоспособности, но и к методикам ее определения.

Новый вид формируемых организационных структур и структур управления в качественно иных бизнес-единицах, создаваемых на принципах уже постиндустриального общества, вынуждает формулировать новый набор критериев и показателей эффективности их функционирования [7, с. 50].

Последнее в свою очередь приводит к созданию качественно иного не только методологического подхода, но и концептуальных основ, напрямую зависящих от логистических и финансовых потоков внутри современных компаний.

Все указанные изменения инерционно могут повлечь трансформацию в механизмах функционирования экономики Российской Федерации в целом.

В современных быстро меняющихся внешних условиях функционирования организации все более усложняются процессы стратегического и оперативного управления их деятельностью. Как справедливо замечено в исследованиях П.Д. Вайнштейна «сложность объединения понятий стратегического управления и операционного ... определяется различиями в логике планирования и ресурсными ограничениями» [1, с. 13].

Как результат, предъявляются все большие требования к процессам организации производственных операций и повышению их эффективности внутри промышленных предприятий, поскольку именно от них зависит возможность реализации разработанных стратегий и обеспечения их конкурентоспособности. Даже само понятие операционной эффективности подразумевает выполнение всех необходимых видов деятельности лучше конкурентов [7, с. 50, 51].

При этом операционная эффективность не ограничивается экономичностью и своевременностью выполняемых внутри организации производственных функций, нацеленных на удовлетворение потребителей, она также учитывает и другие факторы, такие как: качество, сокращение брака и постоянное совершенствование производимой продукции. Тем не менее, как метко подмечено Р. Капланом и Д. Нортоном: «без хорошо отлаженного производственного менеджмента невозможно реализовать стратегию, даже если это стратегия, не связанная с достижением структуры самых низких издержек в отрасли» [2, с. 75].

Нельзя не согласиться с приводимыми М. Портером выводами о том, что бесконечно повышать операционную эффективность, как основание устойчивости конкурентных преимуществ, невозможно, поскольку конку-



ренты, копируя производственные функции, используя одних поставщиков оборудования, рано или поздно приходят на один уровень операционной эффективности [7, с. 53–55].

В результате, единственным путем дальнейшего развития и индивидуализации на рынке становится именно продуманная стратегия функционирования организаций. При этом весьма интересно его замечание о том, что «конкуренция, базирующаяся исключительно на операционной эффективности, носит взаимно деструктивный характер и ведет к изнуряющим войнам, прекратить которые можно только ограничением конкуренции» [7, с. 55]. Ограничение же конкуренции приводит к монополизации рынка, что в свою очередь приводит к гегемонии крупных международных компаний.

При формировании стратегии развития хозяйствующего субъекта некоторые ученые-экономисты выделяют три уровня принятия стратегических решений и разработки стратегий: корпоративный, деловой и функциональный. Если на корпоративном уровне принимаются решения об общих направлениях функционирования предприятий (разработка стратегий формирования портфеля организации, принятия решений о слияниях и поглощениях), то на деловом уровне определяются особенности долгосрочных конкурентных преимуществ конкретных направлений деятельности в хозяйствующих субъектах (реализация этого уровня стратегии находит свое воплощение в бизнес-планах предприятий), функциональные же стратегии разрабатываются уже конкретными отделами и службами и в их рамках определяются пути распределения ресурсов [3, с. 20].

В любом из предложенных вариантов происходит повышение роли операционного менеджмента при разработке и реализации стратегии развития предприятий. Поскольку рационально налаженные производственные операции в свою очередь складываются в операционные стратегии, а в результате создается система операционного менеджмента, предназначением которой является своевременная реализация стратегий промышленных предприятий.

Некоторые ученые рассматривают операционную стратегию [3, 9] для корпоративных объединений как четвертый самостоятельный, более узкий уровень стратегий, который реализуется в рамках функциональных единиц (заводов, местных и региональных отделов продаж и т. п.). Представляется, что в рамках операционного менеджмента такое разбиение теряет смысл, и как в рамках диверсифицированных предприятий, так и однопрофильных возникает необходимость объединения операционной и функциональных стратегий предприятий посредством операционного менеджмента.

Следует учитывать, что операционный менеджмент выполняет ряд основных функций, способствующих реализации стратегий. Одна из них состоит в способах внедрения стратегии. В современном мире многие хозяйствующие субъекты разрабатывают стратегические программы собственного социально-экономического развития, но дело в том, что лишь в некоторых случаях они реализуются на практике, чему и способствует операционная деятельность в субъектах хозяйствования. Это происходит благодаря тому, что различные службы внутри организаций выполняют свои функции слаженно с другими подразделениями. Так, если хозяйствующий субъект стремится увеличить долю на рынке, то от производственных подразделений требуется повышение качества и количества производимой продукции в соответствии с потребностями покупателей, для осуществления чего от службы маркетинга требуется изучение потребностей потенциальных покупателей, проведение рекламных кампаний, повышение привлекательности собственной продукции с одновременным своевременным информированием всех служб внутри фирмы о проведенных действиях и их результатах. Но для выполнения работ указанными подразделениями необходимы значительные финансовые вложения, поэтому необходима их слаженная работа с планово-финансовыми службами и бухгалтерией и т. д. и т. п.

Другая функция операционного менеджмента состоит в поддержке стратегии, поскольку при выполнении производственных операций важно не просто внедрять разработанную и принятую высшим руководством и собственниками стратегию, но развивать все виды имеющихся в организации ресурсов, в том числе и приверженность работников собственной фирме и ее политике. При этом необходимо учитывать, что с увеличением количества стратегических целей, стоящих перед организацией, потребность в эластичности и гибкости производственных процессов, направленных на поддержание и их реализацию, повышается.

Постоянное усовершенствование стратегии как функция операционного менеджмента состоит в том, что при разработке некоторые стратегические цели, определяющие функционирование субъекта хозяйствования, могут несколько отличаться от реальных возможностей и только при выполнении производственных операций становится ясно, что они требуют некоторой корректировки и даже совершенствования [8].

В этой связи возникает вопрос о роли функций операционного менеджмента и степени влияния, которое они оказывают на повышение конкурентоспособности организаций. В этой связи особое внимание привлекает разработанная в 1984 году профессорами Гарвардского университета Г. Хейесом



и С. Уилрайтом модель роли вклада операций в деятельность предприятий (см. рис. 1) [10].

Степень влияния операций на стратегию	Значительное	Изменение потребностей и правил игры в отрасли	↑			Этап 4. Обеспечение преимуществ операций
		Стремление к лучшим позициям в отрасли				Этап 3. Интеграция стратегии и операций
		Следование успешному конкуренту		Этап 2. Внедрение лучшего опыта		Усовершенствование стратегий
		Задержка развития фирмы	Этап 1. Корректировка наиболее трудных проблем	Внедряющая стратегия	Поддерживающая стратегия	
			Внутренний нейтралитет	Внешний нейтралитет	Внутренняя поддержка	Внешняя поддержка
Незначительное		Значительная				
		Возможность операций				

Рис. 1. Схема воздействия операционных функций на деятельность субъекта хозяйствования

Целевой ориентацией влияния функций операционного менеджмента (см. рис. 1) является определение степени влияния конкретных операций и операционных функций на обеспечение конкурентоспособности организаций любого типа и размера. При этом первый этап рассматривается как ограниченное вовлечение операционной функции в стратегический процесс, в организации ее воспринимают как источник снижения конкурентоспособности, снижающий эффективность восприятия и реализации других функций.

На втором этапе с целью успешного функционирования предприятие вынуждено сравнивать свою операционную деятельность с конкурентами, что в результате позволяет упрочить позиции на рынке.

На третьем этапе операционная функция в организации становится прозрачной для всех подразделений и служб. Все работники должны четко представлять не только последовательность реализации стратегии, но и цели, а также иметь четко выраженную приверженность и лояльность стратегической программе развития организации. Операционный менеджмент в данном случае представляет собой тот фундамент, который обеспечивает взаимодействие организации с внешней средой и укрепляет ее конкурентные преимущества. На четвертом этапе уже операционная функция рассматривается как залог успеха дальнейшего функционирования организации. При этом выполняемые операции отличаются креативностью, направленностью на дальнейшее развитие организации. Отклик со стороны внешних факторов, определяющих функционирование организации и, прежде всего рынка, настолько силен, что воспринимается организацией, и она способна быстро на него реагировать, и уже организация, может менять правила игры на имеющихся сегментах [6].

Необходимо также учитывать, что степень воздействия операционной функции на стратегию организации напрямую зависит от стадии жизненного цикла развития организации.

Все это приводит к тому, что при реализации операционных функций возникают не только новые требования к деятельности менеджеров, но и сам характер их работы трансформируется. При этом предъявляются новые требования к профессиональным компетенциям менеджеров, их образу мышления (который должен все больше интегрировать в себе знания из различных областей, а не быть узко специализированным), возрастают потребности в сотрудничестве (которое само трансформируется и приобретает качественно новые формы), в особенности при использовании современных информационных сетей, оказывающих влияние не только на процесс планирования деятельности организации на долгосрочную перспективу, но и на его реализацию.

Таким образом, становится понятно, что для поддержания конкурентоспособности российских промышленных предприятий на международном рынке жизненно необходимо выстраивать стратегию своего развития с учетом приоритетов стратегического развития не только собственного государства, но и с учетом интересов транснациональных компаний, оказывающих значительное воздействие на функционирование практически всех институтов современного общества. При этом единственным путем и предпосылкой дальнейшего функционирования российской промышленности является модернизация операционных подходов, под которой следует понимать процесс

формирования в заданных исторических обстоятельствах нового общества, в рамках которого формируется иное отношение к производственным процессам, без привязки к внешним стандартам и каким-либо странам, принятым в качестве образцов [4].

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Вайнштейн П.Д.* Общие принципы стратегического менеджмента // Стратегический менеджмент № 1 (9). 2010. С. 12–19.
2. *Каплан Р., Нортон Д.* Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – 2-е изд., испр. и доп. / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимпик-Бизнес», 2005.
3. *Маркова В. Д., Кузнецова С. А.* Стратегический менеджмент: курс лекций. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 1999. – 288 с.
4. Модернизация России как построение нового государства. Независимый экспертный доклад / Пономарев И., Ремизов М., Карев Р., Бакулев К. – М., 2009. – <http://www.polit.ru/dossie/2009/10/29/mrkpng.html>.
5. *Пивоваров С.Э., Максимцев И.А., Рогова И.Н., Хутиева Е.С.* Операционный менеджмент: учебник для вузов. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2011. – 544 с.
6. *Пивоваров С.Э., Тарасевич Л.С.* Международный менеджмент: учебник для вузов. 4-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 720 с.
7. *Портер М.Э.* Конкуренция / Пер. с англ.: уч. пособие. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 495 с.
8. *Слак Н., Чеймберс С., Джонстон Р.* Организация, планирование и проектирование производства. Операционный менеджмент / Пер. с англ. 5-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2009.
9. *Томпсон-мл. Артур.А., Стиклэнд III А. Дж.* Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа. Пер. с англ. 12-е изд. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 928 с.
10. *Hayes H.R., Wheelwright S.C.* Restoring our competitive edge. NY: John Wiley, 1984.

## ИНФЛЯЦИОННЫЙ И ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПРОЦЕССЫ: ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ И ВЗАИМОВЛИЯНИЕ

Экономическое развитие практически всех стран в современных условиях происходит на фоне инфляционных процессов, имеющих различные темпы, причины, по-разному воздействующих на экономическую и социальную жизнь общества в зависимости от условий их возникновения и эволюции. Инфляция представляет собой сложный и неоднородный по причинам, механизму и последствиям социально-экономический феномен, что создает определенные трудности при исследовании как конкретных лежащих на поверхности черт инфляционного процесса, так и его внутренней структуры и качественных характеристик. Трактовка инфляции как многофакторного явления направлена на ее комплексное исследование, на выявление значения и роли всех факторов, которые в постоянно меняющемся взаимодействии друг с другом создают различные инфляционные «импульсы» и «толчки». Такой подход предохраняет от гипертрофированной оценки одних аспектов и от недооценки или полного игнорирования других. В качестве основной методологической посылки исследования инфляции он предполагает, что не существует механически разъединенных процессов инфляционного роста цен, определяемых различными и не связанными друг с другом детерминантами. Общий рост цен, обусловленный комплексным воздействием факторов как со стороны денежного обращения (т. е. спроса), так и со стороны предложения товаров, предстает как единый процесс, в ходе которого имеет место сложное переплетение и выдвигание на передний план то одних, то других параметров в качестве приоритетных на данный момент.<sup>1</sup>

Анализ генезиса инфляционных процессов в современной экономике, на наш взгляд, должен начинаться с осознания того, что обесценение денег и связанный с ним рост цен – это лишь формальные признаки инфляции, в то время как ее экономическое содержание лежит в более глубоких сферах, связанных с воспроизводственным процессом и общественными отношения-

---

<sup>1</sup> О многофакторной природе современной инфляции и необходимости комплексного учета всех или хотя бы основных факторов пишут многие авторы. См., в частности: Красавина Л.Н. Актуальные проблемы инфляции и ее регулирования в России: системный подход // Деньги и кредит. 2011. № 3. С. 19–28; Цельковская Е.А., Пашкус В.Ю. Факторы роста цен на российском рынке // Вестник Удмуртского университета. Серия «Экономика и право». 2008. Вып. 2. С. 59–71.

ми по поводу произведенного продукта. Инфляцию можно трактовать как проявление в денежной форме диспропорций, сложившихся и/или сознательно поддерживаемых в национальной экономике и приводящих к избытку платежных средств. Чисто денежные факторы инфляции при этом лишь оформляют или дополнительно усиливают сложившиеся диспропорции, но ни в коем случае не являются основной причиной инфляции.

Идея инфляции как отражения глубинных диспропорций в экономике присутствует в экономической литературе достаточно давно. Так, еще в 1980 г. С. М. Никитин писал: «Денежная система служит активным «пособником» возникновения и развития хозяйственных диспропорций. Избыточная эмиссия платежных средств создает своего рода благоприятную „питательную среду” для развертывания инфляционного процесса. Конечные же причины взвинчивания цен, будучи опосредствованы действием денежного механизма, лежат глубже – в области воспроизводственных процессов».<sup>2</sup> В сборнике научных трудов «Проблемы инфляции и дефляции» 1989 г. выпуска в статье М.Ф. Ляминой читаем: «Конкретное соотношение спроса и предложения в сфере обращения на рынке нельзя отнести к причинам инфляции. Это результат уже сложившихся глубинных пропорций общественного воспроизводства».<sup>3</sup> Отчасти эти слова повторяют мысль И.И. Конника: «Какие бы изменения в фазах воспроизводства ни происходили, они находят свое отражение в определенном соотношении покупательского спроса и товарного предложения в сфере товарно-денежного обращения, где... реализуются сложившиеся пропорции в общественном производстве (между отраслями и подразделениями, между фазами воспроизводства и т. д.). Лишь в сфере розничной... торговли происходит ... смыкание товарных и денежных потоков, покупательского спроса и товарного предложения, благодаря чему выявляется соответствие сложившихся пропорций в развитии народного хозяйства интересам дальнейшего укрепления денежного обращения. Поэтому перебои в сфере товарного обращения являются показателем неполадок в механизме процесса воспроизводства в целом».<sup>4</sup>

---

<sup>2</sup> Современная инфляция: истоки, причины, противоречия / АН СССР, Институт мировой экономики и международных отношений. Отв. ред. С.М. Никитин. – М., 1980. С. 41.

<sup>3</sup> Лямина М.Ф. Диспропорциональность воспроизводства и инфляция // Проблемы инфляции и дефляции / Под ред. А.А. Дерябина. – М., 1989. С. 144.

<sup>4</sup> Конник И.И. Закономерности взаимосвязи товарного и денежного обращения при социализме. – М., 1968. С. 64.



К сожалению, такой подход к анализу инфляции, предполагающий не только разносторонний и комплексный анализ ее причин, но и по возможности всесторонний учет ее влияния на развитие национальной экономики, будучи и сегодня достаточно популярным в научных кругах, не находит достойного отражения в экономической политике, несмотря на формально признаваемый Правительством РФ многофакторный характер российской инфляции. Этот подход обычно называют воспроизводственным, так как он позволяет рассмотреть любое экономическое явление и его причины через призму всех стадий воспроизводственного процесса, которые анализируются в их взаимосвязи и взаимовлиянии. По нашему мнению, это наиболее адекватный подход к анализу инфляционных процессов, отражающих данные взаимосвязь и взаимовлияние, позволяющий раскрыть их глубинную сущность и закономерности развития. Экономическая политика, основанная на подобном расширенном анализе причин инфляции и ее влияния на экономику, потенциально гораздо более эффективна.

Воспроизводственный подход к анализу инфляции заключается в осознании того факта, что все стадии воспроизводственного процесса взаимосвязаны между собой и каждая из них содержит в себе определенный инфляционный потенциал. Рынок, если его понимать лишь как сферу реализации (обмена), функционирует не изолированно от производства, распределения ВВП, осуществляющихся с участием обмена (рынка), наконец, потребления хозяйствующими субъектами хозяйственных благ, расходования и сбережения денежных ресурсов. Он выступает лишь сферой проявления определенных экономических отношений, глубинные корни которых должны лежать не только в сфере обращения, но и в сфере производства и распределения.

Несмотря на участвовавшее в последние годы в литературе употребление словосочетания «воспроизводственный подход», его потенциал, с точки зрения автора, используется пока далеко не полностью. Так, нам не встречалось публикаций, которые позволяли бы проследить эволюцию причин инфляции по всем четырем стадиям воспроизводственного процесса. Подробное исследование такой эволюции вряд ли могло бы уложиться в формат одной статьи, однако попытаемся хотя бы обозначить контуры такого исследования. При этом следует иметь в виду следующие моменты:

1. Феномен инфляции столь сложен, что зачастую причины и следствия могут меняться местами и иногда одно и то же явление выступает одновременно и причиной инфляции, и ее следствием. Такое положение вещей нашло свое отражение в часто используемом экономистами термине «инфляционная спираль». Примеры инфляционных спиралей будут показаны ниже при

анализе отдельных стадий воспроизводственного процесса, и они отнюдь не исчерпываются традиционной схемой «заработная плата – цены» или, более широко, «издержки – цены».

2. Хотя применение воспроизводственного подхода не предполагает отказа от количественных методов анализа, упор все же делается на выявление качественных связей и законов развития хозяйства, а количественные, функциональные зависимости играют подчиненную роль. Математические расчеты и их иллюстрации при использовании воспроизводственного подхода применяются в первую очередь с целью обеспечения большей аргументации и наглядности логических выводов.

С учетом вышеизложенного попытаемся проследить генезис инфляционных процессов по стадиям общественного воспроизводства.

Анализ инфляционных процессов *на стадии производства* связан в первую очередь с факторами, воздействующими на величину стоимости товара (так называемыми первичными ценообразующими факторами).<sup>5</sup> К таким факторам относится реальное удорожание производства за счет увеличения стоимости сырья, материалов и оборудования, снижения производительности труда и эффективности использования ресурсов, деградация технологии. Именно в сфере производства наиболее наглядно можно продемонстрировать действие «инфляционных спиралей» – инфляция ведет к удорожанию факторов производства, что в свою очередь ведет к удорожанию конечной продукции, что ведет к очередному витку инфляции и удорожанию факторов производства. В условиях инфляции динамика банковского процента отрывается от динамики рентабельности реального сектора, что приводит к резким колебаниям ставки процента и уровня рентабельности. Колебания эти зачастую разнонаправлены. Их случайные сочетания могут и полностью ликвидировать рентабельность или существенно понизить ее, а могут и повысить независимо от технико-экономических и организационных сдвигов в производстве. Чтобы кредитор мог сохранить свои деньги и получить процент по ссуде, номинальная ставка процента должна превышать темп роста цен. Это создает искусственный, но вполне реальный дефицит денег

---

<sup>5</sup> Разделение ценообразующих факторов на первичные (воздействующие на величину стоимости товара) и вторичные (отклоняющие цену товара от стоимости, то есть способствующие осуществлению перераспределительных процессов между общественными классами, отраслями производства и географическими регионами) ввел в 1963 г. В.П. Дьяченко, и в последующие годы оно достаточно прочно утвердилось в экономической литературе (*Дьяченко В.П.* Система ценообразующих факторов и их классификация // Вопросы экономики. 1963. № 2. С. 37–51).



в хозяйстве, что отрицательно влияет на ход производства, и в результате его объем сокращается. При высоких темпах инфляции возникает противоположное явление – падение реального процента до уровня меньше единицы, то есть кредитор не получает обратно полностью свой капитал, не говоря уж о процентах. Казалось бы, отрицательный процент должен способствовать подъему производства, однако фактически этого не происходит, так как данный процент не выгоден банкам. Кроме того, срок кредитования в таких условиях сокращается до одного-двух месяцев (в соответствии с возрастающими рисками) и не вписывается в технологические сроки оборота средств на предприятиях. Следует напомнить, что текущие запасы денег в условиях инфляции обесцениваются, поэтому потребность в кредите при ней возрастает. Таким образом, инфляция ведет к угнетению деловой активности и сокращению производства, а это в современных условиях в свою очередь выступает одним из факторов инфляции.

Одним из ключевых факторов инфляции, который также имеет прямое отношение к сфере производства, выступает диспропорциональность экономического развития страны или региона. Для российской экономики характерно неодинаковое положение отраслей промышленности. Высокий уровень монополизации высокодоходных отраслей в еще большей степени усиливает диспропорции общественного воспроизводства, закрепляя тем самым исключительные возможности для государственных предприятий. Крупные предприятия-монополисты не заинтересованы в масштабных изменениях, повышении эффективности воспроизводственных процессов. В наибольшей степени это подтверждает поведение предприятий энергетической промышленности: при необходимости проведения модернизации основных фондов были резко увеличены тарифы на электроэнергию с целью получения доходов для финансирования обновления оборудования, на что государство ответило введением строгих ценовых ограничений, в ответ на это инвестиции за год сократились сразу на 70 %, а процессы модернизации сошли на нет. Это при том, что долгие годы предприятия данной отрасли получали сверхприбыли, за счет которых должны были пополняться и амортизационные фонды. Как будет показано ниже, эти сверхприбыли, получаемые монополистами, не просто дополнительно заработанные огромные суммы, это убытки других предприятий. Получается, что капитал, изъятый у небольших фирм, не имеющих монополистической власти и особых привилегий, подчиняющихся в полной мере законам рынка, по неэффективным каналам распределения поступает в фонды гигантов, а затем просто растворяется, тогда как вся экономика, и промышленность особенно, испытывает острую

потребность в капитале. Такие процессы дестабилизируют состояние всей экономики, обостряют существующие диспропорции и способствуют распространению этих диспропорций на другие стадии воспроизводства.

В силу того, что на стадии производства инфляция «сама себя кормит», раскручивая инфляционные спирали, угнетая деловую активность и снижая возможности развития национальной экономики, возможно именно на этой стадии учет инфляции при разработке и проведении экономической политики (не только антиинфляционной, но и промышленной, структурной, налоговой и т. п.) особенно необходим.

*На стадии распределения* наше внимание сосредоточивается преимущественно на вторичных ценообразующих факторах, отклоняющих цену от стоимости. Эта сфера общественного воспроизводства имеет ключевое значение при анализе инфляционных процессов, так как, по нашему мнению, сама природа инфляции коренится в социальном конфликте относительно распределения общественного продукта между различными социальными группами и стратами общества. Некоторые авторы вообще считают инфляцию прежде всего социальным феноменом, природа которого лежит за пределами экономической сферы.<sup>6</sup> На наш взгляд, несмотря на очевидное взаимопереплетение социальной и экономической сторон развития общества, корни всех социальных явлений лежат все же в экономических процессах. И вопрос распределения и перераспределения общественного богатства, являясь социальным по своим последствиям, имеет экономическую природу. Однако в любом случае идея о перераспределительной природе инфляции представляется нам наиболее адекватной для исследования генезиса инфляционных процессов в современной экономике.

Суть этой идеи заключается в том, что инфляционные процессы возникают и развиваются тогда, когда исчерпаны все прочие формы распределения и перераспределения национального продукта и национального дохода, как между стадиями воспроизводства и отраслями экономики, так и между социальными группами и слоями (стратами) общества в целом. В этом контексте основным источником инфляции выступает социальный конфликт относительно распределения общественного продукта. Такой конфликт существует в любом обществе, при любой социально-экономической

---

<sup>6</sup> См., например, *Протасов А.Ю.* Инфляция в экономике СССР: природа, циклическая динамика, уроки для современной России // Вестник СПбГУ. Серия 5. 2011. Вып. 4. С. 116–129; *Каменецкий И.А.* Стагфляция в переходной экономике России: причины, последствия, движущие силы. Автореферат. – СПб., 1997; *Курт Ф. Флекснер.* Просвещенное общество. Экономика с человеческим лицом. – М., 1994.

системе. Однако условием его реализации выступают неравные возможности различных экономических агентов, социальных групп и стран в доступе к произведенному общественному продукту, обусловленные сложившимися экономическими и институциональными структурами. Как только хотя бы у одного экономического субъекта появляется экономическая власть, позволяющая предпринять попытку перераспределения общественного богатства в свою пользу, указанный конфликт трансформируется из потенциального стремления в реальные действия, генерируя инфляционные импульсы.

Экономическими предпосылками нарушения стоимостной структуры как непосредственной причины инфляции являются, с одной стороны, неравномерность внедрения НТП в процессы производства, а следовательно, неодинаковые уровни производительности по различным отраслям; с другой стороны, различия воздействия монополистических сил на различные сектора экономики. Рассмотрим этот механизм чуть подробнее.

Разные отрасли в каждый отдельный отрезок времени в разной степени подвержены технической перестройке под воздействием НТП, следовательно в них в разное время созревают предпосылки совершенствования производственного процесса. Некоторые отрасли вообще слабо поддаются коренным техническим или организационным преобразованиям (например, добывающая промышленность, сельское хозяйство). Это порождает неравномерность и значительную разновременность роста отраслевой производительности труда, из-за чего постоянно возникают предпосылки нарушения закона ценовых пропорций, согласно которому соотношение между величинами цен всех товаров должно соответствовать соотношению их стоимостей. Если стоимость какого-либо товара изменилась, а цена осталась прежней, то товар будет продаваться по цене, не соответствующей стоимости. Товаровладелец будет получать либо дополнительный доход за счет других товаропроизводителей (в случае если цена выше стоимости), либо будет в убытке. Но в условиях свободной конкуренции бесконечно это продолжаться не может: вследствие межотраслевой конкуренции и перелива капиталов ценовые пропорции будут восстановлены в соответствии со стоимостными пропорциями.<sup>7</sup> Однако современная экономика характеризуется наличием монополий в различных отраслях, которые, стремясь к получению сверхприбыли, удерживают цены на стабильном уровне (или даже повышают их), несмотря на снижение стоимости. Это влечет за собой получение монопольной сверх-

---

<sup>7</sup> *Лиференко Ю.В.* Динамика цен в условиях монополизма советской экономики // Политико-экономические проблемы радикальной хозяйственной реформы. Сб. научных трудов. – Тверь, 1991. С. 79–80.

прибыли, равной разнице между монопольно высокой ценой (даже если ее абсолютная величина не изменилась) и той минимальной ценой, которая сложилась бы в условиях свободной конкуренции (равной стоимости). Однако, как мы понимаем, любая сверхприбыль одного субъекта всегда означает недополучение прибыли (или даже получение убытка) другим или другими экономическими агентами. В данном случае это проявляется в том, что предприятия других, менее монополизированных отраслей продают свои товары по цене, которая ниже стоимости. Закон ценовых пропорций требует восстановления правильного соотношения этих величин: если цены товаров, стоимость которых понизилась, не изменились, изменяются цены других товаров – они обязательно повышаются. Это повышение будет происходить до тех пор, пока пропорции между ценами не будут соответствовать пропорциям между стоимостями всех товаров. И чем выше разница в темпах роста производительности труда в разных отраслях и предприятиях при условии монополии на удержание цен товаров, стоимость которых снизилась, чем дольше накапливаются диспропорции между стоимостью и ценами товаров, тем устойчивее рост цен, тем выше его темпы.<sup>8</sup>

Описанный процесс, к слову, иллюстрирует тесную связку между стадиями общественного воспроизводства: изменение стоимостей, вызывающее всю дальнейшую цепочку событий, относится к сфере производства; дальнейшее восстановление нарушенных стоимостных пропорций между ценами товаров, которое часто становится первотолчком инфляции, осуществляется уже в сфере распределения.

Еще одним примером генерации инфляционного процесса на стадии распределения общественного продукта может служить перекрестное субсидирование различных видов, при котором, как известно, издержки производства одного вида товаров (или товаров, предназначенных для определенной группы покупателей) покрываются компанией за счет другого вида (или другой группы покупателей). В результате для первой группы товаров (покупателей) издержки производства оказываются преуменьшенными, для второй – завышенными за счет включения в них части издержек первой группы. В советский период перекрестное субсидирование было одной из основных форм перераспределения доходов от производства как внутри предприятий и отраслей, так и между отраслями, в первую очередь между промышленностью и сельским хозяйством. В западном мире оно также не является ис-

---

<sup>8</sup> *Лиференко Ю.В.* Монополия на ценообразование – причина инфляции // Рыночная и нерыночная монополия. Сб. научных трудов. – Тверь, 1994. С. 39–40.

ключением, можно даже предположить, что его влияние на состав издержек производства (в рассматриваемом смысле) имеет в современных условиях тенденцию к возрастанию вследствие распространенного использования диверсификации деятельности компаний как одного из условий обеспечения своей финансовой стабильности и стратегического маневрирования на выбранных рынках. Показательно, что аналогичная направленность в последние 10–15 лет наметилась и у российского монополистического капитала.

Итак, на стадии распределения инфляция выступает одновременно следствием стремления экономических субъектов к перераспределению созданного общественного продукта и причиной такого перераспределения, причем конечные результаты перераспределительных процессов не всегда отвечают интересам их инициаторов, что влечет дальнейшие попытки инфляционного перераспределения благ.

Стадия обмена выступает как площадка для реализации инфляционного потенциала, сгенерированного в сфере производства и распределения общественного продукта, но и сама по себе она также может порождать и порождает разнообразные инфляционные импульсы. Так, конкуренция между производителями сегодня идет в основном по линии частых изменений ассортимента и качества продукции, огромных торговых и рекламных расходов. Происходит увеличение издержек вообще и издержек обращения в особенности. Этому во многом способствует дифференциация продукта в условиях конкурентного приспособления производителя к потребностям потребителя, причем в современных условиях растет роль упаковки, рекламы, маркетинговых приемов, что очевидным образом влечет за собой рост издержек. Если прежде в экономической теории издержки связывались главным образом с производством и интерпретировались как категория «издержки производства», то за истекшее столетие они трансформировались в категорию «издержки производства и сбыта». Стоимость рыночных операций (в американской литературе она часто называется «стоимость маркетинга») – один из динамично увеличивающихся компонентов издержек производства и сбыта. Именно рост этих издержек, считают американские экономисты, явился главной причиной роста цен на продукты питания. Уже в конце XX века они давали 90 % всего прироста конечных цен<sup>9</sup>, и можно предположить, что сегодня эта тенденция не только сохраняется, но и усиливается.

---

<sup>9</sup> Шеринев Е.С., Ларионов и др. Продовольственный рынок США, как специализированная система сбыта // Пищевая промышленность. 1999. № 1. С. 50.



Но ключевую роль в генезисе инфляционного процесса на стадии обмена играет развитие и усиление рыночных позиций посреднических структур. В современной экономике действует система интенсивного распределения, потребительские свойства товара включают учет времени, места, формы и способа доставки. Таким образом, растет доля посредника в издержках<sup>10</sup>, а значит, растут цены. В российской экономике посредники являются своеобразным «тромбом» в процессе экономического обмена. Так, в 2003 году фермер в Алтайском крае оценивал издержки на производство и реализацию свинины следующим образом: сдача свиньи на забойный пункт – 23 руб. за кг; на выходе туши с забойного пункта (без внутренностей, головы и шкуры) – 35 руб. за кг; перегонка 40–50-тонной фуры-рефрижератора до Москвы, по его расчетам, давала удорожание в 4–5 руб. на килограмм. Свинина в столице в это время стоила уже от 150 руб. за кг (в краевом центре на рынке она была от 80 руб., в райцентре – 50 руб. за кг). Таким образом, если брать разрыв в ценовой цепочке реализации мяса между ценой производителя и розницей, он составлял, по приблизительным подсчетам, 4–5 раз.<sup>11</sup> Косвенным подтверждением огромной роли посредников («перепродавцов») в разгоне российской инфляции служит чрезвычайно высокая (и год от года растущая) доля торговли в валовой добавленной стоимости страны – более 21 %, не считая операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления услуг, которые составляют еще почти 12 %.<sup>12</sup> Ни один другой вид экономической деятельности не имеет столь высокого удельного веса в ВДС. Интересно, что более половины общего удельного веса торговли в ВДС принадлежит оптовой торговле (12,5 %). По методике Росстата, к оптовой торговле относится любая перепродажа товаров любым профессиональным пользователям или другим торговцам (оптовым или розничным). Таким образом, очевидно, что столь высокий прирост стоимости в российской торговле обязан чрезвычайно высокому удельному весу перепродавцов.

Важным инфляционным обстоятельством является постоянное расширение сферы услуг, которая имеет свои особенности эластичности спро-

---

<sup>10</sup> По некоторым оценкам, доля производителя в конечной цене продукции составляет всего 20–25 % (для сравнения: в советские времена – 60–65 %). То есть все остальное за исключением оптовых и розничных наценок распределяется между посредниками. (Ростовский областной союз потребительских обществ // <http://www.doncoop.ru/about/news/region/37>).

<sup>11</sup> Ореховский П. Эффект тромба в российской экономике // <http://www.polit.ru/article/2006/08/24/orehovskiy/>

<sup>12</sup> Федеральная служба государственной статистики // <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/account>.



са по цене и по доходу, а также эластичности предложения. Предложение услуг резко сокращается в условиях падения платежеспособного спроса, при этом цены неэластичны в сторону понижения. Спрос в большинстве случаев эластичен по доходу, но малоэластичен по цене. Поэтому при циклических колебаниях конъюнктуры и доходов в сторону понижения цены в сфере услуг остаются относительно стабильными. При повышении доходов спрос на услуги растет, и соответственно растут цены. «Эффект храповика», действующий в современной экономике, в сфере услуг выражен особенно отчетливо. Поэтому расширение сферы услуг не может не влиять на инфляционные тенденции.

Итак, на стадии обмена инфляция вызывается неоптимальными цепочками распределения товарных благ и «эффектом храповика». В то же время само наличие инфляции в экономике во многом предопределяет склонность экономических субъектов к спекулятивной и посреднической деятельности в ущерб производству, а это в свою очередь ведет к дальнейшему раскручиванию инфляционной спирали.

На стадии потребления проследим взаимосвязь инфляции с различными формами потребления произведенного общественного продукта. Можно выделить следующие формы: личное потребление, производственное потребление, сбережения населения и накопление предприятий, потери, экспорт. В условиях инфляции основной формой становится личное потребление, так как производственное использование созданного национального дохода становится гораздо менее выгодным, причем чем выше инфляция и чем длиннее производственный цикл, тем меньше стимулов у предпринимателей к производственному потреблению. Накопление страдает в еще большей степени. Обесценивание амортизационных отчислений ведет к сокращению возможностей по расширению производства и даже поддержанию его на прежнем уровне. Сбережения населения также обесцениваются, в результате чего, с одной стороны, реальная их величина становится меньше даже при сохранении номинальных пропорций потребления и сбережения, а с другой – население стремится потратить полученные доходы как можно быстрее, чтобы избежать их обесценивания, поэтому и номинальные соотношения норм сбережений и потребления меняются в пользу последнего. Экспорт становится менее выгодным, так как отечественные товары (в случае сохранения номинального валютного курса на прежнем уровне) дорожают относительно товаров иностранного производства. Зато потери в условиях инфляции, как правило, возрастают, и это может вызываться как объективными причинами, так и возросшими возможностями недобросовестного

отражения в статистических отчетах истинного положения дел. Все перечисленное ведет к снижению производственного потенциала экономики и, соответственно, сокращает возможности антиинфляционного регулирования. Вообще, стадия потребления играет гораздо более важную роль в генерации инфляционного потенциала экономики, чем может показаться на первый взгляд. Процессы потребления формируют требования к производителям и экономике в целом. Если для страны характерны равномерно высокие темпы потребления, то это будет повсеместно стимулировать и сферу производства. Поощряя развитие платежеспособного спроса, мы стимулируем промышленное производство, а это значит, что увеличиваются рабочие места, а также уровень использования производственных мощностей и т. д., словом, система начинает работать в полную силу. Однако неравномерное потребление различными группами населения может порождать и порождает инфляционный потенциал. Так, в России около 90 % населения пользуется лишь половиной потребительских товаров. Вторую половину потребляет высокодоходная группа, составляющая всего около 10 % населения. Основное потребление сосредоточено на удовлетворении первичных потребностей в краткосрочном периоде, что позволяет сделать вывод о скудных сбережениях. Сбережения же высокодоходной группы идут в основном на зарубежный рынок, что не оказывает спросового давления на внутреннем рынке. Такая неоптимальная структура потребления снижает производственный потенциал экономики, усиливая инфляционные тенденции. Кроме того, существенная часть потребления приходится на импорт, что является прямым вычетом из дохода отечественных товаропроизводителей как и сбережения в наличной форме, характерные для российского населения. Таким образом, производители не получают запланированную прибыль по произведенной продукции и в результате испытывают недостаток платежных средств. Возникает ситуация удорожания кредита, его труднодоступности и уменьшения оборотных средств производителей. Результатом может стать сокращение объемов производства и рост его издержек.

Итак, на стадии потребления инфляция проявляется в неоптимальных пропорциях форм потребления, которые в свою очередь могут способствовать усилению инфляционного процесса, снижая производственный потенциал экономики.

Таким образом, специфика современной инфляции заключается в том, что она встроена в воспроизводственный процесс и не может рассматриваться вне экономической системы в целом. Поэтому принципиально малосодержателен отдельный анализ инфляции, образования доходов и производства.

Все эти три процесса не самостоятельны, они представляют собой лишь элементы одного воспроизводственного механизма. обстоятельное обнаружение реально действующих причин, вызывающих инфляцию, необходимо для повышения эффективности политики государства не только в предупреждении и сдерживании уже возникшего инфляционного роста цен, но и в других аспектах экономической политики. Это обуславливает необходимость системного подхода к анализу инфляционных процессов, учитывающего, что инфляция в своем зарождении и развитии охватывает все стадии воспроизводственного процесса, с одной стороны, оказывая на каждую из них то или иное воздействие, с другой – сама подвергаясь обратному воздействию со стороны каждой стадии воспроизводственного процесса. Именно такой подход позволяет выявить все многообразие факторов, генерирующих инфляцию и воздействующих на характер ее протекания; привести в соответствие множество противоречащих друг другу теорий и концепций инфляции; выработать наиболее адекватные механизмы антиинфляционной политики, учитывающей не только экономические, но и социальные, и многие другие условия существования и развития общества.

## СОЗДАНИЕ ФИНАНСОВОГО ЦЕНТРА В РОССИИ: ПРОМЕДЛЕНИЕ СМЕРТИ ПОДОБНО

Мировой финансовый кризис, разразившийся в 2008 г., довольно сильно затронул Россию и поставил «вопрос ребром»: или мы создаем финансовый центр в стране, или национальный финансовый рынок исчезнет.

Обычно мировым финансовым центром называют центр сосредоточения кредитно-банковских и других финансовых учреждений, которые осуществляют международные финансовые операции.

Объективная необходимость формирования такого центра в России связана, *во-первых*, с потребностью удержания капиталов внутри страны<sup>1</sup> и привлечения иностранных капиталов, которых нам так не хватает. *Во-вторых*, подобные центры часто играют роль регулятора финансового рынка, что в условиях недостаточности инструментов воздействия на экономику со стороны государства совершенно нелишнее. *В-третьих*, процесс размещения российских ценных бумаг через подобные центры, например, в Лондоне или Нью-Йорке часто дает эффект намного меньше ожидаемого (при этом по независящим от эмитента причинам), поскольку размещение стоит в 2–3 раза больше, чем на внутреннем рынке, предусматривает более жесткие процедуры выхода на рынок и раскрытия информации, да и сроки размещения намного больше – от полгода до двух лет, поэтому благоприятные условия могут быть упущены. И наконец, существующие мировые центры, на которых присутствуют финансовые активы российского происхождения, оказывают слабое положительное воздействие на экономику страны, а вот отрицательное влияние может быть значительным.

Если необходимость открытия мирового финансового центра в Москве существовала давно, то возможность появилась только в последние годы. Это связано с внутренними и внешними факторами.

К внутренним факторам прежде всего относится общее состояние экономики страны. Так, с 2000 г. ВВП России рос с темпом в среднем 4 %.

<sup>1</sup> Согласно данным Председателя Центрального банка России С. Игнатьева отток капитала из страны за январь–май 2012 г. составил \$ 46,5 млрд (<http://www.forbes.ru/news> от 06.06.2012), а Минэкономразвития подсчитало, что за весь период кризиса (с 2008 по май 2012 г.) было вывезено \$ 349 млрд (<http://www.bfm.ru/articles> от 30/08/2012).

До кризиса бюджет страны сводился с профицитом<sup>2</sup>, и был накоплен огромный стабилизационный фонд<sup>3</sup>. Внешний долг сократился с 40,3 % ВВП в начале века до 8,7 % в 2011 г., безработица часто была близка к естественной норме (6,8 % в прошлом году). Даже инфляция за последние десять лет сократилась с 15,8 до 8,9 %<sup>4</sup>. Это имело большой положительный финансовый результат – рост инвестиций в экономику. Естественно, чем лучше развивается экономика, тем привлекательнее она для мировых финансовых потоков, а следовательно, тем легче создать центр.

Внешним фактором является все больше расширяющийся мировой экономический кризис. Традиционные финансовые центры стали снижать свою активность из-за финансовых проблем как внутри страны-размещения, так и в целом в мировом пространстве. Этому способствовала финансовая спираль, начавшая раскручиваться еще в 2008 г. с ипотечного кризиса в США, что спровоцировало американский финансовый кризис, переросший затем в мировой. Новые витки финансовой спирали – это долговой кризис в Европейском союзе, кризис зоны евро, проблема государственного долга США и т. п. Ухудшение финансовой обстановки в мире не ограничивается какой-либо отдельной зоной, поэтому растет неопределенность развития, возрастают риски, недоверие одного государства к другому, одного экономического субъекта к другому.

В последнее время усиливается и желание улучшить свое положение за счет других. Это касается не только стран, но и финансовых центров, в результате настоящая война за финансы разворачивается сейчас не только среди глобальных финансовых центров, таких как Лондонский, Нью-йоркский, Гонконгский и Сингапурский, но и представителей региональных и локальных рынков.

Считается, что современные условия наиболее благоприятны для развивающихся финансовых центров. И у России здесь были бы преимущества перед другими государствами, поскольку ее экономические успехи более значительны в долгосрочном измерении, финансы стабильнее, имеются большие запасы энергетических и редких природных ресурсов, сохранились близкие связи с соседями, капиталы которых еще недостаточно втянуты в междуна-

---

<sup>2</sup> Да и в настоящее время бюджет сводится с минимальным дефицитом. Так, в 2011 г. он составил только 0,1% ВВП, а в 2012 г., по мнению Министра финансов РФ А.Г. Силуанова, не превысит 0,3%. – <http://www.forbes.ru/news>

<sup>3</sup> На 31.01.2008 г. он составил 3851,8 млрд руб.

<sup>4</sup> По данным CIA World Factbook – <http://www.ereport.ru/stat>



родный оборот. Положительный эффект может оказать и вступление России в ВТО, так как улучшается имидж страны как члена мировой экономики.

В последнее время вопрос о создании финансового центра не сходит со страниц прессы. Это связано, *во-первых*, с сокращением размещения российских IPO<sup>5</sup>, а *во-вторых*, с опасной тенденцией ухода российских фирм с фондового рынка, что наблюдается с осени прошлого года. Биржа ММВБ-РТС уже лишилась «Силовых машин», «Элсиба», «Туламашзавода», «Красный Октябрь», «Уфаоргсинтез» и «Уфанефтехим», «ЛОМО», «Полюс-Золото» и «Полиметалл».

Практически за прошедший 2012 г. было только одно размещение IPO – компании «Теплофон», производящей инновационные обогреватели.<sup>6</sup> А что будет в 2013 г., когда российские эмитенты смогут выбрасывать на иностранные фондовые рынки не 25 % акций, как сейчас, а все 100 %? Не даром некоторые эксперты (например, руководитель ФСФР Дмитрий Панкин) опасаются, что все участники российского фондового рынка переместятся на Запад.

Но если российский бизнес убегает с рынка, придет ли иностранный капитал? И какой капитал мы сможем привлечь? В 2008 г., когда впервые встал вопрос о создании мирового финансового центра в Москве, можно было заинтересовать в нем восточно-европейский и азиатский капитал. Прошло всего четыре года и восточно-европейский капитал успешно функционирует на Варшавском финансовом центре (который, кстати, создавали не 30 лет, как Гонконгский, и как планируем мы, а значительно быстрее). На начало 2011 г. на бирже было зарегистрировано 400 компаний, а капитализация достигла 201 млрд евро, что больше, чем на Венской фондовой бирже. Количество сделок здесь растет высокими темпами: если за первую половину 2010 г. было совершено 25, то за тот же период 2011 г. – 73 IPO (что больше, чем на Лондонской фондовой бирже в 1,6 раза).

Азиатский капитал также не лежит в ожидании открытия московского финансового центра, за него борются такие биржи, как Шанхайская, Дубайская, Казахстанская, не говоря уже о Сингапурской и Гонконгской. Вряд ли

---

<sup>5</sup> Если в 2007 г. 35 российских компаний разместили акции на общую сумму \$ 35,9 млрд, то в 2011 г. произошло размещение ценных бумаг 10 компаний, из них на российском рынке только 3.

<sup>6</sup> Из значительных событий на рынке акций можно назвать также прохождение листинга «Номос-банком» и «Мечел», которые продали акции на Лондонской и Нью-Йоркской бирже.

нам теперь удастся привлечь и исламский капитал, поскольку очень успешно функционирует фондовая биржа в Дубае.

Что же реально еще можно привлечь? Монгольский, частично китайский и индийский капитал, а также капитал из стран СНГ, да и то, если поторопимся. Благоприятная ситуация в мире не означает, что создание нашего центра обречено на успех. Никто не заинтересован в появлении нового конкурента, поэтому следует ожидать сопротивления существующих центров. В подтверждении этого может служить то, что варшавский рынок уже привлекает украинских бизнесменов, которые еще совсем недавно функционировали на российском фондовом рынке. Все разговоры о том, что мы сможем переманить иностранных инвесторов с лондонской или американской биржи кажутся простой демагогией, не подкрепленной доказательствами.

Чтобы финансовый центр работал, необходимо создать его участникам очень привлекательные и льготные условия. Что же надо сделать?

*Во-первых*, изменить соотношение между государственным регулированием и предпринимательской свободой. Государство, где расположен финансовый центр, должно обеспечить успех его развитию, создавая и гарантируя правила ведения бизнеса и условия личной безопасности. Например, успешное развитие Гонконгского центра аналитики связывают с беспрецедентными мерами по защите бизнеса и смягчению налогового режима. К сожалению, наше государство еще слишком сильно регламентирует ведение предпринимательства в стране, а индекс восприятия коррумпированности в стране значительно хуже не только развитых стран, но и большинства развивающихся стран.<sup>7</sup> Такое распространение коррупции подрывает доверие не только к государственным структурам, но и к другим сферам российской экономики, в том числе и к финансовым организациям.

Что касается налоговых льгот, то некоторые политики считают уровень налогообложения в России значительно более низким, чем в других европейских странах, а уровень дохода от инвестиций значительно более высоким<sup>8</sup>. На самом деле, если учесть налоги на сумму всех выигрышей, то налоговая нагрузка получается очень высокой, а главное не отражающей реальную доходность на этом рынке. Нагрузку можно уменьшить, если начислять налоги на конечный результат, но пока этого нет даже в проектах. Нельзя забывать, что мы должны привлечь и удержать инвесторов, для этого надо снижать налоговую ставку ниже не отдельных стран, а финансовых центров, а там

---

<sup>7</sup> В 2011 г. Россия заняла по этому индексу 143-е место из 183-х анализируемых стран.

<sup>8</sup> Например, мэр Москвы С. Собянин.

ставки невысокие. Так, в Гонконге она составляет всего 16,5 % на прибыль, что, конечно, очень привлекательно. Удержать российских инвесторов также помогут налоговые льготы, например, полное освобождение от налогов на прибыль негосударственные пенсионные фонды, кредитные или страховые организации. Нельзя не согласиться и с мнением руководителя ФСФР Д. Панкина, что налоги должны быть одинаковыми на любой вид вложения средств, чего пока нет.

*Второе*, что надо сделать для успешного функционирования мирового финансового центра в России, это создать современную инфраструктуру. Прежде всего транспортную сеть, связь, современные электронные технологии. Надо переходить на международные стандарты биржевого управления, а не изобретать свои. Конечно, это требует времени и средств, хотя есть нормы, изменение которых не требует каких-либо расходов. Например, переход на оплату по сделке в течение трех дней (такая практика существует на многих фондовых биржах мира). В результате инвесторам не надо будет резервировать денежные средства на специальных счетах в надежде на покупку. Хорошо бы быстрее решить вопрос о прямом допуске на рынок широкого круга крупных международных игроков.

Задача финансового центра не только в осуществлении перераспределения финансовых, кредитных, инвестиционных ресурсов, но и обеспечение предпринимателей достоверной информацией, знаниями для успешного ведения бизнеса, а также страхование от проигрыша при осуществлении международных торговых и финансовых операций. Поэтому очень большую роль играет менеджмент, который еще на не очень высоком уровне. Кадровые проблемы, по мнению специалистов, привели даже к сбоям в работе фондовой биржи в начале 2012 г. Эта проблема требует быстрого решения и много уже делается, например начата подготовка специалистов фондового рынка в вузах страны.

Очень болезненный вопрос – это вопрос о судебном регулировании. У нас нет ни законодательной базы, ни подготовленных для этих целей юристов. Вряд ли возможно сделать, как в Дубае, где скопировали законодательство для фондового центра с законодательства Великобритании, а судей привозят из Англии. Нам надо срочно создавать собственное фондовое законодательство и готовить соответствующих судей-профессионалов в этой сфере.

Все вышеперечисленные проблемы при всей их важности все же не являются главными. Более сложная и долгосрочная задача – это перестроить фондовый рынок страны, изменить в целом инвестиционный климат. В на-

стоящее время на Московской бирже торгуются акции более 700 российских предприятий, а общая капитализация рынка составляет более \$ 300 млрд, т. е. показатели сопоставимы с той же варшавской биржей. Но более ста российских компаний разместили свои ценные бумаги на Лондонской бирже не случайно. Сейчас на российском рынке успех приносят только спекулятивные сделки, поэтому он приобрел ярко выраженный спекулятивный характер, отличающийся нестабильностью и краткосрочностью. Серьезные инвесторы в этом процессе участвуют мало. Если компаниям надо привлечь долгосрочный капитал, они вынуждены выходить на западные рынки, отсюда и уход с российского рынка крупных российских предприятий, неувеличение листинга.<sup>9</sup> Вследствие этого и так недостаточная база инвесторов сокращается, ликвидность уменьшается, цена сделки растет, а доходность падает. То есть изменения на российском финансовом рынке назрели и их надо проводить срочно.

Процесс перестройки биржи сложный, он напрямую связан с развитием экономики, поэтому если мы не создадим современную, направленную на научно-технические изменения, экономику, наш финансовый рынок будет привлекательным только для спекулянтов в области энергоресурсов и недвижимости.

Конечно, нельзя сказать, что ничего не меняется. Одним из самых ярких моментов преобразований на финансовом рынке явилось объединение ММВБ и РТС. Еще до экономического кризиса ММВБ вошла в десятку крупнейших мировых бирж по объему продаж, а РТС быстро развивалась даже в период кризиса. Соединение двух бирж позволило сосредоточить в одном месте большие денежные средства<sup>10</sup>, что должно было стимулировать дальнейший рост продаж, улучшение условий функционирования фондового рынка. Кроме того, принят закон об инсайде, о добровольном и обязательном выкупе акций. К сожалению, финансовый рынок – это такое место, где изменения часто приводят не к положительным, а отрицательным последствиям. Так, многие аналитики связывают массовый уход российских компаний на западные площадки именно с законами об инсайде и о консолидированной отчетности по МСФО, которые в первую очередь затрагивают эмитентов, чьи ценные бумаги обращаются на фондовых рынках.

---

<sup>9</sup> Очень наглядный и мало приятный факт, что рынок IPO в России за истекший период 2012 г. не пополнился ни одним новым эмитентом.

<sup>10</sup> Только уставный капитал новой биржи состоит из 2 197 403 846 акций. – «Интерфакс» от 24.02.2012.

К сожалению, из того, что было запланировано в Концепции создания международного центра в Российской Федерации, выполнено только десятая часть. Безусловно, это связано с мировым экономическим кризисом, ростом неопределенности экономического развития, с постоянно надвигающимися «новыми волнами кризиса». Но другие страны испытывают точно такие же проблемы, но в тоже время сумели создать финансовые центры и довольно хорошо укрепиться на мировом финансовом рынке. Надо понять, что «поспешать медленно» уже нельзя. Если мы сейчас не сделаем серьезные шаги в этом направлении, то к 2025 году, на который планируется создание центра в Москве, существующие и новые центры в Европе, Центральной и Восточной Азии захватят все свободные финансы, в первую очередь капитал быстроразвивающихся экономик, в том числе и российский.

Чтобы этого не допустить (поскольку сразу создавать мировой финансовый рынок невозможно), надо, используя те средства, которые у нас есть, уже сейчас построить локальный фондовый рынок стран СНГ или (что еще проще) участниц Таможенного союза. А затем, по мере формирования условий, преобразовать его сначала в региональный (по типу Варшавского), а затем и мировой финансовый центр.



## **ПРОТИВОПОЖАРНОЕ СТРАХОВАНИЕ В РФ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Пожарное страхование, или страхование от огня, является одним из первых, институционально оформившихся видов страховой защиты (первым было морское страхование). Первые страховые общества защиты от огня начали свою работу в Великобритании в 1680–1681 годах после опустошительного пожара в Лондоне в 1666 году, который уничтожил 13 200 домов (70 тыс. человек погибли).

В России страхование от огня появилось позднее. Первой была созданная в 1776 г. при Заемном банке «Государственная страховая экспедиция». Манифестом Екатерины II от 23 декабря 1786 г. за ней была закреплена государственная монополия на проведение страховых операций. Операции, проводимые страховой экспедицией, имели ограниченный характер, и, просуществовав до 1822 г., она прекратила свою деятельность. Но уже в 1827 г. было создано «Первое российское от огня страховое общество», получившее государственное монопольное право проводить страховые операции в ряде губерний в течение 20 лет. Вслед за ним, в 1835 г., возникает «Второе российское общество страхования от огня», получившее государственную монополию на проведение страхования в течение 12 лет в остальных губерниях России, не охваченных «Первым обществом». Затем, на протяжении всего XIX в., после окончания действия государственной монополии в 1847 г. для двух первых «Обществ» в России появляется еще ряд страховых компаний, занимающихся страхованием от огня: «Саламандра», «Россия», «Российское общество» и т. д. Все они просуществовали до Великой Октябрьской социалистической революции, когда их имущество было национализировано, и на этой основе в 1921 г. создана государственная страховая компания «Госстрах», монополизировавшая весь страховой рынок.

Новый виток развития страхования в России связан с началом перестройки и переходом к рыночной экономике в конце 80-х начале 90-х годов XX в. С 1 января 1993 г. вступил в силу Федеральный закон № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации», который положил начало возрождению регулируемого страхового рынка РФ. В соответствии с положениями закона № 4015-1 пп.3 и 4 ст. 3 закона устанавливается два вида страхования – обязательное и добровольное. Классификацией видов страхования, приведенной в п. 2 ст. 32.9 Закона РФ от 27.11.1992 № 4015-1,

отдельного вида страхования, связанного с пожарами, не выделяется. Другими словами, сегодня отдельно существующего огневого или противопожарного страхования нет. Имущественные интересы, связанные с владением, пользованием и распоряжением имуществом, по риску «ущерб от пожара» могут быть застрахованы при осуществлении различных видов страхования, например: страхование средств наземного транспорта; страхование средств железнодорожного транспорта; страхование средств воздушного транспорта; страхование средств водного транспорта; страхование грузов; сельскохозяйственное страхование (страхование урожая, сельскохозяйственных культур, многолетних насаждений, животных); страхование имущества юридических лиц; страхование имущества граждан.

Однако необходимость пожарного страхования и формирования специальных страховых фондов предусмотрено в законодательстве: Федеральным законом от 18.11.1994 г. № 69-ФЗ (ред. от 30.11.2011 г.) «О пожарной безопасности» от 18 ноября 1994 г. и Федеральным законом от 22.07.2008 № 123-ФЗ (ред. от 10.07.2012 г.) «Технический регламент о требованиях пожарной безопасности». В соответствии с требованиями «Технического регламента» собственник может выбирать варианты противопожарной защиты своего имущества, в том числе и застраховать свои имущественные риски и риск повреждения чужого имущества. Статьей 64 «Технического регламента» предусматривается возможность добровольного страхования ответственности за ущерб, причиненный третьим лицам от воздействия пожара. То есть собственник в рамках коммерческого страхования может перекладывать риск ущерба чужому имуществу от воздействия пожара на страховую организацию.

Также в 2001 г. в Государственную Думу РФ был внесен на рассмотрение законопроект «Об обязательном страховании имущества юридических лиц на случай пожара», который был отклонен и до сих пор не принят.

Тем не менее актуальность такого закона не снижается, особенно в связи с тем, что в последние годы участились случаи возникновения пожаров, в результате которых уничтожается имущество, оцениваемое миллионами рублей, что серьезно подрывает деятельность многих организаций и приводит к их банкротству.

По оценкам одного из самых авторитетных в России рейтинговых агентств «Эксперт РА», только 5–10 % имущества физических и юридических лиц застраховано от огневых и иных рисков (табл. 1). Однако оценка объема именно противопожарного страхования представляется достаточно сложной, так как страхователям предлагаются программы комплексного страхования,

куда, помимо противопожарного страхования, включено и страхование от иных рисков, по которым может быть причинен ущерб имуществу (бой стекол, залив водой, противоправные действия третьих лиц и т. п.).

Таблица 1

**Объем рынка страхования имущества физических и юридических лиц от огневых и иных рисков<sup>1</sup>**

Наименование показателя	Годы			Изменение		
	2007	2008	2009	2010	млрд руб.	%
Страхование имущества физических лиц, млрд руб.	17,00	21,00	21,00	25,00	+8,00	+47,06
Страхование имущества юридических лиц, млрд руб.	72,00	66,00	57,00	58,00	- 14,00	-19,44

По результатам исследования «Эксперт РА», «Около 70 % взносов по страхованию имущества физических лиц приходится на объекты, находящиеся за городом, 30 % – на добровольное страхование квартир, страхование залогового имущества (вмененное страхование при оформлении ипотечных кредитов) и страхование недвижимости по различным муниципальным программам».

Также, по оценкам «Эксперт РА», страхование от огневых и иных рисков получило значительное распространение в сегменте крупного бизнеса, чего нельзя сказать о малом и среднем бизнесе. Это объясняется тем, что крупные компании страхуются в силу корпоративных правил, политики управления рисками и требований инвесторов. Хотя в то же время от ущерба, причиненного огнем и иным внешним воздействием, тяжелее восстанавливаются компании малого и среднего бизнеса ввиду того, что они располагают значительно меньшими свободными средствами, и зачастую, ущерб причиненный пожаром, может стать причиной их банкротства.

Страхование ответственности владельцев имущества за ущерб, причиненный третьим лицам в результате пожара, развито еще более слабо, чем страхование имущества. По оценкам «Эксперт РА», лишь 3–4 % юридических лиц страхуют свою ответственность перед третьими лицами за ущерб, причиненный в результате пожара. Что касается физических лиц, то здесь уровень страхования ответственности находится на минимальном уровне и составляет 0,5 %.

<sup>1</sup> Источник: «Эксперт РА».

Хотя тарифы по страхованию имущества и ответственности за причинение вреда третьим лицам в результате пожара находятся на достаточно низком уровне и составляют от 0,1 до 1 % от стоимости застрахованного имущества в зависимости от местонахождения, состояния объекта страхования и имеющихся систем противопожарной безопасности, в целом по стране наблюдается низкий уровень развития этих видов страхования. Такое положение создает определенную нагрузку на бюджет, так как государство вынуждено ежегодно выделять из бюджета значительные суммы на выплату компенсаций за погибших на пожарах, оплату лечения пострадавшим и оказание материальной помощи на восстановление жилья. По данным МЧС РФ, за последние 5 лет, только прямой ущерб от пожаров в России превысил 60 млрд руб. (табл. 2).

Таким образом, из данных табл. 1 можно видеть, что за последние 5 лет, несмотря на снижение случаев пожаров, значительно (более чем в 2 раза – на 107,47 %) возрос прямой ущерб от них.

Однако для введения в Российскую практику обязательного противопожарного страхования существует ряд ограничений:

1. **Законодательные ограничения.** Введение обязательного страхования имущества противоречит Гражданскому кодексу РФ. Из статьи 935 ГК РФ вытекает, что законом не может быть возложена обязанность страхования собственного имущества, но предусматривается возможность введения обязательного страхования ответственности владельцев имущества перед третьими лицами. Следовательно, для введения обязательного противопожарного страхования имущества необходимо изменить Гражданский кодекс РФ. Без его изменения возможно введение лишь обязательного страхования ответственности владельцев имущества перед третьими лицами.

2. **Неотрегулированные отношения собственности.** Большинство владельцев имущества до сих пор не оформило все необходимые документы на право собственности. Оформление документов на право собственности по всем объектам недвижимости может занять несколько лет, следовательно:

– не может быть выполнен принцип всеобщности обязательного страхования;

– если страховщики не признают права собственности на имущество, то они могут отказать в выплате при наступлении страхового случая.

3. **Отсутствие механизмов принуждения и контроля.**

3.1. Отсутствие органа исполнительной власти, который (как ГИБДД в ОСАГО) мог бы осуществлять функции контроля исполнения закона об обязательном противопожарном страховании.

**Основные показатели обстановки с пожарами  
в Российской Федерации за 2007–2011 гг.**

Наименование показателя	Годы						Изменения	
	2007	2008	2009	2010	2011	нат. ед., 2011 г. к 2007 г.	%, 2011 г. к 2007 г.	
1	2	3	4	5	6	7	8	
Количество пожаров, тыс. ед.	212,6	202,0	187,6	179,5	168,5	-44,1	-20,74	
В том числе:								
в городах	138,3	130,0	116,5	109,8	103,6	-34,7	-25,09	
в сельской местности	74,3	72,0	71,0	69,8	65,0	-9,3	-12,52	
Прямой материальный ущерб от пожаров, млн руб.	8696,23	12 228,60	11 193,95	14 565,01	18 042,41	9346,18	107,47	
В том числе:								
в городах	5171,71	8221,36	7252,46	7100,86	12 660,03	7488,32	144,79	
в сельской местности	3524,52	4007,24	3941,49	7464,15	5382,38	1857,86	52,71	
Количество погибших при пожарах людей, чел.	16 066	15 301	13 946	13 070	12 018	-4048	-25,20	
В том числе:								
в городах	8643	8432	7363	6809	6129	-2514	-29,09	
в сельской местности	7423	6869	6583	6261	5889	-1534	20,67	
Количество травмированных при пожарах людей, чел.	13 688	12 887	13 269	13 117	12 516	-1172	-8,56	
В том числе:								
в городах	9608	8887	9151	8965	8565	-1043	-10,86	
в сельской местности	4080	4000	4118	4152	3951	-129	-3,16	



Таблица 2 (продолжение)

1	2	3	4	5	6	7	8
Количество уничтоженных строений, тыс. ед.	59,0	61,1	53,9	59,5	43,4	-15,6	-26,44
В том числе:							
в городах	22,7	23,7	18,7	18,3	15,1	-7,6	-33,48
в сельской местности	36,2	37,4	35,2	41,2	28,3	-7,9	-21,82
Количество уничтоженной техники, тыс. ед.	8,8	9,9	10,4	8,7	8,1	-0,7	7,95
В том числе:							
в городах	5,2	5,8	6,3	5,0	4,7	-0,5	-9,62
в сельской местности	3,7	4,1	4,1	3,7	3,4	-0,3	-8,11
Количество погибшего скота, тыс. гол.	13,1	13,0	10,9	14,2	12,6	-0,5	-3,82
В том числе:							
в городах	3,6	1,5	1,4	3,6	1,0	-2,6	-72,22
в сельской местности	9,4	11,4	9,5	10,6	11,6	2,2	23,40

3.2. Возможные механизмы принуждения к обязательному противопожарному страхованию: запрет на регистрацию сделок с недвижимостью, отключение газа и электричества, взыскание в судебном порядке, выселение – плохо согласуются с действующим законодательством и нарушают права собственников.

Следовательно, снижается экономический эффект от введения обязательного противопожарного страхования, так как необходимы средства на создание и поддержание функционирования дополнительных органов по контролю и механизмов по принуждению к страхованию.

4. **Социальное недовольство из-за восприятия обязательного страхования как дополнительного налога.** Обязательное противопожарное страхование не решит проблему повышения страховой защиты в целом, будет рассматриваться бизнесом и населением в качестве дополнительного налога. Следовательно, введение обязательного противопожарного страхования может вызвать социальное недовольство в обществе.

Выходом из сложившейся в настоящее время ситуации с противопожарным страхованием может стать правильное мотивирование к добровольному страхованию. Государство может воспользоваться различными методами стимулирования: софинансирование приобретения страховой защиты, разработка совместно с ведущими страховыми компаниями различных привлекательных для потребителей федеральных и муниципальных страховых программ. Такой путь решения проблемы не будет обладать вышеперечисленными недостатками и ограничениями, а также будет иметь и свои преимущества:

1. **Гибкость.** Ущерб имуществу и третьим лицам часто наносится не непосредственно в результате пожара, а в результате залива водой, боя стекол и других событий. Страхование только от огневых рисков не покрывает убытков от реализации сопутствующих рисков, хотя убыток от них может быть гораздо выше. При добровольном страховании у владельцев есть возможность застраховать свое имущество и ответственность на любую сумму от любого набора рисков с учетом индивидуальных потребностей.

2. **Повышение безопасности.** Страховые тарифы, применяемые страховщиками к объектам недвижимости с высоким уровнем противопожарной безопасности, значительно ниже, чем тарифы по объектам, где вероятность возникновения пожара высока, а средства для предотвращения и снижения убытков от пожаров отсутствуют. Собственники, решившие застраховать свое имущество и ответственность от огневых и иных рисков, заинтересованы в повышении противопожарной безопасности.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Развитие системы государственного рабочего страхования в Российской Империи [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.insurn.ru/pg-id-432.htm>
2. Федеральный закон № 123-ФЗ от 22.07.2008 г. «Технический регламент о требованиях пожарной безопасности» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=132449>
3. Федеральный закон № 69-ФЗ от 21.12.1994 г (в ред. от 30.11.2011 № 345-ФЗ) «О пожарной безопасности» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=121413>
4. Федеральный закон № 4015-1 от 27.11.1992 (в ред. от 30.11.2011 г. № 362-ФЗ) «Об организации страхового дела в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=115800>
5. Пожары и пожарная безопасность в 2011 году: Статистический сборник / Под общей редакцией В.И. Климкина. – М.: ВНИИПО, 2012, – 137 с.: ил. 40 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://poznproekt.ru/stat/mchs/2011.pdf>
6. Противопожарное страхование в России: принудить нельзя, мотивировать [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/researches/insurance/firefight2011/>

# **ФИНАНСОВЫЕ ИНСТИТУТЫ И ИНСТРУМЕНТЫ РОССИЙСКОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА: АДАПТАЦИЯ К ВЫЗОВАМ ВРЕМЕНИ**

---

*Белоглазова Г.Н.*

## **ЗАДАЧИ И РИСКИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО**

В настоящее время в российском банковском секторе явно доминируют банки, контролируемые государством. Доля этой группы банков и по капиталу, и по кредитам нефинансовому сектору, и по объему средств, привлеченных от населения во вклады, превышает 50 % от соответствующих показателей в целом по банковской системе. Доля банков, контролируемых иностранным капиталом, по этим же показателям находится на уровне 15–20 %, это дает основания многим экспертам утверждать, что вступление России в ВТО не повлечет за собой радикальных изменений на российском банковском рынке. Дополнительным аргументом в пользу подобного мнения является запрет на открытие в России филиалов иностранных банков, который обеспечивает защиту интересов национальных кредитных организаций.

Однако нельзя не видеть, что условия присутствия иностранного банковского капитала на российском рынке накануне вступления России в ВТО существенно улучшились. Еще в 2007 году вступили в силу поправки к закону «О банках и банковской деятельности», предусматривающие уравнивание в правах российских и иностранных резидентов при вхождении в капиталы российских банков. Сейчас для всех банков действует разрешительный порядок при приобретении более 10 % акций кредитной организации и уведомительный – при приобретении от 1 до 10 %. Ранее для резидентов эти ограничения составляли 5 и 20 % соответственно, а для нерезидентов требовалось разрешение при приобретении любого количества акций. Накануне финансового кризиса 2008 года крупнейшие иностранные банки (французский Сосьете Женераль, австрийский Райффайзенбанк, скандинавская группа Nordea, немецкий Commerzbank и др.) активно приобретали пакеты акций

российских банков, стремясь закрепиться на растущем рынке, имеющем высокий потенциал развития высокодоходных сегментов. Финансовый кризис затормозил эти процессы, но не изменил стратегии крупнейших мировых игроков по выходу на растущие рынки и активному участию в конкуренции с местными банками.

Позиции российской банковской системы в конкурентной борьбе с ведущими зарубежными банками являются довольно шаткими в силу существующих проблем недостаточной капитализации, высоких экономических и финансовых рисков, слабости менеджмента, неразвитости инфраструктуры и сервиса и др.

Присоединение России к ВТО и выполнение взятых в связи с этим на себя обязательств порождает новые риски для российской банковской системы, к числу наиболее значимых из которых можно отнести стратегические, риски потери конкурентоспособности на отдельных сегментах рынка и риск снижения доходности национального банковского бизнеса.

Стратегические риски связаны с тем, что прогнозировать последствия вступления в ВТО для страны в целом невозможно. Неопределенность последствий присоединения к ВТО не позволяет банкам своевременно и с достаточной степенью точности провести корректировку целевых групп клиентов и географических сегментов. Оценки возможного влияния этого шага на российскую экономику исходят преимущественно от иностранных консалтинговых компаний, которые явно или скрыто отражают позиции своих глобальных партнеров. Отечественных комплексных и широких исследований, на которые банки могли бы опираться, корректируя свои стратегии в ответ на формирование «нового экономического пейзажа», практически не проводилось.

Большинство экспертов сходятся в том, что присоединение к ВТО приведет к сокращению выпуска в таких отраслях, как сельское хозяйство, легкая промышленность, большая часть станкостроения, автомобильная промышленность, но скорость и масштабы этого сокращения, а также объемы и эффективность их поддержки со стороны государства более или менее точно оценить сейчас трудно. Рост прогнозируется в черной и цветной металлургии, химической промышленности, потребительском секторе, транспортной отрасли. Банкам важно не только предвидеть грядущие изменения в структуре отечественной промышленности, но и успеть принять необходимые меры по реструктуризации своей клиентской базы и корректировке кредитной политики. Очевидно, что регламенты и технологии, разработанные для кредитования предприятий легкой промышленности и успешно реализованные банками



на практике, окажутся неэффективными при кредитовании химических комбинатов. Должны измениться и сами подходы к оценке отраслевых рисков, учитывать которые российские банки научились относительно недавно.

Изменение географических сегментов под влиянием присоединения к ВТО затронет главным образом многофилиальные банки, которые должны будут откорректировать свою филиальную политику. По оценке консалтинговой фирмы Ernst&Young<sup>1</sup>, от присоединения к ВТО 12 регионов ощутимо выиграют за счет роста экспортного потенциала, в 22 регионах ситуация ухудшится, позиция остальных будет зависеть от политики региональных властей, в том числе от их возможности опереться на поддержку региональных банков. Дополнительным фактором риска для российских банков станут проблемы моногородов, которым грозит закрытие нерентабельных градообразующих предприятий и массовая безработица.

Риски потери конкурентоспособности российскими банками обусловлены тем, что иностранные банки неизбежно активизируют свою деятельность на российском рынке. Связано это будет в первую очередь с задачами сопровождения «глобальных клиентов» на российском рынке и предоставления привычного для них набора банковских услуг и сервисов, а также с обслуживанием иностранных инвестиций, поток которых в Россию при ее вступлении в ВТО существенно вырастет. Решая эти задачи, иностранные банки естественным путем принесут на наш банковский рынок новые сложные продукты, которые были разработаны ими и хорошо освоены на своих национальных и международном рынках. Это касается высокорентабельных продуктов, которые составляют основу таких бизнес-направлений, как инвестиционный и private banking, проектное и торговое финансирование. В них отечественные банки в силу разных причин сейчас существенно отстают от иностранных конкурентов, и в будущем могут потерять эти привлекательные продуктовые сегменты. Достаточно трудно нашим банкам будет конкурировать и в сфере новых технологий и высококачественных сервисов. Не секрет, что владельцы многих банков рассматривают их не как самостоятельный бизнес, способный приносить доход за счет предоставления финансовых и сопутствующих услуг разнообразной рыночной клиентуре, и нуждающийся в инвестициях для своего развития, а всего лишь как структуры, обслуживающие денежные потоки собственников и связанных с ними лиц. По этой причине инвестиции в развитие материальной базы банков, их технологий, интеллектуального капитала до сих носят ограниченный характер, что сни-

---

<sup>1</sup> Российская газета. – 2012. – 11 окт.

жает запас прочности наших банков. Отсутствие условий и стимулов для развития и совершенствования банковского бизнеса, скрываемое до поры до времени рентными доходами от обслуживания финансовых потоков, со всей очевидностью обнаружится в условиях расширения присутствия иностранных банков на российском рынке.

Риски снижения доходности проявятся в том, что в результате усиления конкуренции снизятся цены на банковские услуги, вследствие неопределенности повысятся риски большинства банковских операций, кроме того сократится обслуживание крупных проектов, в т. ч. девелоперских. Крупные иностранные девелоперы, как правило, реализуют свои проекты с использованием надежных, встроенных в них механизмов финансирования, ориентированных на зарубежные источники фондирования.

Под давлением этих рисков крупные банки с государственным участием, опираясь в том числе и на административный ресурс, переориентируются на глобальные рынки, более активно будут участвовать в глобальной конкуренции. Следовательно, возможности государства решать с их помощью приоритетные экономические задачи практически будут сведены к нулю. Региональные средние и мелкие банки могут быть вытеснены на периферийные, низкодоходные и непривлекательные для иностранного капитала, клиентские и географические сегменты. Для предотвращения такого негативного сценария следует срочно свернуть все меры как на уровне реальных действий, так и заявлений о намерениях, направленные на вытеснение мелких банков с российского рынка, создать у них уверенность в перспективах развития, сократить регулятивное давление, обеспечить условия для развития различных форм межбанковской кооперации, использования аутсорсинга, внедрения новейших информационных технологий.

Открытие рынков и усиление конкуренции в связи с вступлением России в ВТО придаст новые импульсы развитию и модернизации банковского сектора, но породит и дополнительные риски, учитывать которые необходимо каждому банку, банковскому сообществу и регулятору банковской отрасли.

## **СПИСОК ФИННЕРТИ: ПРОДОЛЖЕНИЕ СЛЕДУЕТ**

С момента создания Джозефом Финнерти списка финансовых инноваций, обобщающего достижения финансовой инженерии 70–80-х гг. XX века, прошло более двадцати лет.

Список, созданный в 1988 г., несет в себе информацию о финансовых инновациях, которые на тот момент были наиболее популярны и востребованы. Он включает в себя не только различные виды ценных бумаг, но и разнообразные операционные схемы, инструменты и стратегии, которые использовали в своей деятельности финансовые институты для хеджирования, реструктуризации, повышения эффективности деятельности на фондовом рынке. Так, например, в список входят такие финансовые инновации, как:

- электронные платежи;
- автоматические кассовые машины;
- система «ЧИПС» (расчет в тот же день);
- электронная торговля ценными бумагами и др.

Все они уже давно перестали быть инновациями и стали общеупотребимыми и привычными для участников фондового рынка. Также список содержит раздел, связанный с инновационными схемами и стратегиями управления, где среди прочих выделяют следующие:

- обмены долга на долг;
- фактическое аннулирование старого займа;
- хеджирование «захвата» дивидендов;
- реструктуризация корпорации и др.

Всего в списке насчитывается 102 финансовые инновации. Специалисты отмечают, что перечень не мог быть и не был полным, поскольку все финансовые новшества, а тем более операционные схемы и стратегии, отразить практически невозможно. Между тем, существенные перемены, произошедшие за последние 10 лет в сфере корпоративных, банковских и инвестиционных капиталов, повлекли за собой развитие финансовой инженерии как в теоретическом, так и в практическом плане. С каждым годом на рынке появляются более удобные и эффективные финансовые инструменты – новые или модификации уже известных. Все они вполне могут дополнить список Финнерти, более того, если выписать появившиеся за 24 года финансовые инновации, их перечень будет куда более длинный и разнообразный.

Создание новых видов финансовых инструментов стимулируется как экзогенными, так и эндогенными факторами, причем если в 70–80 гг. двигающими были все же внешние (экзогенные), такие как изменчивость цен в большинстве секторов рынка, всеобщая глобализация рынков, налоговые асимметрии, развитие технических средств, достижения финансовой теории, изменения в регулирующем законодательстве, возросшая конкуренция, то сегодня новые инструменты создаются чаще под влиянием внутрифирменных факторов, среди которых первоочередными являются необходимость повысить рентабельность и ликвидность бизнеса, а также снизить риски менеджеров и собственников. Преследуя ту или иную цель, финансовые корпорации создают новые схемы финансирования, инвестирования и хеджирования, которые ввиду их удобства для участников фондового рынка быстро становятся популярными, но вместе с тем динамичное развитие мировых финансовых рынков постоянно вносит свои коррективы, заставляя модифицировать и без того инновационные инструменты. Именно поэтому невозможно даже примерно спрогнозировать их количество.

Рамки статьи не позволят нам перечислить все новинки рынка ценных бумаг, но на некоторых мы остановимся ввиду их перспективности и особой востребованности.

Прежде всего обратимся к новым финансовым конструкциям рынка облигаций. Их отличительная особенность – экзотические названия, которые при всей их внешней несерьезности хорошо отражают суть того или иного финансового инструмента. Наиболее интересные отражены в табл. 1 [1, 4, 5, 7]:

Таблица 1

**Инновационные продукты рынка облигаций**

№ п/п	Название облигации	Русский эквивалент	Суть финансового инструмента
1	Heaven and Hell Bond	Облигация «рай» и «ад»	Разновидность двухвалютной облигации, которая номинирована и подразумевает выплату в одной валюте, но основная сумма которой привязана к курсу другой валюты; при погашении такой облигации ее номинал пересчитывается в соответствии с текущим валютным курсом
2	Mule	Облигации «мулы»	Облигации в национальной валюте со встроенными деривативами, связанные с валютной по-

Таблица 1 (продолжение)

№ п/п	Название облигации	Русский эквивалент	Суть финансового инструмента
			зицией или позицией по иностранным ценным бумагам, которую инвестор не может занять напрямую
3	Assumed Bond	Притворные облигации	Облигации, которые эмитирует одна компания, но ответственность по которым несет другая компания
4	Fairway Bond	Облигации «в фарватере»	Облигации, по которым ставка находится в заданном коридоре. Название происходит от игры в гольф: когда шар движется в рамках необходимой траектории, говорят, что он движется в фарватере
5	Catastrophe-Linked Bond, CAT Bond, Act of God Bond	Облигации катастроф, облигации Божьего промысла	Облигация предлагает купонные выплаты и погашение номинала в случае, если катастроф не возникло. В случае катастрофы инвесторы перестают получать купонные выплаты (или они выплачиваются в меньшем размере), и эмитент освобождается в полном объеме или частично от погашения стоимости облигации Помогают перераспределять агрегированный избыточный риск среди кредитоспособных контрагентов посредством своеобразного соглашения о перестраховании, полностью помещенного в государственные процентные бумаги
6	Frogs	Облигации «лягушки»	Ценные бумаги с плавающей процентной ставкой, пересматриваемой раз в квартал или раз в полгода в соответствии с текущей доходностью тридцатилетних казначейских облигаций
7	Cushion Bonds	Облигации подушки	Облигации с высоким купоном, продаваемые по цене выше номинала и характеризующиеся



Таблица 1 (продолжение)

№ п/п	Название облигации	Русский эквивалент	Суть финансового инструмента
			более высокой доходностью к погашению и доходностью к первому отзыву, чем облигации того же эмитента, размещаемые по номиналу, в связи с большей вероятностью раннего отзыва
8	Flip Flop Bond	Облигации хлоп-пушки, облигации «флип-флоп»	Облигации со встроенным бермудским свопционом (его исполнение ограничено определенными условиями), который может быть исполнен в любую дату пересмотра ставки купонного дохода. По облигации выплачивается плавающая процентная ставка на уровне ниже рыночной стоимости, однако инвестор может переключиться и получать фиксированный купонный доход в отдельные или все даты выплаты купонного дохода в будущем
9	Chastity Bond	«целомудренные» облигации	Облигации, созданные для предотвращения недружественного поглощения, поскольку предполагают погашение по номинальной стоимости, как только поглощение будет завершено. Идея их заключается в том, что для приобретателей привлекательность поглощения существенно снижается в связи с необходимостью незамедлительного осуществления выплат держателям облигаций
10	Bunny Bond	облигации зайки	Купонные облигации, предоставляющие инвестору право выбора между получением купонного дохода в денежном эквиваленте или облигациями с той же ставкой купонного дохода, что и по имеющимся облигациям этого вида. Цель такого формирования дохода – защита

Таблица 1 (продолжение)

№ п/п	Название облигации	Русский эквивалент	Суть финансового инструмента
			инвестора от риска реинвестирования
11	Zombie Bond	облигации «зомби»	Высокоспекулятивные обращающиеся на рынке облигации, по которым существовала угроза дефолта
12	Carrot and Stick Bond	облигации кнута и пряника	Разновидность традиционных конвертируемых ценных бумаг с низкой премией при конвертации для стимулирования ранней конвертации (пряник), которые также предоставляют эмитенту возможность отозвать облигации с установленной заранее премией, если текущая рыночная цена обыкновенных акций несущественно превосходит цену конвертации (кнут)
13	Trigger Note	облигации со спусковым крючком	Структурированные облигации, которые должны быть погашены с наступлением определенного события – «спускового крючка» (например, падения/роста процентных ставок ниже/выше определенного уровня)

Не менее интересными названиями обладают облигации, выпущенные в валюте страны, в которой размещаются, но эмитентом которых является зарубежная компания. Это облигации «Матильда» (номинированы в австралийских долларах), «самураи» (в йенах), «бульдоги» (в английских фунтах), «янки» (в долларах США). Имеются и другие модификации, например облигации «гейша» – это облигации, выпущенные в долларах США в Японии неапонской компанией.

Рынок производных финансовых инструментов развивается не менее активно, предлагая участникам новые схемы инвестирования и возможности страхования рисков. Наибольший интерес сегодня вызывают маржируемые опционы (опционы фьючерсного типа) и многопериодные опционы (кэпы, флоры и коллары).

Маржируемые опционы – совсем новое для российского фондового рынка явление. Первые маржируемые опционы на фьючерс на индекс РТС (как наиболее ликвидные) были выпущены в январе 2009 года. Позднее

появились маржируемые опционы на фьючерсы, базовым активом которых является валюта и золото. Сегодня недельный объем торгов по этим опционам составляет около 400 тыс. контрактов на сумму 30 млрд руб. [3].

Маржируемый опцион отличается от обычного тем, что при покупке или продаже маржируемого опциона покупатель не уплачивает продавцу премию. Перечисление премии «растягивается во времени» и осуществляется в ходе ежедневного перечисления вариационной маржи, рассчитываемой на основе теоретической цены опциона. В ходе торгов положительная вариационная маржа не начисляется, отрицательная вариационная маржа резервируется (аналогично фьючерсам). Еще одной особенностью данного инструмента является тот факт, что и покупатель, и продавец вносят гарантийное обеспечение под маржируемый опцион.

Специалисты обращают внимание на то, что данный инструмент очень удобен для участников рынка. Прежде всего его преимущество состоит в том, что обеспечивается единая система расчетов по фьючерсам и опционам на фьючерсы и адекватный учет прибыли и убытков по сложным портфелям, состоящим из фьючерсов и опционов с разными сроками истечения [6].

Многопериодные (или как их еще иногда называют сложные) опционы представляют собой опционы на процентную ставку, действующие в течение длительного периода времени. Эти новые финансовые продукты на протяжении последнего десятилетия успешно используются для хеджирования рисков изменения ссудных процентов.

В названии сложных опционов заключена их суть. Кэп (от англ. cap – шапка) представляет собой соглашение о предоставлении займа с плавающей процентной ставкой, но с гарантией, что она никогда не превысит определенный уровень (потолок). Фло (от англ. Floor – пол) – противоположный кэпу инструмент, позволяющий ограничить риск от падения процентной ставки. Коллар (от англ. collar – ошейник) представляет собой комбинацию кэпа и флора, которая позволяет участнику рынка ограничить процентные ставки гарантированными верхним и нижним пределами, то есть обеспечить так называемый коридор цен (для товарных опционов), курсов (для валютных) и процентных ставок (для процентных).

Помимо вышеуказанных сложных инструментов на рынке существует огромное множество производных от них контрактов: в частности коллар-свопы, свопционы, форвардные свопы, которые предоставляют покупателям разнообразные более изощренные возможности для страхования процентного риска. Так, например, коллар-своп является операцией по обмену обя-

зательств по фиксированной ставке на обязательства по плавающей ставке, причем последняя имеет минимум и максимум [2].

Развитие рынка ипотечного финансирования и секьюритизации привело к возникновению ряда финансовых инструментов, способствующих повышению его инвестиционной привлекательности и эффективности, а также доступности ипотеки для заемщика. В табл. 2 представлены некоторые из таких инструментов [8].

Таблица 2

**Финансовые инструменты рынка ипотечного финансирования  
и секьюритизации**

№ п/п	Название финансового инструмента	Русский эквивалент	Суть финансового инструмента
1	Asset Backed Commercial Paper (ABCP)	Коммерческая долговая бумага, обеспеченная активами	Коммерческие бумаги, как правило, с коротким сроком обращения, основной долг и проценты по которым выплачиваются из денежных потоков от активов, выступающих обеспечением таких бумаг
2	Asset Backed Security (ABS)	Ценная бумага, обеспеченная финансовыми активами	Ценная бумага, исполнение обязательств по которой обеспечено определенными финансовыми активами. В качестве таких активов могут выступать кредиты, лизинговые платежи, обеспеченные и не обеспеченные дебетовые требования, финансовые обязательства погасить задолженность несколькими платежами и т. п. Разновидностью ABS являются ценные бумаги, обязательства по которым обеспечены ипотечными кредитами (MBS – mortgage based security)
3	Collateralized Debt Obligation (CDO)	Облигация, обеспеченная долговыми обязательствами	Облигация, обеспеченная пулом из различных типов долговых инструментов, который может включать продаваемые на свободном рынке корпоративные облигации, выданные институциональными кредиторами кредиты или транши ценных бумаг, выпущенных в рамках сделок по секьюритизации
4	Collateralized Mortgage Obligation (CMO)	Структурированная облигация с ипотечным покрытием	Структурированные ипотечные ценные бумаги (ИЦБ), обеспеченная пулом ипотечных кредитов и/или дру-

Таблица 2 (продолжение)

№ п/п	Название финансового инструмента	Русский эквивалент	Суть финансового инструмента
		структурированная (СОИП)	гих ИЦБ. Такие ИЦБ эмитируются в форме субординированных траншей с различными параметрами. Создание СОИП не исключает риск досрочного погашения, а перераспределяет его между различными классами ипотечных ценных бумаг
5	Credit Linked Note.	Кредитная нота	Ценная бумага, платежи по которой зависят от наступления определенного кредитного события или изменения кредитного показателя какого-либо лица или пула активов. Например, выплаты по кредитным нотам могут быть поставлены в зависимость от уровня потерь в заданном пуле ипотечных кредитов, который должен быть ниже определенной величины
6	Mortgage Pass Through Security	Сквозная ипотечная ценная бумага (СИЦБ)	Финансовый инструмент, который представляет собой долю во владении пулом (портфелем) ипотечных кредитов. Эмитент СИЦБ или обслуживающий агент СИЦБ собирает платежи по пулу и «пересылает» их держателям СИЦБ пропорционально доле в пуле за вычетом платы за обслуживание пула
7	RMBS	Ценная бумага, обеспеченная жилищной ипотекой	Обеспечением по таким ценным бумагам выступает пул однородных ипотечных кредитов, обеспеченных только жилой недвижимостью

Для повышения ликвидности длинных ипотечных кредитов под облигации, обеспеченные пулом ипотек, выпускаются вторичные долговые ценные бумаги – стрипы. Стрип – это ценная бумага, образовавшаяся при разбиении купонной облигации на несколько ценных бумаг, обращающихся независимо друг от друга. Различают стрипы на получение номинала (principal strips) и процентные стрипы (interest (coupon) strips). Так, например, облигации с годовым начислением процентов, обеспеченные пулом ипотечных кредитов сроком на 30 лет, можно разбить на 31 ценную бумагу: 30 процентных стрип-



пов, дающих право на получение одного процентного платежа, и 1 стрип, дающий право на получение номинала облигации через 30 лет.

Сегодня рынок предлагает все более сложные и специфические инструменты, позволяющие участникам рынка разработать стратегию инвестирования с минимальным риском практически для любой ситуации. Сложные комплексные финансовые инструменты (или финансовые стратегии), базирующиеся на более простых, получили название структурированные продукты. В состав такого продукта могут входить любые финансовые инструменты как первичного, так и вторичного рынка, а также сложные производные параметры фондовых рынков, например волатильность, корреляция, относительное движение котировок, синтетические индексы. Таким образом, финансовые инновации могут быть настолько же многообразны, насколько многообразны ситуации на рынке ценных бумаг.

Дальнейшее развитие мирового фондового рынка и усложнение процесса прогнозирования курсов и котировок приведет к еще большему разнообразию инновационных финансовых инструментов и стратегий. Поэтому – продолжение следует...

## ЛИТЕРАТУРА

1. Воробьева З.А. Финансовый инжиниринг на рынке государственных и муниципальных облигаций: возможности и риски // Рынок ценных бумаг. – 2005. – № 9.
2. Заринов И.А, Петров А.В. Операции с производными: инструменты страхования рыночных рисков и спекулятивной игры // Международные банковские операции. – 2005. – № 5.
3. Итоги торгов на срочном рынке FORTS за неделю с 19 по 23 декабря 2011 года [Электронный документ]. Портал биржи ММВБ-РТС. URL: <http://rts.micex.ru/>.
4. Лесных В.В., Стрелко С.В., Тимофеева Т.Б. Катастрофические облигации, как инструмент финансирования риска чрезвычайных ситуаций // Проблемы анализа рисков. – 2004. – Т. 1. – № 2.
5. Лялин С.В. Корпоративные облигации: мировой опыт и российские перспективы. – М.: ООО «ДЭКСПРЕСС», 2002.
6. Людиновская С. Маржируемые опционы: новые возможности рынка FORTS. Презентация. Москва, 28.12.2008 г. URL: <http://www.itinvest.ru/editorfiles/Image/1newreview/PresentationMO.pdf>.
7. Михайлов Д.М. Мировой финансовый рынок: тенденции и инструменты. – М.: Экзамен, 2000.
8. Glossary of Mortgage Finance and Securitization Terms. Moody's Investors Service. URL: [http://www.ifc.org/ifcext/rpmmmdp.nsf/AttachmentsByTitle/M-TERM\\_12Nov2007/\\$FILE/Glossary+12-11-07.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/rpmmmdp.nsf/AttachmentsByTitle/M-TERM_12Nov2007/$FILE/Glossary+12-11-07.pdf)

## ФИНАНСОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОГО БЮДЖЕТА

Государственный бюджет – это централизованный фонд денежных ресурсов, которым располагает правительство страны для выполнения своих функций. Расширение функций государства сопровождается тем, что масштабы государственных расходов увеличиваются темпами, превышающими темпы роста ВВП. Когда экономика развивается стабильно, имеет достаточно высокие темпы роста, задачи государства по регулированию экономики уменьшаются. К сожалению, сегодня о стабильности не только в России, но и особенно в мире, говорить не приходится. Отсюда – необходимость усиления роли государства, тем более в деле наполнения государственного бюджета.

Расходы бюджета показывают направления и цели бюджетных ассигнований. Доходы складываются из налогов, государственных займов, а также поступлений т. н. внебюджетных и целевых фондов.

Государственный бюджет всегда представляет собой компромисс, отражающий соотношение сил основных групп – носителей различных социально-экономических интересов в стране. Этот факт забывать не следует.

Не секрет, что основную часть российского государственного бюджета составляют доходы от экспорта природных ресурсов, среди которых важнейшую роль играют доходы от продажи нефти. Один только налог на добычу нефти, газа и конденсата принес в государственную казну 1,36 трлн руб. – 42 % всех налоговых доходов федерального бюджета в 2010 г. Значительную долю доходов страна собирает не через налоговую систему, а на таможне – преимущественно за счет пошлин на сырьевой экспорт. Так, в 2010 г. таможенники обеспечили 55,2 % поступлений в федеральную казну, в т. ч. 30,2 % – путем изъятия экспортных пошлин. Но с 1 октября 2011 года экспортная пошлина на сырую нефть была снижена до 60 %, на нефтепродукты – светлые и темные – уравнилась до 66 % от пошлины на сырую нефть. (Самые последние данные – пошлины на экспорт нефти в РФ увеличились на 17 %.)

Стоит иметь в виду, что это – весьма тревожный симптом, симптом «голландской болезни», когда существенные нефтяные доходы в значительной степени тормозят развитие ненефтяного сектора, приводят к деградации промышленных отраслей. Задачи модернизации российской экономики, провозглашенные правительством, не решаются. А от этого зависит будущее России.

В то же время сегодня Россия не может отказаться от доходов сырьевого сектора. В настоящее время имеется дефицит российского бюджета. В 2011 г. он составил 1,8 трлн руб., или 3,6 % ВВП. При этом внутренняя задолженность составляет 5,1 трлн руб., внешняя – 55 млрд.<sup>1</sup>

В экономической теории выделяют следующие виды бюджетного дефицита:

1. Дефициты военного времени, когда резко возрастают затраты на финансирование ВПК.

2. Дефициты, возникающие в период восстановления народного хозяйства, связанные с необходимостью крупных вложений в развитие промышленности и других отраслей.

3. Дефициты, обусловленные политическими обстоятельствами.

4. Дефициты, порожденные неблагоприятным экономическим развитием, а также самостоятельностью экономического механизма финансовой системы.

Особо следует обратить внимание на четвертый вид бюджетного дефицита. Он включает в себя два аспекта. Первый – в качестве своей причины имеет расстройство хозяйства, его низкую доходность и стагнацию. Возможности ликвидации дефицита заключены в тех или иных преобразованиях в самом хозяйстве, в обеспечении его подъема.

Основы второго заложены в плохой работе финансовой системы, неумении найти доходы, изъять их без нанесения ущерба экономике, удержать расходы на уровне доходов. При этом «финансовый» по своему происхождению дефицит может стать основным и будет оказывать разрушающее влияние на экономику.

Необходимо отметить, что для России в сегодняшних условиях характерен именно четвертый вид дефицита в обоих его аспектах.

В качестве непосредственных причин бюджетного дефицита выделяются:

- спад общественного производства;
- рост предельных издержек общественного производства;
- массовый выпуск «пустых денег»;
- неоправданно раздутые социальные программы;
- возросшие затраты на финансирование ВПК;
- оборот «теневого» капитала в огромных масштабах;
- непроизводительные расходы, хищения, приписки.

---

<sup>1</sup> <http://www.novoteka.ru>

В связи с этим интерес представляют прогнозы развития российской экономики. Минэкономразвития прогнозирует два сценария, считая задачей обоим подготовить бюджет к кризису. По первому сценарию темпы роста экономики России в 2013 г. могут замедлиться до 0,5–1,2 %, курс доллара дойдет до 37,2 руб. Доходы бюджета в таком случае могут оказаться на 150–300 млрд руб. меньше по сравнению с базовым сценарием. Вторым сценарий – более пессимистичный: падение ВВП в 2013 г. составит 2–2,7 %, курс доллара составит 45,9 руб., доходы бюджета окажутся на 1,1–1,2 трлн руб. меньше по сравнению с базовым сценарием.<sup>2</sup>

Минфин считает необходимой разработку еще более пессимистического сценария. Он выдвигает в качестве главной задачи необходимость существенного сокращения дефицита бюджета, а Минэкономразвития предполагает больший дефицит, утверждая необходимость расширения государственных расходов.

Поскольку наполнение бюджета в значительной степени зависит в России от цен на нефть, актуальным выступает анализ принципов и динамики ценообразования в данной отрасли. Здесь важно, что нефть обладает целым рядом характеристик, отличающих ее от других товаров. Это – высокие риски инвестиций, характер природных ресурсов, конечность ресурсов, неэластичность спроса, несовершенство рынка и т. д.

Согласно классической экономической теории, цена определяется стоимостью, т. е. общественно-необходимыми затратами труда в данном случае на добычу, переработку и транспортировку нефти. При этом поскольку речь идет о мировых ценах, то общественно-необходимые затраты определяются на базе мировой экономики. Это важно, поскольку в нефтедобывающих странах эти затраты сильно различаются.

Однако современная мировая экономика – это рыночная система, в которой цены зависят от многих факторов. К ним относятся следующие: соотношение спроса и предложения, финансовые факторы, а также факторы геополитические (конфликты, разногласия, риск терроризма, последствия экологической политики и др.).

Что касается спроса на нефть, то в значительной степени он зависит от темпов развития мировой экономики. А они в настоящее время сокращаются, соответственно, хотя, по прогнозам, спрос на нефть будет все же расти, но более низкими темпами. В то же время в быстроразвивающихся странах

---

<sup>2</sup> Вардоль Н. Игры прогнозистов // МК. – 2012. – 29 авг.–5 сент. – С. 9.

(Бразилия, Китай, Индия) увеличивается спрос на энергоресурсы, особенно на нефть.

Предложение на рынке нефти зависит от запасов нефти и нефтепродуктов, экспорта от добычи ОПЕК. Можно привести следующие данные (табл. 1):

Таблица 1

**Запасы и добыча нефти в странах, обладающих крупнейшими запасами нефти<sup>3</sup>**

Страна	Запасы	% от мировых запасов	Добыча	На сколько лет хватит
Саудовская Аравия	264,5	19,1	10 007	72
Венесуэла	211,2	15,3	2471	234
Иран	137	9,9	4245	88
Россия	77,4	5,6	10 270	21
США	30,9	2,2	7513	11
Члены ОПЕК	1068,4	77,2	34 324	85

Приведенные данные отражают весьма тревожную ситуацию. Обладая всего 5,6 % мировых запасов нефти, Россия добывает ее больше всех в мире, притом что запасов по расчетам хватит только на 11 лет.

Среди факторов, влияющих на уровень цен на нефть, усиливается роль финансовых структур. Хедж-фонды, банки, инвестиционные компании активно скупают акции нефтяных компаний и, соответственно, заинтересованы в увеличении цен. В итоге нефть стала объектом для спекуляций.<sup>4</sup> Спекулятивный характер формирования мировых цен на нефть делает их крайне чувствительными к общемировым кризисам – кредитным, фондовым, банковским. В ходе таких кризисов цены могут на продолжительное время опускаться ниже комфортного уровня для стран экспортеров, что приводит к сокращению предложения и отказу от многих инвестиционных проектов, а также росту цен после преодоления кризиса. Между тем потребность в инвестициях, по некоторым оценкам, составляет 160 млрд дол. до 2020 года в мировую нефтедобывающую отрасль и 60 млрд дол. – в нефтепереработку. Недостаточный уровень инвестиций, который при резком падении цен практически неизбежен, приведет к снижению предложения и в среднесрочной перспективе к новому резкому росту цен.<sup>5</sup>

<sup>3</sup> <http://www.bp.com>

<sup>4</sup> В частности, см.: Дзюба Д. Рынок нефти: значение спекулянтов возросло // Мировая энергетика. – 2008. – № 3. – С. 66.

<sup>5</sup> Найджоки Д. Путь перемен // Нефть России. – 2011. – № 5.



В настоящее время происходит существенное изменение ведущих факторов и их взаимосвязей, особенно в ходе современного мирового кризиса, что вызывает перелом сложившихся тенденций. Поэтому в ближайшем будущем можно ожидать формирования нового соотношения факторов, определяющих динамику мирового нефтяного рынка, отличного от существовавшего в период ценового бума середины 2000 гг.

Цены на нефть влияют не только на экономические, но и на политические процессы, которые определяют стоимость акций нефтяных компаний, скорость их экономического роста и уровень инфляции в странах-импортерах нефти, а также на интенсивность процессов централизации и концентрации производства. Следует также отметить, что цены на нефть служат ориентиром при формировании цен на другие энергоносители и, в конце концов, на все другие товары.

Все более влиятельным игроком на нефтяном рынке являются США. При этом позиция их противоречива. С одной стороны, они заинтересованы в низких ценах ради развития экономики. Однако, с другой стороны, их геополитический интерес, суть которого состоит в том, что высокая цена на нефть служит сдерживающим фактором развития китайской экономики. А Китай сегодня – главный претендент на роль экономического и геополитического оппонента США. «Отсюда следует, – утверждает Н. Вардуль, – что цену в 60 долларов и ниже за баррель вряд ли стоит рассматривать в качестве реальной. Что у цен на нефть есть дно и оно не слишком глубокое, позволяет российским политикам перевести дух».<sup>6</sup>

А вообще-то стоит вспомнить высказывание Е. Гайдара о том, что прогнозировать цену нефти – значит, рисковать профессиональной репутацией. Тем более, что ряд факторов, таких как научные открытия и принципиально новые технологические разработки, техногенные и природные катастрофы, военные конфликты и политические изменения, экологические изменения и другое, прогнозированию вообще не поддаются.

Ясно одно: цены на нефть – важнейший фактор развития не только российской, но и мировой экономики, приводят к перераспределению финансовых ресурсов, изменениям в мировой торговле. При этом воздействие данного фактора зависит от доли доходов от нефти в госбюджете, а в России она достаточно (если не сказать – излишне) велика. Рядом экспертов была проведена оценка влияния роста цены на нефть на доходы федерального бюджета. При росте цены экспортной нефти на 1 дол./бар. рост доходов фе-

---

<sup>6</sup> Вардуль Н. Указ. соч.

дерального бюджета, по оценкам Института открытой экономики, составит 1,2–1,3 млрд дол.; МВФ называет цифру 1,0–1,2 млрд дол.; экономическая экспертная группа и Правительство РФ – 1,5 млрд дол.<sup>7</sup>

Кроме того, в нефтяной отрасли действует один из максимальных инвестиционных мультипликаторов, прежде всего за счет того, что более 94 % используемого в нефтегазовой отрасли оборудования и материалов – отечественного производства.<sup>8</sup>

Наряду с динамикой цен на нефть на степень пополнения бюджета и стабильное развитие экономики влияет то, как государство изымает ренту от использования природных ресурсов. С одной стороны, доходы российского бюджета напрямую связаны с эффективностью работы предприятий нефтегазовой отрасли. С другой стороны, на эффективность их деятельности существенное влияние оказывает государственная политика регулирования отрасли, в том числе налоговая. Интерес представляет анализ динамики налоговых поступлений от нефте- и газодобывающих компаний (табл. 2).

Таблица 2

**Динамика налоговых поступлений и таможенных пошлин от нефте- и газодобывающих компаний (млрд руб.)<sup>9</sup>**

Год	Налог на прибыль организаций	НДС	Акцизы по подакцизным товарам	Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	Вывозные таможенные пошлины на нефть	Вывозные таможенные пошлины на газ
2006	228,4	186,4	9,1	1085,3	1211,3	342,0
2007	447,5	351,0	1,2	1009,3	1163,7	308,6
2008	311,5	110,5	3,7	1602,0	1774,9	505,5
2009	159,8	67,9	4,3	976,5	1047,2	258,3
2010	224,7	89,8	5,6	1303,5	1707,7	414,9
1 п/г 2011	159,8	63,0	3,4	905,2		

\* НДПИ в общей сумме налогов, сборов и платежей за пользование природными ресурсами составляет более 99 %.

<sup>7</sup> Шматко С.И. Генеральная схема развития нефтяной отрасли на период до 2020 г. Сб. докл. 2010.

<sup>8</sup> Крылов Т. Освоение российского шельфа: государство и нефтяные компании, объединяйте усилия! / Нефть и газ Евразии. – 2011. – № 5.

<sup>9</sup> Составлено по данным ФНС России, Минфина России «Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов», по данным отчетности ОАО «Газпром».

В подавляющем большинстве стран мира таможенные пошлины не играют значимой для государственной казны фискальной роли. Их главная задача – защитить внутренний рынок от внешних конкурентов. В России же экспортные пошлины стали одним из главных инструментов, перекачивающих значительную часть выручки нефтегазовых компаний в государственную казну. Так, по оценкам экспертов, вывозные таможенные пошлины на нефть принесли в бюджет 2010 г. порядка \$ 60 млрд.<sup>10</sup>

В большинстве стран экспорт нефти и газа не облагается пошлиной. В России же она не только выполняет фискальные функции, но и ограничивает объем экспорта сырой нефти в целях удовлетворения внутреннего спроса. Более того, экспортная пошлина в нашей стране является механизмом поддержания уровня внутренних цен на нефтепродукты, а также стимулирования технического перевооружения нефтеперерабатывающей отрасли.

Однако на фоне ухудшения в России условий добычи нефти и газа для поддержания высокой эффективности деятельности предприятий в будущем необходима реализация ряда мер государственной политики, в т. ч. по оптимизации налогообложения.

Следует отметить, что, несмотря на заявления руководства страны на необходимость переориентации нефтяной отрасли России от продажи сырой нефти к сбыту нефтепродуктов, прогресса не видно. Дело в том, что процесс нефтепереработки в России сдерживается морально и физически устаревшим оборудованием и применением отсталых технологий на данных предприятиях. Для исправления ситуации нужны крупные капитальные вложения. Поэтому правительство РФ стремится привлекать иностранный капитал для освоения новых месторождений. Кроме того, руководство страны надеется на то, что иностранные инвесторы будут применять наиболее прогрессивные технологии и более производительное оборудование, которые могут быть использованы и на российских НПЗ. В то же время следует иметь в виду высокую насыщенность западных рынков бензином и незаинтересованность развитых стран в развитии российских НПЗ. В связи с этим в ближайшей перспективе западные страны будут ориентироваться все же на сырьевой экспорт из России.

Однако необходимость развития нефтепереработки в России, роста ее объемов и качества, модернизация предприятий остается насущной задачей. Это позволит приблизить данный процесс к международным стандартам

---

<sup>10</sup> Мещерин А. Фасадное благополучие. Нефть и газ России. 2010 // Нефтегазовая вертикаль. – 2011. – № 4.

и даст мультипликационный эффект для развития других отраслей экономики.

В качестве итога можно сделать следующие выводы.

1. Страна держится в основном за счет того потенциала, который был создан до 1991 г. Однако более чем десятилетняя эксплуатация этого потенциала не формирует новых заделов. Даже в общих чертах пока не просматривается новый воспроизводственный процесс, наличие которого свидетельствовало бы о создании собственной базы для экономического роста на рыночных принципах.

2. В краткосрочной перспективе нет для экономики России иного выхода, чем продолжать экспорт сырьевых ресурсов. От этого зависит наполнение госбюджета и возможности развития экономики. В то же время Российским нефтегазовым компаниям необходимо использовать благоприятную внешнюю конъюнктуру для реконструкции производственных мощностей с применением современных технологий и для развития сети сбыта, что позволит снизить себестоимость производства и предложить на внешние рынки более конкурентоспособный продукт.

3. Нам представляется ошибочной позиция российских властей на создание огромных валютных запасов в виде стабилизационного и других фондов, которые якобы помогут в ситуации экономических кризисов. До современного мирового финансово-экономического кризиса они составляли чрезмерно большую величину, но хватило их не на долго, и падение российской экономики было существенно больше, чем в других развитых странах. Если бы эти средства были своевременно вложены в модернизацию экономики, то потерь было бы значительно меньше, а экономика сделала бы серьезный шаг в переходе на новый уровень. В настоящее время валютные запасы ЦБ РФ составляют около 600 млрд дол. Они размещаются на счетах западных банков, вкладываются в ценные бумаги США и некоторых других стран под очень низкие проценты. Разница между процентами, под которые получают кредиты российские компании и которые платят западные страны за наши вклады, составляет примерно 5 % пункта. В итоге потери России от накопления валютных резервов составляют минимум 25 млрд дол. в год.<sup>11</sup>

4. В связи с этим доходы от экспорта нефти следовало бы использовать для поддержки развития тех отраслей, где у страны имеются определенные перспективы, одновременно разрабатывать и поэтапно осуществлять «стратегию прорыва» в целях обеспечения долговременных тенденций экономического роста.

---

<sup>11</sup> Касатонов В.Ю. Улики // Советская Россия. – № 4 (35). – С. 16.

5. Развивать и другие сектора, которые включены в логику постиндустриального развития общества, но в определенной мере выходят за рамки собственно экономики. Однако их развитие является составным моментом социально устойчивого развития общества. К ним относятся:

- развитие образования. Здесь Россия пока имеет очевидные сравнительные преимущества, поскольку уровень и качество образования у нас превышают параметры, характерные для стран с аналогичным уровнем развития. Вложения в образование являются важным фактором обеспечения экономического рывка. Однако это требует увеличения расходов госбюджета;

- развитие здравоохранения. Эта отрасль помимо чисто гуманитарной составляющей характеризуется значительным мультипликативным эффектом. Но и здесь необходимы существенные государственные вливания, поскольку частная медицина пока не выполняет свои задачи, вызывая существенную напряженность в обществе.

6. Исходя из этого, глобальная задача – синергия рынка и государства. Требуется выработать такую программу реформ, которая содействовала бы одновременному развитию и рыночных, и государственных институтов, т. е. формирование модели смешанной экономики.

Отсутствие единой программы реформирования России, неясность целей и последовательности действий, борьба кардинально различных экономических взглядов, не позволяющая выработать четкую теоретическую базу преобразований, не гарантируют успеха и впредь. В сложившейся политической, экономической, экологической и социальной ситуации существуют тенденции, прямо противоположные целям и задачам социально устойчивого развития.

Вместе с тем Россия обладает большим количеством заповедных и огромным потенциалом неосвоенных территорий, где сохраняется биоразнообразие и дикая природа. Эти территории России имеют большое значение для общего экологического баланса планеты. Поэтому и нужен путь для устойчивого развития России в сохранении и консервации этих территорий. Необходимо также восстановление таких уникальных экосистем, как экосистемы Восточно-Сибирской тайги, Байкала, Камчатки, Западно-Сибирской южной тундры. Именно на этих территориях сохраняются большие запасы энергетических и сырьевых ресурсов, что необходимо для нормального существования будущих поколений.

В целом для России социально устойчивое развитие предполагает поступательное движение страны по стратегической траектории, обеспечивающей достижение прогрессивной системы общественных целей – смену

приоритетов общественного развития в направлении обеспечения эффективного развития и сохранения природного и трудового потенциала; развитие человека как активного участника эволюции, экономической и экологической систем, совершенствование качественных параметров жизнедеятельности, создание необходимых условий для более полной реализации его творческого и духовного начал.



## **МОДЕЛИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В РОССИИ**

Одним из важнейших факторов построения системы ипотечного кредитования в России является изучение его развития в зарубежной практике. Существует ряд мнений относительно существующих моделей ипотечного кредитования, однако самым распространенным является разделение моделей на усеченно-открытую, расширенно-открытую и сбалансированную автономную модель.

В усеченно-открытой модели ипотечные ссуды финансируются из различных источников, в том числе за счет собственного капитала банка, депозитов и межбанковских кредитов. Соответственно каждый банк устанавливает параметры ипотечного кредитования, и ставка определяется текущей экономической конъюнктурой. Простая организационно-экономическая основа модели позволяет применять ее не только специализированным ипотечным, но и универсальным банкам, имеющим отделы ипотечного кредитования. Такой подход возможен в странах с устойчивой экономикой. Однако в странах переходной экономики инфляция, ставки процента, курс национальной валюты, а значит, и доход граждан подвержены сильным колебаниям. С другой стороны, существует мнение, что такая модель наиболее эффективно работает в развивающихся странах с несформированной инфраструктурой финансового рынка и рынка ценных бумаг.

В расширенно-открытой модели банк предоставляет ипотечный кредит конкретному гражданину исходя из уровня его доходов и кредитной истории. В этой модели источником финансовых ресурсов является вторичный рынок ценных бумаг, обеспечением которых выступают залладные на недвижимость. Государство при этом играет важную роль в формировании инфраструктуры рынка ценных бумаг, поддержании его устойчивости. Устанавливается баланс между ценой эмитированных ценных бумаг на вторичном рынке и ценой залладных, служащих обеспечением эмиссии. Расширенно-открытая модель является более стабильной в силу того, что большинство ценных бумаг, обеспечивающих приток кредитных ресурсов в систему, имеют ранее объявленную доходность и срок погашения. Однако такая стабильность имеет свои пределы. Будучи открытой и ориентированной на получение кредитных ресурсов со свободного рынка капиталов от независимых инвесторов,

данная модель также подвержена достаточно существенному влиянию общего состояния финансово-кредитного рынка. Таким образом, недостатком расширенно-открытой модели, так же как и усеченно-открытой, является зависимость от рыночного уровня ставки процента, а следовательно и возможность эффективного функционирования ее только в странах со стабильно развивающейся экономикой. Эта модель обладает и рядом преимуществ, в числе которых стабильная система привлечения долгосрочных кредитных ресурсов через вторичный рынок ипотечных ценных бумаг и большое количество кредиторов, предлагающих различные условия кредитования, что предполагает доступность кредитов широким слоям населения.

Сбалансированная автономная модель принципиально иная. Граждане образуют своего рода кооператив и на протяжении ряда лет делают взносы. Заемщиками в данной модели могут быть только вкладчики, накопившие на своем сберегательном счете сумму, составляющую примерно половину стоимости недвижимости, на оплату второй половины им будет предоставлен ипотечный жилищный кредит. Государство при этом способствует формированию благоприятного экономического климата для развития ипотеки: систему налоговых льгот для банков и граждан, выступающих субъектами ипотечного процесса, а также для строительных организаций, осуществляющих жилищное строительство, и кредитующих его банков. Эта модель в наименьшей мере зависит от конъюнктуры финансовых рынков, поскольку кредитные ресурсы формируются не за счет средств фондового рынка, а за счет привлечения сбережений будущих заемщиков по принципу кассы взаимопомощи. На остатки счетов членов-пайщиков начисляется низкий, номинальный процент. Ведь целью вклада является формирование накоплений для строительства жилья, а не получение максимальных доходов по вкладу. Однако время приобретения жилья отодвигается, так как для строительства необходимо накопить первоначальную сумму.

Существенным преимуществом сбалансированной автономной модели следует считать ее независимость от состояния финансово-кредитного рынка. Действуя по такой модели, банку нет необходимости привлекать кредитные ресурсы из внешних источников: ему следует определить только эффективный размер процентной маржи. Таким образом, модель является независимой не только от колебаний рыночной цены привлеченных средств, но и от среднего уровня данной цены в целом. Это качество модели сбалансированной автономии важно для развития ипотечного кредитования в странах с неустойчивой экономикой. Также достоинством модели является пониженный кредитный риск, так как банк имеет возможность проверить

кредитоспособность и платежеспособность клиента в период накопления средств.

На современном этапе ипотечное кредитование в России в наибольшей степени осуществляется по открытым моделям, однако все вышеописанные модели в разной степени также представлены на российском рынке.

Сейчас на рынок активно внедряется расширенно-открытая модель. Главной проблемой, тормозящей ее полноценное развитие, является неразвитость вторичного рынка. Для ее решения необходима общая стабилизация экономики, что позволит банкам привлекать долгосрочные кредитные ресурсы, а заемщикам подтвердить свою кредитоспособность на несколько лет вперед. Кроме того, важным шагом на пути достижения эффективного функционирования модели является совершенствование законодательных актов, в частности, касающихся ипотечных ценных бумаг, а также увеличение числа кредиторов и снижение под влиянием конкуренции процентных ставок с постепенным увеличением срока кредитования.

Сбалансированная автономная модель в настоящее время банками используется очень мало по причине невозможности установления приемлемых процентных ставок из-за влияния инфляции. При этом имеющаяся тенденция к увеличению доходов населения позволяет предположить, что в будущем возможностей по накоплению средств у российских граждан станет больше. В целях привлечения этих средств необходимо выпустить на рынок выгодные схемы контрактных сбережений, в которых возможно участие государства как гаранта, а также создание специальных льготных государственных накопительных программ для различных категорий граждан.

Наиболее очевидными являются преимущества расширенно-открытой модели, поэтому для российского рынка целесообразным представляется развивать именно эту концепцию. Ее реализация способна привести к эффективному функционированию вторичного рынка, к увеличению числа кредиторов и снижению процентных ставок с увеличением срока кредитования. Кроме того, внедрение данной модели будет служить своего рода катализатором в процессе совершенствования законодательства и стабилизации экономики страны.

По мере стабилизации и укрепления экономики вполне целесообразным представляется параллельное развитие и сбалансированной автономной системы, финансовые ресурсы которой формируются из нерыночных источников, а значит, не подвержены воздействию рыночных рисков. Совокупность двух альтернативных моделей будет представлять собой устойчивую

саморегулируемую систему, имеющую высокий удельный вес в экономике страны.

Например, американская система обеспечения ипотеки дешевыми ресурсами опирается на вторичный ипотечный рынок. В США он построен на базе трех ипотечных агентств, основная задача которых выкуп у банков ипотечных кредитов и выпуск на их основе собственных ценных бумаг.

Система эта начала формироваться еще в 1938 году, когда было создано первое агентство Fannie Mae (Federal National Mortgage Association). Это была административная структура, предназначенная для выкупа на бюджетные средства ипотечных кредитов, предоставляемых малообеспеченным слоям населения и гарантированных федеральным правительством.

Американская схема минимизации процентных ставок по ипотечным кредитам сегодня действует таким образом. Банк выдает ипотечный кредит, продавцу квартиры в обмен на обязательство в течение определенного срока ежемесячно переводить в банк фиксированную сумму. Это обязательство заемщика обеспечено залогом приобретаемого жилья.

Далее, банк продает ссуду одному из агентств, передавая при этом и обязательства по обеспечению. Агентства возмещают банку выплаченные средства и взамен требуют переводить получаемые ежемесячные (квартальные) выплаты за вычетом маржи банка в агентство.

Величину ставки, по которой агентство обязуется покупать ипотечные кредиты, устанавливает непосредственно само агентство. Начиная переговоры с клиентом, банк называет ему в качестве ставки по кредиту ставку агентства и свою маржу. В течение определенного количества времени банк завершает проверку клиента и жилья, выдает ссуду, получает от агентства гарантии и в дальнейшем действует только как посредник, передавая деньги от заемщика агентству и оставляя себе обговоренную маржу.

Вывод: в США ставки по ипотечным ссудам не связаны ни со ставками по другим банковским кредитам, ни со стоимостью депозитов. Единственное, что определяет их ценность, это процент, по которому ипотечные кредиты покупаются агентствами.

Возникает вопрос, чем же определяется ставка агентств? Все агентства, купив некоторое количество ипотечных кредитов у коммерческих банков, собирают их в пулы и создают на основе каждого новую ценную бумагу. Агентства реализуют ценные бумаги на фондовом рынке и затем выступают как посредники, передавая инвестору, купившему ценную бумагу, выплаты агентству от банка за вычетом своей маржи. Таким образом, ставка, по ко-

торой агентства покупают ипотечные кредиты, зависит от той ставки доходности по ценным бумагам агентства, на которую согласны инвесторы.

Причина, по которой инвесторы соглашаются на низкую доходность по ценным бумагам, заключается в том, что обеспечением по ним являются не обязательства заемщиков, подкрепленные залогом труднореализуемого жилья, а обязательства агентств, за которыми стоит государство. Инвесторы уверены, что каким бы массовым ни был кризис заемщиков по ипотечными кредитам, свои обязательства перед инвесторами агентства выполняют. Это дает возможность рассматривать ценные бумаги ипотечных агентств как практически безрисковые и позволяет вкладываться в них самым консервативным инвесторам, таким как пенсионные фонды, а следовательно обеспечивает переток в ипотечные кредиты самых дешевых на рынке ресурсов.

Итак, низкие ставки по ипотечным кредитам в рамках американской модели ипотеки опосредовано обеспечивает бюджет, то есть налогоплательщики. В США это хорошо понимают и именно поэтому делают все возможное, чтобы дешевыми кредитами не пользовались люди, покупающие элитное жилье. Поэтому-то и существует ограничение на максимальную величину кредита, который может быть выкуплен агентствами.

Суть немецкой системы обеспечения дешевых долгосрочных ресурсов для ипотечного кредитования заключается в создании замкнутого ипотечного финансового рынка. Он формируется вокруг специализированных сберегательно-ипотечных кредитных институтов – строительно-сберегательных касс. Эти институты имеют возможность выдавать ссуды по ставкам ниже рыночных, поскольку сами привлекают средства по ставкам ниже рыночных. Дело в том, что вкладчиками и заемщиками строительно-сберегательных касс являются одни и те же люди – члены кассы. Низкая доходность депозита – своего рода плата за право получить ипотечный кредит по низкой ставке.

Взаимодействие с кассой делится на два периода – период накопления и период кредитования. Сначала вкладчик – член кассы – заключает контракт (отсюда название контрактная сберегательная система), согласно которому берет на себя обязательство вносить в течение определенного времени деньги на депозит и хранить их, получая доход по оговоренной низкой ставке. Сумму ежемесячных выплат и срок накопления он выбирает сообразно своим возможностям и потребностям. Касса в свою очередь берет на себя обязательство предоставить ему по окончании периода накопления ипотечный кредит по низкой ставке. Период кредитования начинается, когда член кассы накапливает приблизительно половину той суммы, что нужна на покупку жилья.



Затем он получает накопленное и еще столько же в качестве кредита. На все эти средства член кассы покупает квартиру, оформляет ее в залог и начинает выплачивать кредит. Из-за невысокой ставки процента суммы ежемесячных выплат по кредиту оказываются приблизительно такими же, какими были его ежемесячные накопительные взносы.

Основным достоинством системы является ее полная прозрачность. Согласно германскому закону о строительно-сберегательных кассах, эти организации не могут осуществлять никаких активных операций, кроме выдачи ипотечных кредитов своим членам. В отличие от депозитера частного банка, не владеющего информацией, как, на какие нужды и насколько рискованно используются его средства, вкладчик СБК точно знает, кто и на каких условиях пользуется его деньгами.

«Немецкая» система обеспечения ипотеки дешевыми ресурсами может быть легко внедрена в России. Кстати, имеется богатый опыт ее использования в бывших соцстранах, таких как Словакия, Чехия и Венгрия. В Словакии, например, система ипотечных касс за пять лет охватила 20 % населения.

Что же происходит в российской системе ипотечного кредитования? Важной составляющей российской модели ипотечного кредитования являются ссудо-сберегательные организации. Их деятельность направлена на тех, кто не может получить ипотечный кредит на стандартных условиях. Первые ссудо-сберегательные организации стали появляться в постперестроечной России еще в 2000 году. В настоящее время существует несколько видов ссудо-сберегательных организаций: жилищные накопительные кооперативы, потребительские кооперативы граждан, жилищно-строительные кооперативы. Ссудо-сберегательные организации привлекательны для населения, так как имеют ряд преимуществ.

В России применяется двухуровневая модель ипотечного кредитования. При использовании такой модели банк выдает заемщику ипотечный кредит, обеспеченный закладной на недвижимость. Затем банк, как правило, продает право требования по ипотечному кредиту государственному ипотечному агентству – финансирование ипотеки идет в основном за счет вторичного рынка ценных бумаг. Основными покупателями выпущенных облигаций являются в основном пенсионные фонды, инвестиционные фонды и страховые компании. Таким образом, при двухуровневой модели рефинансирования банки продают закладные специальным организациям, которые используют их как покрытие для выпуска ипотечных бумаг, на привлеченные деньги снова выкупают закладные у банков.



Секьюритизация ипотечных кредитов в России получила развитие еще в 2006 году. В это время было заключено максимальное за все годы количество сделок. Однако секьюритизация ипотечных кредитов в России обладает рядом отрицательных тенденций, которые включают в себя неразвитость внутреннего рынка ипотечных ценных бумаг, отсутствие заинтересованности у основной части российских инвесторов в ипотечных облигациях, затратность и сложность проведения секьюритизации ипотечных кредитов, которая доступна для крупных кредитных организаций, а также отмена или приостановление банками сделок по секьюритизации и соглашений о выкупе закладных.

Следует отметить, что относительно быстрый рост экономики (по сравнению с европейскими странами в 2011 году) сопровождался значительной инфляцией, которая делает заимствования более выгодными по сравнению с накоплениями. Повышение доступности долгосрочного и более дешевого финансирования на международных рынках для российских финансовых учреждений казалось позволило бы снизить ставки по кредитам, увеличить срок кредитования и соотношение показателя кредит/залог (особенно для ипотечных кредитов). Однако этого не происходит. Неудовлетворенный спрос на недвижимость и недостаточная развитость других рынков для инвестирования привели к резкому росту цен на недвижимость.

Итог: одной из главных проблем системы ипотечного жилищного кредитования в России является сложность привлечения необходимых ресурсов для долгосрочного ипотечного кредитования. Слишком «короткие» и дорогие ресурсы сильно ограничивают возможности российских банков при ипотечном кредитовании. Ни один банк не в состоянии формировать свой кредитный портфель из долгосрочных кредитов, опираясь при этом на краткосрочные источники. Несоответствие банковских активов и пассивов по срокам, объемам и ставкам рано или поздно приводит банк к потере ликвидности и банкротству. Поэтому есть большой объем работы для совершенствования системы ипотеки.

## **МОДЕЛИРОВАНИЕ ДИНАМИКИ АКЦИОНЕРНОГО КАПИТАЛА НА ФОНДОВОЙ БИРЖЕ МЕТОДОМ СТАТИСТИЧЕСКИХ ИСПЫТАНИЙ**

### **Преамбула**

Проблема анализа динамики акционерного капитала на фондовом рынке и оценки степени риска при инвестировании является актуальной для финансовой науки как в теоретическом, так и в практическом аспектах.

### **Постановка проблемы**

В последние десятилетия получили широкое развитие методы оценки риска, основанные на математико-статистическом подходе. Принципиальное отличие этого подхода с использованием метода Монте-Карло от других методов оценок риска заключается в том, что потери определяются не только по отношению к текущей стоимости, но и по отношению к будущему наиболее вероятному значению цены. Особое внимание обращаем на один из методов имитационного моделирования – метод статистических испытаний [1,2]. Этот метод позволяет анализировать динамику акционерного капитала предприятия (актива) на фондовой бирже и рассчитать априорную вероятность продолжения долговременной тенденции временного ряда цены актива (или риск возможного изменения (разворота) тенденции в динамике цены актива), которая установилась на фондовом рынке, а также оценить точность полученных результатов. Отметим, что существует принципиальное различие между «априорной» вероятностью и «апостериорной» («статистической») [3]. В первом случае «шансы» того или иного исхода можно вычислить исходя из общих принципов, во втором же случае их можно установить только эмпирически, статистически обрабатывая большой объем свершившихся фактов.

В данной статье продолжается обсуждение вопроса о представлении модели фондового рынка на базе теории упорядоченного хаоса и предлагается методика применения метода статистических испытаний [3] для количественной оценки априорной вероятности продолжения тренда и риска разворота тренда при анализе динамики актива по тренду на фондовой бирже. При этом достижение определенной рассчитанной величины инвестиционного риска

предлагается воспринимать как рыночный сигнал, позволяющий своевременно принимать оперативные решения по управлению «портфелем» акций на российском фондовом рынке и преобразовать инвестиционный «портфель». При этом каждый управляющий портфелем определяет для себя уровень приемлемого риска в соответствии с выбранной им стратегией инвестирования и своими особенностями восприятия информации о рыночной конъюнктуре.

### **Моделирование упорядоченного хаоса на фондовой бирже**

Преобразование экономики под действием социальных институтов может вести как к развитию экономики и технологического уклада производства, так и к деградации. При эволюции структуры общества, согласно Й.А.Шумпетеру, движущей силой процветания являются предприниматели. Благодаря формированию и развитию благоприятного инвестиционного климата наиболее выдающиеся предприниматели открывают инновационные компании и создают новейшие продукты и технологии. Благодаря техническому и технологическому прогрессу, использованию уникальных ресурсов создается избыток ценности в экономике, и экономика получает импульс для развития. Это ведет к динамичному развитию как отдельных предприятий, так и повышению благосостояния всего общества. Однако возникает и инвестиционный риск, который вызван принятыми непрофессиональными решениями на предприятии и невозможностью реализовать инновационную программу или изменениями во внешней конъюнктуре.

Анализ инновационной и инвестиционной деятельности отдельных предприятий приводит к переоценке стоимости бизнеса в настоящем и будущем периодах институциональными инвесторами. Далее, успешные инновационные изменения на предприятии сопровождаются ростом чистой прибыли и ведут к изменениям в оценках ценности предприятия в соответствии с методами финансового анализа. Это приводит к тому, что «взламывается» стационарная ситуация на фондовом рынке, и рыночная капитализация предприятия получает импульс для роста (или падения). При этом конкурентный и ликвидный фондовый рынок, на котором торгуется особый сорт товара (инвестиционные инструменты), стремится к равновесию спроса и предложения. Однако фондовый рынок не является эффективным в каждый отдельный момент времени. Это обусловлено объективной изменчивостью микро- и макроусловий, а также иррациональным поведением различных участников «трейдинга» по разному воспринимающих и реагирующих на

одну и ту же информацию, применяющих различные стратегии и тактики с различными инвестиционными горизонтами.

В настоящее время степень принимаемого риска является основой всех инвестиционных решений. Понятие риска на фондовом рынке имеет различное содержание для различных групп участников «трейдинга». Предполагается, что, прогнозируя динамику цен акций предприятий на фондовом рынке, индивидуум пытается, как эксперт, определить общую тенденцию («бычьей» или «медвежьей») их изменения и степень риска, который принимает на себя. Объем информации, которой располагает каждый участник «трейдинга» о макро-и микроэкономических процессах, в общем и целом относительно небольшой. Каждому участнику «трейдинга» приходится принимать решения по большинству стоящих перед ним проблем в условиях неопределенности. Каждый участник «трейдинга» располагает «собственной» информацией, и никакие другие участники «трейдинга» не располагают одинаковой информацией. Эта информация, которой располагают все участники «трейдинга», будучи сведенной воедино, дает знание о ситуации на предприятиях, представленных в листинге биржи. Роль коммуникационных каналов, через которые достигается согласованность широко рассеянных между всеми участниками «трейдинга» знаний о возможностях по генерированию различными предприятиями чистой прибыли, выполняют на фондовом рынке клиринговые цены (цены сделок), поскольку условия, на которых происходит «трейдинг», т. е. цены, являются совместным результатом давления спроса и предложения на всех участников экономического процесса. Формирующийся диапазон цен, в котором происходит большинство сделок, – это не какие-то произвольные наборы цифр, это именно тот набор, который уравнивает спрос и предложение. Нижний предел диапазона рыночной цены акции соответствует значению, при котором продажа акций становится невыгодна для собственника из-за ожидаемой чистой прибыли, генерируемой предприятием. Верхний предел цены акции соответствует тому, что предприятие будет генерировать прибыль в наиболее благоприятных экономических и конкурентных условиях при благоприятной рыночной конъюнктуре.

Таким образом, цены определяются совместными усилиями всех участников, действующих на фондовом рынке. На фондовом рынке совокупность индивидуальных решений («купить», «продать» или «держаться») получает свое значение, при этом условия «трейдинга» корректируются до тех пор, пока спрос не будет уравновешен предложением. В результате возникает согласованность котировок акций, которая, в принципе, обеспечивает высокую степень открытости компании без открытого обмена информацией

(очевидно, при этом конечные результаты могут существенно отличаться от тех целей, которые ставили перед собой отдельные индивиды). Информация или сообщения, посылаемые отдельными участниками, – это те суммы, которые они согласны заплатить или получить за «пакет» акций. Достигнутое конкурентное равновесие агрегирует эту информацию о положении предприятий. Эти знания отражаются в виде графиков, показывающих динамику изменения цен акций в зависимости от денежного потока в акции или времени. Эти знания становятся доступными для принятия решений об отборе в портфель акций наиболее конкурентоспособных предприятий. При этом необходимо принимать во внимание, что в соответствии с теориями Ч. Доу, Р. Эллиота котировки цен акций предприятий на фондовом рынке «движутся по трендам» и имеют «память об истории своих изменений», образуя устойчивые тренды цен на акции предприятий, наделенные эффектом «памяти». В то же время цены акций на фондовом рынке могут «отрываться» от финансовых параметров предприятий и изменяться благодаря тому, что портфельные инвесторы «бросают денежные средства на фондовый рынок». А затем цены на акции предприятий обязательно вернуться (откорректируются) в диапазон «справедливых», по мнению стратегических инвесторов (собственников), цен.

Таким образом, экономические процессы и оценка стоимости бизнеса отражаются на фондовом рынке, и в то же время рыночная капитализация предприятия является отражением объективных динамических процессов в экономике.

Модель российского фондового рынка, учитывая вышесказанное, представляем: фондовый рынок является открытой системой с диссипативной структурой, при этом процесс изменения рыночной капитализации предприятий на фондовом рынке может быть представлен как динамический переходный процесс направленного случайного блуждания (броуновское движение) цен акций по тренду (перехода) от одного равновесного диапазона цен на акции к другому под воздействием институциональных и портфельных инвесторов. Для адекватного описания переходного процесса учитывается как его стохастичность, так и его детерминированность (направленность). В равновесном диапазоне хаотичность цен акций моделируется стохастическими процессами случайного блуждания (впервые модель случайного блуждания для цен финансовых инструментов была предложена Л. Башелье в 1900 г.). Отметим, что описание переходного процесса от одного равновесного состояния к другому как геометрическое броуновское движение для логарифмов (П. Самуэльсон) или броуновского движения приращений цен



(теория Блэка-Шоулза) заняли прочное положение в экономической теории и биржевой практике.

Введем понятие риска как вероятности нежелательного изменения тенденции в ценах на акции предприятий на фондовом рынке. Рассчитаем инвестиционный риск методом статистических испытаний:

$$R = 1 - N_r / N_e,$$

где  $R$  – риск,  $N_e$  – число независимых вычислительных экспериментов (испытаний), в которых прослеживается блуждание одной статистически независимой цены актива при «движении по тренду» (в канале) с момента входа и до момента выхода из него,  $N_r$  – число экспериментов, из множества  $N_e$ , в которых моделируемая цена актива покинула канал через выход.

Конфигурация канала в математической форме представляется совокупностью связанных отдельных поверхностей в двумерном пространстве, каждая из которых описывается одним аналитическим уравнением и системой неравенств не выше второго порядка.

Концепция имитации сложного стохастического процесса состоит в том, что в хаотический процесс случайного блуждания в равновесном состоянии фондового рынка вводятся вероятностным образом механизмы воздействия изменяющихся условий. Эти механизмы отражают закономерности случайного блуждания в направлении изменения цены актива под действием поступающей на фондовый рынок и вложенной в акции предприятий денежной массы ( $Q$ ).

Особенностью моделируемого стохастического процесса является уравнение, по которому определяется изменение цены актива ( $C$ ) при изменении денежной массы ( $Q$ ):

$$dC(Q) = ag dQ + be(1 - P(dQ)),$$

где  $a, b$  – постоянные величины;  $e, g$  – случайные величины, изменяющиеся в диапазоне от 0 до 1;  $P(Q)$  – внутреннее свойство трендов, изменяется от 0 до 1 в зависимости от объема торгов и денежных средств ( $Q$ ), вложенных в определенную акцию.

Отметим, что такой стохастический процесс не является винеровским [3].

По результатам моделирования может быть построена зависимость

$$R = R(L/H; Q),$$

где  $L$  – длина тренда,  $H$  – ширина тренда.

Поскольку эмпирический закон больших чисел сводит априорную вероятность к статистической, зависимость  $R = R(L/H; Q)$  может быть полу-



чена, обрабатывая большой объем «исторических данных» по фондовому рынку.

### Заключение

Процессы, происходящие на фондовом рынке, являются отражением (индикатором) реальных инновационных процессов на отдельных предприятиях и происходящих институциональных изменений в экономике в целом. Котировки акций предоставляют информацию о мнении инсайдеров о возможности компании генерировать чистую прибыль. Анализ исторических графических моделей ценообразования акционерного капитала на фондовой бирже дает возможность профессионалам принимать наилучшие решения. Это дает возможность оценить уровень конкурентоспособности предприятия, его финансовое благополучие и дает комплексное представление об эффективности управления предприятием.

В настоящее время поведение акций на фондовой бирже наиболее крупных компаний показывает, что кризиса, подобного 2008 г., удастся избежать и постепенно наступит неизбежное оздоровление финансового рынка.

### ЛИТЕРАТУРА

1. *Печатников Ю.М.* Вероятностная оценка акционерного капитала на фондовом рынке // *Финансы и кредит*. – 2008. – № 6 (294). – С. 31–34.
2. *Печатников Ю.М.* Технический анализ – мистика или реальность? // *Дайджест рынка ценных бумаг*. – 2008. – № 1 (31). – С. 32–33.
3. *Математический энциклопедический словарь* / Гл. ред. Ю.В. Прохоров. – М.: Сов. энциклопедия, 1988. – 847 с.
4. *Печатников Ю.М.* Теория упорядоченного хаоса в экономике // *Финансы и экономика*. – 2009. – № 37 (139). – С. 48–50.

## ДИСКУССИОННЫЕ АСПЕКТЫ ПОНЯТИЙ «ВАЛЮТА» И «ДЕНЕЖНАЯ ЕДИНИЦА»

В отечественной экономической литературе понятие «валюта» имеет не однозначное толкование. «Валютой» переводится на русский язык английский термин *currency*. Англ. *money* также иногда используется в смысле «валюта», в частности, как «валютный фонд» переводится *monetary fund*, но при этом *monetary* переводится так же, как «денежный», «монетарный» или «монетный» (*monetary aggregate* – денежный агрегат, *monetary policy* – монетарная политика, *monetary union* – монетный союз). Определена не полностью «валюта» и в законодательстве Российской Федерации: статья Гражданского кодекса называется «деньги (валюта)», в которой указано только, что законным платежным средством, обязательным к приему по нарицательной стоимости на всей территории Российской Федерации, является рубль, а случаи, порядок и условия использования иностранной валюты на территории Российской Федерации определяются законом о валютном регулировании и валютном контроле.<sup>1</sup>

В русский язык слово «валюта» пришло, вероятно, через немецкий или прямо из итальянского (от *valuta*).<sup>2</sup> При этом в этимологическом словаре итальянского языка О. Пианиджиани,<sup>3</sup> *valuta* – то, что действительно стоит вещь, качество денег, которыми проводятся расчеты. Оно, в свою очередь, произошло от латинского *valere* – быть сильным, здоровым, важным, прочным.

В английском языке *value* примерно с XIII в., от французского *valoir* в значении «стоять, заслуживать».<sup>4</sup> *Currency* – слово более позднее. Оно происходит от лат. *currents* – «бежать». В английском – с 1650 г. в смысле «условия течения», а в смысле «обращение денег» впервые использовано Дж. Локком в 1699 г.<sup>5</sup>

---

<sup>1</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994. № 51-ФЗ. Глава 6, статья 140.

<sup>2</sup> *Фасмер Макс*. Этимологический словарь русского языка. Пер. с немецкого и дополнения члена-корреспондента АН СССР О. Н. Трубачева / Под ред. и с предисловием проф. Б. А. Ларина. – М.: «Прогресс», 1986. В 4-х т. – Т. 1. – С. 271.

<sup>3</sup> *Dizionario etimologio online* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.etimo.it/>, свободный. (10.07.2012).

<sup>4</sup> *Douglas Harper online etymology dictionary* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.etymonline.com/index.php>, свободный. (10.07.2012).

<sup>5</sup> *Douglas Harper online etymology dictionary* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.etymonline.com/index.php>, свободный. (10.07.2012).

Самый известный словарь и тезаурус, носящий имя американского лексикографа Н. Уэбстера,<sup>6</sup> слово *currency* объясняет так же, как и слово *money* – некое благо, привычно и легально используемое в качестве средства обмена, меры стоимости или средства платежа. Обобщая его толкования слова *value*, можно говорить о том, что оно обозначает относительную полезность, важность и ценность чего-то, благодаря его специфическим качествам, в частности, сумму денег, за которую что-то найдет покупателя.

Анализируя разъяснения другого популярного толкового словаря Л. Кернера<sup>7</sup> можно говорить, что *value* – это относительная ценность или важность, в частности, средства обмена, часто абстрактное представление о том, что есть правда, ценность, желанность, принципы или стандарты, тогда как слово *money* обозначает благо, используемое как средство обращения, средство платежа или мера богатства. Говоря *currency*, подразумеваем общепринятую обращающуюся в стране форму денег.

Систематизация толкования самой большой лексической базы данных (Принстонского университета)<sup>8</sup> позволяет говорить, что *value* – это количественная или качественная общепринятая оценка, в экономике справедливый эквивалент для чего-либо другого, в отличие от *money* – самое общее средство обмена и *currency* – конкретное благо, в настоящее время принятое и используемое как средство обмена,

Таким образом, представляется, что английское слово *money* по лексическому смыслу соответствует термину «деньги», *value* – «валюта», *currency* – означает общее признание, распространенность, широкую применимость, употребительность, в экономике – общепризнанное благо, конкретную форму денег, служащую в стране для соизмерения и выражения цен, то есть «денежная единица» (табл. 1).

О слове *currency* лауреат нобелевской премии по экономике Ф. Хайек, говорит, что оно больше для обозначения того, что мы обычно называем *money* (деньги), потому что различные блага могут быть *currency* в различной степени, в различных регионах и слоях населения.<sup>9</sup> Похожим образом толкует *currency* самая известная Энциклопедия Британника: «в развитых

---

<sup>6</sup> Dictionary and Thesaurus Merriam-Webster [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.merriam-webster.com/>, свободный. (10.07.2012).

<sup>7</sup> Kernerman Dictionaries [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.kdictionaries-online.com/>, свободный (10.07.2012).

<sup>8</sup> Lexical database of English [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://wordnet.princeton.edu/>, свободный. (10.07.2012).

<sup>9</sup> Hayek F. A Denationalisation of Money The Argument Refined. An Analysis of the Theory and Practice of Concurrent Currencies. London: IEA, 1990. P. 56.

Этимология и толкования слов «деньги», «денежная единица» и «валюта»<sup>10</sup>

Категория	Этимология	Толкование
Деньги (англ. – Money)	Трудна на любом языке. Вероятно связана с теологией.	(1) благо, привычно и легально используемое в качестве средства обмена, меры стоимости или средства платежа (2) средство обращения и платежа, или мера богатства (3) самое общее средство обмена
Денежная единица (англ. – Currency)	Условия течения. В англ. с XVII в. от лат. «currere» – «бежать». В смысле «обращение денег» впервые использовано Локком в 1699 г.	(1) благо, привычно и легально используемое в качестве средства обмена, меры стоимости или средства платежа (2) обращающаяся в стране форма денег (3) благо, в настоящее время используемое как средство обмена
Валюта (англ. – Value)	В англ. – с XIII в от лат. <i>valere</i> быть сильным, здоровым, важным. Ит. <i>valuta</i> – действительная стоимость, качество денег.	(1) сумма денег за которую что-то найдет покупатель (2) истинная ценность средства обмена (3) справедливый эквивалент

странах – это банкноты, казначейские обязательства и монеты, не требующие индоссамента для их использования в качестве средства обращения; в менее развитых – это могут быть различные блага (камни, скот, табак и т. д.), используемые не только как средства обращения, но и знаки ценности или богатства». <sup>11</sup> При этом Хайек считает, что к понятию *currency* следует отнести также банковские чеки и похожие инструменты, использующиеся для выполнения функции средства обращения и платежа. <sup>12</sup> В целом по его мнению,

<sup>10</sup> Источник: обобщение и систематизация – самостоятельная разработка автора.

<sup>11</sup> Encyclopædia Britannica. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.britannica.com/EBchecked/topic/147027/currency>, свободный. (10.07.2012).

<sup>12</sup> *Hayek F. A Denationalisation of Money The Argument Refined. An Analysis of the Theory and Practice of Concurrent Currencies. London: IEA, 1990. P. 58.*

не стоит искать глубокую разницу в терминологии, главное понимать, что мы имеем дело с рядом объектов различной степени приемлемости, которые «на одном конце ряда, бесспорно, являются деньгами, а на другом незаметно переходят в объекты, которые, несомненно, ими не являются».<sup>13</sup>

Таким образом, представляется, что экономическому термину *surrency* в русском языке ближе всего соответствует: «обращающаяся в стране денежная единица». Конституция Российской Федерации в качестве денежной единицы устанавливает рубль, эмитируемый Банком России<sup>14</sup>, а Гражданский кодекс, указывает, что рубль – это законное платежное средство на территории Российской Федерации.<sup>15</sup> То есть денежная единица – рубль – законное платежное средство. Таким образом, наиболее правильно определить, что *денежная единица (англ. – surrency) это законное платежное средство на определенной территории.*

О понятии валюты можно сказать следующее. В международных документах термин *value* используется в Международном стандарте финансовой отчетности (IFRS) 13 в смысле «справедливая стоимость» и означает цену, которая была бы получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства при проведении обычной операции между участниками рынка на дату оценки.<sup>16</sup>

Анализ работ российских ученых позволяет выделить три подхода к понятию «валюта».

Прежде всего часть авторов соглашается с определением, изложенным В.А. Марковым еще в Большой советской энциклопедии,<sup>17</sup> когда слово «валюта» употребляется как обобщенное понятие для обозначения и денежной единицы (рубль, доллар, фунт и т. д., то есть того, что в английском языке называется словом *surrency*. – *Прим. автора*), и типа денежной системы (золотая, серебряная, бумажная валюта), и иностранных денег, принимающих участие в международном обращении. Такой позиции придерживаются

<sup>13</sup> Хайек Ф. Частные деньги / Пер с англ. – М.: Ин-т нац. модели экономики, 1996. – С. 46.

<sup>14</sup> Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993). Статья 75.

<sup>15</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ. Глава 6, статья 140.

<sup>16</sup> IFRS Foundation and the IASB [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ifrs.org/IFRSs/IFRS.htm>, свободный (10.07.2012).

<sup>17</sup> Валюта // Большая советская энциклопедия (БСЭ). – 3-е изд. 1969–1978 гг. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://bse.sci-lib.com/article003052.html>, свободный (17.07.2012).



А. Азрилиян,<sup>18</sup> Г. Гукасян,<sup>19</sup> С. Ивашковский,<sup>20</sup> Л. Кураков<sup>21</sup> и др. Схожее определение дает И.П. Фаминский: «валюта (currency)» – денежная единица страны и ее тип (золотая, серебряная, бумажная); средства на счетах, бумажные деньги, монеты, векселя, чеки, используемые в международных расчетах.<sup>22</sup> То есть в рамках данного подхода категория «валюта» не определяется, но говорится о ней как об обобщенном понятии, обозначающем и вид денежной единицы, и тип денежной системы, и иностранные деньги.

Другой взгляд предполагает точку зрения, наиболее емко, на наш взгляд, сформулированную Е.Ф. Борисовым: «Валюта – денежная единица данного государства и денежные знаки иностранных государств».<sup>23</sup> Такая позиция основана на понятии, данном в первой (1992) редакции Федерального закона «О валютном регулировании и валютном контроле»<sup>24</sup>, в целом сохраненном и в редакции действующей.<sup>25</sup> Общего определения «валюты» в нем нет, но отдельно говорится о валюте Российской Федерации, которой, по мнению законодателя, являются денежные знаки в виде банкнот, монеты Банка России и средства на банковских счетах, а также об иностранной валюте – денежные знаки в виде банкнот, казначейских билетов, монеты, средства на банковских счетах в денежных единицах иностранных государств, международных денежных или расчетных единицах, являющиеся законным средством платежа на территории соответствующего иностранного государства или группы иностранных государств. Похожая точка зрения у А.Г. Грязновой<sup>26</sup>, с которой

<sup>18</sup> Валюта // Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. – 7-е изд., доп. – М.: Ин-т новой экономики, 2007.

<sup>19</sup> Валюта // Гукасян Г.М. Экономика от «А» до «Я»: Тематический справочник. – М.: ИНФРА-М, 2007.

<sup>20</sup> Валюта // Ивашковский С.Н. Микроэкономика: учеб. – 2-е изд. – М.: Дело, 2001. С. 391.

<sup>21</sup> Валюта // Экономика и право: словарь-справочник / Л. П. Кураков, В. П. Кураков, А.П. Кураков. – М.: Вуз и школа, 2004.

<sup>22</sup> Валюта // Внешнеэкономический толковый словарь / Под ред. И.П. Фаминского. – М.: ИНФРА-М, 2000.

<sup>23</sup> Валюта // Хрестоматия по экономической теории / Сост. Е.Ф. Борисов. – М.: Юристъ, 2000. С. 502.

<sup>24</sup> Закон РФ от 09.10.1992 № 3615-1 «О валютном регулировании и валютном контроле». Статья 1, п. 1 и 3.

<sup>25</sup> Федеральный закон от 10.12.2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле». Ст. 1.

<sup>26</sup> Валюта // Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Общ. ред. А.Г. Грязновой, 2004.



соглашается Б.А. Райзберг,<sup>27</sup> определяющей валюту как 1) денежную единицу страны, используемую в международных операциях; и 2) денежные знаки иностранных государств. Недостаток данного подхода видится в том, что он определяет валюту через два различных понятия: «денежная единица» и «денежный знак», которые сами по себе также не имеют общепринятого определения.

Третий подход, говорящий о валюте как деньгах, используемых в международных операциях, предложен Л.Н. Красавиной.<sup>28</sup> Такой же позиции придерживается А.С. Булатов (валюта – любые платежные документы либо денежные обязательства, выраженные в той или иной национальной денежной единице и используемые в международных расчетах)<sup>29</sup> и В.С. Буланов (валюта – денежная единица страны, участвующей в международном экономическом обмене и других международных отношениях, связанных с денежными расчетами).<sup>30</sup> По нашему мнению, данный подход также не однозначен. Дискуссионным является сам вопрос о том, являются ли особенными функции денег в международных операциях. Если да, то выделение отдельно «валюты» и «национальных денег» обоснованно, в противном случае – может быть нет. Представляется, что ответ на последний вопрос возможно связать с ответом на вопрос, выполняют ли деньги функцию мировых денег.

Исследование позиций отечественных экономистов относительно выделения отдельной функции «мировых денег» проведен В.Э. Кроливецкой.<sup>31</sup> Она, соглашаясь с мнением Л.Н. Красавиной, Е.П. Барановой, Ю.С. Крупнова, считает что в условиях интернационализации хозяйственных связей нет достаточных оснований для исключения функции «мировые деньги» из состава денежных функций. Анализ работ названных авторов позволяет нам выделить три причины этого. Первая – понятие «мировая валюта» в современных условиях кризиса мировой валютной системы приобретает особое

---

<sup>27</sup> Валюта // Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. Ред. Б.А. Райзберг. – 6-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2011.

<sup>28</sup> Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: учебник / Под ред. Л.Н. Красавиной. – 3-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2005. С. 28.

<sup>29</sup> Булатов А.С. Экономика: учебник, 3-е изд. / Под ред. д-ра экон. наук проф. А.С. Булатова. – М.: Юристъ, 2002. С. 870.

<sup>30</sup> Буланов В.С. Глоссарий // Государственное регулирование рыночной экономики. / Под ред. Кушлина В.И. – 2-е изд. – М.: РАГС, 2005. С. 778.

<sup>31</sup> Кроливецкая В.Э. Современные деньги: сущность и функции. Монография. – СПб.: Изд-во ООО «Студия „НП-Принт”», 2012. (П. 2.4).

значение,<sup>32</sup> вторая – эта функция реализуется через конвертируемость национальных валют<sup>33</sup> и третья – эта функция проявляется во всем комплексе международных валютно-кредитных отношений.<sup>34</sup>

На наш же взгляд, представляется возможным согласиться с позицией экономистов, считающих, что «работа» денег в международных отношениях не носит характера функции. Такой позиции придерживается большинство западных ученых, а среди отечественных – М.А. Абрамова,<sup>35</sup> Ю.И. Кашин.<sup>36</sup> В качестве аргументов возможно привести следующие. *Во-первых*, в функции «мировые деньги» появляются все остальные функции денег: меры стоимости, средства обращения, платежа, накопления богатства и *во-вторых*, в данном случае происходит смешение функций денег и сферы их применения.

Таким образом, «валюта», с одной стороны (обобщая работы отечественных авторов), это знаки и средства на банковских счетах в денежных единицах для проведения международных операций. С другой (с учетом того, что value это «справедливый эквивалент»), – валюта – истинная ценность средства обмена, сумма денег, за которую что-то найдет покупатель. Поэтому представляется следующее обобщенное определение: валюта (*англ.* – value) – *общепризнанная, оцениваемая по справедливой стоимости, используемая в международных расчетах, денежная единица* (схема 1).

Многообразие денежных теорий показывает дискуссионность происхождения и природы денег. Сущность денег может быть рассмотрена с материальной стороны: деньги – знак, символ, выражающий ценность, а также с формальной стороны, деньги – социальная ценность, которая зависит от веры в них, вера поддерживается властью и трансформируется в представительную стоимость денежной единицы. Если денежная единица признана за пределами государства и справедливо оценена, то она востребована в мировой торговле. Деньги становятся валютой. Поддержка веры в них требуется на мировом уровне.

---

<sup>32</sup> Красавина Л.Н., Пищик В.Я. Регулирование инфляции: мировой опыт и российская практика. – М.: Финансы и статистика, 2009. С. 18.

<sup>33</sup> Баранова Е.П. Взаимосвязь денег и инфляции в работах современных западных экономистов // Научный альманах фундаментальных и прикладных исследований «Деньги и регулирование денежного обращения: теория и практика». – М.: Финансы и статистика, 2002. С. 73.

<sup>34</sup> Крупнов Ю.С. О функции денег как средства платежа // Бизнес и банки. –2012. – № 3.

<sup>35</sup> Абрамова М.А. Тенденции развития денежной системы: Монография. – М.: Финакадемия, 2008.

<sup>36</sup> Кашин Ю.И. К вопросу о модификации функций денег // Деньги и кредит. – 2002. – № 1.

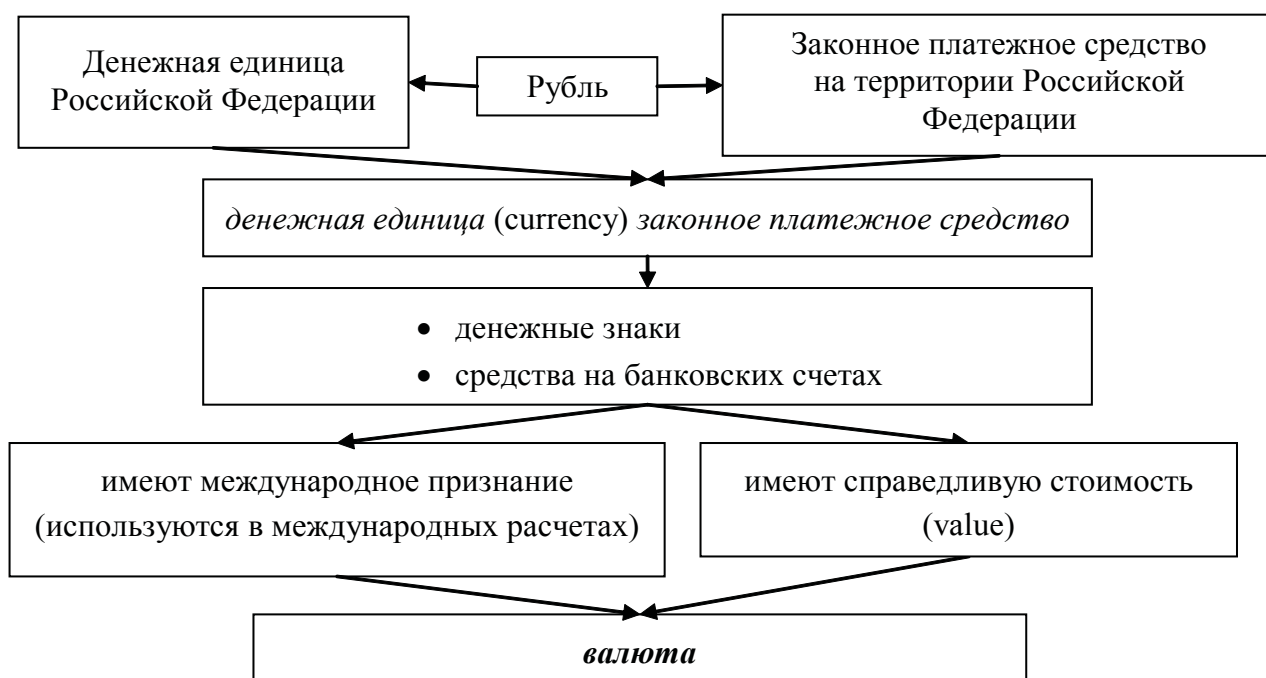


Схема 1. Понятие валюты

## ЛИТЕРАТУРА

### Законодательные документы

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993). Ст. 75.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994. № 51-ФЗ. Глава 6, статья 140.
3. Закон РФ от 09.10.1992 № 3615-1 «О валютном регулировании и валютном контроле». Ст. 1, пп. 1 и 3.
4. Федеральный закон от 10.12.2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле». Ст. 1.

### Этимологические словари

5. Dictionary and Thesaurus Merriam-Webster [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.merriam-webster.com/>, свободный. (10.07.2012).
6. Dizionario etimologio online [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.etimo.it/>, свободный. (10.07.2012).
7. Douglas Harper online etymology dictionary [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.etymonline.com/index.php>, свободный. (10.07.2012).
8. Encyclopædia Britannica. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.britannica.com/EBchecked/topic/147027/currency>, свободный. (10.07.2012).
9. Kernerman Dictionaries [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.kdictionaries-online.com/>, свободный (10.07.2012).

10. Lexical database of English [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://wordnet.princeton.edu/>, свободный. (10.07.2012).

11. *Фасмер Макс*. Этимологический словарь русского языка. Пер. с нем. и дополнения члена-корреспондента АН СССР О.Н. Трубачева / Под ред. и с предисловием проф. Б.А. Ларина.. М.: «Прогресс», 1986. В 4-х т. Т. 1. С. 271.

### **Экономические словари и энциклопедии**

12. Большая Советская Энциклопедия (БСЭ). – 3-е изд. 1969–1978 гг. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://bse.sci-lib.com/article003052.html>, свободный (17.07.2012).

13. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азриляна. – 7-е изд., доп. – М.: Ин-т новой экономики, 2007.

14. Внешнеэкономический толковый словарь / Под ред. И.П. Фаминского. – М.: ИНФРА-М, 2000.

15. *Гукасьян Г.М.* Экономика от «А» до «Я»: Тематический справочник. – М.: ИНФРА-М, 2007.

16. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Общ. ред. А.Г. Грязновой, 2004.

17. Хрестоматия по экономической теории / Сост. Е.Ф. Борисов. – М.: Юристъ, 2000. С. 502.

18. Экономика и право: словарь-справочник / Л. П. Кураков, В. П. Кураков. А.П. Кураков. – М. : Вуз и школа, 2004.

### **Монографии и периодическая литература**

19. *Абрамова М.А.* Тенденции развития денежной системы: Монография. – М.: Финакадемия, 2008.

20. *Баранова Е.П.* Взаимосвязь денег и инфляции в работах современных западных экономистов // Научный альманах фундаментальных и прикладных исследований «Деньги и регулирование денежного обращения: теория и практика». – М.: Финансы и статистика, 2002.

21. *Буланов В.С.* Глоссарий // Государственное регулирование рыночной экономики / Под ред. Кушлина В.И. – 2-е изд. – М.: РАГС, 2005.

22. *Булатов А.С.* Экономка: учебник. 3-е изд. / Под ред. д-ра экон. наук проф. А.С. Булатова. – М.: Юристъ, 2002.

23. *Ивашковский С.Н.* Микроэкономика: учеб. – 2-е изд. – М.: Дело, 2001.

24. *Кашин Ю.И.* К вопросу о модификации функций денег // Деньги и кредит, 2002. № 1.

25. *Красавина Л.Н., Пищик В.Я.* Регулирование инфляции: мировой опыт и российская практика. – М.: Финансы и статистика, 2009.

26. *Кроливецкая В.Э.* Современные деньги: сущность и функции. Монография. – СПб.: Издательство ООО «Студия «НП-Принт», 2012.

27. *Крупнов Ю.С.* О функции денег как средства платежа // Бизнес и банки. – 2012. – № 3.

28. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: учебник / Под ред. Л.Н. Красавиной. – 3-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2005.

29. *Райзберг Б.А.* Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. Ред. Б.А. Райзберг. – 6-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2011.

30. *Хайек Ф.* Частные деньги / Пер с англ. – М.: Ин-т нац. модели экономики, 1996.
31. *Hayek F.* A Denationalisation of Money The Argument Refined. An Analysis of the Theory and Practice of Concurrent Currencies. London: IEA, 1990.
32. IFRS Foundation and the IASB [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ifrs.org/IFRSs/IFRS.htm>, свободный (10.07.2012).



# СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АУДИТА В РОССИИ

---

*Бургонова Г.Н.*

## СТАНДАРТИЗАЦИЯ И УНИФИКАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

С момента зарождения идеи регистрации фактов хозяйственной деятельности в специальных бухгалтерских книгах до современного уровня понимания и постановки бухгалтерского учета прошло много лет.

В силу прагматического характера знаний, накапливаемых в области бухгалтерского учета, развитие идей проходило не через отрицание предшествующих взглядов, а в виде упорядочивания существующих основ на новой более обширной фактологической базе. В результате такого подхода в систему знаний включались те концепции, которые оказались востребованными благодаря своей практической значимости.

В развитии бухгалтерского учета можно выделить следующие этапы.

Первый этап (с момента возникновения товарно-денежных отношений до конца XVII века) характеризуется появлением различных способов регистрации фактов хозяйственной жизни в учетных регистрах в виде систематических и хронологических записей. Именно в этот период зарождается метод двойной записи, который в течение нескольких веков использовался в Италии, Англии, Франции, Германии.

Данный способ не потерял своего значения и в наши дни.

Второй этап (конец XVII – конец XVIII века) характеризуется революционными преобразованиями в области производства и развитием разнообразных форм хозяйственных сделок, увеличением объемов как торговых, так и финансовых операций не только в отдельных странах, но и во всем мире. Для этого периода характерны единообразные подходы к отражению хозяйственных операций. В середине XVIII века доминировала «Развитая итальянская форма счетоводства», а в дальнейшем «Мемориально-кассовая форма».

Третий этап (конец XVIII – конец XIX века) отмечен развитием промышленности и различных форм финансирования предпринимательства. Это повлекло за собой развитие различных теорий счетоводства: юридическая – во Франции, экономическая – в Италии, камеральная – в Германии.

Четвертый период (конец XIX – начало XX века) характеризуется становлением бухгалтерского учета как науки.

История развития бухгалтерского учета в России демонстрирует глубокую связь с передовыми учетными школами Запада, что было обусловлено политическими, экономическими и традиционными особенностями страны.

«Европеизация» учета по инициативе Петра I – это часть реформирования экономики, которая привела к использованию отдельных элементов учетных систем Англии, Германии, Франции в практике деятельности российских компаний. Уверенность Петра I в контрольных свойствах итальянской бухгалтерии нашла свое отражение в принятом в 1716 г. Военском уставе «О купеческих книгах и грамотах, в Регламенте Адмиралтейству и Флоту» 1722 г., в которых впервые употребляются термины: дебет, кредит, баланс, сальдо, бухгалтер. Несколько позже появляется система табельного учета, зарождается бухгалтерский учет затрат и основы калькулирования.

Успехи развития бухгалтерского учета за рубежом отразились и на учете в России. XIX век характеризуется усилением государственного регулирования экономикой и учетом, что нашло свое отражение в обязательном составлении баланса, отчета о доходах и расходах, пояснениях.

В первой половине XX века сформировались научные школы бухгалтерского учета – московская и петербургская, яркими представителями которой являются Езерский Ф.В., Сиверс Е.Е., Арнольд К.И., Мудров Э.А., Вейцман Р.Я., Лунский Н.С., Галаган А.М., Рудановский А.П. и др.

Вторая половина XX века характеризуется сменой формации, что привело к идеологизации и централизации учета, унифицированной регламентации методологии, терминологии, ведению учета.

Переход России к рыночным отношениям, появление предприятий различных организационно-правовых форм, расширение экономической деятельности, интернационализация и глобализация экономики означает выработку единых норм и правил ведения бухгалтерского учета, его открытость и прозрачность, объективность, правдивость и полезность для всех потребителей учетной информации.

В соответствии с Федеральным законом от 27.12.2002 № 184-ФЗ (в редакции от 28.07.2012) «О техническом регулировании»: «...стандартизация – деятельность по установлению правил и характеристик в целях их

добровольного многократного использования, направленная на достижение упорядоченности в сферах производства и обращения продукции и повышение конкурентоспособности продукции, работ или услуг...».

Современный экономический словарь Райсберга Б.А., Лозовского Л.Т., Стародубцевой Е.Б. определяет унификацию следующим образом: «Унификация (*лат.* *uni* – один и *facere* – делать) – установление единообразия, приведение к единой форме (документов, деталей, запасных частей, оборудования, услуг и пр.)».

Применительно к бухгалтерскому учету стандартизация и унификация охватывают ряд вопросов национального и международного масштаба.

О необходимости стандартизации бухгалтерского учета в период глобализации экономики неоднократно подчеркивалось в работах отечественных ученых: Соколова Я.В., Мизиковского Е.А., Ларионова А.Д., Мальковой Т.Н., Бакаева А.С., Безруких П.С., Гарифуллина К.М., Гетьмана В.Г., Горбатовой Л.В., Ковалева В.В., Паляя В.Ф., Ткача В.И. Стукова С.А., Соловьевой О.В., Шнейдмана Л.З., а также зарубежных специалистов: Л. Бернема, Д. Блейка, О. Амата, Л.А. Бернстайна, М. Ван Бреда, Х. Ван Грюнинга, Б. Нидлз, Э. Хендрексена и др.

Не останавливаясь подробно на точках зрения авторов, хотелось бы подчеркнуть, что, решая проблемы стандартизации, необходимо опираться на ее принципы. Так, статья 12 ФЗ от 27.12.2003 №184-ФЗ «О техническом регулировании» устанавливает, что стандартизация осуществляется в соответствии с принципами:

- 1) добровольного применения стандартов;
- 2) максимального учета при разработке стандартов законных интересов заинтересованных лиц;
- 3) применения международного стандарта как основы разработки национального стандарта;
- 4) обеспечения условий для единообразного применения стандартов;
- 5) недопустимости создания препятствий производству и обращению продукции, выполнению работ и оказанию услуг в большей степени, чем это минимально необходимо;
- 6) недопустимости установления таких стандартов, которые противоречат техническим регламентам.

Реализация этих принципов применительно к бухгалтерскому учету в значительной степени нашла свое отражение в принятой Государственной программе перехода РФ на международную систему учета и отчетности в соответствии с требованиями развития рыночной экономики (постановление

Верховного Совета РФ от 23.10.92) и в Программе реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО (постановление правительства РФ от 6 марта 1998 г. № 283).

В данных документах были определены четыре направления:

- приведение концепции бухгалтерского учета в соответствие с новыми экономическими условиями, формирование правил и норм постановки и ведения бухгалтерского учета хозяйствующими субъектами;
- реорганизация системы нормативного регулирования учета;
- формирование бухгалтерской профессии;
- реорганизация системы подготовки кадров.

Достиженные результаты реформирования позволяют говорить о том, что в системе учета и отчетности России достаточно успешно реализуются процедуры международной интеграции, однако, в отличие от ряда западных стран, они носят ярко выраженный национальный характер. Это, в частности, касается следующих положений.

#### *1. Совершенствование нормативно-правового регулирования.*

Государственный статус регулирования бухгалтерского учета в России закреплен ст. 71 Конституции РФ и ст. 5 Федерального закона №129-ФЗ от 21.11.1966 г. «О бухгалтерском учете», а также в Федеральном законе № 402 от 06.12.2011 «О бухгалтерском учете», вводимом в действие с 01.01.2013 года.

В России до реформирования бухгалтерского учета разработка и принятие основополагающих правил, методики и техники учета осуществлялось государством единолично. Реформирование позволило изменить систему нормативного регулирования, в результате чего происходит постепенный переход к варианту, при котором обеспечивается сочетание государственного и общественного регулирования. Как отмечает в своей статье Хохонова Н.Н. «Реформирование бухгалтерского учета», данный вариант нормативного регулирования характерен для национальных учетных систем Японии, Франции, Германии, отличительной чертой которого являются: приоритет государства среди всех пользователей; высокая степень регулирования государством учетной политики; большое количество нормативных документов, инструкций, указаний и т. п.

Попытка сочетания государственного и общественного регулирования приводит к проблемам определения степени участия в процессе регулирования бухгалтерского учета профессиональных организаций. Решением данной проблемы стала попытка перераспределения государственных функций регулирования бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности.

С нашей точки зрения, этот путь не требует кардинального изменения действующего законодательства, согласуется с Конституцией РФ и оставляет за государством права выработки политики в области бухгалтерского учета. Таким образом, государство выступает гарантом обеспечения единообразия ведения учета и отчетности, сохранения единого информационного пространства, которое основывается на сопоставимой и достоверной бухгалтерской (финансовой) отчетности, предоставляемой всеми хозяйствующими субъектами.

В процесс реализации Программы реформирования бухгалтерского учета все большую роль играют саморегулируемые профессиональные организации.

По мнению большинства специалистов, именно Институт профессиональных бухгалтеров России готов осуществлять все те функции регулирования учета и отчетности, которые государство будет постепенно передавать саморегулируемым объединениям. В стране сложилась новая система разработки нормативных документов бухгалтерского учета, которая органично сочетает работу общественной организации в лице ИПБ России и государства в лице Департамента методологии бухгалтерского учета и отчетности Министерства финансов Российской Федерации.

По нашему мнению, в рамках перераспределения функций регулирования учетной системы России, профессиональным организациям целесообразно делегирование полномочий по выполнению следующих функций:

- разработка и распространение методических указаний по технике ведения учета (форма учета, план счетов и т. д.), в том числе при применении МСФО;

- подготовка разъяснений по ведению бухгалтерского учета и составлению финансовой отчетности в связи с выходом новых законодательных и нормативных актов;

- подготовка индивидуальных разъяснений по учету отдельных, наиболее сложных хозяйственных операций.

За прошедший период существенно упорядочены правовые основы хозяйствования, приняты новые кодексы: гражданский, трудовой, налоговый, таможенный, административный, усовершенствовано корпоративное законодательство об акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью, о фондовом рынке и ценных бумагах, по-новому решаются вопросы методологического регулирования бухгалтерского учета через ПБУ, которые существенно приближены к МСФО, а также вопросы аудиторской деятельности, консолидированной отчетности. Все приведенное является



ся существенным аргументом в пользу изменения закона о бухгалтерском учете.

Мы поддерживаем точку зрения Шнейдмана Л.З., высказанную на страницах журнала «Налоговый учет для бухгалтера»,<sup>1</sup> в которой отмечается, что «закон о бухучете – систематизирующий, он регулирует огромную область общественных отношений и все другие законы, так или иначе решая вопросы, связанные с бухучетом.

### *2. Формирование нормативной базы (стандартов).*

Принятые в ходе реформирования Положения по бухгалтерскому учету в значительной степени соответствуют аналогичным международным стандартам. При этом значимость российских подходов к организации бухгалтерского учета отдельных объектов учета признается даже более существенной, так как они, в отличие от МСФО, носят не рекомендательный, а обязательный характер.

К достоинствам российских стандартов следует отнести также рекомендации по применению сторнировочных записей, длительному периоду использования метода начисления и другие, которые дают основание сделать вывод о том, что российская система учета и отчетности более адаптивна к указанным стандартам, чем другие национальные системы учета и отчетности.

### *3. Методическое обеспечение (инструкции, методические указания, комментарии).*

В результате перехода на МСФО, в российской системе стали разрабатываться и применяться методические указания по отдельным вопросам ведения учета и составления отчетности. Особое значение для методического обеспечения реформирования имеют профессиональные организации. После ликвидации практически всех отраслевых министерств и ведомств в стране утрачена система создания и внедрения методических материалов, помогающих практическим работникам разобраться в законах и нормативных указаниях.

Важной особенностью российского бухгалтерского учета является применение Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности. В отличие от международной практики, все факты хозяйственной деятельности организации должны быть отражены на счетах, что позволяет проследить движение ресурсов. Наличие единого Плана счетов в России обеспечивает, по нашему мнению, единообразие ведения учета и составления

---

<sup>1</sup> Налоговый учет для бухгалтера. – 2007. – № 8.

отчетности внутри страны, т. е. создает важные предпосылки для стандартизации бухгалтерского учета в стране.

Ряд российских компаний разрабатывают рабочие Планы счетов для формирования информации по нормам МСФО.

*4. Кадровое обеспечение (формирование бухгалтерской профессии, подготовка и повышение квалификации специалистов бухгалтерского учета).*

По мнению ряда ученых, российский бухгалтер традиционно выполнял счетоводческие функции, руководствуясь централизованными нормативными документами, подробными инструкциями, не оставляющими места творчеству. Поэтому нужно время на то, чтобы он преодолел эту зависимость и научился формировать и отстаивать свое профессиональное суждение о фактах хозяйственно-финансовой деятельности, изменил свою профессиональную философию.

Как отмечает в своей работе Синева Е.Н.<sup>2</sup>, «В современных условиях меняется роль бухгалтера, повышается его квалификация, к его обязанностям добавляются обязанности аналитика, бухгалтерия занимает важное место в управленческих структурах бизнеса».

Анализ показывает, что стандартизация имеет место на национальном, региональном и международном уровнях. Каждое направление стандартизации имеет свои особенности. В частности, в рамках международной стандартизации направления и ее характеристики определяются глобальными, международными задачами; на уровне страны – национальными задачами экономики и политикой, для компаний – вопросами их внутреннего корпоративного управления; на региональном уровне – вопросами развития экономики стран, определенного региона.

Для успешного решения проблем стандартизации бухгалтерского учета в России с нашей точки зрения необходимо разработать:

- 1) единую стратегию и политику государства в области применения МСФО;
- 2) методические рекомендации по применению МСФО на национальном, региональном и корпоративном уровнях;
- 3) единую систему формирования национальных стандартов с учетом положений МСФО и накопленного опыта профессиональных саморегулируемых организаций;
- 4) сформировать единую образовательную базу по подготовке кадров.

---

<sup>2</sup> Реформирование бухгалтерского учета в России и международные стандарты финансовой отчетности. – М.: Методический центр «Бюджет», 2000.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый кодекс РФ (НК РФ). Глава 25 ст. 264.
2. Федеральный закон РФ «О бухгалтерском учете» от 21 ноября 1996 года № 129-ФЗ.
3. Федеральный закон №402 от 06.12.2011 «О бухгалтерском учете», вводимый в действие с 01.01.2013 года.
4. Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО (утвержденный Постановлением Правительства РФ от 6 марта 1998 г. № 283).
5. Распоряжение Правительства РФ от 22.05.1998 № 587-р «Об утверждении Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности».
6. Директивы Европейского экономического сообщества и гармонизации стандартов бухгалтерского учета. Т. 1, И. – Белгород: Белаудит, 1993.
7. Международные стандарты финансовой отчетности 2007: издание на русском языке. – М.: Аскери – АССА, 2007. 1078 с.
8. *Аверчев И.В.* 10 отличий МСФО от ПБУ // Консультант. – 2004. – № 19. – С. 78.
9. *Агеева О.А.* Развитие бухгалтерского учета и финансовой отчетности // Бухгалтерский учет 9'2005. – С. 13.
10. *Александр Д., Бриттон М.* Международные стандарты финансовой отчетности: от теории к практике. – М.: Вершина, 2005.
11. *Алексеева Т.Е.* Международные стандарты и новый план счетов бухгалтерского учета // Международный бухгалтерский учет. – 2001. – № 4. – С. 7–9.
12. *Андреев В.Д.* Основы научных исследований в бухгалтерской деятельности: учеб. пособие. – М.: Экономист, 2003. – С. 27, 42.
13. *Бакаев А.С.* О национальных особенностях, международных стандартах и здоровом смысле // Экономика и жизнь. – № 5. Бухгалтерское приложение 2002. – С. 2.
14. *Бакаев А.С.* Российский учет и международные стандарты финансовой отчетности // Бухгалтерский учет. 3'2003. – С. 4.
15. *Бакаев А.С.* Регулирование бухгалтерского учета: роль государства и профессионального сообщества // Бухгалтерский учет. 2005. – С. 5.
16. *Бакаев А.С.* О новой редакции ФЗ «О бухгалтерском учете» // Бухгалтерский учет. 17'2005. – С. 5.
17. *Балашова М.Б.* Методические аспекты процесса сближения и устранения существенных различий между МСФО и другими системами национальных стандартов // Международный бухгалтерский учет. 6 (66). 2004. – С. 31.
18. *Безруких П.С.* О переходе российских организаций на международные стандарты // Бухгалтерский учет. 5'01. – С. 57.
19. *Гетьман В.Г.* Реформирование бухгалтерского учета в России и международный опыт // Международный бухгалтерский учет. 9 (57), 2003. – С. 2.
20. *Гетьман В.Г.* О путях развития учета в России // Международный бухгалтерский учет. 10 (70), 2004. – С. 3.
21. *Гетьман В.Г.* Совершенствование международных стандартов финансовой отчетности // Международный бухгалтерский учет. 3 (75), 2005. – С. 9.
22. *Гетьман В.Г.* Некоторые аспекты международной стандартизации финансовой отчетности // Международный бухгалтерский учет. 10 (58), 2004. – С. 5.

23. Международные и российские стандарты бухгалтерского учета: Сравнительный анализ, принципы трансформации, направления реформирования / Под ред. С.А. Николаевой. – М.: Аналитика-Пресс, 2001. – С. 34.
24. *Палий В.Ф.* Перспективы применения МСФО в российских организациях // Бухгалтерский учет. 8'2003. – С. 6.
25. *Палий В.Ф.* Международные стандарты учета и финансовой отчетности. – М.: ИНФРА-М, 2006. – С. 9.
26. *Сухарев И.Р., Сухарева О.А.* Реформирование российского бухучета в связи с переходом на МСФО // Международный бухгалтерский учет. – 2008. – № 1. – С. 12–21.

## МОДЕЛИ НАЦИОНАЛЬНЫХ СИСТЕМ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА: ИХ РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ

В связи с тем, что бухгалтерский учет определяется средой, в которой он функционирует, национальные системы бухгалтерского учета разных стран существенно отличаются друг от друга. Ведь каждая страна имеет свою историю, культурные ценности, правовые основы государственного устройства, политическую систему и т. д. На современном этапе развития в мире существует более ста национальных систем бухгалтерского учета.

Национальная система бухгалтерского учета представляет собой систему национальных бухгалтерских стандартов, которые обеспечивают получение и использование достаточно полной информации для принятия решений на микро- и макроуровнях. Национальные бухгалтерские стандарты определяют стандартизированные требования к методам и процедурам ведения бухгалтерского учета: начислению амортизации, оценке запасов, начислению налогов, порядку включения результатов деятельности ассоциированных и дочерних компаний в консолидированную отчетность, учету курсовых разниц и т. п. Национальные стандарты являются обязательными для выполнения на уровне страны в результате принятия правительственных законов, нормативных и законодательных актов, указов и директив.

Национальные системы бухгалтерского учета в различных странах формировались под воздействием определенных факторов. К основным из них можно отнести следующие: правовое регулирование, финансовая система, налоговая система, профессиональная подготовка бухгалтеров и аудиторов, инфляция, теория бухгалтерского учета, исторические факты.

*Правовая система.* Существует подход, согласно которому все страны в зависимости от типа законодательства и степени его влияния на различные стороны жизни подразделяются на две большие группы:

- страны, имеющие разветвленный кодекс законов;
- страны, имеющие законодательство общеправовой ориентации.

В первом случае законы носят жестко детерминированный характер. Физические и юридические лица должны следовать букве закона. В большинстве таких стран учетные стандарты возводятся в ранг государственных законов. Процедуры ведения учета при этом детализируются и достаточно жестко регламентируются.



Главной задачей бухгалтерского учета в этих странах являются начисление государственных налогов и контроль за своевременной и полной их уплатой. К числу таких стран относится ряд европейских стран, Россия, Япония.

Вторая группа стран ограничивается сводом законов общего права. Законы этого типа как бы указывают на пределы, в рамках которых физические и юридические лица имеют свободу действия. Учетные стандарты в этих странах не регулируются государством, а определяются различными профессиональными организациями бухгалтеров. Они более гибки и подвержены влиянию различных новаций. Такой подход используется в Великобритании, США, Канаде, Австралии, Новой Зеландии и др.

*Финансовая система.* На различия в составлении и публикации финансовых отчетов огромное воздействие оказывает существующая в стране финансовая система, а также формы компаний и виды собственности, в которых они находятся.

В зависимости от того, кто является главным инвестором бизнеса, финансовая отчетность выражает информационные запросы определенных групп пользователей. В странах с жесткой системой правового регулирования банки и правительство исторически рассматривались в качестве основных кредиторов.

В таких странах, как, например, Швейцарии, Германии, Японии и другие, финансовая политика исторически определялась небольшим количеством очень крупных банков, удовлетворяющих значительную часть финансовых потребностей бизнеса. Информация, необходимая для обоснования дополнительных финансовых вложений, в этом случае формируется, как правило, в процессе прямых контактов заинтересованных лиц. В таких условиях отчетность нацелена прежде всего на защиту интересов банков-кредиторов.

Правительства таких стран, как Франция, Швеция, Италия, играют определяющую роль в управлении национальными ресурсами, а предприятия обязаны придерживаться правительственной экономической политики, в частности в рамках макроэкономического планирования. Следовательно, отчетность будет выражать интересы государственных органов и выполнять фискальную функцию.

В странах общеправовой ориентации в удовлетворении финансовых запросов бизнеса больше полагались на расширение акционерной собственности и рынки ценных бумаг.

Промышленная революция в США и Великобритании привела к резкому увеличению их национального богатства. Особенности развития ука-

занных стран являются: преобладание акционерной формы собственности, рост числа инвесторов и кредиторов, отделение процесса владения капиталом от процесса оперативного управления им путем передачи профессиональным наемным управляющим. В этой ситуации финансовая отчетная информация становится важнейшим источником данных о реальном положении дел в компании, о вкладе менеджеров в повышение котировок акций компании и т. д. Именно это обстоятельство предопределило нацеленность финансовой отчетности на информационные потребности инвесторов и кредиторов. Такая ориентация финансовой отчетности в США и Великобритании существует на протяжении уже многих лет.

*Профессиональная подготовка бухгалтеров и аудиторов.* От уровня профессиональной подготовки и компетенции бухгалтеров и аудиторов в стране во многом зависит учетная политика предприятий, а следовательно и правила подготовки финансовой отчетности.

*Инфляция.* Существенные различия в финансовой отчетности возникают при ведении учета в условиях инфляции. В тех странах, где уровень инфляции незначителен, при составлении финансовой отчетности применяется принцип исторической стоимости.

В государствах Южной Америки фактор инфляции оказывает решающее воздействие на финансовую отчетность. Для ряда стран данного региона наиболее общей чертой является метод общей корректировки уровня цен. В большинстве из них инициатором внедрения всевозможных поправок выступает правительство, в частности, публикуя индексы переоценки соответствующих статей, причем основной акцент делается на вопросы налогообложения.

*Теория бухгалтерского учета.* В некоторых странах под влиянием бухгалтерской практики вносились некоторые существенные изменения в теорию бухгалтерского учета. Так, например, в Нидерландах бухгалтерами было предложено использовать в методологии бухгалтерского учета для оценки активов принцип текущей стоимости. По мнению бухгалтеров, этот метод помогал пользователям понимать и анализировать финансовую отчетность. Однако в итоге это привело к нарушению налогового законодательства.

*Исторические факты.* Очень часто значительные экономические или политические события в жизни той или иной страны прямо или косвенно затрагивают систему бухгалтерского учета. Так, например, великая экономическая депрессия в конце 20-х и в начале 30-х годов прошлого века повлияла на разработку и принятие закона о ценных бумагах и биржах (США),

который существенно изменил систему бухгалтерского учета, в частности, требование публичного представления финансовой отчетности.

Таким образом, формирование определенной системы учета происходит под воздействием всей совокупности вышеперечисленных факторов, причем разнообразие учетных систем объясняется различной степенью сочетаемости рассмотренных выше факторных вариантов.

В настоящее время можно говорить о формировании англо-американской, континентальной, южноамериканской модели бухгалтерского учета и модели смешанной экономики.

Англо-американская – более современная модель, в основе которой лежит профессиональный учет. Эта модель не предполагает государственное регулирование, имеет систему быстрого реагирования на изменение рыночных условий и функционирует параллельно с налоговым учетом.

В странах, использующих англо-американскую модель бухгалтерского учета, стандарты разрабатываются не государственными органами власти, а общественными профессиональными организациями. Так, в США эту роль выполняет Совет по стандартам финансового учета при Американской ассоциации дипломированных общественных бухгалтеров. Он разрабатывает Положения о концепциях финансового учета – Statements on Financial Accounting Concepts (SFAC) и непосредственно стандарты – Generally Accepted Accounting Principles (GAAP US).

В англо-американской системе бухгалтерский учет рассматривается не только как система записей, классификации и обобщения финансовых данных путем регистрации в денежных единицах сделок и событий, но и как средство обеспечения количественной информации финансового характера о хозяйствующих субъектах в целях использования этой информации для принятия управленческих решений. Как правило, пользователи финансовой отчетности анализируют финансовые результаты не отдельного предприятия, а рассматривают альтернативные варианты помещения своих средств в компании самых различных отраслей. В связи с этим отчеты компаний в таких странах, как США и Великобритания, отличаются значительной аналитичностью, а определение финансового результата и рентабельности хозяйственной деятельности является одной из приоритетных задач финансового учета.

Континентальная по сути своей консервативная модель, сформированная на классических принципах бухгалтерского учета, с государственным регулированием, ориентацией на требования налогового учета и движением капитала через банковскую систему. Правила составления отчетности организаций разработаны таким образом, чтобы формировать входную ин-

формацию для национальной системы счетоводства, посредством которой государство контролирует экономику. Это обстоятельство обусловлено многовековой традицией централизации управления и стремления предпринимателей заручиться и получить поддержку государства. Последнее оказывает существенное влияние на бухгалтерский учет путем установления системы налогообложения и требования отражать на счетах бухгалтерского учета все расходы для целей налогообложения. Процедуры расчета налогооблагаемой прибыли на основе данных бухгалтерского учета строго регламентированы. Для определения налоговых обязательств осуществляется корректировка бухгалтерской прибыли. Профессиональным бухгалтерским организациям отводится роль консультантов по практическому применению разработанных государством норм. Финансовая отчетность гораздо менее детализирована, чем в англо-американских странах.

Южноамериканская модель бухгалтерского учета характеризуется ориентацией на потребности государственных плановых органов и, как правило, используется «испаноговорящими» странами, которые объединены общностью исторического развития и традиций. В основу положен общепринятый план счетов. Он обеспечивает прозрачность годовой отчетности компаний, ее сопоставимость и адаптацию бухгалтерского учета к требованиям международных стандартов, предъявляет строгие требования к представлению информации к годовой отчетности. В отчетности должна представляться информация, необходимая для осуществления контроля за исполнением налоговой политики. Особенностью данной модели является постоянная корректировка отчетных данных на темпы инфляции и унификация бухгалтерских методик.

Модель смешанной экономики характерна для стран Восточной Европы и государств, входивших в состав Советского Союза, для которых переход к рыночной экономике явился предпосылкой для реформирования бухгалтерской системы.

Многообразие форм собственности, не характерное для социалистической системы хозяйствования, повлекло за собой необходимость предоставления финансовой информации не только для государственных органов власти, но и для акционеров, собственников, управленцев, кредиторов и инвесторов. Расширение внешнеэкономической деятельности, отсутствие «железного занавеса» и необходимость в притоке иностранного капитала выдвинули макроэкономические интересы данных государств в разряд первоочередных, назрела объективная необходимость предоставления финансовой отчетности

предприятий в соответствии с требованиями Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО).

Практика перехода на МСФО показала, что существуют два пути решения этой задачи: трансформация Международных стандартов и формирование национальных стандартов или принятие Международных стандартов в качестве национальных.

В начале прошлого века сформированная в Советском Союзе модель учета в мировой практике получила название затратной. Это была модель, аналогов которой до того момента не существовало. Современная модель, сформированная на международных принципах учета, аккумулирует государственное регулирование управления экономическими субъектами и систему экономического реагирования на изменения рыночных условий, в своем развитии она имела несколько этапов.

В 1993–1995 гг. в РФ налоговые органы находились под влиянием идей немецкого законодательства, наиболее характерных для континентальной модели, ориентированной на тесную связь бухгалтерского учета и налогообложения. В этот период наблюдались активные попытки вмешательства налоговых органов в процесс регулирования бухгалтерского учета. В 1995 г. возникает новое направление – налоговый учет, который строится на основе бухгалтерского, а также специально организуемого оперативно-аналитического учета данных, необходимых для расчета налогооблагаемой прибыли, т. е. происходит отделение бухгалтерского учета прибыли от ее налогообложения. В качестве отличительных черт бухгалтерского и налогового учета можно привести различные подходы к формированию показателей себестоимости. В расходы, учитываемые на бухгалтерских счетах и отражаемые в финансовой отчетности, включаются все издержки, связанные с производством и реализацией продукции, работ и услуг. В себестоимость, принимаемую для расчета налогооблагаемой прибыли, издержки включаются только в пределах установленных лимитов, норм и нормативов, т. е. они подлежат корректировке.

Таким образом, в российском учете и налогообложении наметилась тенденция ориентации на британо-американскую школу, т. е. налоговый учет воспринимается как производный от бухгалтерского. Данный подход с 1999 г. официально нашел отражение в Налоговом кодексе РФ. Следует отметить, что налоговый учет в России является системой обобщения информации, формирующей базу для определения налога на прибыль, а также других налогов на основании данных, сгруппированных из первичных документов.



Порядок ведения налогового учета регламентируется государством, а его соблюдение контролируется налоговыми органами.

В настоящее время в нашей стране налоговый учет построен без использования двойной записи, а также не составляется налоговый баланс. В отличие от нашей практики, в ряде стран, например в Германии, счета и отчетность существуют. Величину финансового результата предприятия каждый собственник определяет самостоятельно, выбирая методы оценки имущества и долгов, методы амортизации материальных и нематериальных активов, а также формируя необходимые резервы. Налоговый учет ведется параллельно бухгалтерскому учету и завершается составлением налоговых деклараций.

Таким образом, сформированная в традиционных рамках привычного европейского учета национальная система российского учета впитала в себя многие позитивные моменты англо-американской модели и сохранила черты национального российского учета. Так, система организации бухгалтерского учета в Российской Федерации находится под влиянием государственных органов власти, профессиональные организации играют роль консультативно-исследовательских групп. Центральным звеном модели является План счетов бухгалтерского учета, движение капитала осуществляется через банковскую систему.

В целом осуществляемая реформа отечественной системы бухгалтерского учета, признание МСФО на территории РФ создают предпосылки для более эффективного управления коммерческой организацией и повышают информативность отчета для инвесторов и акционеров. Создаются условия для формирования в бухгалтерской отчетности достоверной и полезной информации о финансовом положении и финансовых результатах деятельности организаций, повышения прозрачности и надежности бухгалтерской отчетности.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый кодекс РФ (НК РФ). Глава 25 ст. 264.
2. Федеральный закон № 402 от 06.12.2011 «О бухгалтерском учете».
3. Концепция развития бухгалтерского учета на среднесрочную перспективу. Приказ МФ РФ от 1 июля 2004 г. № 180.
4. Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, утвержденная Постановлением Правительства РФ от 06.08.1998 г. № 283.

5. Приказ МФ РФ «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории РФ» от 25.11.2011 г. № 160н.

6. *Александр Д., Бриттон М.* Международные стандарты финансовой отчетности: от теории к практике. – М.: Вершина, 2005.

7. *Андреев В.Д.* Основы научных исследований в бухгалтерской деятельности: учеб. пособие. – М.: Экономиста, 2003.

8. *Соколов Я.В., Бутынец Ф.Ф., Горецкая Л.Л., Панков Д.А.* Бухгалтерский учет в зарубежных странах: учеб. / Под ред. Ф.Ф. Бутынец. – М.: ТК Велби, изд-во «Проспект», 2005.

## СТАНДАРТИЗАЦИЯ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

В связи со значительными изменениями в мировой экономике, ее глобализацией, возрастанием роли международной интеграции возникает потребность унификации бухгалтерского учета, достижения единообразия и прозрачности при составлении финансовой отчетности особенно в части формирования финансового результата, учета активов и отражения инвестируемых средств. Учет и отчетность должны основываться на единых принципах и давать пользователям такую информацию об имущественном и финансовом положении хозяйствующего субъекта, которая понятна, уместна, надежна и сопоставима, т. е. отвечает основным качественным характеристикам финансовой отчетности. В связи с этим особую значимость приобретает грамотное и профессиональное подтверждение данных финансовых отчетов, которое осуществляют аудиторы на основе законодательно-нормативных документов.

Основными отличиями, препятствующими выходу российского аудита на уровень западного, является молодость, отсутствие реальных действенных санкций за некачественный аудит и большое отставание в создании и внедрении аудиторских стандартов.

Исходя из этого важнейшими направлениями развития системы регулирования аудиторской деятельности на ближайшую перспективу являются: завершение формирования основного комплекта федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности; совершенствование внешнего контроля качества работы аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов; повышение требований к организации внутреннего контроля качества аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов; развитие саморегулирования аудиторской профессии.

Стандарт (от *англ.* standard – норма, образец, мерило) в широком смысле слова – образец, модель, принимаемые за исходные для сопоставления с ними других объектов. По сути, это нормативно-технический документ стандартизации, устанавливающий комплекс норм, правил, требований к определенному объекту и утвержденный компетентным органом.

Стандарты аудиторской деятельности – это единые требования к порядку осуществления аудиторской деятельности, оформлению и оценке ка-

чества аудита, а также сопутствующих ему услуг. Помимо этого стандарты включают в себя положения о порядке подготовки аудиторов и оценке их квалификации (п. 1 ст. 9 Федерального закона от 07.08.01 № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности»).

В настоящее время существуют стандарты нескольких уровней:

- международные;
- национальные;
- внутренние (стандарты общественных аудиторских организаций и стандарты аудиторских фирм – внутрифирменные).

Разработка аудиторских стандартов в России началась еще до принятия Федерального закона от 7 августа 2001 г. № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности». До принятия закона разработка стандартов осуществлялась Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ – официальным государственным органом, осуществлявшим государственное регулирование аудита в России.

Данные стандарты были разработаны в период с 1996 до 2001 г., они не были утверждены Правительством РФ, но были одобрены официальным государственным органом и принимались во внимание аудиторскими организациями как рекомендательные.

Постановлением Правительства РФ № 80 от 6 февраля 2002 г. установлено, что до утверждения соответствующих федеральных стандартов аудиторы при осуществлении аудиторской деятельности должны руководствоваться данными общероссийскими стандартами, одобренными комиссией. Таким образом, в настоящий момент в России действуют 2 вида стандартов. Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ всего одобрено 37 стандартов, а стандартов утвержденных Постановлением правительства 38.

Федеральные стандарты аудиторской деятельности являются обязательными для аудиторских организаций, индивидуальных аудиторов, а также для аудируемых лиц, за исключением положений, в отношении которых указано, что они имеют рекомендательный характер и утверждаются Правительством РФ. Стандарты определяют общий подход к проведению аудита, масштаб аудиторской проверки, виды отчетов аудиторов, вопросы методологии, а также базовые принципы, которым должны следовать все представители этой профессии независимо от условий, в которых проводится аудит. В плане стандартизации аудиторской деятельности решено ввести более 40 документов, определяющих различные области аудита.

Под внутренними стандартами аудиторской организации понимаются документы, детализирующие и регламентирующие единые требования к осуществлению и оформлению аудита, принятые и утвержденные аудиторской организацией с целью обеспечения эффективности практической работы и ее адекватности требованиям правил (стандартов) аудиторской деятельности.

Внутренние стандарты аудиторских организаций по своему назначению могут быть объединены в следующие группы<sup>1</sup>:

а) стандарты, содержащие общие положения по аудиту (принципы аудита, структуры компании, порядок формирования стандарта и др.);

б) стандарты, устанавливающие порядок проведения аудита (планирование, документирование, использование работы третьих лиц);

в) стандарты, устанавливающие порядок формирования выводов и заключений аудиторов (аудиторское заключение, письменная информация руководству аудируемого лица);

г) специализированные стандарты (отражающие отраслевые особенности проведения аудита других экономических субъектов);

д) стандарты, устанавливающие порядок оказания сопутствующих аудиту услуг;

е) стандарты по образованию и подготовке кадров.

Внутренние стандарты регламентируют деятельность аудиторов в рамках данной аудиторской организации, раскрывают методические основы проведения аудиторских проверок, что способствует повышению качества аудиторских услуг. Кроме того, они призваны обеспечить дополнительную основу для урегулирования реальных и потенциальных конфликтов между сотрудниками и администрацией аудиторской организации, между аудиторской организацией и другими экономическими субъектами.

В соответствии с Требованиями, предъявляемыми к внутренним стандартам аудиторских организаций, одобренных Комиссией по аудиторской деятельности, руководители должны самостоятельно выбрать направления формирования внутренних документов таким образом, чтобы они способствовали эффективной работе организации. Внутренние стандарты можно классифицировать по определенным группам, в зависимости от их назначения (табл. 1).

В дополнение к перечисленным внутренним стандартам аудиторских организаций разрабатываются методики, внутренние инструкции и положе-

---

<sup>1</sup> Требования, предъявляемые к внутренним стандартам аудиторских организаций, одобренные Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 20.10.99 (протокол № 6).



ния, перечень процедур, рабочие таблицы и вопросники, макеты и другие документы вспомогательно-технического характера, раскрывающие подходы аудиторской организации к проведению аудита, которые могут быть представлены в виде приложений.

Таблица 1

**Классификация внутренних стандартов аудита**

Группы стандартов	Рекомендуемые стандарты
1. Стандарты, содержащие общие положения по аудиту	а) стандарты, описывающие концепцию и подход к разработке внутренних стандартов, в том числе стандарт, определяющий их структуру; б) стандарты, регламентирующие этику поведения аудитора, дополняющие и конкретизирующие действующие нормативные документы в области аудиторской деятельности; в) стандарты внутренней структуры и организации деятельности аудиторской организации; г) стандарты, регламентирующие порядок осуществления внутрифирменного контроля качества выполнения аудита, а также ответственность аудиторов
2. Стандарты, устанавливающие порядок проведения аудита	а) стандарты, регламентирующие ответственность аудитора; б) стандарты, регламентирующие порядок планирования аудита; в) стандарты, регламентирующие порядок изучения и оценки внутреннего контроля; г) стандарты, регламентирующие порядок получения аудиторских доказательств; д) стандарты, регламентирующие порядок использования работы третьих лиц
3. Стандарты, устанавливающие порядок формирования выводов и заключений аудиторов	а) стандарты, описывающие концепцию и подход к порядку составления аудиторских заключений; б) стандарты, регламентирующие подготовку письменной информации аудитора руководству экономического субъекта по результатам проведения аудита; в) стандарты, регламентирующие порядок подготовки иных аудиторских отчетов, в том числе по дополнительной информации, содержащейся в документах, связанных с бухгалтерской отчетностью

Таблица 1 (продолжение)

Группы стандартов	Рекомендуемые стандарты
4. Специализированные стандарты	а) стандарты, отражающие специфические аспекты проведения аудита кредитных учреждений; б) стандарты, отражающие специфические аспекты проведения аудита страховых организаций и обществ взаимного страхования; в) стандарты, отражающие специфические аспекты проведения аудита бирж, внебюджетных фондов и инвестиционных институтов; г) стандарты, отражающие отраслевые особенности проведения аудита других экономических субъектов
5. Стандарты, устанавливающие порядок оказания сопутствующих аудиту услуг	а) стандарты, регламентирующие подготовку заключений аудитора по специальным аудиторским заданиям; б) стандарты, описывающие изучение прогнозной финансовой информации; в) стандарты, регламентирующие порядок оказания консультационных и консалтинговых услуг
6. Стандарты по образованию и подготовке кадров	а) стандарты, регламентирующие требования к образованию, профессиональному уровню аудиторов и специалистов; б) стандарты, регламентирующие порядок подготовки и повышения квалификации кадров аудиторской организации; в) стандарты, регламентирующие порядок принятия специалистов на работу

Сложность формирования таких документов обуславливается прежде всего молодостью российских аудиторских компаний, недостаточностью исследований проблем менеджмента в сфере аудиторских услуг, а также тем, что внутренние стандарты являются коммерческой тайной организации и это затрудняет обмен опытом и аналитическими данными между экономическими субъектами. В связи с этим возникает потребность расширения теоретико-методического подхода к совершенствованию инструментария и механизмов аудита, которые должны найти отражение во внутренних стандартах и вывести российский аудит на новый этап развития.

*Быданов В.Е.*

## **ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ В СОВРЕМЕННОМ ВУЗЕ: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ**

Глобальные процессы, характерные для современной эпохи, изменяют структуру экономики, общества и личности, а следовательно оказывают значительное влияние и на систему образования. Возникает вопрос: какие изменения при формировании информационного общества наиболее существенны для системы образования?

В условиях России необходимость перемен в сфере образования связана с рядом внутренних важнейших социально-экономических и социокультурных факторов.

Специфические проблемы вызваны сменой системы ценностей, социальных приоритетов и обусловлены переходом России к правовому государству, демократическому обществу и рыночной экономике, т. е. экономическими и политическими трудностями этого перехода. В этих условиях образованию предъявляются принципиально новые духовно-нравственные и социально-экономические требования.

Как и любая другая национальная система высшего образования, российская есть порождение ее социокультурной традиции, основы которой и составляют ее национальный базис. Высшее образование любой страны, лишенное национальной основы, определяющей развитие жизненных сил народа, его социокультурный код, всегда будет находиться в неустойчивом состоянии. Нормальными условиями, позволяющими высшему образованию своевременно и адекватно отвечать на вызовы времени, будут только такие, которые находятся в соответствии и согласии с этнокультурными смыслами, ценностями и традициями российского народа, с его историей.

Сегодня высшая школа в России переживает тяжелый кризис, она трудно приспосабливается к внешним социальным реалиям – полному подчинению идеологии экономоцентризма.

Управление высшими учебными заведениями не может быть сведено лишь к финансовым вопросам и основано только на экономических критериях. Это означает, что необходимо выработать социетальный подход к высшему образованию, преодолев конфликт между экономическим подходом (когда высшее учебное заведение рассматривается как «предприятие») и культурным подходом (когда высшее образование рассматривается как «башня из слоновой кости, предназначенная для хранения и развития знаний»). Такой подход будет содействовать автономии и независимости мышления, поиску истины и научной достоверности, соответствовать экономическим, культурным и социальным потребностям среды, тем самым определяя место и роль учебного заведения в процессе устойчивого человеческого развития.

Академическая профессия в России, представленная профессорско-преподавательским составом и научными работниками вузов и университетов, переживает сложные времена. С одной стороны, на повестке дня стоит вопрос о сохранении отечественной науки как таковой и ее реформирование, а с другой – происходит образовательная реформа и переход к болонской системе. Все это кардинально меняет ландшафт высшего образования. Основная тяжесть всех этих процессов ложится на преподавательский состав высшей школы, затрагивая их статус, карьерные перспективы, материальное положение, профессиональную научную и преподавательскую деятельность. Здесь возникает коллизия между академической, вузовской автономией и административными процедурами, управлением в высшей школе.

Массовое обучение в вузах, формирование рынка образовательных услуг, растущие требования государственной отчетности способствуют бюрократизации управления вузами и проникновению менеджералистских принципов контроля на все уровни академической жизни.

В дореформенный период в стране отсутствовала платность за обучение в вузах, в которых сегодня учатся 6,5 млн студентов. При этом около 1 млн из них обучаются в коммерческих вузах и около 3 млн получают платное образование в государственных вузах [1]. Таким образом, уже около 2/3 (65 %) студентов вузов сами оплачивают свое обучение. Мысль о том, что платность сокращает возможности получения высшего образования выходцам из бедных семей, имеет под собой определенные основания, но она не объясняет тот факт, что в 1993 г. в вузы было принято 590 тыс. студентов, а в 2003 г. – 1644 тыс. чел., т. е. в 3 раза больше [2]. Платность открыла доступ к получению высшего образования широкому кругу лиц, которые не могли попасть в вуз на конкурсной основе. Разумеется, сам этот контингент, не говоря уже о других сопутствующих факторах, оказывает большое влияние

на качество вузовской подготовки. Это реальная проблема системы высшего образования. Критерии качества обучения такого контингента, видимо, все же должны быть другими, по сравнению со студентами, которые прошли конкурс знаний.

В таких условиях массовой высшей школы ключевым понятием, характеризующим принципы управления современной высшей школы, стал менеджериализм. Ряд западных исследователей (например, Д. Бойе) определяет менеджериализм как понимание организационной теории и функционирования организаций исключительно с точки зрения менеджеров, являющихся ключевыми агентами бюрократизированного общества, т. е. это не что иное как бюрократизированный механизм управления. Менеджериализм опирается на четыре составляющих: *во-первых*, эффективность как первичная ценность, которой руководствуются в своих действиях и решениях менеджеры; *во-вторых*, вера в универсалистский характер инструментов и методов управления; *в-третьих*, осознание менеджерами своей принадлежности к особой профессиональной группе, с высокой долей автономии, наличием экспертной власти и знаний; *в-четвертых*, признание за менеджерами роли акторов, заботящихся одновременно и об интересах организации, и об общественных интересах [3].

Теория и практика менеджериализма связана с проникновением неолиберальных принципов в государственное управление и общественные институты. Согласно менеджериализму, принципы руководства носят универсальный характер и в равной мере могут применяться для управления и частной корпорацией, и муниципальной клиникой, и государственным университетом. Но при таком подходе сразу возникают как минимум три проблемы: *во-первых*, решения, принимаемые с позиций менеджериализма, могут оказаться этически сомнительными; *во-вторых*, менеджериалистские методы управления во многих аспектах нарушают демократические принципы принятия решений, которые обычно следуют в общественных системах (к которым относится вуз); *в-третьих*, менеджериализм входит в противоречие с профессиональной автономией других групп занятых. Внедрение менеджериалистских принципов в систему высшей школы приводит к распространению идеологии экономизирования как базового подхода в вузовском управлении.

За последние два десятилетия в современном словесном обиходе западный неологизм «менеджмент» практически вытеснил привычное русскому экономическому сознанию понятие «управление». Наука управления производством, экономикой, организацией, системой образования, социальными



процессами имеет в России глубокие исторические корни. Менеджмент – это понятие, взятое из совершенно иной социально-экономической и политической системы, в которой существует совсем другая деловая среда со своими представлениями и обычаями делового оборота, ментальностью, культурными, духовными и историческими традициями. Отсюда закономерно возникает вопрос: а насколько правомерно без учета различных национальных особенностей и конкретной исторической ситуации переносить на российскую почву данный, по сути, технократический подход в первую очередь в систему высшего образования на всех ее уровнях? За словом стоит понятие, и оно, как идеальная структура, начинает определять специфику интеллектуальной деятельности, которая формирует иное видение мира и самого социального субъекта, направленность его активности. И тут возникает противоречие между эмоциональным и рациональным восприятием и пониманием объективной современной российской действительности.

Если заглянуть в теорию менеджмента, то менеджер – это всегда наемный работник, привлеченный владельцем предприятия для достижения его целей и соблюдения хозяйских интересов. Все наемные менеджеры, подчиненные высшему руководителю, обязаны решать частные задачи, направленные на достижение целей, стоящих перед топменеджером. Но из зарубежной многолетней экономической практики хорошо известно, что такой капиталистический управленческий бизнес порождает трудно разрешимую разрастающуюся проблему – это возникновение внутри компаний конфликтов между различными социальными группами, имеющими свои интересы. Ведь свои интересы имеют в компании не только ее владельцы, но и высшие менеджеры, менеджеры среднего звена и рядовые работники компании. Главная проблема состоит в том, кому должна принадлежать прибыль от работы компании (в современном российском вузе чудовищный разрыв в оплате труда рядового профессора и ректора). На участие в прибыли претендует каждая социальная группа, имея на этот счет свое мнение, отличающееся от мнений других социальных групп. Вот здесь, применительно к отечественной высшей школе, возникает проблема социального партнерства, которая на сегодняшний день чужда чиновникам от образования всех уровней: министры, ректоры вузов, деканы и др. Поэтому современная высшая школа в России – это, с одной стороны, поле боя преподавателей и студентов против чиновников всех мастей и их бюрократической фантазии и прогрессирующего формализма, а с другой стороны, нарастание внутренних антагонизмов и отчуждения профессорско-преподавательского состава от руководств вузов и государственного аппарата управления (которые тянут

общее одеяло только на себя), все более разрастающейся в преподавательском корпусе чувств униженности и аномии. Такое положение дел ведет к стагнации в сфере высшего образования. Уже отсюда напрашивается вывод, что некорректно идентифицировать западные модели менеджмента в образовании с эффективным, качественным управлением. Во многих вузах России за последние годы в ректоры пришли люди с сознанием и опытом менеджеров, но не управленцев. В связи с этим можно констатировать, что одной из главных причин плачевного современного состояния высшей школы является кризис ее управления на всех уровнях.

В современном мире в условиях нарастания нового глобального социально-экономического кризиса очень хорошо видно, что в глазах западной общественности менеджеры теряют уважение и доверие из-за своей жадности, непорядочности, непрофессионализма, ухудшающихся результатов их деятельности, которые сказываются на многих людях. В связи с этим возникает вопрос о том, какой менеджмент в образовании нам нужен и целесообразен в России? Какое конкретное полезное содержание для преподавательского сообщества, студентов и общества в целом надо вкладывать в понятие «менеджмент образования»?

В отечественной теории и практике сегодня доминирует представление о менеджменте как профессии, основным содержанием которой является функция организации, управления и когниция [4]. Между тем П.Ф. Друкер считает менеджмент не особой профессией, а скорее особой квалификацией любого профессионала. Менеджер – это такая квалификационная ступень профессионального развития, когда специалист становится способным видеть, понимать проблемы в своей функциональной области, находить решения по их устранению и обеспечивать выполнение этих решений, будучи при этом готовым нести ответственность за свои действия. Но понимание этих противоречивых подходов еще усложняются тем фактом, что в российской деловой и образовательной среде до сих пор не существует однозначного понимания, что является профессией, что такое специальность и что такое специализация.

Менеджериалистские принципы управления в высшей школе в России разрушают автономию ученых-преподавателей как профессионалов. Академическая автономия – это неотъемлемая часть профессиональной идентичности научного университетского сообщества. Кроме этого это способ организации академической профессии, где производство и обращение знаний, согласно Т. Парсонсу, составляют смысл существования этого сообщества. Академическая автономия – это часть повседневных практик организации

жизни академического сообщества. Граница академической автономии в современном культурно-социальном контексте стали предметом рефлексии и политико-экономической борьбы на организационном уровне.

Академическая автономия включает в себя: *во-первых*, академическую свободу – это свобода отдельного ученого в обучении и исследовании; это свобода поиска истины и производства знания без опасения наказания или увольнения за оскорбление какой-либо политической, религиозной или социальной ортодоксии; *во-вторых*, субстанциональную автономию – это власть высшего учебного заведения в определении его собственных целей и программ; *в-третьих*, процедурную автономию – это власть университета определять средства, которыми его цели и программы будут достигнуты [5]; *в-четвертых*, академическая автономия предусматривает право профессорско-преподавательского состава самостоятельно определять структуру и содержание обучения в университете. Но эта составляющая автономии все более и более находится под воздействием других институциональных акторов, прежде всего государства и работодателей, предъявляющих заказ на выпускников университета. Согласно Ж.Ф. Лиотару, «в контексте утраты легитимности (делегитимации) университеты и институты высшего образования подчиняются отныне требованию формирования компетенций, а не идеалов» [6]. В менеджериалистском подходе университет должен соответствовать эффективно работающему предприятию, а не профессиональному сообществу, наделенному суверенностью академического духа.

Система управления современного вуза весьма разнообразна и разветвлена и представлена двумя основными уровнями. К первому относятся заведующие кафедрами и научными лабораториями. На этом уровне административные задачи являются подчиненными по отношению к содержательной научной деятельности – и это определяет соответствующий способ мышления относительно своей роли в университете. Второй уровень вузовского управления начинается с деканов и до ректора. Деятельность этих университетских менеджеров предполагает большую вовлеченность в решение административных задач, и в меньшую в научную и учебную. Спорная и конфликтная территория современного вуза как раз пролегает на границе первого и второго уровней управления современного вуза в России: взаимодействие между рядовыми сотрудниками административных подразделений и профессорско-преподавательским составом, не занимающим управленческих позиций. В своей деятельности административные сотрудники следуют письменным и устным инструкциям, представляя собой пример классического бюрократа. Более того, важными тенденциями последних

лет стала профессионализация вузовских администраторов, которые теперь понимаются как менеджеры в сфере образования. Преподаватели и научные работники, как правило, не знакомы с внутренними инструкциями многочисленных управлений и отделов вуза, однако, обращаясь в любой из них, вынуждены руководствоваться ими. Получается, что для эффективного действия преподаватель и ученый должен знать формальные и неформальные правила, принятые в различных управлениях, тогда как административному работнику достаточно быть компетентным только в своей области. Отсюда возникает отчуждение этих двух сообществ, носящее латентный характер антагонизма. Характер такого социально-институционального конфликта лежит в области административной и академической логик, в различии профессиональных культур. В последние годы количество администраторов в вузах выросло по сравнению с профессорско-преподавательским составом, его катастрофическим старением и выбыванием. Результатом стало усложнение организационных профессиональных структур вузов, имеющих собственные представления о приоритетах университетской жизни. Для академического персонала ключевой ценностью является научно-исследовательская и преподавательская работа, а для административного персонала важно соблюдение процедур и формальных инструкций, упорядочивающих управление вузом. При этом административные работники вуза часто ссылаются на внешний характер бюрократического давления, источник которого находится в «министерстве». Но в таком случае администраторы определяют себя как технических исполнителей, стремящихся наилучшим образом выполнять чужие распоряжения, тем самым апеллируя к измеримым и стандартизированным ценностям индустриального мира, не понимая духа ни науки, ни академической культуры.

Правила жизни высшей школы в современной России давно стали предметом постоянного обсуждения между «академиками» и «администраторами», но пока в пользу только последних, находясь в постоянном изменении, – правила игры меняются по ходу игры, да так быстро, что вузовское сообщество уже давно не успевает их понимать и ассимилировать. Порой присутствует волюнтаризм в стратегическом планировании и управлении коллективами. Отсюда нет стабильности и предсказуемости в развитии управления высшего образования в России. Администраторы ссылаются на внешние факторы перехода к болонской системе, влекущей за собой глубокие трансформации всего высшего образования и непрерывного изменения в государственном управлении наукой и вузами. Так появляются (часто не обоснованно, без учета национальных, академических и культурных тради-

ций) новые формальные правила и практики, заимствованные у различных организаций – от министерства и деловой корпорации до иностранного университета.

Модернизация управленческой культуры в отечественной системе образования принадлежит к числу наиболее сложных.

Важно, что и начало, и стратегия реформ оказываются непроработанными именно в силу отсутствия каких-либо инструментов прогнозирования и планирования на нижних уровнях системы управления. Сам процесс реформ неизменно приводит к крайнему расслоению и поляризации внутри вузовского и академического сообщества, а следствием любых реформ становится недостижение декларируемых целей и прогрессирующий разрыв между различными уровнями системы управления высшей школы.

Этот культурный архетип в сфере образования феноменологически проявляется в нескольких обстоятельствах:

– «непродуманность» реформ: действия по модернизации образования начинаются тогда, когда ситуация становится совершенно нетерпимой, при этом внутри самой системы отсутствует и понимание собственных проблем, и сколько-нибудь стратегическое видение предполагаемого процесса трансформаций, что и приводит к бесконечной импровизационности и непоследовательности;

– гипертрофия «личностного фактора»; реформы не представляют собой предмета публичной политики, в которую были бы вовлечены институциональные субъекты; напротив, реформирование идет по пути удовлетворения частных интересов и решений индивидуальных проблем, что и предопределяет закрытый и персонифицированный характер решений;

– непоследовательность и «лоскутность» всех изменений; именно в силу того, что реализация любого принципиального решения является обусловленной совокупностью неявных договоренностей между различными уровнями власти и субъектами политики, результат реформ, как правило, оказывается крайне далеким от любого предположения, поскольку представляет собой оплаченный теми или иными ресурсами компромисс между разными уровнями власти [7].

Все перечисленные обстоятельства делают большинство принципов стратегического менеджмента, характерных для западных систем управления, практически неприемлемыми в отечественной культурной традиции.

Глубинная проблема российского образования – это специфичность национальной экономики, ее авральность. Из-за непропорциональной экономики столь же неравномерно развиваются и остальные сферы общества,



различные его институты, в том числе и образование. Лишь традиционная консервативность этой сферы и периодическое внимание к ней со стороны государства спасли и спасают образовательную систему от полного краха.

Сейчас наступил переломный момент для высшей школы. Идет наиболее важная политическая и организационная работа по выработке нового типа образования XXI в., определяющего будущее российского общества, его народа.

На фоне социально-экономических изменений в новой России пришло осознание того, что образование, по сути, есть гарант устойчивого развития общества. Судьба отечественного образования стала связываться с судьбой современного общества, особенностями его развития в новых экономических условиях.

Способность общества создавать, отбирать, адаптировать, превращать в источник прибыли и использовать знания имеет решающее значение для устойчивого экономического роста и повышения жизненного уровня населения. Знания превратились в наиболее важный фактор экономического развития.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Кочуровская А.* Частные вузы приравниваются к государственным // Коммерсант. – 2004. – № 48 (2887). – С.8.
2. Россия в цифрах. 2004. М.: ФСГС РФ, 2004. – С. 123.
3. *Абрамов Н.Н.* Менеджеризм и академическая профессия. Конфликт и взаимодействие // Социологические исследования. – 2011. – № 7. – С. 38.
4. *Звонков В.И.* Менеджмент в России: что мы имеем и чего хотим? // Высшее образование сегодня. – 2009. – № 11.
5. *Шпаковская Л.* Политика высшего образования в Европе и России. – СПб., Норма, 2007. – С. 25–36.
6. *Лиотар Ж.Ф.* Состояние постмодерна. – М.: Алетейя, 1998. – С. 118.
7. *Бермус А.Г.* Модернизация образования: философия, политика, культура. – М.: «Канон+» РООИ «Реабилитация», 2008. – С. 339.

## СЕТЕВАЯ МОДЕЛЬ УНИВЕРСИТЕТСКИХ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРОВ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Мировой опыт свидетельствует, что наиболее инновационная, мобильная и инициативная профессиональная среда возникает и концентрируется в университетских центрах. Именно там стали возникать первые инвестиционные и инновационные центры. Представляет интерес изучение конкретных примеров симбиоза бизнеса и образования, воплощенного в университетских инвестиционных и инновационных центрах и оценка возможности применения таких организационных конструкций для развития инновационной деятельности в Санкт-Петербурге.

Одним из наиболее ранних примеров возникновения таких центров является Центр развития передовых технологий, *Advanced Technology Development Center (ATDC)*, возникший в 1980 г. в Атланте (штат Джорджия, США)<sup>1</sup>. Центр развития передовых технологий представляет собой некий акселератор для начинающих компаний, специализирующихся в области инновационного развития биохимии, генетики, биологии, иммунологии, экологии и т. д. Деятельность Центра основана на сотрудничестве с инвесторами штата и страны в целом и инвестировании средств целевого фонда по следующей схеме: фонд вкладывает в компанию 1 доллар на каждые 3 доллара вложенного частного капитала с общим ограничением вложений в одну компанию до 1 миллиона долларов. Учредители целевого фонда и спонсоры: *Arcapita* (венчурный фонд), *DLA Piper* (юридическая компания), *HA&W* (консалтинговая компания в сфере финансов и налогообложения), *Imlay Investments* (частная инвестиционная компания) и другие.

В 1986 г. Северо-Западный университет в Иллинойсе и правительство города Эванстон учредили бизнес-инкубатор Технологический и инновационный центр (*The Incubator Technology and Innovation Center – TIC*)<sup>2</sup>. Основная цель деятельности центра – помощь и содействие компаниям малого и среднего бизнеса. За последние более чем 20 лет *TIC* взрастили 380 компаний и только за последние два года сумели привлечь финансирование в размере 48 миллионов долларов. В рамках организации функционирует центр развития малого бизнеса. Начинающим компаниям, главным образом в сфере высоких технологий, оказывается поддержка в поиске источников финанси-

<sup>1</sup> <http://atdc.org/>

<sup>2</sup> <http://www.theincubator.com/dojo/32/index.html>

рования, в том числе Центр выступает гарантом, привлекает бизнес-ангелов и институциональных инвесторов, а также оказывает поддержку в поиске целевых правительственных программ и грантов.

В Европе тоже стали появляться подобные центры. Так, в 1999 г. в г. Иксель (Бельгия) возникла некоммерческая ассоциация, представляющая интересы бизнес-ангелов, целевых фондов и других организаций, вовлеченных в процесс инвестирования в Европе (*European Trade Association for Business Angels, Seed Funds, and other early stage Market Players – EBAN*)<sup>3</sup>. Основные функции ассоциации: представление интересов участников европейского рынка стартовых инвестиций, усиление роли и значимости бизнес-ангелов и фондов стартовых инвестиций, продвижение различного рода объединений и альянсов с целью инвестирования. В совет директоров ассоциации вошли представители различных европейских стран.

Более широкую направленность имеет другой центр, возникший в Цюрихе (Швейцария) *Go Beyond – Early Stage Investing*, который предоставляет комплекс услуг потенциальным инвесторам по поиску молодых, быстро развивающихся компаний с целью формирования диверсифицированного инвестиционного портфеля<sup>4</sup>. Организация работает с индивидуальными инвесторами, фэмили-офисами, а также с профессиональными объединениями и организациями. *Go Beyond* исследует порядка 500 начинающих компаний ежегодно с целью выявления наиболее успешных с позиций инвестирования, выступая в последствии посредником между компаниями и потенциальными инвесторами. Организация оказывает поддержку начинающим компаниям в подготовке *road show* и презентаций, поиске бизнес-ангелов в Европе и Америке.

В 2001 г. в г. Окленде (Новая Зеландия) Школой бизнеса Оклендского университета, финансовой компанией *BNZ*, Бостонской консалтинговой группой (*Boston Consulting Group – BCG*), аудиторской компанией *Ernst & Young*, компаниями *Microsoft*, *HP*, *Telecom* и другими был образован Центр делового роста и развития (*The ICEHOUSE*)<sup>5</sup>. *The ICEHOUSE* состоит из центра программ развития малого и среднего предпринимательства, бизнес-инкубатора для начинающих компаний, а также крупнейшего в Новой Зеландии союза бизнес-ангелов. Центр предлагает различные схемы финансирования начинающим и молодым компаниям. Совместно с одной из крупнейших новозеландских инвестиционных компаний центр предоставляет финансирование объемом до 150 000 долларов компаниям, так называемым резидентам бизнес-инкубатора.

<sup>3</sup> <http://www.eban.org/>

<sup>4</sup> [http://www.go-beyond.biz/modules/news\\_item.php?id=143](http://www.go-beyond.biz/modules/news_item.php?id=143)

<sup>5</sup> <http://www.theicehouse.co.nz/>

Совместно с объединением бизнес-ангелов инвестируют в компании с перспективами выхода на международный рынок в сфере интернет-технологий, медицинских разработок, программных продуктов и связи.

Учредителями широко известного в мире инвестиционного центра *Y-combinator* являются Пол Грэхем (основатель *Yahoo Store*), Тревор Блэкуэлл (основатель *Anybots*, создавший первого двуногого робота), Пол Букхайд (основатель *Gmail*)<sup>6</sup>. Центр основан в 2005 г. и базируется в г. Маунтин Вью, штат Калифорния, США. Основная деятельность центра – предоставление финансирования начинающим компаниям. Акцент сделан на компании, занимающиеся инновационной деятельностью, высокотехнологичным производством и разработками. Объем инвестиций, как правило, незначительный – до 20 000 дол. В обмен на 2–10 %-ную долю в компании. На сегодняшний день профинансировано порядка 208 компаний. Помимо финансирования предоставляется также целый комплекс услуг консультационного характера, начиная от помощи в проработке концепции бизнеса и до различного рода бумажной работы.

В США очень многие университеты имеют один или более инвестиционных центров. Информация о некоторых из таких центров представлена в таблице.

Инвестиционные центры при университетах имеют в основном форму бизнес-инкубаторов. Бизнес-инкубаторы представляют собой отдельную коммерческую структуру с правами юридического лица, специализирующуюся на создании благоприятных условий для молодых инновационных компаний, реализующих оригинальные научно-технические идеи.

Некоторые российские университеты тоже организуют инвестиционные центры в форме бизнес-инкубаторов. В качестве успешных примеров таких центров можно назвать несколько.

Бизнес-инкубатор *InCube* и бизнес-акселератор *InCube Accelerator* созданы в мае 2010 г. при Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ<sup>7</sup>. Команда может находиться в инкубаторе 1 год. В дальнейшем по решению экспертного совета возможно продление еще на 1 год. Первый год компания пользуется услугами инкубатора бесплатно, во второй год плата согласуется индивидуально для каждой компании. После выхода из инкубатора команда обязуется в течение 3-х лет с момента выхода указывать рядом со своим логотипом подстрочник «Проект Бизнес-инкубатора АНХ».

---

<sup>6</sup> <http://ycombinator.com/>

<sup>7</sup> <http://incube-ane.ru/about/>

## Университетские инвестиционные центры

Название	Страна	Адрес
Aalto University – Aalto Bootcamp	Финляндия	<a href="http://aaltoes.com/aaltoes-venture-track/bootcamp/">http://aaltoes.com/aaltoes-venture-track/bootcamp/</a>
Arizona State University – Edson Student Entrepreneur Initiative	США	<a href="http://studentventures.asu.edu">http://studentventures.asu.edu</a>
Berkeley Entrepreneurship Laboratory	США	<a href="http://entrepreneurship.berkeley.edu/resources/bel.html">http://entrepreneurship.berkeley.edu/resources/bel.html</a>
Cornell University – eLabs	США	<a href="http://www.elabstartup.com">http://www.elabstartup.com</a>
Couri Hatchery at Syracuse University	США	<a href="http://whitman.syr.edu/eee/incubator/">http://whitman.syr.edu/eee/incubator/</a>
Duke University – DUhatch	США	<a href="http://www.cerc.duke.edu/duhatch">http://www.cerc.duke.edu/duhatch</a>
University of Michigan – RPM	США	<a href="http://www.rpmvc.com/rpm10/">http://www.rpmvc.com/rpm10/</a>
University of Michigan’s «Techarb» Business Accelerator	США	<a href="http://techarb.org/about/">http://techarb.org/about/</a> and <a href="http://cfe.engin.umich.edu/businessaccelerator">http://cfe.engin.umich.edu/businessaccelerator</a>
University of North Carolina – Carolina Launch Pad	США	<a href="http://www.carolina-launchpad.org">http://www.carolina-launchpad.org</a>
Penn State University – Lion Launch Pad	США	<a href="http://www.lionlaunchpad.org">http://www.lionlaunchpad.org</a>
University of Pennsylvania – Wharton Venture Initiation Program	США	<a href="http://vip.wharton.upenn.edu">http://vip.wharton.upenn.edu</a>

Бизнес-инкубатор оказывает следующие услуги:

- выделение рабочих мест, оборудованных компьютерами с выходом в интернет (не более 3-х на команду);
- использование переговорной комнаты;
- помощь в подготовке проекта для презентации потенциальным инвесторам;
- юридические и бухгалтерские консультации, помощь в подготовке налоговой отчетности;
- возможность участия в специальных инвестиционных сессиях с презентацией проекта;
- консультации и рекомендации опытных предпринимателей, представителей венчурного бизнеса;
- прохождение различных учебных курсов, связанных с предпринимательством;
- возможность использования оргтехники.

Обе организации являются открытыми, так что доступны не только выпускникам АНХ, но и сторонним участникам. Если инициатором проекта является стороннее лицо, то в его команду включаются несколько студентов-старшекурсников, которые выполняют функции менеджеров. Такая откры-



тость позволяет расширить круг предметных областей инициируемых проектов.

Архитектурно-строительный бизнес-инкубатор (АСБИ) Томского государственного архитектурно-строительного университета<sup>8</sup>, созданный в 2006 г., является бизнес-инкубатором закрытого типа. Его основными целями являются, *во-первых*, привлечение и обучение студенческой молодежи, аспирантов и молодых научных сотрудников процессу создания, разработки и реализации востребованной наукоемкой и экономически выгодной продукции и технологий в архитектурно-строительном комплексе. *Во-вторых*, отработка механизма генерации и реализации оригинальных идей в архитектуре и строительстве при разработке новых проектов и создании новых строительных материалов, а также при обработке управленческих решений в системе управления городским хозяйством.

Основные услуги, которые оказывает этот бизнес-инкубатор, сводятся к следующему:

- маркетинговые решения (стратегии, концепции, исследования);
- PR и рекламные коммуникации (брендинг, кампании, дизайн);
- бизнес-консультирование (бизнес-планы, оптимизация, АФХД);
- сопровождение ВЭД (поиск, организация, продвижение).

В Санкт-Петербурге с 2008 г. действует бизнес-инкубатор «Ингрия», который сотрудничает с различными вузами города<sup>9</sup>.

В 2007 г. Правительством Санкт-Петербурга предпринималась попытка создать городской бизнес-инкубатор. Для реализации этого намерения были даже выпущены соответствующие нормативные акты<sup>10</sup>. Но деятельность этой компании в текущий момент не ведется.

В августе 2010 г. СПбГУ выиграл государственный грант в размере 150 млн руб. для организации университетского бизнес-инкубатора. Но в текущий момент такой бизнес-инкубатор в СПбГУ пока не создан.

Положение с бизнес-инкубированием в Санкт-Петербурге, имеющим более 100 вузов, из которых более половины имеют техническую специализацию, выглядит не очень оптимистично. Причиной этого, на наш взгляд, является то, что создание бизнес-инкубаторов происходит в моноварианте,

---

<sup>8</sup> <http://www.tsuab.ru/ACTIVITY/ASBI/asbi.html>

<sup>9</sup> <http://ingria-startup.ru/index/>

<sup>10</sup> Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 22.11.2006 № 1425 «О мерах по созданию бизнес-инкубатора по адресу: ул. Седова, д. 37». Положение «О порядке управления деятельностью бизнес-инкубатора», утв. по распоряжению Комитета экономического развития, промышленной политики и торговли от 12.01.2007 № 05-р.

на базе одного вуза, в основном технического. Представляется, что более успешным будет вариант сотрудничества двух и более вузов. Аналогичной точки зрения придерживаются и некоторые другие специалисты, проводившие в свое время детальное исследование процесса бизнес-инкубирования в РФ<sup>11</sup>. Упомянутыми авторами предлагается идея формирования сетевого университетского бизнес-инкубатора.

Преимуществами сетевой модели университетских бизнес-инкубаторов являются, *во-первых*, возможность восполнить партнерам недостаток каких-либо ресурсов, *во-вторых*, усилить конкурентные преимущества на рынке готовой инновационной продукции, *в-третьих*, повысить эффективность меж-институционального междисциплинарного трансфера знаний, *в-четвертых*, сформировать модели эффективного взаимодействия инновационного коллектива с бизнес-средой.

Сетевой университетский бизнес-инкубатор может оказаться той формой организации инновационной деятельности в Санкт-Петербурге, а возможно, и во всем Северо-Западном регионе, которая приведет к появлению новых эффективных компаний, продвигающих наукоемкие технологии на отечественный и мировой рынки.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 22.11.2006 № 1425 «О мерах по созданию бизнес-инкубатора по адресу: ул. Седова, д. 37». Положение «О порядке управления деятельностью бизнес-инкубатора», утв. по распоряжению Комитета экономического развития, промышленной политики и торговли от 12.01.2007 № 05-р.
2. Ратнер С.В., Филатова О.В. Сетевая модель развития университетских бизнес-инкубаторов // Экономический анализ. – № 13. – 2011. – С. 1–9.
3. Смирнов Ю. Россия: изобретательская и инновационная активность на фоне мировой статистики // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. – 2010. – № 4. – С. 25–29.

---

<sup>11</sup> Ратнер С.В., Филатова О.В. Сетевая модель развития университетских бизнес-инкубаторов // Экономический анализ. – № 13. – 2011. – С. 1–9.

Гареев И.М.  
Спицнадель В.Н.

## СОВРЕМЕННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Надо срочно вернуться к системности знаний,  
которую мы потеряли в Средние века.  
Системность – это новое качество знаний,  
разорванное лишь по человеческому произволу.

*М. Планк, физик, лауреат Нобелевской премии 1918 г.*

### 1. Главная проблема – системность знаний, мышления и деятельности

Чрезвычайно важная (!) проблема давно возникла в современном образовании. Ибо совершенно не реализована **практика** принципа системности при наличии развитой ее качественной **теории**. Известно, что в милетской школе древней Эллады **впервые** была разработана общая и целостная наука «**Натурфилософия**», которая способствовала появлению десятков цивилизаций во всем мире! Уже этого примера достаточно, чтобы серьезно обратить внимание на это направление, продолжить его бурное развитие с практическим внедрением в жизнь. **Но этого не случилось!** Почему? Пример.

**Путин В.В.** неоднократно отмечал, что величайшей трагедией XX века явился развал СССР. Какова же ее причина? Академик **Н.Н. Моисеев** подчеркнул, что именно **неумение взглянуть вперед**, предугадать развитие событий и привели к распаду СССР. Неужели так тяжело было осуществить **прогнозирование** развития государства? При наличии такого огромного научного потенциала (свыше 500 академиков)?

Очень просто на этот вопрос ответил лауреат Нобелевской премии 1979 г. в области экономики **В.В. Леонтьев**: «Чтобы прогнозировать развитие экономики, нужно в **обязательном порядке использовать системный подход (СП)! В ЭТОМ И СОСТОИТ СУТЬ ВСЕЙ ПРОБЛЕМЫ!!!** Надо попытаться овладеть СП КАЖДОМУ культурному человеку! Но чтобы познать это сложное и одновременно простое направление, СП нужно посвятить всю жизнь, став **одержимым человеком!** Ежедневно дома, на работе, на улице, в автобусе... Научитесь любить работать, работать на пределе своих возможностей. Став обладателем системного мышления, вы можете

исполнить практически все свои желания. И здесь на первый план выходят волевые усилия...

Первый директор Международного института планирования образования **Ф.Г. Кумбс** в 1967 г. сделал на Уильямсбургской конференции ЮНЕСКО доклад под названием «**Всемирный кризис образования**». Его выступление привело к ошеломляющему фурору, ибо впервые в **НОВОЕ ВРЕМЯ** была представлена наиболее адекватная, по общему признанию слушателей, формулировка **всеобщего проблемного вопроса** – «Что осмыслили мы, приближаясь к XXI веку»? А если осмыслили, то сумеем ли подготовиться к реальной действительности? Кто мы такие, люди Земли? Куда мы идем? Правильен ли наш путь в будущее?

Отделение образования ООН по вопросам образования, науки и культуры обратилось к автору с просьбой подготовить монографию по этой проблеме и более детально научно обосновать выводы. В итоге в 1970 г. появилась **фундаментальная** работа «Кризис образования в современном мире: **системный анализ**». (М., Прогресс). Именно отсутствие системного образования и привело к мировому кризису – **главный тезис книги**. Не менее важным является и то, что работа написана с помощью инструментария в виде логики и методологии системного анализа (СА). Думается, что представленная монография – **блестящий образец для дальнейшего его развития**.

Мир образования, отмечал Кумбс, – стал настолько **сложным**, а его состояние – настолько серьезным, что его **НЕЛЬЗЯ** характеризовать только **педагогической** терминологией. Чтобы **лучше** освоить все стороны процесса образования, нам нужно оперировать терминами и понятиями, принадлежащими **различным наукам и областям деятельности, связав их в ЕДИНОЕ ЦЕЛОЕ**. Заметим, что это единое целое **невозможно получить без применения системного анализа**.

**Педагогика, педагогические науки** – термины обманчивые, – утверждает **Карлос Э. Оливера**, эксперт ЮНЕСКО по планированию международного образования. Они соотносятся, главным образом, с научным знанием не по образованию, а по проблемам общества, экономики, экологии и т. д., безусловно влияющие на образование. Если использовать слово «образование», это станет семантическим нонсенсом. Образование – это сфера и вид деятельности, а не знание, точно так же как общество – не социология, язык – не лингвистика. К. Оливера пытается создать глобальную теорию исследований в сфере образования и предлагает термин «эдукология», который ему кажется шире, чем «педагогика». **Я СОГЛАСЕН С НИМ**, – утверждает

**Торстен Хюсен**, президент Международной академии образования, бывший директор Института педагогических исследований (1971–1982). Предполагается, что **единственный** способ адекватно организовать и упорядочить знания об образовании, учитывая существующие научные дисциплины, но, не деля образование на соответствующие части – это **принять СП**.

Реализуя идеи фундаментального образования, крайне опасно идти на ощупь. Необходимо более полно использовать достижения эдукологии – **науки** о принципах формирования образованного человека и определения фундаментального знания **как** части общечеловеческой культуры, с одной стороны, и являющейся **основой** для профессиональной подготовки специалистов – с другой. Как показывают исследования эдукологов, основу фундаментализации ВО должны составить два блока учебных дисциплин: гуманитарный и естественнонаучный. **Их взаимное проникновение** составляет **фундамент** современного высшего образования и способствует **объединению** двух культур (**В.Г. Кинелев**, Председатель ГК по высшему образованию РФ /1993 г.).

В ноябре 1992 г. в Москве состоялось совещание «Естественно-научное образование в высшей школе России». Переживаемый Россией исторический этап **потребовал становления качественно новой системы ВО**, в которой на новый, более высокий уровень, должно быть поставлено естественнонаучное и гуманитарное образование. Сформулирован ряд рекомендаций и, в частности, следующая.

Экспоненциальный рост естественнонаучных знаний должен сопровождаться **АКТИВНОЙ ТВОРЧЕСКОЙ РАБОТОЙ** преподавательского корпуса по формированию **собственной** структуры и усилению **ВЗАИМОСВЯЗАННОСТИ** фундаментальных естественнонаучных дисциплин между собой и с гуманитарными дисциплинами. Но это достигается **только** в ходе становления и дальнейшего развития эдукологии **как специальной науки о современном ВО**, а также исследований по методологии, логике и философии естествознания. Ведь педагогика имеет много существенных недостатков... Да и **Международная энциклопедия образования** (90 %) утверждает, что педагогика есть искусство, а не наука. Об этом говорят и многие отечественные мыслители. Например, академик РАН и РАО **А. Запесоцкий** подчеркивает, что у нас отсутствует должное **НАУЧНОЕ** обеспечение развития системы образования.

**Прошли годы.** Появилась ли эдукология как самостоятельная и единственная наука об образовании? Нет, – отвечают представители ЮНЕСКО. Поэтому группа профессоров ряда ленинградских вузов и университетов



создала при Лесотехнической академии Межвузовский учебно-научно-методический центр (МУНМЦ) «Эдуколог» как филиал Исследовательского центра проблем качества подготовки специалистов (Москва) и приступила к разработке основ эдукологии. Она включила в себя:

- 1) собственно изучение вопросов образования – философию, историю, сравнительную педагогику;
- 2) цикл прикладных научных дисциплин – антропологию, психологию, социологию, экономику, географию, политику, управление;
- 3) цикл образовательных наук – теорию образования, структуру, планирование, цели, содержание, проблемы консультирования, ресурсов и финансирования.

**Главная проблема** сегодняшнего дня – разумная **интеграция** основных элементов эдукологии в ЕДИНОЕ ЦЕЛОЕ. Она осуществлена в виде концепции развития российского образования начала XXI века и представлена на конкурс Федеральных программ, объявленный в 1992 году правительством России...

Такой междисциплинарный комплекс всего интегрированного научного знания об обществе, человеке и образовании получил название «Эдукология». Есть надежда, что эта новейшая дисциплина после ее разработки позволит в значительной мере сохранить и умножить культурное богатство народа, приведя в совершенство **проблемы** не только его воспитания, но и дидактики. Одной из таких серьезных проблем являются государственные образовательные стандарты (ГОС).

## 2. Нужны ли ГОСы современному образованию?

Способствуют ли они развитию личности и творчеству как главным задачам любого образовательного учреждения? Почему ГОСы отсутствуют во многих развитых странах? Почему их не было ни в дореволюционной России, ни в СССР? И в тоже время система образования оставалась одной из лучших в мире. Об этом утверждали великие философы и публицисты России, многие ученые и специалисты /**Ильин И.А., Соловьев В.С., Ключевский В.О., Эренбург И.Г., Сорокин П.А., Лихачев Д.С. и др.**/.

Ниже представлены опорные сигналы применительно к поднятой проблеме.

1. **С.И. Ожегов**, великий русский лексиколог: «Стандарт – это нечто шаблонное, трафаретное, не заключающее в себе НИЧЕГО оригинального, творческого».

2. **К.Д. Ушинский**, основоположник научной педагогики в России: «Всякие уставы, предписания, программы – самые **ДУРНЫЕ** проводники идей. Уже сам по себе плох тот защитник идеи, который принимается проводить ее только потому, что она высказана в уставе и который точно так же примется проводить другую, когда устав переменится».

3. **Б.А. Митин**, ректор МАТИ: «Нужна согласованная разумная политика в сфере ВШ. **Стандарта в образовании быть не может**, а должна быть самостоятельность, которой достигает лишь тот, кто полностью отказывается от психологии ожидающей милости».

Да и современная психология утверждает, что требования, **составленные кем-то**, и являются основным **препятствием**, из-за которого не поддается решение задачи. Выпускники наших вузов должны стать размыслами, т. е. способными **самостоятельно** подмечать, усматривать, выявлять, ставить и решать актуальные для общества задачи. Пока что в вузах доминируют процессы принятия решений в условиях итоговой формулировки, когда исходные данные, цели предъявляются в формально готовом виде.

4. **Е.И. Рерих**: «Стандарт – удушитель возможности восхождения как в малом, так и в великом. Все законы заключены в нашем сознании, и с расширением сознания расширяются и законы. **Всюду мы видим преступную косность мысли**».

5. **В.П. Казначеев**, академик: «В конце 20-го века мы приходим к выводу, что наш интеллектуальный инструментарий **не является достоверным** и достаточным для отражения истинной сущности биосферы и феномена Человека. Усомниться в недостаточности интеллектуального инструментария – это крупный шаг вперед».

6. **В Японии** было реализовано несколько революций в ВШ. Одна из них была связана с разработкой образовательных стандартов. Поработав по ним некоторое время, японцы отказались от них как **ошибочного пути** развития. Ибо, как показала практика, стандарты привели к торможению развития способностей студентов /**Сузуки Исао**/.

7. **О. Митже**, профессор Стэнфордского университета на вопрос, имеются ли в США документы, аналогичные нашим ГОСам, ответил отрицательно, добавив, что все вопросы ВО решают **Ученые советы вузов**, а контролируют их различные общества по специальности /из выступления в ЛТА 15.10.1997/.

В США нет даже центрального органа, руководящего образованием, нет единой концепции ВО. Каждый университет США **самостоятелен** в проводимых исследованиях, в пропаганде взглядов, которые не являются

общепринятыми. **Это очень значимая характеристика американского общества** /доктор **П. Форменом**, ВВШ, 1987, № 7/.

8. Университеты Женевы и Цюриха принципиально различны. Они ориентированы на **разную систему приоритетов** и дополняют друг друга. Что возможно для университетов Женевы, недостаточно для университетов Цюриха, и наоборот. **О каких единых стандартах образования может идти речь?** Подобного рода асимметрия проявляется и между университетами Москвы и Санкт-Петербурга. **Асимметрия** – одно из условий существования культуры вообще /**О. Долженко**, главный редактор АЛЬМА МАТЕР/.

9. В 1997 г. при обсуждении развития высшего образования в России сугубо отрицательную позицию занял **Кинелев В.Г.**, проработавший много лет в качестве Председателя ГК высшего школы, знавший и понимавший все ее тонкости – **все ГОС должны быть убраны**.

10. Интеллигентность – качество, характеризующее умственную развитость, подготовленность к **ПОНИМАНИЮ** теоретических вопросов, к усвоению научных знаний, высокую культуру личности. Но **ПОНИМАНИЕ, основанное на синтезе, интеграции знаний, отсутствует** в современных ГОСах, а присутствуют только ЗУНЫ.

11. Интеллект – это не сумма знаний по определенному предмету, а умение принимать верные (оптимальные) решения в **нестандартной** обстановке, **способность отбросить стандартные** методы решений.

Хотелось бы посоветовать каждому читателю познакомиться с определением ВПО, приведенного в ГОС РФ «**Система образования. Высшее профессиональное образование. Общие требования**». Введен 01.09.1993 г. Думаем, что все проблемные вопросы моментально будут сняты, ибо на лицо – полнейшая безграмотность (и в смысле многословия, и в смысле антидидактики, и в смысле тавтологии, а значит, и содержания).

Очень важно **вводить в учебный процесс конкретные системные дисциплины**.

Однако даже в ГОСах дисциплина «Системный анализ» присутствует в ограниченном количестве направлений (в двух из 32-х опубликованных в журнале «Высшее образование в России», 1993, № 2) и явно с недостаточным количеством часов (51 ч.). Возникает **вопрос**: а что, при разработке социально-экономических, радиотехнических, оптотехнических, энергетических, наземных транспортных средств и систем и **многих других** не требуется принятия оптимальных решений и базовой для этого методологии СА?

В 2000 году был издан ГОС ВПО по направлению 553 000 «Системный анализ и управление», но, к большому сожалению, **только для бакалавров техники и технологии**. В нем предусмотрен курс «Системный анализ и принятие решений» общим объемом 204 ч. (102 часа аудиторных и 102 часа самостоятельных занятий). Отметим, что он явно **не отражает** требований к магистрам, подготовляемым в социально-экономической сфере. Или магистрам системный анализ не нужен?

Представленные материалы в основном касаются высшего образования. Но что происходит в средней школе? Приведем лишь мнение знаменитого директора одной из лучших школ Москвы – № 548, – известной как Центр образования «Царицыно», члена Общественной палаты РФ **Е. Рачевского**. Он утверждает, что **многострадальный стандарт** для старшей школы есть зеркало нашей реальности /Российская газета, 24 мая, 2011/. Зеркало – это стандарт, разработанный группой **А. Кондакова**. Этот вариант отличается от того, который разрабатывался РАО во главе с академиком **Н. Никандровым**.

В чем зеркальность? Значительная часть текста носит **декларативный характер**. Говорится про национальную идентичность, нравственность и патриотизм. **Не понятно**, как все это можно измерить? Может быть, пригласить ВЦИОМ? На вопрос, можно ли сдать по ним ЕГЭ, ответил **уклончиво**: «В моем учительском сознании ЕГЭ вторичен»...

Стандарт предлагает в старшей школе три новых обязательных предмета – ОБЖ, «Россия в мире» и физкультуру. Насчет физкультуры возражений нет! Надеюсь, что про предмет «Россия в мире» **скоро забудут**... **В моде иллюзия**, что с появлением новых предметов в школе обязательно изменится что-то глобально... Что касается ОБЖ, то предмет «Школа выживания» **появился у нас в школе 16 лет назад**... Оказалось, что в старшей школе ОБЖ – формальность. Ибо активнее эту информацию в экстремальных условиях человек воспринимает в младшем школьном возрасте и в подростковом. Поэтому начинать учить детей спасать себя и окружающих **надо раньше**.

Считается, что «кондаковский» стандарт означает переход к профильной школе. Но ведь у нас профилизация началась еще 10 лет назад. А что имеем? Все те же 19 предметов. Рассказы о том, что в РФ во всю идет профильное обучение – **это мифы**. Наша общая ментальность такова, что учение может быть только аудиторное, контактное. И обязательно в школе. А за пределами школы якобы ничему научиться нельзя. Однако представители неформального образования – дистанционного, семейного и пр. доказали, что **успешность тех, кто самостоятельно учится и не ходит в школу** –

**в полтора раза выше!** Начинаем понимать, что учит не только школа. У нас в здании для старших классов висит девиз: «Хождение в школу не должно мешать образованию».

Кстати, если посмотреть стандарты обучения в престижных вузах США или Англии, то у студентов третьего курса **аудиторная нагрузка** составляет 6–7 часов в неделю. Остальное время – библиотека, научные исследования. А в России иллюзия, что если учитель не будет тебя кодировать в течение 45 минут, то ты ничего не выучишь...

Очень много интересных предложений вытекает из интервью с директором школы. Так, может быть, и надо было **предоставить ему и подобным разработать стандарт?** А не чиновникам и академикам? Авторы статьи ознакомились с проектом школьного стандарта и стало не по себе. Не только от приведенных замечаний... Здесь ограничимся лишь одним – первый проект составил объем 400 (!?) страниц, а вместе с последующими замечаниями – 600 (?!). **ВСЕ СТАЛО ЯСНО!** Д. Медведев, будучи еще президентом, при проведении правительственного часа, сказал изумительные слова – отныне министры должны выступать **коротко и ясно**. При разработке стандартов эти требования являются основными, конечно, при соблюдении логики. **А пока...**

Всероссийский съезд учителей **потребовал отменить** принятые новые стандарты образования. Документ очень сырой: нет ни учебников, ни методологической базы. Вывод – в коротком названии статьи **«Стандарт глупости»** /АиФ, № 29, 2012/. А С. Комков, президент Всероссийского фонда образования, заявил: «Если следовать ГОСам, то российский школьник готовится стать идиотом». Новый стандарт неприемлем категорически, – утверждает замкомитета ГД по образованию **О. Смолин**.

Ибо новая школа хочет сделать нас рабами /академик **Л. Фаддеев**, АиФ, № 46, 2011/.

### **3. О Болонской декларации**

Болонский процесс ищет точки сближения разных СВО, главным образом в странах ЕЭС. Он направлен **не на стандартизацию** или унификацию ВО. **Незыблемыми** остаются принципы автономности и многообразия. Поэтому далеко не все страны поддержали ее. **Запад никогда не соединится с Востоком**, нельзя добиться создания единого культурного пространства, говорили еще древние **мудрецы**. Слишком разные мировоззрения. Предкомитета по оборонной политике РФ **д.и.н. С.А. Караганов** утверждает, что гло-



бального мира быть не может, ибо Запад – это анализ, а Восток – это синтез. Аналогичная история складывается и с Болонской декларацией! Замминистра образования **Л. Гребнев** /СПб ведом., 20.11.2003/ видит корни **проблемы** в том, что российская ВШ изначально (Петром Великим) была ориентирована на науку, особенно естественную. В этом ее **отличие** от многих вузов Европы, сохранивших гуманитарный образовательный профиль. Это отражается и на специфике третьей ступени, предусмотренной Болонским процессом. У нас она **традиционно имеет** более научный, чем образовательный уклон. **Изменить эту тенденцию при сохранении трехгодичной аспирантуры возможно только в ущерб научной подготовке.**

Что касается наших докторов наук, давно пора внести ясность: это сугубо научная, а не образовательная степень, и лежит она вне правого пространства высшего образования. Уж сколько раз говорилось о **самостоятельном** развитии любой страны, особенно такой, как Россия. На деле очень многое заимствуется у других стран. Ну ладно, если используется при этом что-то полезное. Но... **министр образования Италии** призналась, что их система образования вырастила ЦЕЛОЕ поколение не востребуемых бакалавров. А ведь именно РФ недавно перешла на двухуровневую систему... Мы на их грабли наступаем? Ведь эта их и наша ГЛУПОСТЬ!

#### 4. О едином государственном экзамене

Как отмечают почти все эксперты, **наименее** результативными оказываются те задания ЕГЭ, которые рассчитаны на **самостоятельное** размышление и творческое воображение экзаменуемых. Мы пригласили Фурсенко и его команду сдать экзамен по ЕГЭ. Получили категорический отказ, – сказал **О. Смолин**.

По словам премьера Медведева, ЕГЭ «как всякая живая структура» должен совершенствоваться (как долго? бесконечно? по каким направлениям? – авторы), но уже сейчас ясно, что его введение сделало поступление в вузы более открытым и честным /РГ, 7 июня 2012/. **Но зачем же тогда не доверять и проверять результаты ЕГЭ?**

По традиции, Рособннадзор сейчас перепроверяет работы выпускников, набравших на ЕГЭ 100 баллов. Более того: в некоторых регионах выборочно перепроверяют и те работы, которые набрали больше 81 балла. Например, в Липецкой области экспертов смутило большое количество «стобалльников» по русскому языку. Решено (?), что столько идеально грамотных (23 человека) для столь небольшого региона много. Еще раз выборочно проверили

работы по биологии: решено (?), что слишком много набравших больше 80 баллов – 32 школьника (хотя на 100 баллов сдал один). И успехи в химии вызвали подозрение – 10 «стобалльных»... /СПб ведомости, 25 июня 2012/.

Возникает вопрос: в этом ли заключается функция Рособнадзора? На лицо полное недоверие к региональным педагогическим коллективам, принимающим ЕГЭ! Думается, что было бы гораздо эффективней заняться более серьезной творческой работой – экспертизой выпускаемых ГОС, анализом внедрения двухступенчатой системы образования, системным развитием российского образования и пр.

Да нет же, «реформа» продолжается. Процедуру сдачи ЕГЭ еще больше ужесточили (?). Жуликов (?) на экзамене ждет строгое наказание /Метро, 9 апреля 2012/. Технику будут отслеживать с помощью специальных рамок (?), установленных (?) на входе, а также глушить связь (?). Эта технология уже применяется в 15 % российских школ. **Очередной дурдом!** Контрольно-измерительные материалы будут иметь семь (7) степеней защиты от подделки (!). **Продолжать нет смысла...**

Интересна еще одна информация. В РНИМУ им. Пирогова на бюджетные места принимали «мертвые души» якобы с высокими баллами по ЕГЭ, чтобы потом на освободившиеся места за взятку принять троечников. Оказалось, что подобное было и в некоторых других вузах. А где был Рособнадзор?

Ректор МГУ Садовничий В.А. /АиФ, 2011, № 21/ утверждает, что «вся страна против ЕГЭ! А Минобрнауки настаивает на своем! Мало кто знает, если бы не появилась волна дискуссий, то ЕГЭ был бы представлен у нас в более худшем варианте. Наша позиция однозначна: **школа должна давать учащимся широкую базу – мировоззрение**». Как это понять? Понимание законов природы и общества **невозможно** без методологии СА, позволяющей воспринимать окружающий мир в многообразии и единстве – это и есть основа фундаментальной подготовки в средней и высшей школе вне зависимости от специальности выпускника. Обеспечить оптимальный уровень такой подготовки – одна из основных целей любого университета или вуза.

Думается, что правы академики Г. Фурсей и Е. Рюмцев, утверждая, «**что наша система подготовки кадров разрушена полностью**». И назвали три беды российского образования – Болонскую декларацию, двухступенчатую подготовку и проклятое (в понятии С. Говорухина) ЕГЭ...

Существующая система лицензирования и аккредитации в РФ **совершенно устарела** и практически обеспечивает нулевой эффект. Однако Рособнадзор продолжает свою «работу»: в год отзывает лицензии у 1–10 ву-

зов, и в то же время выдаются лицензии на открытие 340 новых. В мировой практике считается, что на подготовку открытия вуза необходимо около 10 лет, а у нас это можно сделать за полгода, собрав справки и определив учредителей... При этом напридумывали разного рода аттестаций, выдачу лицензий, заполнение всяких планов и пр. **Огромная бюрократическая машина!** Вузы буквально «измотаны» разного рода проверяющими и контролирующими органами.

Низкие результаты ЕГЭ характерны, как правило, для тех, кто поступает в технические, педагогические, сельскохозяйственные вузы, – говорит **О. Смолин, д.ф.н.** Тому есть несколько объяснений. *Во-первых*, статус педагогов, тружеников села занижен. Причем не самими вузами, а отсутствием госполитики на повышение престижа этих профессий, низкими зарплатами. *Во-вторых*, по естественным и математическим предметам труднее получить высокие баллы. Если сократить бюджетные места в вузах, которые готовят таких специалистов, получится двойное **наказание**: сначала снизили престиж профессии, а потом отняли места. **Разве это не очередная проблема?** С такой модернизацией мы пойдем не в век нанотехнологий, а в каменный век.

## 5. Об интеграции вузов

Наиболее проблемной областью в комплексе решений по интеграции учебных заведений является содержательная база интеграционных процессов. Мнений много...

Авторы полностью поддерживают мнение ректора Байкальского госуниверситета **М. Винокурова** /Российская газета, 24 мая, 2011 г./ Он утверждает, что укрупнение вузов оправдано **в двух случаях**. *Во-первых*, если мы объединим вуз с научными институтами РАН. В этом случае получим настоящий исследовательский университет. *Во-вторых*, если объединим несколько ступеней подготовки, создавая вертикально-интегрированную образовательную структуру: техникум – бакалавриат – магистратура – центр повышения квалификации. Такие вузы будут выпускать и переучивать специалистов для конкретных отраслей экономики, оставляя их на федеральном финансировании. Но пока этого нет!

Что же делать с остальными вузами? Десятки небольших институтов работают в основном на региональные рынки труда. Это сельхозинституты, медицинские и педагогические университеты, академии культуры. Одним из каналов финансирования должны стать бюджеты субъектов РФ и

муниципальных образований. Целевая подготовка будет способствовать и закреплению специалистов. Очень важно, чтобы государство резко увеличило ассигнования на высшую школу. У нас же государство остается главным «кормильцем». **Вузам надо дать определенную автономию.** Сегодня вуз не может получать доход, продавая лицензии и патенты на свои изобретения. Можно открывать при вузе малые наукоемкие предприятия и даже привлекать бизнес в качестве инвестора и партнера... У нас слабо развит институт спонсорства. В некоторых вузах США он достигает 30 % бюджета учебного заведения. То и дело встречаешь таблички «Построено в дар от такого-то». Нужно ввести налоговые льготы благотворителям. И **опять** Государственная дума молчит. Удивительно, мы многое делаем, оглядываясь на Запад, а зачастую существенного и полезного не замечаем...

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Идет пятый десяток лет после выпуска монографии Кумбса. Изменилось ли что-нибудь к лучшему в РФ? **К сожалению, НЕТ!** А если изменилось, то только к худшему за счет «деятельности» нашего Минобрнауки. Несмотря на постоянное реформирование образования, на наличие национального проекта «Образование», Рособрнадзора, который и должен был уделить, **по нашему мнению**, первостепенное значение развитию системного образования как истинному.

В условиях механической картины мира **современная наука стала большим надувательством**, ибо она не системна. Это утверждает **Р.Л. Акофф**, доктор философии США, новатор в области многих системных теорий. И не случайно на ПЭФоруме прозвучало заявление **А. Илларионова**, что в РФ **практически нет образованных, а есть только обученные люди.** Да и в журнале ВВШ неоднократно утверждалось, что наше образование сведено к обучению. К чему это приводит? К деградации нации, потере национального престижа, массовым трагедиям, повторяющимся из года в год...

Достаточно вспомнить некоторые резонансные происшествия, которые случились только в последнее десятилетие. Гибель подлодки «Курск», взрыв на Саяно-Шушенской ГЭС, смерть пассажиров теплохода «Булгария», ежегодные масштабные лесные пожары, ЧП в станице Куцевская, трагедия Крымска и многие другие. Эти примеры достаточно четко отразили **общий кризис важнейшей структуры государства – «СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ».** В частности, и системы управления страной, системы менеджмента качества, экологические системы и многие другие, которые должны разрабатываться

**в обязательном порядке только на базе системной методологии.** Но этого практически нет! Почему? Потому что нет подготовки соответствующих кадров!!! Такова у нас несистемная высшая школа...

Расследование, проведенное, **например**, в начале речной навигации 2012 г., показало, что и после гибели «Булгарии» НИЧЕГО НЕ ИЗМЕНИЛОСЬ /АиФ, № 29, 2012/. Так же, как и по другим трагедиям... **Это значит**, что будут случаться новые катастрофы, обрушаться мосты, падать ракеты и самолеты, размываться только что построенные дороги, гореть торфяники, отравляться токсическими сбросами рек... Власть, конечно, реагирует. Но как? Пытается выявить виновников, как правило, «стрелочников», отслуживаются молебны, освящаются часовни, открываются мемориалы, раздаются деньги родственникам погибших... **НО НУЖЕН** не частный анализ (который далек от системного) очередной трагедии с последующими обелисками, **НУЖНА РЕВИЗИЯ СИСТЕМЫ НАУЧНОГО ОТБОРА КАДРОВ И СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В СТРАНЕ.**

**Очень важно подчеркнуть**, что системы должны разрабатываться не как суммативные (аддитивные), отражающие давно изжитую, отсталую механическую картину мира, а супераддитивные, разработанные на базе системной методологии и отражающие системную картину мира!!! Подавляющее большинство чиновников и экспертов, представителей власти всех уровней **далеки** от полного понимания природы системности и продолжают разрабатывать убогие простые системы... Именно отсутствие в практике **РЕАЛЬНЫХ СИСТЕМ**, отражающих научную (системную) картину мира, и приводит к многочисленным трагедиям, ухудшению престижа нации и пр.

Отсутствие системности в процессе обучения ведет и к деградации мировоззрения молодежи. Какова она сегодня? Стать чиновниками мечтают, например, многие из петербургских выпускников. Более детально – 23 % выпускников школ хотят стать чиновниками, 20 % – бизнесменами, 15 % – полицейскими /АиФ, № 24, 2012/. Факт примечательный, если учесть, что еще лет 15–20 назад эти профессии **НЕ** пользовались особым спросом. Мало кто из нынешних 17-летних собирается стать учителем или врачом. Вакантны места слесарей, кровельщиков, фермеров. Чем же грозят эти изменения обществу? /АиФ, № 24, 2012/.

Первое, о чем говорит такой «рейтинг», – **ШКОЛА ПРОВАЛИЛА** работу по профориентации. Сегодня молодых людей мало интересует реальная сторона дела. Они ориентируются на внешние проявления. В каком отечественном фильме вы видели процветающего учителя, ученого или офицера? А респектабельных, богатых чиновников на наших экранах сколько угодно.



Молодых людей привлекает ОБРАЗ, созданный СМИ и сериалами. В их представлении госслужащий – это человек, который обладает широкими возможностями, связями и льготами, свободно распоряжается бюджетными деньгами и получает солидную зарплату. При этом он ни за что особо не отвечает. Эти инфантильные завышенные притязания, без трезвого взгляда на действительность распространяются и на остальные жизненные ценности.

Много лет проводятся социологические исследования среди выпускников петербургских школ. Одним из заданий было написать сочинение: «Каким я буду через 10 лет?». Получено около 300 работ, как под копирку. Через 10 лет молодые люди ПОГОЛОВНО хотят быть успешными, везучими, сделать карьеру, постоянно побеждать. И НИЧЕГО не говорится о труде, ответственности, пользе для общества. «Мне трудно ответить, каким я буду через 10 лет, – пишет один из одиннадцатиклассников. – Особенно сегодня, когда мир изменяется настолько быстро, что не успеваешь понять и осмыслить настоящее. Я лично живу настоящим, а не прошлым и будущим».

НО отказ от описания своего завтра – это кризис, за которым может последовать формирование послушных обстоятельствам личности. **ЭТО ОЧЕНЬ ОПАСНО**, – заявляют психологи. Мы не можем подготовить поколение, которое не умеет самостоятельно мыслить, а ориентируется на сиюминутный престиж и шаблоны. А правильно мыслить, значит, стараться принимать решения без ошибок. Интересная информация пришла из Японии. Авария на АЭС не привела к созданию новых требований по безопасности, поскольку в них нет необходимости. Сама катастрофа – это набор ошибок конкретных людей /Метро, 22 июня 2012/. И так происходит в подавляющем количестве катастроф. **Причина одна – некомпетентность!**

Мы сами должны учиться и делать. НО нас приучили к определенным правилам игры. И когда мы начинаем активно проявлять гражданскую позицию, государство это настораживает. Попробуйте провести какую-то инициативу даже на муниципальном уровне. Увидите, как запротестуют чиновники, какие палки в колеса будут вставлять. **Активные граждане государству не нужны** – утверждает газета АиФ, № 45, 2011.

В этом убедился один из авторов статьи, когда предложил по принципиально новому системному учебному плану готовить в России не только специалистов, но и (с некоторым уровнем обобщения) руководителей разных уровней, начиная от аппарата Президента РФ, Совета Федерации и Государственной Думы и кончая руководителями научно-производственных фирм, предприятий и их подразделений. Считаем, что необходимо срочно разработать и утвердить ЗАКОН (предложение передано в ГДуму) с таким главным

постулатом: без СИСТЕМНО-УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ и ПЕРЕПОДГОТОВКИ лиц, рвущихся во властные структуры, нельзя допускать к руководству фирмой, отраслью, территорией и ГОСУДАРСТВОМ...

Есть и небольшие исключения. Рассмотрим это на примере той же самой крымской трагедии. После наводнения еще 2002 г. для реки Кубань и ее притоков была разработана «МОДЕЛЬ формирования речного стока» /АиФ, № 29, 2012/. Кстати, водосбор Крымского района в нее входит. В компьютерную программу были заложены параметры всех речных долин. Если на какой-то район накладывается параметр объема осадков, который там ожидается, то сразу будет видно, где могут возникнуть опасные зоны. Например, если модель покажет 7 метров паводка, руководитель (мэр) сразу же за голову схватится. По этой модели сразу видно, где именно надо разворачивать систему оповещения, чтобы вовремя эвакуировать людей. Возможно, что эту модель нужно было доводить ДО УМА с помощью фактических данных. **Но 10 лет назад ее положили на полку. Кто положил? Ответа нет**, как и настоящих виновников трагедии. Власть объяснила населению случившееся на Кубани в июле 2012 г. как результат редкого природного катаклизма. И только жители Крымска и критики, вписывают крымскую трагедию в контекст общего кризиса «СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ». Практически ЛЮБУЮ современную чиновничью систему, в любой отрасли! Почему? Ответ очевиден... У руля власти стоят абсолютно некомпетентные люди. Но наконец-то, мы дождались «новинки» – **впервые** в новейшей истории к руководству МВД пришел Человек, знающий СИСТЕМУ, начавшей с постового!!!

### Основные выводы

1. Радикальная проблема современного мирового образования – возвращение системности знаний, потерянной в средние века. Системность – это не только новое качество знаний, но и оптимальное решение любых задач в области всех отраслей народного хозяйства страны. Именно отсутствие системного анализа (СА) в мировом образовании и привело его к кризису. Как следствие – многочисленные трагедии...

2. При разработке и внедрении СА в образовании педагогика как таковая оказалась обманчивым термином; потребовалась разработка принципиально новой науки об образовании – ЭДУКОЛОГИИ. А пока современное образование остается ...без науки?

3. Эдукология – наука о принципах формирования образованного Человека и определения фундаментального знания как части общечеловеческой

культуры, **с одной стороны**, и основа для профессиональной подготовки специалистов, **с другой**.

4. Всякие уставы, предписания, программы – самые дурные проводники идей. Все определяется **личностью** преподавателя.

5. Стандарта в образовании быть не может, ибо он удушитель возможности воплощения как в малом, так и в великом. Даже при некотором возможном допущении его выпуска в нем представлены только знания, умения и навыки, а отсутствуют механизмы понимания теоретических вопросов, требования к высокой культуре личности, основанные **на интеграции** знаний, **окультуренные** процессы познавательной деятельности, характеризующиеся единообразием и целостностью отражения действительности.

6. Современная высшая школа не может **воспитать** интеллект, ибо по своей сути он представляет НЕ сумму знаний по определенному предмету(ам), а умения принимать **оптимальные** решения в **нестандартной (!)** обстановке, способность отбросить **стандартные** методы решения.

7. Необходимо постепенно вносить в образовательные процессы системные дисциплины, разработка и внедрение которых является не только **необходимыми**, но и **неизбежными**.

8. Создание **целостной, супераддитивной** (а не суммативной!) **системы образования**, ориентированной на **ВСЕСТОРОННЕЕ** раскрытие творческих способностей школьников, студентов и слушателей, – необходимость, продиктованная временем. Кроме глубоких профессиональных (предметных) знаний, умений и навыков, современный специалист должен владеть **основами** системных наук, видеть место своей предметной области в **МИРЕ УНИВЕРСАЛЬНЫХ (СИСТЕМНЫХ!) закономерностей** природы и общества, знать и понимать международные стандарты и при необходимости внедрять их в свою деятельность.

9. Человек, овладевший **системным мышлением**, начинает жить в другом, более гармоничном мире, обнаруживая объекты окружающей среды в совершенно другом цвете. Он становится обладателем непреходящей **духовной ценности и существенной составляющей мудрости**.

10. Понимание законов природы и общества (а закон – это внутренняя, устойчивая, существенная связь и взаимная обусловленность явлений, объектов и процессов, познание того, чего **НЕВОЗМОЖНО** без методов системного, анализа!), позволяющих воспринимать окружающий мир в многообразии и единстве (**МИРОВОЗЗРЕНИЕ!**), – это и есть основа фундаментальной подготовки **ВШ** вне зависимости от специальности выпускника. Обеспечить

оптимальный уровень такой подготовки – одна из **ОСНОВНЫХ ЦЕЛЕЙ** любого университета, академии, вуза.

11. Глобального мира быть не может, ибо Запад – это Анализ, а Восток – это Синтез. Аналогичная история складывается и с Болонским соглашением, а сейчас и ЕСоюзом...

12. Наша система подготовки кадров **разрушена полностью**, ибо бедрами российского образования являются Болонская декларация, 2-ступенчатая система подготовки и ЕГЭ.

13. Система разных аттестаций, выдача лицензий, заполнение всяких планов, бумажек – это огромная **бюрократическая машина**, которую надо убрать. Чем скорее, тем лучше. Необходима **свобода вузов** в формировании образовательных процессов с учетом специфики региональных рынков, особенностей научных школ и кадрового потенциала.

14. Интеграция вузов нужна только в двух случаях: 1) если мы объединим вуз с научными институтами РАН и получим настоящий исследовательский альянс; 2) если объединим несколько ступеней подготовки, создавая образовательные структуры: бакалавр – магистр – центр повышения квалификации.

15. Итак, надо создавать **системы управления** кадровым потенциалом в муниципальных структурах, регионах и стране. Основной орган этих систем – **Координационный совет по системному управлению персоналом**. В его состав должны входить представители общественности, бизнеса и власти. Авторы готовы принять участие в этом деле, особенно при разработке программы повышения квалификации кадров и конкретной системной деятельности. Однако мы считаем, что это только начало...

## СРАВНИТЕЛЬНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ ОСНОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ И ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН

В связи со вступлением России в ВТО для российского образования, как и для других отраслей народного хозяйства, особую важность приобретает повышение его конкурентоспособности. Главное конкурентное преимущество вуза – высокое качество предоставляемых образовательных услуг. С этой точки зрения значительный научный интерес представляет собой изучение основных особенностей развития систем образования ведущих европейских стран.

Система высшего образования России представляет собой важнейший инновационный потенциал развития экономики и повышения ее конкурентоспособности на мировом уровне. В соответствии с содержанием Болонского процесса и окончательным присоединением России к ВТО, основой конкурентоспособности образования является качество, причем вузовский менеджмент должен быть нацелен на его планирование, обеспечение и улучшение. В настоящее время широко обсуждается вопрос о развитии систем менеджмента качества в образовании путем внедрения различных моделей систем качества, определяемых международными стандартами, в частности, ИСО 9001, ENQA [1].

Россия, ориентированная на интеграцию в европейское образовательное пространство, находится перед необходимостью разработки адекватных стратегий, учитывающих, *во-первых*, особенности собственной системы высшего образования; *во-вторых*, обеспечивающих реалистичные пути ее сближения с европейскими стандартами и, *в-третьих*, предоставляющих возможности изучать внешний и транслировать внутренний опыт образовательных реформ. Однако по-прежнему сохранилось множество проблем переходного периода: процесс всеобщего реформирования, разбалансированность образовательного пространства, а также кризисные явления в структурных компонентах системы образования. Следует отметить, что за последнее десятилетие в России удалось сформировать нормативно-правовую базу системы гарантий и оценки качества образования. Это прежде всего ФЗ от 10.07.1992 № 3266-1 «Об образовании» (с изм. от 2009 г.), ФЗ от 22.08.1996 № 125-ФЗ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» (с изм. от 2007 г.), а также постановления Правительства РФ 1999 г. № 1323 «О государственной



аккредитации высшего учебного заведения» и № 796 «О лицензировании образовательной деятельности» (с изм. от 2007 г.), распоряжение Правительства РФ от 2011 г. № 163-р «Об утверждении Концепции Федеральной целевой программы развития образования на 2011-2015 гг.» [2,3,4,5,6]. На уровне государства сегодня идет серьезная работа по созданию общероссийской системы оценки качества образования (ОСОКО), которая должна будет включать совокупность организационных и функциональных структур, обеспечивающих основанную на единой концептуально-методологической базе оценку образовательных достижений и выявление факторов, влияющих на образовательные достижения. ОСОКО направлена на обеспечение сохранения единого образовательного пространства; повышение уровня информированности потребителей образовательных услуг при принятии решений, связанных с образованием; обеспечение объективности и справедливости при приеме в образовательные учреждения; индивидуализацию образования, развитие академической мобильности и мобильности трудовых ресурсов; создание инструментов общественного участия в управлении социально-образовательной средой; принятие обоснованных управленческих решений органами управления образованием различных уровней.

Эти направления отражают фундаментальность, всесторонность и стратегические позиции российского образования. Ориентация на качество как ведущая стратегия становится основой формирования конкурентного преимущества вузов, эффективность функционирования которых все в большей степени теперь зависит от объективного анализа достигнутых результатов, оценки степени их адекватности социальным целям. Для этого в практике российских образовательных учреждений используются следующие модели систем качества: модели, основанные на требованиях стандарта ISO 9001:2008 (ГОСТ Р ИСО 9001-2008) и принципах Всеобщего управления качеством; модели делового совершенства Европейского фонда управления качеством и международных стандартов; модели премии Правительства РФ в области качества и конкурса Министерства образования и науки РФ «Внутривузовские системы обеспечения качества подготовки специалистов» и др. Как показывает анализ результатов специальных научных исследований, массовой педагогической практики, приоритет в создании систем качества вузов принадлежит европейским моделям, что требует внимательного изучения зарубежного опыта [7]. При этом для России чрезвычайную актуальность приобретает опыт стран, уже прошедших этап становления национальных систем качества образования в сходных с ней политических и социально-экономических условиях.

Существующая в настоящий момент система источников права, которыми регулируются отношения в области вузовского и послевузовского образования, включает два уровня нормативно-правового регулирования: «внутренние», то есть внутригосударственные, российские нормативные правовые акты, и «внешние», международно-правовые акты.

Развитие научных и культурных обменов, академическая мобильность и интенсификация обменов студентами, а также другие причины, содействующие расширению международного сотрудничества в сфере образования, обуславливают неизбежность международно-правовой регламентации образовательных отношений.

Нормы, регулирующие образовательные отношения, могут содержаться как в международных договорах и соглашениях, регулирующих исключительно образовательные отношения, так и в различных договорах и соглашениях, в которых вопросы образования затрагиваются прямо или опосредованно, наряду с другими вопросами. Примером последних может служить Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах (Нью-Йорк, 1966 г.), в ст. 13 которого закреплено право каждого человека на образование. Другой пример – Конвенция о правах ребенка (ООН, 1989 г.). Отдельные нормы могут содержаться не только в двусторонних договорах, но и в многосторонних конвенциях. Разнообразные соглашения по сотрудничеству в сфере образования заключаются на двустороннем уровне: например, Соглашение между Правительством РФ и Правительством Итальянской Республики о сотрудничестве в области культуры и образования (Рим, 1998 г.); Соглашение между Правительством РФ и Правительством Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии о сотрудничестве в области образования, науки и культуры (Москва, 1994 г.); Соглашение между Правительством РФ и Правительством Республики Узбекистан о сотрудничестве в области высшего образования (Ташкент, 1995 г.) и др. На двустороннем уровне вопросы сотрудничества в сфере образования могут затрагиваться, помимо межправительственных соглашений, в иных правовых и дипломатических актах, таких как меморандумы (например, Меморандум о взаимопонимании между Правительством РФ и Правительством США о принципах сотрудничества в области культуры, гуманитарных и общественных наук, образования и средств массовой информации (Москва, 1998 г.), протоколы (например, протокол между Правительством РФ и Правительством Южно-Африканской Республики о сотрудничестве в области образования (Претория, 2002 г.)) и др.

В развитие двусторонних соглашений договаривающиеся стороны могут принимать программы сотрудничества в сфере образования (например, Программа сотрудничества в области культуры, образования и науки между Правительством РФ и Правительством Республики Македония на 2004–2006 гг.). Договоренности о развитии сотрудничества могут достигаться не только на межправительственном, но и на межведомственном уровне: Протокол между Министерством образования РФ и Министерством образования и исследований Румынии о сотрудничестве и обменах в области образования на 2002/2003 и 2003/2004 учебные годы (Бухарест, 2003 г.), Соглашение между Министерством общего и профессионального образования РФ и Министерством образования Республики Молдова о сотрудничестве в области дошкольного, общего, начального профессионального и педагогического образования (Москва, 1996 г.) и др.

Международно-правовой блок становится эффективно функционирующим элементом механизма нормативно-правового регулирования отношений в области высшего и послевузовского профессионального образования. Его роль возросла особенно заметно в связи с вхождением РФ в Болонский процесс и активизацией сотрудничества в сфере образования в рамках ЕврАзЭС.

На федеральном уровне законодательная основа правового регулирования отношений в сфере высшего и послевузовского образования представлена:

- 1) Конституцией РФ;
- 2) ФЗ от 22.08.1996 № 125-ФЗ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании»;
- 3) ФЗ «Об образовании» [3];
- 4) иными «профильными» федеральными законами, т. е. законами, принятыми для регулирования отношений, складывающихся исключительно в области образования [8];
- 5) «непрофильными» законами, содержащими отдельные нормы, регулирующие отношения в сфере образования.

Для российской системы образования представляет интерес опыт Испании, свидетельствующий о том, что элементы модернизации образования и обеспечения его качества связаны с демократизацией всей политической системы, включающей следующие аспекты: государственная гарантия всеобщего среднего образования; налоговая реформа, способная обеспечить финансирование системы массового школьного обучения, сравнимой по качеству с системами европейских стран.

Поворотным пунктом в реформировании образовательной политики Испании стали Соглашения Монклоа (1977 г.) и статья 27 испанской Конституции (1978 г.). Испанская Конституция определила основные положения законодательства в сфере образования. В частности, ст. 27 Конституции провозгласила: всеобщее право на образование; свободу преподавания в рамках соблюдения демократических принципов и основополагающих прав и свобод; бесплатное и обязательное базовое образование; свободу создания учебных заведений; право преподавателей, родителей и учащихся на участие в управлении учебными заведениями; контроль и проведение аттестации образовательной системы государственными органами власти; автономия университетов. XXI век Испания встретила тремя новыми законами: «Единым законом об университетах» (2001), «Единым законом о квалификациях и профессиональной подготовке» (2002), «Единым законом о качестве образования» (2002). Приоритетным направлением реформ системы образования в этот период стало создание условий для обеспечения доступности образования. В этой связи «Единый (органический) закон о качестве образования» от 2002 г. подтвердил, что обеспечение бесплатного образования в различных регионах должно стать гарантией права на образование. Реформирование системы образования в этом направлении продолжается и сегодня.

В результате реформ в Испании сложились четыре ступени образования: дошкольная; базовая; бакалавриат, или профессиональное образование по типу ПТУ, техникумов; высшее образование.

В динамическом развитии системы образования Испании условно можно выделить два взаимосвязанных и взаимообусловленных этапа: институционально-демократический (конец 70-х гг. – начало 90-х гг. XX в.) и интегрирующий (с конца 90-х гг. XX в. – по настоящее время). Институционально-демократический характеризуется следующими прогрессивными чертами: демократизация доступа к образованию (государственное бесплатное образование, строительство школ, определение условий участия социальных партнеров в образовании); институционализация спроса на образование. Интегрирующий – интеграцией в общеевропейское образовательное пространство.

Проблема качества образования в испанском законодательстве регулируется общими законами, принимаемыми испанским парламентом, они действуют во всех регионах и являются «рамочными», регламентирующими разделение полномочий между центральным государственным аппаратом и регионами в каждом конкретном случае. Это «рамочное» законодательство имеет статус «органического закона» (самый высокий юридический уровень

после конституции, так же как и статус автономии регионов). На сегодняшний день «рамочное» законодательство сферы образования в Испании включает три основных закона. Анализ этих документов в плане методологических позиций позволил сделать вывод, что основной функцией управления качеством образования является отношение между управляющей системой и управляемым объектом, требующее от управляемой системы выполнения определенного действия для обеспечения целенаправленности и (или) организованности управляемых процессов. Рассматривая через эту призму названные действующие законы Испании, можно сказать, что их в целом можно рассматривать как проекты (модели), дающие абрис основных подходов к государственному управлению качеством образования. Следует отметить ряд прогрессивных черт испанского образовательного законодательства: социальная доступность; воспитание гражданской ответственности; активное участие различных групп и слоев общества в работе учебных центров; принятие концепции образования как непрерывного процесса; гибкость системы образования; признание труда и роли преподавателей как основного фактора улучшения качества обучения; создание для учащихся условий, развивающих их веру в собственные способности, возможности и инициативу; проведение инспекций и оценки качества работы системы обучения с учетом ее структуры и организации учебно-педагогической работы и др.

Испанское законодательство в области образования дает достаточно четкие указания относительно характера и содержания контрольных действий со стороны государства и субъектов образовательной деятельности.

Так, контроль и оценка работы распространяется на всю сферу образования, действующую в соответствии с положениями Единого закона о качестве, и включает процесс оценки успеваемости учащихся, деятельности преподавателей, работы учебных центров, а также функции инспекции в отношении органов по управлению образованием. Государственные органы по образованию в рамках, устанавливаемых ст. 97 этого закона, осуществляют общую диагностическую проверку, цель которой состоит в установлении степени приобретения учащимися базовых знаний и навыков, предусмотренных данным уровнем обучения. Подобная проверка не имеет учебно-академической ценности и служит лишь информационно-ориентировочным целям для руководства учебными заведениями, для преподавателей, учащихся и их семей.

Общая оценка работы системы образования осуществляется министерством образования через Национальный институт оценки качества системы образования без ущемления прав Автономных сообществ на осуществле-



ние собственной оценочной деятельности. Правительство на основании предварительных консультаций с Автономными сообществами определяет структуру и функции данного Института, гарантируя участие в нем органов по управлению образованием.

Министерство образования систематически публикует заключения Национального института оценки качества системы образования о проведенных им оценочных проверках; гласности также предаются результаты применения национальной системы показателей образования.

Органы по управлению образованием информируют общественность и передают гласности критерии и порядок проведения проверок учебных заведений, а также их результаты.

Помимо внешней аттестации учебные заведения проводят собственные (внутренние) оценочные проверки в конце каждого учебного года в порядке, предписываемом органами по управлению образованием.

Общие основные положения контроля и оценки качества образования нашли свою конкретизацию применительно и к профессиональному образованию в «Едином законе о квалификациях и профессиональной подготовке» (2002).

Вместе с тем на фоне успешной модернизации в области управления качеством образования в полном объеме осуществить принятые решения правительству не удастся. Треть молодых людей бросает школу, не получив обязательного среднего образования, а не имея качественного общего образования, испанцы не могут получить образование европейского уровня, что лишает их будущего и обрекает лишь на неквалифицированный труд. Чтобы справиться с этой непростой социальной проблемой, испанское правительство решило, что новый Закон об образовании (2006) должен преодолеть эту проблему и обеспечить повышение качества образования.

Новый закон предусматривает три основных пакета мер. В первом речь идет о том, чтобы своевременно диагностировать возникающие у учеников трудности; во втором – об определении причин этих проблем и в третьем – о помощи в преодолении трудностей. Реализация происходящих изменений в системе образования Испании обеспечивается не только Законом об образовании, но и Королевскими декретами (2006–2007), по которым устанавливается: минимальное количество предметов для дошкольного образования детей от 3 до 6 лет; количество предметов, изучаемых в начальной школе; структура и порядок получения среднего профессионального образования; устанавливаются основные требования к учебному плану изучения ино-

странных языков, профессионального изучения музыки и профессионального изучения танца.

Благодаря реализации нового «Закона об образовании» правительство Испании планирует обеспечить повышение качества обучения и воспитания в стране на уровне европейских стандартов [7].

Представляется целесообразным внедрение в практику опыта Испании, в соответствии с которой все нормативные акты, регулирующие вопросы образовательной сферы, на этапе их разработки и принятия наряду с установленными законом процедурами проходят общественное обсуждение. Это будет способствовать вовлечению в процесс управления качеством образования тех общественных институтов, которые действительно заинтересованы в его повышении.

Таким образом, современное российское образование вступило в стадию качественной модернизации, внесены существенные изменения в действующее законодательство. Однако приходится констатировать, что возникший изначально разрыв между декларированным в российской Конституции и раскрытым в других нормативных актах правом граждан РФ на качественное образование, с одной стороны, и возможностью реализации этого права – с другой, как минимум не сокращается. С учетом этого следует серьезно задуматься о необходимости мобилизации сил государства и всего общества в целях выработки эффективной государственной политики в области управления качеством образования, в том числе и с использованием зарубежного опыта.

Также к настоящему времени назрела объективная необходимость значительного совершенствования законодательства РФ об образовании, что обусловлено чрезмерно большим числом пробелов в правовом регулировании отношений в области образования, а также разрастанием массива подзаконных нормативных актов в этой области до такой степени, что ориентироваться даже профессиональному юристу достаточно непросто. Помимо этого, существует множество других проблем, вызванных недостатками правового регулирования в этой области.

Подводя итоги, отметим, что полномочия в сфере управления образованием в России неравномерно распределены между органами государственной власти, органами управления образованием субъектов Федерации и самими образовательными учреждениями с явным доминированием федерального центра.

Происходящие в России процессы децентрализации управления, демократизации и гласности, а также активное становление общественных инсти-

тутов, переход страны к рыночной экономике и необходимость ее интеграции в международное сообщество, в том числе в мировую образовательную систему, коренным образом изменяют требования к развитию и функционированию образовательной сферы. Их реализация возможна только в условиях расширения самостоятельности и развития индивидуальности образовательных учреждений, что требует принципиальных, адекватных процессов, происходящих в обществе, изменений в системе управления образованием. В связи с этим существенной перестройке должна быть подвергнута процедура оценки деятельности образовательных учреждений, обеспечивающая получение достоверной информации о результатах и процессе функционирования образовательных учреждений, необходимо проанализировать и выработать рекомендации по корректировке государственной политики в области образования и принять соответствующие управленческие решения. Эта процедура должна синтезировать в себе элементы государственной оценки и общественной экспертизы деятельности образовательных учреждений.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Савчик Е.Н.* Формирование системы качества образовательного учреждения на основе международных стандартов социальной ответственности. – СПб., 2010. – 20 с.
2. Распоряжение Правительства РФ от 7.02.2011 № 163-р «Об утверждении Концепции Федеральной целевой программы развития образования на 2011–2015 г.».
3. ФЗ от 10.07.1992 № 3266-1 «Об образовании» (в ред. от 13.02.09).
4. ФЗ от 22.08.1996 № 125-ФЗ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» (в редакции от 09.02.2007).
5. Постановление Правительства РФ от 02.12.1999 № 1323 «О государственной аккредитации высшего учебного заведения».
6. Постановление Правительства РФ от 18.10.2000 № 796 «О лицензировании образовательной деятельности» (в ред. от 26.01.07).
7. *Тарасова К. В.* Системы управления качеством образования в Испании и России: сравнительный анализ. – М., 2009. – 30 с.
8. *Козырин А.Н.* Нормативно-правовое регулирование высшего и послевузовского профессионального образования в РФ: к вопросу о системе источников российского образовательного права [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://window.edu.ru/library/pdf2txt/434/41434/18652> (дата обращения: 05.07.2012).

## **К ПРОБЛЕМЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЯЗЫКОВОЙ ПОДГОТОВКИ В ПРОЦЕССЕ ВХОЖДЕНИЯ В ЕДИНОЕ ЕВРОПЕЙСКОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО**

Реформирование системы высшего образования в связи с интеграцией России в европейское научное и образовательное пространство ставит новые требования к языковой подготовке в вузе. Процесс обучения иностранным языкам является важным средством подготовки студентов к практической и профессиональной деятельности. В соответствии с правительственной Стратегией модернизации образования основным результатом деятельности общеобразовательного учреждения становится набор ключевых компетентностей в интеллектуальной, гражданско-правовой, коммуникационной, информационной и прочих сферах. При этом овладению коммуникативной компетентностью отводится особая роль, так как гуманитарная составляющая общего образования, непосредственно связанная с обучением иностранным языкам, обеспечивает успешную социализацию учащихся. В данном случае коммуникативная компетентность как составляющая ключевой компетенции определяет современное качество обучения языкам, его соответствие потребностям и ожиданиям общества.

В ФГОС ВПО указано, что экономист-менеджер должен обладать общекультурными и профессиональными компетенциями, в которые включены умения и навыки, основанные на знаниях иностранного языка:

- использовать иностранный язык в межличностном общении и общественной деятельности;
- владеть навыками выражения своих мыслей и мнения в межличностном и деловом общении на иностранном языке;
- владеть навыками извлечения необходимой информации из оригинального текста на иностранном языке по проблемам экономики и бизнеса.

Данными требованиями государственного стандарта определяются условия для формирования готовности выпускников экономических специальностей к внешнеэкономической деятельности.

Однако для достижения более высокого уровня языковой подготовки и осознания студентами степени развитости своей иноязычной компетенции необходимо принимать во внимание и даже в определенной степени ори-

ентироваться на европейские инструменты совершенствования языковой компетенции.

В рамках Болонской декларации принят документ «Общеввропейские компетенции владения иностранными языками» («The Common European Framework of References»; Gemeinsamer europaeischer Referenzrahmen fuer Sprachen Profile «Deutsch»), который четко определяет требования к владению иностранным языком специалистами с высшим образованием.

Совет Европы определил пороговый уровень владения иностранным языком (Threshold Level) как базовый общеобразовательный. Одновременно установлены следующие уровни владения иностранным языком: уровень открытости (A1), уровень выживания (A2), профессионально ориентированный (B1), продвинутый профессионально ориентированный (B2), автономный профессионально ориентированный (C1). Как видно, данные уровни четко определяют необходимость профессиональной направленности в обучении иностранным языкам. В связи с этим актуальным становится соотнесение требований к уровням владения иностранным языком системы вузовского образования с общеввропейскими компетенциями.

Для реализации этого условия введен Европейский языковой портфель (ЕЯП) как личный документ студента, который позволяет ему оценить собственную языковую компетенцию в различных языках и контакты с другими культурами.

ЕЯП включает: а) языковой паспорт, в котором имеется информация об обучаемом, обзор достижений в изучении иностранного языка, факты межкультурных контактов, языковые навыки, описанные на основе уровней «Общеввропейских компетенций владения иностранным языком», перечень сертификатов и дипломов; б) языковую биографию, где имеется описание иноязычной коммуникативной компетенции владельца языкового портфеля на основе европейской шкалы самооценки уровня владения коммуникативными умениями; в) досье, содержащее документы, подтверждающие достижения в области изучения иностранных языков (творческие сочинения, проектные работы, итоговые тесты, сертификаты, дипломы, планы по дальнейшему изучению иностранных языков).

Наличие такого документа наглядно демонстрирует тот факт, что процесс обучения иностранному языку играет важную роль не только в подготовке студентов к профессиональной деятельности, но и в процессе личностного самосовершенствования, что напрямую отвечает новым требованиям системы образования. Разработка подобного языкового портфеля для студентов в рамках российской образовательной среды послужила бы дополнительным стимулом развития профессиональной компетентности на ранних этапах обучения в системе высшего профессионального образования.



*Научное издание*

**УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ  
МЕЖДУНАРОДНОГО БАНКОВСКОГО ИНСТИТУТА**

**Выпуск № 4**

Под научной редакцией члена-корреспондента  
Международной академии наук высшей школы Ю.Д. Деревянко

Корректор *И. С. Ловкис*  
Технический редактор *Л. В. Соловьёва*

Директор РИЦ А.И. Стригун

Подписано в печать 20.12.12.  
Усл. печ. л. 10,3. Тираж 500. Заказ 610.

РИЦ МБИ  
191011 Санкт-Петербург, Невский пр., 60  
тел. (812) 570-55-26