

Финансовая Жизнь

Возрождение
издания 1914 г.

Периодическое научно-практическое издание

№ 4, 2014 г.



Журнал

«Финансовая жизнь» — это периодическое научно-практическое издание для руководителей и специалистов коммерческих компаний, банков, преподавателей, аспирантов и студентов экономических факультетов и специальностей. Целью журнала является объединение профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближение науки, образования и бизнеса.

РЕДКОЛЛЕГИЯ

Козенкова Т.А.,
д.э.н., профессор,
заслуженный экономист
Российской Федерации,
главный редактор

Кириллова А.А.,
к.э.н., заместитель главного редактора

Бурмистрова Л.М.,
к.э.н., доцент, шеф-редактор

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Якутин Ю.В.,
д.э.н., проф., заслуженный деятель науки
РФ, президент Университета менеджмента
и бизнес-администрирования (председатель)

Мельник М.В.,
д.э.н., проф., научный руководитель
Межвузовского научно-методического
центра Финансового университета при
Правительстве Российской Федерации

Адамов Н.А.,
д.э.н., проф., зав. кафедрой «Финансовый
менеджмент и налоговый консалтинг»,
Российский университет кооперации

Морыженков В.А.,
д.э.н., проф., научный руководитель
Международной бизнес-школы
ГУУ Executive MBA LWB

Бариленко В.И.,
д.э.н., проф.,
зав. кафедрой «Экономический
анализ» Финансового университета при
Правительстве Российской Федерации

Павлова Л.П.,
д.э.н., проф.,
директор Центра научных
исследований и консультаций
по налоговым проблемам Финансовой
академии при Правительстве Российской
Федерации, заслуженный деятель науки
Российской Федерации

Амутинов А.М.,
д.э.н., проф., заслуженный экономист
Российской Федерации

Винслав Ю.Б.,
д.э.н., проф., гл. редактор журнала
«Менеджмент и бизнес-администрирование»

Сарибекян В.Л.,
к.э.н., генеральный директор
ООО «Налоговое бюро «Нота Бене»

Дорофеева Н.А.,
д.э.н., проф. Российского университета
кооперации

Тетерятников К.С.,
к.ю.н., генеральный директор
ООО «Группа независимых консультантов»

Каменева Е.А.,
д.э.н., проф. Финансового университета при
Правительстве Российской Федерации

Чванов Р.А.,
д.э.н., проф.,
Российской академии
народного хозяйства и государственной
службы при Президенте
Российской Федерации

Колчин С.П.,
д.э.н., проф.,
декан заочного факультета экономики
Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации

Шаховская Л.С.,
д.э.н., проф.,
академик РАЕН,
Волгоградский государственный
технический университет

Кривошей В.А.,
д.э.н., ректор Российского университета
кооперации

Содержание 4-го номера журнала «Финансовая жизнь», 2014 г.

Письмо редактора
стр. 4–5

Требования к статьям

БАНКИ стр. 6–23

**Власть, государство
и системно значимые банки в России и за рубежом:
нюансы определений**

К. Тетерятников

В статье рассмотрены методологические подходы к определению понятий «власть», «государство», «государственная власть», «денежная власть» и «системно значимые банки» в России и за рубежом в зависимости от исторической эпохи, проанализированы смысловые особенности данных дефиниций в законодательстве ряда стран с учетом языковых различий английского и русского языков, обоснована идея о необходимости разделения системно значимых банков на национальные системообразующие, а также федеральные, региональные и местные системоформирующие и системопополняющие банки в зависимости от роли, выполняемой ими в жизни общества и государства, а не только как части банковской системы.

Мировое банковское обозрение

Эффективная модель национальной платежной системы, мероприятия по совершенствованию

Ю. Николаева

В статье рассмотрены два типа модели Национальной платежной системы, утвержденные Банком международных расчетов в 2011 и 2014 годах, представлены их недочеты и предложены варианты возможной корректировки с целью дальнейшего усовершенствования.

Система управления рисками коммерческих банков

Т. Осипенко

**ФИНАНСОВЫЙ
МЕНЕДЖМЕНТ** стр. 24–40

Методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности и отбору инвестиционных проектов в жилищно-коммунальном комплексе РФ

Л. Сетченкова

В статье рассмотрены существующие методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности отрасли, выделены направления оценки инвестиционной привлекательности жилищно-коммунального комплекса, предложен порядок отбора инвестиционных проектов в жилищно-коммунальной сфере РФ.

Бюджетные инвестиции в жилищно-коммунальный комплекс: оценка эффективности

М. Шальнева

В статье раскрыты актуальные проблемы оценки эффективности использования государственных финансовых ресурсов в виде бюджетных инвестиций в жилищно-коммунальный комплекс, а именно: рассмотрены особенности трактовки понятия бюджетных инвестиций; принципы и методы анализа эффективности государственных расходов; изложена система показателей оценки эффективности бюджетных инвестиций в жилищно-коммунальный комплекс.

Методика оценки финансовой устойчивости на основе шкалирования относительных коэффициентов

Е. Мельцас

Автором разработана методика оценки финансовой устойчивости на основе шкалирования относительных коэффициентов, позволяющая определить, насколько организация не зависит от заемных средств и внешнего окружения, имеет возможность свободно маневрировать собственными средствами, находящимися в ее распоряжении.

ЭКОНОМИКА стр. 41–54

От социально ответственного инвестирования к социально ответственному бизнесу: исторические аналогии и финансовые модели для России

Т. Атнашев

Т. Ваиакмадзе

В настоящей статье авторы рассматривают эволюцию социально ответственного инвестирования (СОИ) в России и ставят перед собой следующие вопросы: насколько СОИ улучшает качество финансовой оценки бизнеса и как именно СОИ воздействует на реальное поведение бизнеса в России?

В работе предложены:

- общая логика для модели оценки стоимости бизнеса, показывающая вклад нематериальных и нефинансовых активов в стоимость компаний – прежде всего учитывая фактор устойчивого взаимодействия стейкхолдеров;
- модель для оценки и прогноза социально ответственного инвестирования в России.

Положительные и отрицательные моменты в страховании ответственности директоров и иных должностных лиц организаций

В. Зимин

Настоящая статья посвящена вопросам страхования ответственности директоров (в западной литературе этот вид страхования называется Directors and Officers Liability Insurance или D&O), которое постепенно входит в деловую практику

российских компаний. Автор рассматривает как положительные аспекты данного инструмента, так и скрытые подводные камни, которые могут негативно отразиться на деятельности компании.

Формирование ключевых факторов, влияющих на изменение национальной валюты

Ю. Фирсов

М. Куценко

А. Тимофеева

В статье рассматриваются вопросы регулирования курса рубля со стороны основных финансовых регуляторов, а также факторы, влияющие на валютный курс.

ИНТЕРВЬЮ стр. 55–58

Camrus: новый подход к образовательному процессу

КАФЕДРЫ стр. 59–65

Юбилей как повод для позиционирования кафедры в научно-образовательной среде

В. Шербаков

О кафедре менеджмента и маркетинга Института управления и сервиса Тамбовского государственного университета имени Г.Р. Державина

В. Лапшин

О кафедре финансов Ростовского государственного экономического университета

Т. Романова

ИСТОРИЯ стр. 66–67

100-летию журнала «Финансовая жизнь» посвящается!

ЦИТАТЫ стр. 68–69

«Москва: осмысление судьбы»

Л. Абалкин

СОБЫТИЯ стр. 70–76

XVIII Всероссийский конкурс научных работ молодежи «Экономический рост России»

XVIII Российский конкурс «МЕНЕДЖЕР ГОДА – 2014»

Транспортная стратегия России – «пояс развития»

I Международная конференция «Образование для бизнеса в эпоху эволюционных перемен»

Академия менеджмента и бизнес-администрирования

- Консалтинг
- Бизнес-образование
- Научно-практические журналы
- Международный бизнес-клуб «Деловое партнерство»

www.a-mba.ru

РЕКЛАМА

Поздравляем с юбилеем!



Коллектив редакции поздравляет доктора экономических наук, профессора, члена редакционного совета журнала «Финансовая жизнь» Павлову Лидию Петровну с юбилеем. Лидия Петровна — заслуженный деятель науки Российской Федерации и первый заведующий кафедрой

налогов и налогообложения Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. Она один из ведущих специалистов отечественной финансовой науки. При ее непосредственном участии разрабатывается теория налогообложения природопользования и недропользования.

Впервые в нашей стране Лидия Петровна занялась теоретическими вопросами аудита и практикой его внедрения, на ее кафедре были защищены первые докторские и кандидатские диссертации по этой тематике.

Лидией Петровной создана научная школа в области бюджета местных органов управления, финансов предприятий, финансов зарубежных стран, налогов и налогообложения, в рамках которой проводятся исследования проблем, остро стоящих перед современной российской наукой и практикой.

За долгие годы работы Л.П. Павлова опубликовала более 240 научных и методических трудов, является научным редактором трехтомного издания «Налоговое планирование на предприятиях и в организациях (оптимизация и минимизация налогообложения)» и многих других работ.

Коллектив редакции желает Лидии Петровне крепкого здоровья, творческого долголетия и успехов во всей ее многогранной деятельности.

Требования к статьям

1. Для оптимизации редакционно-издательской подготовки редакция принимает от авторов рукописи и сопутствующие им необходимые документы в следующей комплектации (все позиции обязательны):

1.1. Квитанция о подписке на журнал «Финансовая жизнь» на текущее или следующее полугодие (без подтверждения оформленной подписки материалы к рассмотрению не принимаются).

1.2. Отпечатанные (четкой качественной печатью на белой бумаге) два экземпляра рукописи, сшитые отдельно скрепкой. Объем статьи — 7—10 страниц (примерно 12 000—

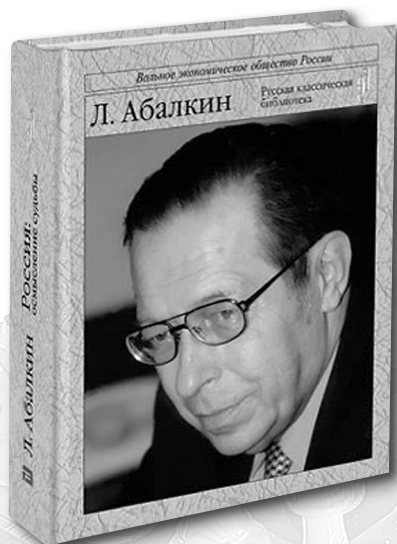
15 000 знаков с пробелами); научного сообщения — до 3 страниц (6000 знаков с пробелами). Требования к компьютерному набору: формат А4; кегль 12; шрифт Times New Roman; межстрочный интервал 1,5; нумерация страниц внизу по центру; поля: слева 30 мм, справа — 10 мм, от верхней и нижней строки текста до границы листа — 20 мм.

Распечатка рукописи должна быть подписана автором с указанием даты ее отправки.

1.3. Отпечатанные (четкой качественной печатью на белой бумаге) сведения об авторе: Ф. И. О. (полностью), ученая степень, научное звание,

должность, место работы, адрес электронной почты и телефон для связи (все параметры обязательны); название статьи и количество знаков с пробелами.

1.4. CD-диск с электронным вариантом рукописи в Word (файлу присваивается имя по фамилии автора с указанием количества знаков с пробелами, например: «Иванова 12779») и (отдельным файлом с именем в формате «Иванова») сведениями об авторе: Ф. И. О. (полностью), ученая степень, научное звание, должность, место работы, электронная почта, телефон для связи (все параметры обязательны). Статья на бумажном носителе должна полностью соответствовать рукописи на электронном носителе.



Л.И. Абалкин

«РОССИЯ: ОСМЫСЛЕНИЕ СУДЬБЫ»

ИД «Экономическая газета», 2011 г., 864 стр.

В чем особенности развития российской цивилизации? Каково историческое предназначение России? От чего зависит ее будущее и каким мы хотели бы его видеть?

В книгу включены произведения ученого по этим и другим научным вопросам, его биографический очерк, а также воспоминания о нем его друзей и коллег.

Приобрести книгу вы можете:

► в интернет-магазине: eg-online.ru;
(499) 152-8690; e-mail: sale@eg-online.ru

► в киоске редакции: Москва,
ул. Черняховского, 16; (499) 156-7603

РЕКЛАМА

1.5. По предварительному согласованию с редакцией возможно предоставление рукописи в электронном виде на электронную почту.

2. Требования к статье:

2.1. Содержание статьи должно соответствовать профилю журнала.

2.2. Каждая статья должна начинаться:

- названием (полностью набрано заглавными буквами);

- УДК;

- инициалами и фамилией автора (авторов);

- местом работы автора (авторов);

- рабочим адресом автора/авторов (последовательность: название улицы, номер дома, название населенного пункта, название области/края, автономного округа, республики/ страны, почтовый индекс);

- краткой аннотацией содержания рукописи (3—4 строчки, не должны повторять название);

- списком ключевых слов (5—10).

Все – на русском языке.

2.3. Наличие приставных библиографических списков обязательно (не менее пяти источников).

2.4. В конце после раздела «Библиография» на английском языке (перевод выполняется автором рукописи) указываются:

- название статьи;

- инициалы и фамилия автора;

- место работы автора;

- полный рабочий адрес автора (с указанием почт. индекса);

- перевод русской аннотации;

- перевод ключевых слов.

2.5. Таблицы, иллюстрации, схемы, графики должны иметь заголовки и ссылки на них в тексте статьи.

3. Прочие положения.

3.1. Автор несет ответственность за точность приводимых в его рукописи сведений, цитат и правильность указания названий книг в списке литературы.

3.2. Рукописи, оформленные в нарушение настоящих требований, не рассматриваются и не возвращаются.

3.3. В случае отклонения рукописи решением редакционной коллегии (по результатам внутреннего рецензирования) автору направляется мотивированный отказ, отклоненные рукописи не возвращаются.

3.4. Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.

Власть, государство и системно значимые банки в России и за рубежом: нюансы определений

К. Тетерятников,

к.ю.н., генеральный директор,

ООО «Группа независимых консультантов»,

член-корреспондент, Международная академия менеджмента

В статье рассмотрены методологические подходы к определению понятий «власть», «государство», «государственная власть», «денежная власть» и «системно значимые банки» в России и за рубежом в зависимости от исторической эпохи, проанализированы смысловые особенности данных дефиниций в законодательстве ряда стран с учетом языковых различий английского и русского языков, обоснована идея о необходимости разделения системно значимых банков на национальные системообразующие, а также федеральные, региональные и местные системоформирующие и системопополняющие банки в зависимости от роли, выполняемой ими в жизни общества и государства, а не только как части банковской системы.

Ключевые слова: власть/власти, государство, государственная власть, денежная власть, системно значимые банки, системообразующие, системоформирующие и системопополняющие банки, источники системных рисков, количественные и качественные критерии системной значимости финансовых институтов.

Power, State and Systematically Important Banks in Russia and the World: Subtleties of Definitions

K. Teteryatnikov,

*LL.D., MBA, General Director, Independent Consulting Group Corresponding Member
of the International Academy of Management*

The article covers methodological issues of defining “power”, “state”, “government”, “money power” and “systematically important banks” in Russia and the world on certain historical stages. The author analyzes these terms’ specifics in legislature of the USA, Russia and other states as well as differences in their meanings in English and Russian. The author also substantiates the necessity of grouping all systematically important banks according to their role and place not so much in the banking system, but rather in social life and the state’ functioning, dividing them into national backbone, federal, regional and local core and non-core banks.

Keywords: power/authorities, state, state/nation, government, money power, systematically important banks, backbone banks, core banks, non-core banks, systemic risks sources, quantitative and qualitative criteria of financial institutions’ systemic importance.

Роль и место Центрального банка РФ как «денежной власти»

Не менее загадочным является и правовой статус Центрального банка Российской Федерации (ЦБ РФ). Наряду со ст. 75 Конституции РФ статус, цели деятельности, функции и полномочия Банка России определяются также Федеральным законом от 10 июля 2002 года № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и другими федеральными законами. Независимость является ключевым принципом организации деятельности ЦБ РФ, проявляющимся в том, что ЦБ РФ не входит в структуру федеральных органов государственной власти, органы государственной власти субъектов РФ и органы местного самоуправления не имеют права вмешиваться в деятельность ЦБ РФ, ЦБ РФ обладает исключительным правом денежной эмиссии и организует денежное обращение исходя из собственного понимания потребностей государства, ЦБ РФ не отвечает по обязательствам государства, а государство не отвечает по обязательствам ЦБ РФ.

Вместе с тем, формально не входя в состав трех ветвей государственной власти, Банк России располагает исключительным правом по изданию нормативных актов, обязательных для федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, всех юридических и физических лиц, по вопросам, отнесенным к его компетенции Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и другими федеральными законами. Банк России в соответствии со ст. 104 Конституции Российской Федерации не обладает правом законодательной инициативы, однако его участие в законодательном процессе, помимо издания собственных правовых актов, обеспечивается также и тем, что проекты федеральных законов, а также нормативных правовых актов федеральных органов исполнительной власти, касающиеся выполнения Банком России своих функций, должны направляться на заключение в Банк России.

Таким образом, особая роль ЦБ РФ как высшего органа денежно-кредитного и валютного регулирования в структуре государства, по мнению таких авторитетных российских специалистов, как Г.А. Тосунян и А.Ю. Викулин, свидетельствует о наличии некоей четвертой ветви государственной власти – «денежной власти», представленной Центральным банком РФ [7]. Теория «четвертой, денежной власти» (monetary authority) имеет своих сторонников как среди отечественных, так и среди зарубежных ученых. ФРС США также нередко относят к четвертой ветви государственной власти, хотя ФРС является уникальной юридической конструкцией, объединяющей и представляющей интересы как органов государственной власти, так и банковского бизнеса. И именно поэтому в течение более 100 лет своего существования ФРС является объектом яростной критики – сторонники доминирования государства обвиняют его в пособничестве крупнейшим банкирам, а банкиры – в попытках решить проблемы государства за счет частного капитала.

В мировой практике имеются различные варианты организации деятельности центральных банков – по форме капитала (государственные, акционерные, смешанные), по функциям (денежно-кредитный и валютный регулятор, надзорная инстанция, кредитор исполнительной власти, «банк банков» (the bankers' bank) — расчетный центр банковской системы, кредитор последней инстанции (lender of last resort) для коммерческих банков и др.), по порядку отчетности и подчиненности (независимый, подконтрольный главе государства, исполнительной власти, парламенту).

В последнее время особое внимание во всем мире уделяется обеспечению независимости центральных банков, понимая под этим особый правовой статус, самостоятельность в постановке целей и задач денежно-кредитной политики государства, а также в определении конкретных путей их достижения и решения, право на принятие соответствующих управленческих решений в рамках своей компетенции, определенной национальным законодательством.

К финансовым критериям независимости центробанков от государственной власти можно отнести отсутствие налогообложения, государственные обязательства по капитализации центрального банка, запрет на прямое кредитование органов государственной власти, рыночные ставки, ограничения на сроки и объем кредитования органов исполнительной власти, самостоятельное формирование ставки рефинансирования и др., самостоятельность в проведении денежно-кредитной политики и др.

Следует отметить, что, несмотря на широкое обсуждение вопроса независимости центральных банков, ни в одной стране мира статус четвертой ветви власти – денежной – до сих пор конституционно не закреплён. Нередко формально провозглашенный независимый статус центрального банка служит лишь прикрытием для реализации органами исполнительной власти планов по денежной эмиссии, скрытых от общественности.

Многочисленные экономические исследования влияния независимости центральных банков от государственной власти или коммерческих банков на обеспечение стабильности экономического развития однозначной закономерности не выявили. Так, например, Народный банк Китая (The People's Bank of China) с активами, превышающими в 2,5 раза объем ВВП РФ – свыше 3,2 трлн долл. США, являясь подразделением правительства Китая и подчиняясь решениям Коммунистической партии Китая, обеспечивал в 2010–2014 годах среднегодовые темпы роста экономики в 8,5–7,5%. В то же время Европейский центральный банк (ЕЦБ), формально являясь полностью независимым от органов государственной власти Евросоюза, не смог удержать темпы роста ВВП Евросоюза даже на уровне 2% в 2010 году, после падения ВВП в 2011 году, в 2013 году рост ВВП составил 0% по отношению к показателям 2010 года.

И все же международные финансовые организации, такие, например, как Всемирный банк, Банк международных расчетов и Международный валютный фонд, являются активными сторонниками независимости

центральных банков от органов государственной власти. Формально независимым является и ЦБ РФ. В законе о Центральном банке говорится, что свои функции и полномочия Банк России осуществляет независимо от других федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления. Смысл фразы «независимо от других» вполне можно трактовать и как то, что ЦБ РФ также принадлежит к этим органам государственной власти. Однако скорее ЦБ является государственным органом, но не относящимся к органам государственной власти.

В своей деятельности Банк России подотчетен Государственной Думе Федерального Собрания Российской Федерации (далее – Государственная Дума), которая назначает на должность и освобождает от должности Председателя Банка России (по представлению Президента Российской Федерации) и членов Совета директоров Банка России (по представлению Председателя Банка России, согласованному с Президентом Российской Федерации).

Для ЦБ РФ получение прибыли не является целью его деятельности, однако право на это он имеет. ЦБ РФ является юридическим лицом с не установленной законом организационно-правовой формой, обладающим своим собственным уставным капиталом (до 2003 года он составлял всего лишь 3 млрд руб.) и полномочиями по владению и распоряжению своим имуществом. Однако при этом уставный капитал и иное имущество Банка России не являются обособленными, что является одним из характерных признаков юридического лица, а остаются федеральной собственностью, хотя изъятие имущества ЦБ РФ без его согласия не допускается. ЦБ РФ в отличие от обычных юридических лиц не платит налог с прибыли и не регистрируется в налоговых органах. Таким образом, можно сказать, что Банк России является неким государственным учреждением с отдельными признаками акционерного общества. Хотя при этом государство не отвечает по обязательствам Банка России, так же как и Банк России — по обязательствам государства, если они не приняты на себя такие обязательства или если иное не предусмотрено федеральными законами.

Кроме того, исходя из структуры и функций, ЦБ РФ действительно можно рассматривать в качестве четвертой ветви государственной власти, ведь он располагает реальными властными полномочиями, в ряде случаев схожими с полномочиями классических трех ветвей власти одновременно. Так, например, как условный орган исполнительной власти, Банк России (совместно с Правительством РФ) разрабатывает и реализует единую денежно-кредитную политику, направленную на обеспечение стабильного экономического роста, снижение инфляции и безработицы, нормализацию платежного баланса, посредством воздействия на объем денежной массы, уровень ключевой процентной ставки, курс рубля и состояние ликвидности банковской системы. Как условный орган законодательной власти, ЦБ РФ по вопросам, отнесенным законодательством РФ к его компетенции, издает нормативно-правовые акты, обязательные для

исполнения всеми федеральными, региональными и местными органами государственной власти, а также всеми юридическими и физическими лицами. Как условный орган судебной власти, при допущении той или иной кредитно-финансовой организацией нарушений законов и нормативных актов Банк России имеет право во внесудебном порядке требовать устранения допущенных кредитной организацией нарушений; ограничивать проведение кредитной организацией определенных операций на срок до 6 месяцев; взыскивать штраф в размере до 0,1 % минимального размера уставного капитала, а в случае неисполнения предписаний ЦБ об устранении выявленных нарушений Банк России может реализовать целый комплекс санкций, наиболее суровым из которых является лишение кредитной организации лицензии на осуществление банковских операций.

Вопрос о статусе ЦБ РФ, несмотря на почти 25 лет его существования, по-прежнему остается дискуссионным в научной среде и среди практиков. В соответствии с новой редакцией ГК РФ 2014 года (п. 4 ст. 48 ГК РФ) правовое положение Банка России определяется Конституцией Российской Федерации и законом о Центральном банке Российской Федерации. Однако, по-видимому, и Конституция РФ, и соответствующий закон о Банке России нуждаются в соответствующей доработке с тем, чтобы более точно сформулировать статус этого важнейшего института, обладающего в настоящее время двойственной природой особого юридического лица, как органа (ветви) государственной власти, с одной стороны, и как обычного субъекта хозяйственной деятельности – с другой.

При этом для достижения целей экономического развития государства необходима как более тесная координация действий ЦБ РФ с другими органами государственной власти, так и определенная независимость, особенно в вопросах использования золотовалютных резервов (ЗВР), находящихся в распоряжении Банка России. Попытки их использования для финансирования дефицита госбюджета предпринимались неоднократно. Вместе с тем исполнительная власть в лице Правительства РФ имеет немалые бюджетные резервы, управление которыми осуществляется, как правило, без участия ЦБ РФ. Так, например, управление средствами Резервного фонда (размером около 3 трлн руб.) осуществляется Министерством финансов РФ, а управление средствами Фонда национального состояния (размером также около 3 трлн руб.) – Внешэкономбанком. Использование этих средств осуществляется решениями Правительства РФ, поэтому монополией на проведение кредитно-денежной политики в нашей стране Банк России не располагает.

Банк России, осуществляя от имени государства функции регулирования и надзора, контролирует деятельность кредитных организаций, включая системно значимые банки. В этом плане можно говорить о делегировании государственной властью Центральному банку как особому государственному органу части своих полномочий в отношении кредитно-денежной политики государства. Главной целью банковского надзора является поддержание стабильности банковской системы в интересах государства в целом и вкладчиков / кредиторов,

а также самих кредитных организаций в частности. В то же время ЦБ запрещено непосредственно вмешиваться в оперативную деятельность банков.

Понятие системно значимых банков

Понятие системно значимых финансовых институтов в экономической жизни появилось сравнительно недавно – в 1984 году, когда во время парламентских слушаний, посвященных спасению правительством США банка Continental Illinois, входившего в то время в десятку ведущих банков США и потерявшего платежеспособность в мае 1984 года, впервые был использован термин Too Big to Fail (ТВТФ) – «слишком крупный финансовый институт, чтобы допустить его банкротство» [8]. Этот термин использовал конгрессмен от штата Коннектикут Стюарт МакКинни (Stewart B. McKinney, 1931–1987), услышав заявление Контролера денежного обращения Министерства финансов США, в функции которого входит обеспечение контроля за деятельностью федеральных банков и банков штатов, о том, что правительство США через Федеральное агентство по страхованию вкладов готово гарантировать вклады в размере, даже превышающем установленный на тот момент времени лимит в 100 тыс. долл. США, не только Continental Illinois, но и еще 10 другим крупнейшим банковским институтам Америки (сейчас этот лимит равен уже 250 тыс. долл. США) в силу их важности для сохранения стабильности финансовой системы страны.

С тех пор термин ТВТФ обрел свою жизнь как в газетных, так и в некоторых научных публикациях [9]. После начала мирового финансового кризиса 2007–2009 годов, чтобы подчеркнуть ответственность именно крупнейших американских банков за негативные последствия ипотечного кризиса, формулировку Too Big to Fail стали видоизменять на Too Big to Jail (слишком крупный банковский институт, чтобы посадить его руководителей в тюрьму), Too Big to Be Hit или Too Big to Prosecute (слишком крупный, чтобы с ним ввязываться в судебные тяжбы), Too Big to Comply (слишком крупный, чтобы следовать установленным нормам законодательства), противопоставляя ТВТФ тем банкам, что являются слишком небольшими по размеру активов, чтобы претендовать на финансовую помощь со стороны федеральных властей США (Too Small to Bail).

Бывший председатель ФРС США Бен Бернанке (Ben S. Bernanke, 1953) вместо ТВТФ использовал термин *systemically critical institutions* (институты, критически важные для финансовой системы). Администрация президента Обамы использовала термин *Tier 1 Financial Holding Companies* (верхнеуровневые финансовые холдинги). Примерно с 2003 года в США существует также понятие *core banks* (ключевые банки), на которые распространяется всего два критерия: совокупный баланс активов в объеме 250 млрд долл. США и более (*consolidated total assets of USD 250 billion or more*) и наличие зарубежных активов объемом 10 млрд долл. США и более (*consolidated total on-balance sheet foreign exposure of USD 10 billion or more*) [10]. Под понятие *core banks* подпадало 17 американских банков, из них сильно

выделялась группа из четырех банков – JPMorgan Chase, Bank of America, Citigroup, Wells Fargo, – образующих по аналогии с крупнейшими мировыми аудиторско-консалтинговыми компаниями [11] так называемую «Большую американскую четверку» (American Big Four). По состоянию на 1 января 2014 года на их активы приходилось 7,8 трлн долл. США или более половины ВВП страны (15,094 трлн долл. США в 2013 году), включая более половины всех депозитов юридических и физических лиц в США, т.е. более 3,5 трлн долл. США (всего на начало 2014 года сумма всех депозитов составляла 7 трлн долл. США).

В Великобритании в свою очередь имеется своя «Большая британская четверка» банков (British Big Four) – Lloyds TSB, NatWest, HSBC и Barclays, на которые приходится больше половины всех банковских активов страны. В Австралии на местную четверку, в которую входят National Australia Bank, Commonwealth Bank (CBA), Westpac и Australia and New Zealand Banking Group (ANZ), приходится 80% всех кредитов, выдаваемых в стране. В 2012 году общая величина активов этой четверки (2,66 трлн. австралийских долл.) в два раза превышала размеры ВВП Австралии. Большую китайскую четверку составляют коммерческие банки, входящие также и в первую десятку крупнейших банков мира, – Bank of China, China Construction Bank, Industrial and Commercial Bank of China, Agricultural Bank of China. В Канаде общепринятым термином для ключевых банков является «Большая канадская пятерка» (Canadian Big Five) – Royal Bank of Canada, Toronto-Dominion Bank, Bank of Nova Scotia, Bank of Montreal и Canadian Imperial Bank of Commerce. Все вышеперечисленные банки, независимо от структуры их собственности и степени влияния на них со стороны государственной власти, вполне можно отнести к группе ТВТФ.

И все же, поскольку термин ТВТФ, несмотря на его широкое использование в публицистике и в деловом обороте, является скорее американским разговорным шаблоном, чем научным термином, отражающим на самом деле лишь один из признаков важности того или иного финансового института для экономики страны (размер его активов), возникла объективная необходимость в поиске более научного определения данной группы, понятного представителям банковского сообщества не только США, но и всего мира.

Поэтому в декабрьском 2006 года отчете Европейского центрального банка (ЕЦБ) о стабильности финансовых рынков (Financial Stability Report) в разделе 1.3 «Крупнейшие глобальные интегрированные банковские группы» (Global Large and Complex Banking Groups) [12] был впервые использован новый термин – *systemically important financial institutions, SIFIs* (системно значимые финансовые институты). В апреле 2009 года лидеры «Большой двадцатки» (G20) пришли к согласию, что все системно значимые финансовые организации, рынки и инструменты должны стать предметом соответствующего регулирования и надзора (*all systemically important financial institutions, markets, and instruments should be subject to an appropriate degree of regulation and oversight*) [13].

С тех пор перед американскими и европейскими регуляторами и крупнейшими интегрированными банковскими структурами стала проблема определения критериев глобальных системно значимых финансовых институтов (global systemically important financial institutions – G-SIFIs) (в принципе понятие финансового института несколько шире, чем банка, – к нему, в частности, могут относиться биржи, страховые, брокерские компании, пенсионные и хедж-фонды, депозитарии и пр.) в целом и глобальных системно значимых банков (global systemically important banks или сокращенно G-SIBs) в частности.

Длительные дискуссии экспертов завершились принятием в ноябре 2011 года Базельским комитетом по банковскому надзору (the Basel Committee on Banking Supervision, BCBS) общих критериев, на основе которых Комитетом по финансовой стабильности (Financial Stability Board, FSB) был составлен первичный список G-SIBs [14]. В документе под названием «Глобальные системно значимые банки: методология оценки и дополнительные требования по абсорбированию убытков» (Global systemically important banks: assessment methodology and the additional loss absorbency requirement) была предложена методология оценки G-SIBs, основывающаяся на взаимном дополнении качественных и количественных показателей, общее число которых было ограничено пятью: размер активов банка (size), взаимозависимость (interconnectedness), наличие финансовых институтов, которые могли бы заменить банк в случае его банкротства в инфраструктурном плане (lack of readily available substitutes or financial institution infrastructure), международная деятельность банков в различных юрисдикциях (global cross-jurisdictional activity) и уровень сложности интегрированной структуры банка (complexity) [15].

Эти общепринятые индикаторы отражают различные аспекты деятельности банков, которые потенциально несут риск дестабилизации финансово-банковской системы той или иной страны, что может крайне негативно сказаться и на экономике других государств. В России принят свой список параметров системно значимых банков, в соответствии с методологией Базельского комитета по банковскому надзору относящихся к категории локальных системно значимых банков (domestic systemically important banks, D-SIBs).

Так, в соответствии с Указанием Банка России от 16.01.2014 № 3174-У «Об определении перечня системно значимых кредитных организаций» перечень системно значимых кредитных организаций определяется на основе количественных показателей, рассчитываемых с учетом результатов деятельности кредитной организации за каждый финансовый год из трех лет, предшествующих дате расчета (каждый заверченный финансовый год для организаций, осуществляющих деятельность менее трех лет) и включающих, в частности: размер кредитной организации (в том числе по величине балансовых активов, условных обязательств кредитного характера, требований и обязательств по ПФИ); взаимосвязанность с другими финансовыми организациями (размещенные и привлеченные средства); объем вкладов физических лиц. В Перечень включаются кредитные организации, на

которые приходится не менее четырех пятых совокупных активов банковского сектора, т.е. начиная с января 2014 года в список системно значимых попадают банки, обобщающий результат количественных показателей которых составляет 0,17% и более от суммарного обобщающего результата всех кредитных организаций России (это примерно 50 банков).

В принципе, эти критерии являются слишком общими. Вряд ли можно сравнить какой-нибудь региональный банк и такие гиганты, как Сбербанк и ВТБ. Поэтому, как представляется, для национальных регуляторов не только России, но и других стран мира важно более четко сформулировать свои собственные социально-экономические критерии определения системно значимых финансовых институтов, на основе которых будут выделены отдельные подгруппы. По-видимому, имеет смысл рассмотреть целесообразность проявления дифференцированного подхода национального регулятора к следующим группам банков:

- национальные (или федеральные, в зависимости от политического устройства государства) системообразующие банки (national/federal backbone banks), на которые приходится более 50% обязательств как перед населением, так и перед корпоративными клиентами (в США, к ним относится упоминавшаяся выше «большая четверка»), в России, пожалуй, лишь тандем двух банковских групп – Сбербанка и ВТБ;
- системоформирующие (national/federal or regional/local core banks), на которые в совокупности приходится еще не менее 30% банковских обязательств перед обществом;
- системосоставляющие (local non-core banks).

Это позволит национальным регуляторам выдвигать более четкие и адресные требования к соответствующим банкам в зависимости от тех системных рисков (systemic risks), которым они подвергаются. Хотя эта задача осложняется тем, что на данный момент в законодательстве Российской Федерации и многих других государств определение и описание этих системных рисков носят весьма общий характер, ограничиваются рамками банковской системы и не содержат классификации в зависимости от источников возникновения системного риска. Так, например, согласно Письму Банка России от 03.05.2011 № 67-Т «О системном риске расчетной системы» (далее – Письмо № 67-Т) системным считается «риск, возникающий вследствие неспособности одной кредитной организации исполнить принятые на себя в Системе обязательства, которая вызовет неспособность большинства или всех кредитных организаций Системы исполнить свои обязательства в срок. Указанное может стать причиной распространения проблем с ликвидностью и кредитоспособностью и в результате создать угрозу стабильности банковской системы в целом». В список же рисков, присущих банковской деятельности (кредитный, страновой, рыночный, ликвидности, операционный, правовой, потери деловой репутации и стратегический), предусмотренных ранее Письмом Банка России от 23.06.2004 № 70-Т «О типичных банковских рисках», понятие системного риска не входило.

По-видимому, было бы целесообразно рассматривать проблему системных рисков банков шире, чем исключительно в рамках банковской сферы. В качестве системы следовало бы рассматривать совокупность взаимоотношений всех заинтересованных лиц (стейкхолдеров) банковской деятельности, а не только ее субъектов в лице центрального и коммерческих банков. Государство в лице государственной власти на федеральном, региональном и местном уровнях является важнейшим стейкхолдером, заинтересованным в успешной деятельности не только банков, но и всех финансовых институтов, действующих на его территории.

Банковская система не может существовать изолированно от общества. Поэтому в качестве основного критерия системной значимости рисков, которые принимает на себя то или иное системно значимое кредитно-финансовое учреждение, следовало бы рассматривать наступление или возможность наступления негативных последствий для жизнедеятельности государства на федеральном, региональном и местном уровнях в зависимости от роли, которую выполняет тот или иной финансовый институт на этих уровнях. Для минимизации негативного воздействия системных рисков важно их четко описать в национальном законодательстве по схеме, позволяющей четко понимать права и обязанности, а также сферу и меру ответственности всех стейкхолдеров: понятие риска, источник и причина риска, государственный уровень и место проявления риска, формы проявления риска, количественные и качественные параметры риска, оценка реальных или возможных последствий риска, порядок действий сторон.

Ключевым вопросом при определении системно значимых банков остается возможность и обоснованность оказания государственной поддержки за счет налогоплательщиков этим финансовым институтам. В этом плане следует отметить, что остается немало сомнений относительно ответственности за финансовое состояние системно значимых банков не только их топ-менеджеров, но и акционеров. Если в США доля государства в G-SIBs и D-SIBs сведена к минимуму (чего не скажешь о крупнейшем американском страховщике – компании AIG, где доля государства после мирового финансового кризиса превысила 92%), то, например, в России и Китае основным акционером крупнейших национальных банков является государство в лице правительства или Центрального банка (как в случае Сбербанка), которые по идее и должны нести все бремя финансового оздоровления системно значимых банков с их участием.

Между тем даже в тех странах, где государство не является активным участником банковского рынка, для руководителей системно значимых банков в любом случае понятие «государственная власть» имеет сугубо практическое значение. Именно от того, кто в стране принимает политические, т.е. критически важные для жизни народа и организации деятельности государства решения, зависит будущее не только этой страны и ее банковской системы, но и зачастую судьбы всего мира. Так, например, нерешительность характера, помноженная на искреннюю убежденность российского императора Николая II (1868–1918) в божественной природе происхождения данной ему власти, привели к краху не только великую

Россию в целом и ее банковское сообщество в частности, но и на много лет вперед заложили основу противостояния в мире капиталистической и социалистической систем. Заигрывания советского лидера И.В. Сталина (1878–1953) с руководителем Германии Адольфом Гитлером (нем. Adolf Hitler, 1889–1945) во многом определили колоссальные людские, материальные и финансовые потери самых различных стран мира, но особенно СССР.

В свое время именно политика, проводившаяся целым рядом президентов США, представлявших Демократическую партию США, привела к ипотечному кризису в США, который дал старт глобальному финансовому кризису 2007–2009 годов, последствия которого ощущаются во всем мире по сей день [16]. Многие американские аналитики считают основной причиной ипотечного кризиса 2007–2008 годов Закон о реинвестициях в местное сообщество (Community Reinvestment Act, CRA), принятый в США по инициативе президента США Джеймса Эрла «Джимми» Картера-младшего (англ. James Earl «Jimmy» Carter Jr., 1924 г.р.) еще в 1977 году. Закон обязывал кредитные организации, регулируемые федеральным законодательством (любые банки штатов как входящие, так и не входящие в ФРС США, государственные банки и сберегательные ассоциации за исключением очень мелких), удовлетворять потребности местных сообществ в кредитных ресурсах на территории, на которой зарегистрированы их уставы, стимулировать кредиторов предоставлять ипотечные кредиты семьям с низкими и умеренными доходами, работать в бедных районах.

В последующем, с 1980 по 1992 год, пришедшие к власти республиканцы заморозили его реализацию на неопределенный период времени. Однако другой президент-демократ – Уильям Джефферсон «Билл» Клинтон (англ. William Jefferson «Bill» Clinton, 1946 г.р.), придя к власти, для поддержания своей популярности среди избирателей инициировал широкомасштабную кампанию давления на кредитные организации с требованием увеличить долю «бедноты» на ипотечном рынке путем смягчения критериев кредитоспособности.

Именно по указанию Клинтона занимавший в то время пост министра жилищного строительства и городского развития США демократ Эндрю Куомо (Andrew Cuomo, 1957 г.р.) в целях оказания давления на системообразующие банки провел расследование деятельности крупнейших американских ипотечных компаний Fannie Mae и Freddie Mac на предмет расовой дискриминации и распорядился, чтобы к 2001 году не менее половины из портфеля приходилось бы на ссуды, выданные заемщикам с низким средним доходом, т.е., как правило, представителям афроамериканцев и латиноамериканцев. Это привело к безудержному кредитованию тех, кого в США называют «ниндзя» (аббревиатура NINJA – no income, no job applicants, то есть «ни доходов, ни работы»), которые с радостью набирали кредиты, не только не имея возможности, но и не собираясь их погашать.

Вместо того чтобы руководствоваться кредитной историей заявителя и его способностью внести первый взнос, банкам было предложено учитывать нетрадиционные показатели финансового положения заявителей. Под страхом административной и уголовной ответственности

при предоставлении ссуд системообразующие банки были вынуждены рассматривать в качестве законных критериев кредитоспособности такие виды дохода, как государственная материальная помощь неимущим и пособия по безработице. Размер первого взноса постепенно снижался, а затем был и вовсе отменен.

В 2001–2008 годах республиканская администрация Джорджа Буша-младшего (George Walker Bush, 1946) неоднократно, но вполне безуспешно предпринимала попытки отменить Закон о реинвестициях, поскольку сигналы о нарастании проблем в сфере ипотечного кредитования постоянно поступали в правительство. После избрания президентом США Барака Обамы (Barack Hussein Obama, Jr., 1961 г.р.) демократы пытались возложить вину за кризис на республиканцев, во время пребывания у власти которых и началась финансовая катастрофа, охватившая впоследствии весь мир. Однако на самом деле если правящая партия не располагает в Сенате квалифицированным большинством, необходимым для преодоления сопротивления меньшинства и президентского вето (60 мандатами из 100), то сенатское меньшинство в состоянии заблокировать любые инициативы большинства, как это случалось с инициативами республиканцев. Поэтому у мирового финансового кризиса 2007–2009 годов имеется и своя вполне четко выраженная политическая подоплека.

В этой связи важно отметить, что действующие в настоящее время международные и российские критерии определения системно значимых банков исходят лишь из одного посыла – необходимости предотвращения банкротств этих банков по вине топ-менеджмента, который должен соблюдать установленные регулятором от лица государства количественные и качественные показатели деятельности. Однако существует и другая сторона медали – вина и ответственность государственной власти и руководителей государства за ошибочные решения, навязанные банковскому сообществу и системно значимым банкам в частности, в ходе реализации своих властных полномочий. В таком случае существенная доля претензий мирового сообщества в части, касающейся поиска виновных в развязывании мирового финансового кризиса 2007–2009 годов, должна была бы быть адресована не G-SIBs и D-SIBs, а соответствующим государственным деятелям США, чьи действия и бездействие привели в конечном итоге к печальным последствиям для экономики не только США, но и многих других стран мира.

В целом, говоря о системной значимости банков, исследователи и регуляторы, как правило, ограничиваются техническими показателями, характеризующими в той или иной мере риски для банковской системы, в то время как деятельность национальных системообразующих банков выходит далеко за ее пределы и носит ярко выраженный социально-экономический характер, определяющий во многом стабильность самой государственной власти и экономическое развитие государства в целом. Такие финансовые институты во все времена служили опорой для руководителей государства, независимо от формы правления. Однако история взаимоотношений государства, власти и национальных системообразующих

банков представляет собой предмет отдельного, очень интересного и актуального исследования.

В данной же статье ограничимся лишь указанием на то, что критерии системной значимости банковских институтов, взятые за основу Базельским комитетом по банковскому надзору, а затем и ЦБ РФ, являются весьма условными, их связь с возможностью наступления негативных последствий для экономики совершенно не очевидна. Существует множество внутренних и внешних системных рисков, которые имеют куда большее значение для функционирования банковской системы и экономики в целом, чем те, о которых говорилось выше. Среди них особое и, пожалуй, самое важное место занимают политические и геополитические риски, связанные с действиями государства в лице соответствующей государственной власти, непосредственно влияющие на деятельность национальных системообразующих банков, но на которые последние не в силах повлиять.

Так, например, международные санкции, реализуемые в настоящее время в отношении России Соединенными Штатами и их европейскими союзниками в связи с ситуацией на Украине, могут привести к проблемам российских системно значимых банков с фондированием и ликвидностью, разрыву корреспондентских отношений, прекращению межбанковского кредитования, сокращению клиринговых и расчетно-кассовых операций с зарубежными партнерами, сворачиванию торгового финансирования и инвестиционных проектов, экспроприации или заморозке активов компаний, банков и/или государства и прочим негативным моментам. С другой стороны, именно системно значимые банки, составляющие основу банковской системы и выполняющие функцию кровеносной системы экономики страны, имея богатый опыт преодоления последствий мирового финансового кризиса и высококвалифицированный персонал, могут и должны сыграть свою положительную роль в восстановлении темпов экономического развития России и нормализации межбанковского сотрудничества всех сторон, вовлеченных в конфликт.

Учитывая все вышеизложенное, можно сделать следующие выводы:

1. Внутренняя и внешняя политика, проводимая правящей элитой государственной власти, является важнейшим драйвером функционирования банковской системы в целом и системно значимых банков в частности, однако, с другой стороны, может являться и источником серьезных системных рисков для экономики и банковского сообщества того или иного государства.

2. Для повышения эффективности взаимодействия государственной власти и системно значимых банков в целях обеспечения устойчивых темпов экономического развития необходимо более четко сформулировать в законодательстве понятия «власть», «государство», «государственная власть» и «системно значимые банки», уделяя особое внимание определению этих терминов, а также правам, обязанностям и, самое главное, ответственности всех участников взаимодействия.

3. Системная значимость того или иного финансового института должна определяться не только возможностью наступления негативных последствий для банковского сектора или экономики страны (в данном случае речь идет о системных рисках и различных их источниках), но и позитивной

ролю, которую он играет для социально-экономического развития государства на федеральном, региональном и местном уровнях. В данном случае в качестве системы следовало бы рассматривать совокупность взаимоотношений всех заинтересованных лиц (стейкхолдеров) банковской деятельности, а не только ее субъектов в лице центрального и коммерческих банков. В этой связи государство можно рассматривать как важнейшего стейкхолдера, заинтересованного в успешной деятельности не только банков, но и всех финансовых институтов, действующих на его территории.

Литература:

1. Метаморфозы власти: Пер. с англ. / Э. Тоффлер. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2003. – С. 571.
2. В.Г. Ледяев. Современные концепции власти: аналитический обзор // Электронный ресурс. Режим доступа http://www.politology.vuzlib.org/book_o236_page_42.html.
3. Дементьев В.В. Экономика как система власти: Монография. Издательство «Каштан», 2003.
4. Кутафин О.Е. Основы государства и права. М.: Юрист, 2000. Электронный ресурс. Режим доступа <http://www.bibliotekar.ru/osnovu-prava-3/2.htm>.
5. Палажченко П.П. Мой несистематический словарь. Из записной книжки переводчика. В 2-х тт. Том 1. – 10-е изд. – М.: Р.Валент, 2012. С. 212.
6. Баглай М.В. Конституционное право Российской Федерации. – Москва, 1998. С. 135.
7. Тосунян Г.А., Викулин А.Ю. Деньги и власть. Теория разделения властей и проблемы банковской системы. М., 2010. С. 31–55.
8. Тетерятников К.С. Системно значимые банки в России и за рубежом // Финансовая жизнь. 2013. № 4. С. 43–62.
9. Gary H. Stern, Ron J. Feldman. Too Big to Fail: The Hazards of Bank Bailouts. Washington, D.C.: Brookings Institution Press, 2004; Frederic S. Mishkin. How Big a Problem is Too Big to Fail? Journal of Economic Literature Vol. XLIV (December 2006), pp. 988–1004; Paul Krugman blogs in NYTimes, for example, <http://krugman.blogs.nytimes.com/2009/06/18/too-big-to-fail-fail/>
10. http://www.bis.org/bcbs/implementation/12_us.pdf, page 8.
11. <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/financialstabilityreview200612en.pdf>, page 38.
12. <http://www.g20.utoronto.ca/2009/2009ifi.html>, раздел The Scope of Regulation.
13. Policy Measures to Address Systemically Important Financial Institutions. FSB Work Paper, 4 November 2011.
14. Global systemically important banks: assessment methodology and the additional loss absorbency requirement. November 2011 (<http://www.bis.org/publ/bcbs207.pdf>). Последняя редакция методологии оценки G-SIBs вышла в июле 2013 года (<http://www.bis.org/publ/bcbs255.pdf>). – Прим. автора.
15. Тетерятников К.С. Интегрированные банковские структуры в период мирового финансового кризиса: Монография. – М.: ОАО «ИТКОР», 2013.



**АКАДЕМИЯ
МБА**
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

Финансовая Жизнь

Возрождение
издания 1914 года

Научно-практическое, аналитическое издание, объединяющее интересы профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближающее науку, образование и бизнес.

Журнал включен в РИНЦ.

www.flife-online.ru

Подписка

▶ В редакции: (499) 152-0490;
dirpp_m3@ideg.ru

▶ Через интернет-каталог
«Российская периодика»: www.arpk.org

▶ В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»

РЕКЛАМА

Мировое банковское обозрение

Ставки по депозитам в России будут расти

Международное рейтинговое агентство Standard & Poor's не исключает дальнейшего повышения ставок по банковским депозитам в России в случае ужесточения денежно-кредитной политики ЦБ РФ.

По сообщению ТАСС, Сбербанк с 14 октября повысил ставки по депозитам в рублях и в валюте, а также по сберегательным сертификатам для физических лиц, ВТБ 24 – по валютным вкладам. Крупнейшие банки в этот раз не стали бенчмарком на рынке депозитов. С начала осени ряд кредитных организаций уже успели объявить о повышении доходности по вкладам.

В частности, Райффайзенбанк поднял ставки по рублевым вкладам в сентябре – на 0,6–2 п. п. в зависимости от вклада. Банк Москвы повысил ставки 8 октября, и в кредитной организации не исключили, что могут пересмотреть их еще раз в IV квартале. Осеннее повышение ставок по вкладам в валюте и рублях прошло в Промсвязьбанке и МДМ Банке.

Средняя максимальная ставка по рублевым вкладам в десяти банках РФ, привлекающих наибольший объем депозитов физлиц в рублях, в первой декаде октября выросла до 9,5% годовых против 9,38% декадой ранее. В первой декаде октября прошлого года средняя максимальная ставка составляла 8,6%.

Опрошенные ТАСС банковские эксперты отметили, что текущее повышение ставок по вкладам определяют два фактора. По словам начальника департамента пассивных и страховых продуктов банка «ФК Открытие» Александра Ефремова, «на сложности с фондированием у многих игроков накладывается сезонный фактор». Старший аналитик Райффайзенбанка Денис Порывай объясняет тенденцию роста доходности вкладов преимущественно проблемами с фондированием. По его мнению, сезонный фактор сейчас не играет большой роли.

Нефть дешевеет на мировых рынках – тенденция или случайность?

Нефть марки Brent в ходе осенних торгов на Лондонской бирже подешевела до уровня 2010 года. Об этом сообщает Bloomberg. В частности, на Лондонской бирже фьючерсы потеряли 2,5% в цене, на Нью-Йоркской – 1,5%.

Стоимость марки Brent составляет около 86,71 доллара за баррель.

Цена на техасскую нефть WTI с поставкой в ноябре снизилась до 83,66 доллара за баррель.

Причиной такого падения являются геополитические риски и неопределенность развития мировой экономики.

Какие рейтинги «готовят» для России?

Глава Минэкономразвития Алексей Улюкаев не исключает возможности снижения суверенного рейтинга России международными рейтинговыми агентствами.

Глава Минэкономразвития подчеркнул, что в случае подобных действий они будут «свидетельствовать либо о некомпетентности, либо об ангажированности».

«Что такое рейтинг рейтинговых агентств? Рейтинг долгосрочной платежеспособности, кредитоспособности. Это, по-просту говоря, означает уверенность в том, что мы в состоянии погасить наш внешний долг», – отметил Улюкаев, добавив, что на сегодняшний день внешний долг РФ составляет менее 3% ВВП, а весь госдолг – 11% ВВП. «То есть при желании такой долг можно погасить за один год», – подчеркнул министр. По его словам, риски непогашения долга отсутствуют. «С какой стороны ни посмотри, макроэкономическая и финансовая конструкции очень устойчивы, и риск того, что этот мизерный внешний долг каким-то чудесным образом не будет погашен, отсутствует», – рассказал глава Минэкономразвития.

В Евросоюзе согласован регулярный обмен банковскими данными в автоматическом режиме

Министры финансов стран Евросоюза достигли соглашения о введении регулярного автоматического обмена банковскими данными, чтобы пресечь уклонение от уплаты налогов.

Согласованные на встрече в Люксембурге меры подразумевают, что страны ЕС автоматически будут обмениваться информацией обо всех финансовых операциях (открытие счетов, получение бонусов, премий, пенсий и т. д.), проводимых резидентами и структурами Евросоюза.

Европейские меры теперь полностью соответствуют международным стандартам, разработанным ОЭСР, которые предусматривают ежегодный обмен информацией с 2017 года между странами, входящими в организацию.

Глобальный стандарт банковской тайны в действии

Люксембург согласился с 2017 года присоединиться к системе автоматического обмена банковскими данными с целью борьбы с уклонением от уплаты налогов.

Более трех лет такие страны, как Германия, Франция и США, уговаривали Люксембург присоединиться к системе.

«Мы все стремимся к единому глобальному стандарту», – сказал министр финансов Люксембурга Пьер Грамегна. «Отныне банковская тайна мертва», – заявил комиссар по налогообложению в ЕС Альгирдас Шемета.

Министр финансов Австрии Ганс Шеллинг сообщил журналистам после заседания Совета министров финансов и экономики ЕС (Экофин), что его страна не готова делиться банковскими данными с 2017 года, но не исключил, что это станет возможным с 2018-го. «Мы могли бы сделать это раньше, если бы была техническая возможность», – пояснил он, добавив, что в Австрии нет связи между банковским сектором и администрацией, поэтому стране придется создавать эту систему с нуля.

«Вредные» налоги удалят из законодательства

Швейцария согласилась постепенно удалить из своего законодательства «вредные для ЕС» корпоративные

налоги. Соответствующее соглашение министр финансов страны Эвелин Видмер-Шлумпф подписала в Люксембурге, где состоялось заседание Совета министров финансов и экономики ЕС (Экофин).

«Это еще одно доказательство того, что совместная работа в ЕС по справедливому налогообложению приносит свои впечатляющие результаты», – заявил комиссар по налогообложению Альгирдас Шемета.

Также Швейцария подтвердила готовность участвовать в автоматическом обмене банковской информацией, Еврокомиссия планирует завершить переговоры по этому вопросу с Андоррой, Монако, Лихтенштейном и Сан-Марино до конца года.

Размер капитала банков, кредитующих ОПК, будет снижен

Требования к капиталу банков, работающих со средствами стратегических оборонно-промышленных предприятий, снижены до 5 млрд рублей. Соответствующее постановление правительства опубликовано на портале правовой информации.

Ранее сообщалось, что Минфин и ЦБ установили минимальные требования к капиталу банков, в которых могут хранить деньги госкомпания и стратегические предприятия, в размере 10 млрд рублей.

При этом банк должен будет соответствовать одному из трех критериев: это капитал не менее 10 млрд рублей, второй – если банк прямо или косвенно контролируется государством, в третьем случае – это возникновение специальной ситуации, когда правительство может включить банк в список по просьбе стратегической компании.

По оценке замглавы Минфина Алексея Моисеева, всего в их число может попасть около 100 банков.

Ранее Моисеев пояснял, что планка по капиталу для банков, в которых стратегические компании смогут открывать счета, будет «существенно ниже» ранее называвшихся 16,5 млрд рублей.

По его словам, этот показатель возник на ранней стадии обсуждения законопроекта об установлении критериев выбора банков, в которых могут открывать счета компании, имеющие стратегическое значение для экономики РФ. Но в том варианте документа, который рассматривался в Госдуме в первом чтении, вообще нет никакой цифры. «Она будет определяться правительством по согласованию с Банком России».

Экономика Испании вышла на путь стабилизации

Миссия наблюдателей от Еврокомиссии и ЕЦБ отметила тенденции к стабилизации ситуации в экономике Испании во время второго визита в страну после завершения программы помощи от ЕС.

Тем не менее эксперты подчеркнули, что правительство должно сохранять бдительность из-за дисбалансов в экономике и связанных с этим проблем на рынке труда. По данным европейского статистического агентства Eurostat, уровень безработицы в Испании в августе составил 24,4%.

Также миссия отметила, что структурные реформы за последние полгода продвинулись, но при этом

реализуются неравномерно. Восстановление экономики набирает темпы в текущем году из-за роста внутреннего спроса и инвестиций в оборудование. В финансовом секторе ситуация продолжает улучшаться, но более детальную оценку можно будет дать исходя из результатов стресс-тестов ЕЦБ.

В январе 2014 года завершилась антикризисная программа помощи банковскому сектору Испании от Европейского механизма стабильности, стартовавшая в декабре 2012 года. В общей сложности страна получила 41,3 млрд евро кредитов для рекапитализации и реструктуризации банковского сектора. Средний срок кредита от ЕМС составил 12,5 года.

Потери британской экономики из-за пробок оценили

Экономика британской столицы потеряла в прошлом году из-за дорожных пробок 8,5 млрд долл., пишет FinancialTimes, приводя результаты доклада, подготовленного Центром исследования экономики и бизнеса (CEBR) и компанией Inrix, провайдером дорожной информации. На Лондон приходится 41,5% аналогичных потерь в экономике всей Великобритании.

Исследование CEBR и Inrix основано на расчете как прямых издержек, таких как стоимость топлива и времени, проведенного в пробках, а не на работе, так и косвенных, включая более высокие расходы компаний на транспортировку грузов и обслуживание автомобилей. По данным исследователей, в 2030 году потери Лондона от заторов на дорогах достигнут 14,5 млрд долл., а совокупные издержки за этот период превысят 200 млрд долл.

МПС согласились работать в России через НСПК

Международные платежные системы (МПС) согласились проводить внутрироссийские транзакции через Национальную систему платежных карт (НСПК), заявила вчера зампред ЦБ Ольга Скоробогатова. MasterCard, JCB, AmEx и Visa, по ее словам, подтвердили готовность работать, выразили свое согласие.

Ранее в Госдуму был внесен законопроект, согласно которому срок уплаты обеспечительного взноса для платежных систем, не являющихся национально значимыми (к ним относятся и МПС), будет перенесен на II квартал 2015 года. Законопроект также обязывает МПС в случае отказа от уплаты взноса проводить операции и осуществлять платежный клиринг через НСПК. Однако помимо обслуживания внутрироссийских транзакций стратегия развития оператора НСПК предполагает, что до конца 2015 года оператор НСПК выпустит собственную платежную карту.

Названные сроки нереалистичны, считает сотрудник одной из МПС: до сих пор не выбрана даже технологическая платформа и нет концепции по национальной платежной карте – где ее будут принимать и для кого она. Планировалось, что на создание НСПК уйдет около полугода лет, и то, что переход на внутрироссийский процессинг с конца октября перенесли на I квартал 2015 года, показывает, что этого недостаточно, указывает он. По его сведениям, платежные системы обсуждают технологические требования для проведения транзакций с учетом

новых вводных – у каждой из них свои и они могут принципиально различаться.

ЦБ России и Народный банк Китая подписали соглашение о валютных свопах

Соглашение подписано в Москве по итогам встречи премьеров России и Китая Дмитрия Медведева и Ли Кэцзяна, сообщил Интерфакс.

Кроме того, Эксимбанк Китая заключил рамочные соглашения о кредитных линиях с банками ВТБ и ВЭБ, о предоставлении торгового финансирования – с Россельхозбанком.

Назван нобелевский лауреат по экономике в 2014 году

Нобелевскую премию по экономике в 2014 году получил научный руководитель Института экономики промышленности Университета социальных наук Тулузы Жан Тироль. Как сообщает Нобелевский комитет, премия присуждена за анализ регулирования на рынках, где присутствует немного крупных игроков, или «за научный анализ рыночного влияния и регулирования». В пресс-релизе Нобелевского комитета Тироль назван одним из самых влиятельных экономистов современности.

SWIFT планирует создать российскую «дочку»

Минфин хочет обязать международную систему обмена финансовыми сообщениями SWIFT создать российскую «дочку». Эксперты считают, что в будущем события могут развиваться по тому же сценарию, что и с Visa и MasterCard. По информации РБК, не дожидаясь решения властей, крупнейшие банки уже начали тестировать свои системы обмена финансовой информации.

Минфин планирует обязать операторов критично значимой инфраструктуры, к которым может быть отнесена система SWIFT, регистрировать юрлицо в России, сообщил в понедельник замминистра финансов Алексей Моисеев. «Идея российского юрлица мне кажется правильной, потому что российское юрлицо будет связано по российскому праву обязательствами, нарушение этих обязательств приведет к юридическим последствиям», – передает слова Моисеева Интерфакс.

В конце августа 2014 года Минфин разработал законопроект, который вводит понятие «оператор услуг критично значимой инфраструктуры», то есть важной для передачи финансовых сообщений. К ним могут быть отнесены SWIFT, Bloomberg, Reuters. К таким операторам будут установлены требования и ответственность за неказание информационно-сервисных услуг.

CLS пока не будет включать рубль в перечень расчетных валют

Международная система CLS отложила на неопределенный срок включение рубля в число расчетных валют. Это должно было произойти уже в ноябре. На перенос сроков могли повлиять западные санкции.

CLS и Банку России не хватает времени, чтобы решить оставшиеся задачи и обеспечить включение в расчетную систему российский рубль, сказал РБК представитель

CLS. «Процесс включения валюты в CLS требует значительных усилий и зависит от множества факторов, которые влияют на сроки. Есть операционные и правовые аспекты, а также международные факторы, которые требуют постоянной оценки. То же самое относится и к любой другой валюте», – сказал РБК гендиректор CLS Ник Мюррей-Лесли.

Также CLS анализирует операционные и другие потенциальные последствия санкций для обеспечения расчетов, уточнил представитель CLS. Новая планируемая дата включения рубля список расчетных валют пока не установлена.

Российские банки «пошли» в Азию

Небольшие российские банки начали открывать корсчета в банках Азии либо активно использовать уже имеющиеся. Они считают, что таким образом смогут подстраховаться на случай заморозки их счетов в банках США и ЕС.

MasterCard совместно с Ukash выпустили на рынок новый продукт

MasterCard совместно с поставщиком электронных платежей Ukash объявили о внедрении новой предоплаченной карты, предназначенной для обмена иностранной валюты британскими туристами по лучшему курсу. Кроме того, по карте отсутствует плата за подключение, комиссия за операции и снятие наличных с банкоматов в других странах.

Новую карту можно заказать онлайн, а просмотреть баланс по ней и историю транзакций можно в любой момент в Интернете абсолютно бесплатно.

EMV-браслеты для совершения бесконтактных платежей доступны потребителям

Компания Gemalto предоставила свою технологию OptelioContactlessMiniTag испанскому банку CaixaBank, который недавно объявил о коммерческой доступности EMV-браслетов для совершения бесконтактных платежей.

Браслеты CaixaBank обладают водоотталкивающими свойствами и устойчивы к повреждениям. Таким образом, они предназначены для активного ношения на открытом воздухе – это отражает привычки клиентов банка, живущих в теплом средиземноморском климате. Чип OptelioContactlessMiniTag, который вставляется в разъем на браслете, подключен к банковской карте и следует тем же стандартам безопасности, что и обычная бесконтактная EMV-карта. При использовании OptelioContactlessMiniTag транзакции до 20 евро подтверждаются одним прикосновением, а более значительные требуют ввода PIN-кода.

Литература:

1. <http://www.banki.ru/>
2. <http://www.vedomosti.ru>
3. <http://www.rbc.ru/>
4. <http://www.wbanks.ru>
5. <http://bankir.ru/>
6. <http://www.plusworld.ru>

Эффективная модель национальной платежной системы, мероприятия по совершенствованию

Ю. Николаева,

соискатель ученой степени кафедры финансов и экономического анализа,
Финансово-технологическая академия

В статье рассмотрены два типа модели Национальной платежной системы, утвержденные Банком международных расчетов в 2011 и 2014 годах, представлены их недочеты и предложены варианты возможной корректировки с целью дальнейшего совершенствования.

Ключевые слова: национальная платежная система, модель НПС, Банк международных расчетов.

Effective model of the national payment system, measures to improve

Y. Nikolaeva,

degree candidates the Department of Finance and Economic Analysis, Financial and Technical Academy

The article describes the two types of models of the National Payment System, approved by the Bank for International Settlements in 2011 and 2014, presented their short comings and propose options for possible adjustments to further improvements.

Keywords: national payment system, model NPS, the Bank for International Settlements.

Определение «национальной платежной системе» было впервые дано в публикациях Банка международных расчетов еще в 2003 году¹.

В так называемой Красной книге Банка международных расчетов было впервые обозначено понятие «модели Национальной платежной системы России».

¹ Центральный Банк Российской Федерации. Платежные и расчетные системы // Издания Банка России. Платежные, клиринговые и расчетные системы в России. Красная книга Банка международных расчетов. 2003.

Но к 2011 году в России сложилась ситуация, в которой было необходимо законодательно закрепить нормативно-правовое регулирование основных аспектов НПС, в первую очередь для целей обеспечения регулирования и контроля ее деятельности Банком России. Решение возникшей проблемы нашло отражение в принятом Федеральном законе от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ «О национальной платежной системе»¹.

«Модель НПС 2011 года», официально утвержденная ФЗ № 161 не в полной мере отражала ее концепцию, разработанную КПРС БМР и опубликованную в Красной книге Банка международных расчетов в 2011 году¹, значительно сузив круг элементов, вошедших в модель НПС, которая представлена в таблице 1.

Таблица 1

Модель НПС России 2011 года

Элемент, входящий в модель НПС	Краткая характеристика элемента
Операторы услуг платежной инфраструктуры, предоставляющие услуги по переводу денежных средств на основании нормативно-законодательных актов РФ, в т. ч.:	Банки с государственным участием и коммерческие банки
Банковские платежные агенты	Организации или индивидуальные предприниматели, не являющиеся кредитной организацией и осуществляющие деятельность по переводу денежных средств
Банковские платежные субагенты	Организации, осуществляющие платежи и переводы без открытия банковского счета
Организации Почты России	Государственная организация, оказывающая платежные услуги
Операторы электронных денежных средств	Субъекты НПС, предоставляющие платежные услуги по переводу электронных денежных средств без открытия банковского счета

Федеральный закон № 161, вступивший в силу с 1 июля 2012 года, также не регулировал порядок осуществления безналичных переводов, в том числе переводов по распоряжению получателя, а также электронных переводов, что существенно осложнило решение спорных моментов. В законе не нашло отражения регулирование использования электронных денежных инструментов, а также особенностей идентификации плательщиков и получателей и разбора претензий при непоступлении средств.

Несмотря на ряд недоработок, Закон о НПС позволил приступить к организации НПС России. В законе впервые было введено понятие «объекты НПС», наличие которых в свою очередь подразумевает разделение их на «платежные услуги» и «платежные инструменты». Закон № 161-ФЗ² выделяет в отдельную категорию «электронные средства платежа», соответственно,

существующие средства платежа автоматически подразделяются на «неэлектронные» и «электронные», что позволяет внедрять инновации и развивать последнюю категорию.

Еще одной новацией стало введение в состав инструментов НПС понятия «перевод денежных средств по поручению получателя данных средств», что, в сущности, является аналогом дебетовых безналичных платежных инструментов и способствует их дальнейшему развитию.

По причинам, указанным выше, а также с целью защиты субъектов НПС – пользователей услуг – от неблагоприятных, в том числе международных факторов, 5 мая 2014 года был принят Федеральный закон № 112-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О национальной платежной системе» и отдельные законодательные акты Российской Федерации»³.

Принятый закон расширял официально утвержденное понятие «модель НПС», а также такие категории, как субъекты НПС, объекты НПС и платежные инструменты.

Федеральный закон № 112 позволил окончательно сформулировать современную «модель НПС», которая содержит в себе элементы всех существующих моделей с 2003 года.

В таблице 2 представлена трехуровневая «модель НПС 2014 года», разработанная автором в соответствии с ФЗ № 161-ФЗ² и № 112-ФЗ³.

Платежные услуги и платежные инструменты относятся ко второму уровню субъектов и объектов НПС. По отношению к действующему Федеральному закону «О национальной платежной системе» платежные услуги и инструменты имеют разноплановый правовой статус. Платежные услуги определены соответствующей статьей закона (глава 2, ст. 4–10)², тогда как определение понятия и сущности «платежных инструментов» содержится исключительно в публикациях БМР и не отражено в российском законодательстве.

Так как без платежных инструментов невозможно управлять денежными средствами и осуществлять расчеты различного уровня и характера, то, по мнению автора, в Федеральном законе необходимо дать определение категории «платежный инструмент», а также закрепить по отношению к ней необходимые нормы и правила.

Основная роль в развивающейся НПС России в современных условиях отведена инфраструктурным и институциональным составляющим. Инновационные платежные системы в рамках НПС возникают как следствие развития и появления инновационных субъектов и объектов НПС, в том числе платежных услуг и платежных инструментов.

На повышение эффективности и значимости НПС оказывает значительное влияние развитие ее инфраструктурных и институциональных составляющих. Как следствие, развитие новых форм коммуникаций, например электронных и мобильных, способствует развитию электронных, мобильных и иных платежных инструментов, а правовые нормы в отношении данных новаций, подкрепленные законодательно, повышают инновационный потенциал и эффективность всей НПС в целом.

¹ Центральный Банк Российской Федерации. Платежные и расчетные системы // Издания Банка России. Платежные, клиринговые и расчетные системы в России. Красная книга Банка международных расчетов. 2011. Вып. 29.

² Федеральный закон от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ «О национальной платежной системе».

³ Федеральный закон от 5 мая 2014 года № 112-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О национальной платежной системе» и отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Таблица 2

Трехуровневая модель НПС России 2014 года

Элемент, входящий в модель НПС	Структурный состав элемента
Уровень инфраструктурных и институциональных составляющих	
Институциональные составляющие	— федеральные законы, нормативно-правовые акты, единые стандарты, правила и процедуры, установленные органами власти и регулирующие механизмы использования и распространения платежных инструментов внутри инфраструктуры и на рынке; — договоренности, обязательные предписания, заключенные договоры по оказанию платежных услуг, формированию их ценовой политики, распространению их на рынке и продвижению
Инфраструктурные составляющие	— системы перевода платежей, обработки транзакций и платежных документов; — системы учета обязательств и составления текущей и итоговой отчетности; — системы клиринга и неттинга; — системы доступа к персональным данным, безопасности и хранения информации и т.п.
Уровень субъектов и объектов НПС	
Субъекты НПС, осуществляющие деятельность в соответствии с российским законодательством	— операторы по переводу денежных средств; — операторы электронных денежных средств; — оператор платежной системы; — операционный центр; — платежный клиринговый центр; — расчетный центр; — операторы электронных торгов; — страховые организации; — международные финансовые организации, осуществляющие платежную деятельность в соответствии с законодательством и на территории РФ; — органы Федерального казначейства
в т. ч. прочие субъекты НПС:	— пользователи услуг; — поставщики сервисных, смежных услуг и программ лояльности; — органы контроля, надзора, наблюдения и регулирования
Объекты НПС	Платежные услуги: — безналичные переводы денежных средств, почтовые переводы, прием платежей и исполнение платежных поручений
	Платежные инструменты: — наличные денежные средства, постоянные платежные поручения, аккредитивы, требования, инкассовые поручения, платежные карты, электронные платежные инструменты, мобильные платежные инструменты
Системный уровень НПС	
Системно значимые платежные системы	— платежные системы для крупных сумм (ПСКС); — розничные платежные системы; — национальная система платежных карт (НСПК)
в т. ч. прочие платежные системы:	— система взаиморасчетов по корреспондентским счетам; — система рыночных финансовых расчетов; — системы безналичных денежных переводов; — системы почтовых денежных переводов; — система приема и зачисления платежей

Литература:

- Конституция Российской Федерации (в редакции от 21 июля 2007 г. № 5-ФКЗ).
- Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. № 395-1-ФЗ «О банках и банковской деятельности» № 395-1-ФЗ (ред. от 2 октября 2007 г.).
- Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. «О рынке ценных бумаг» № 39-ФЗ (ред. 2 октября 2007 г.).
- Федеральный закон от 23 декабря 2003 г. «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» № 177-ФЗ (ред. 13 марта 2007 г.).
- Федеральный закон от 10 июля 2002 г. «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» № 86-ФЗ (ред. 26 апреля 2007 г.).
- Концепция развития платежной системы Банка России на период до 2015 года // Вестник Банка России. № 44 (1213) от 4 августа 2013 г.
- Национальная платежная система и роль Банка России в ее развитии // ЦБ РФ // Платежные и расчетные системы. Сборник докладов. 2012. Вып. 34.
- Николаева Ю.А. Национальная платежная система России и ее основной элемент – банковская карта // РИСК. 2013. № 1.
- Николаева Ю.А. Роль Банка России в развитии национальной банковской системы // РИСК. 2014. № 1.
- Стратегия развития платежной системы России // Вестник банка России. 2013. Вып. 19.

Система управления рисками коммерческих банков

Т. Осипенко,

к.э.н., директор Центра банковского консалтинга, Академия менеджмента и бизнес-администрирования

БАНКИ

Интерес к риск-менеджменту – части управленческой деятельности банков, целью которой является обеспечение текущей и стратегической финансовой устойчивости и непрерывности бизнеса, как правило, возрастает вместе с нестабильностью международного и российского финансовых рынков.

Ключевым моментом для системы управления рисками является *оценка воздействия негативных последствий реализации рисков на деятельность банка*.

Под *риском* понимается вероятность потерь, возникающая в результате различных непредвиденных обстоятельств, событий, действий и/или бездействия, чрезвычайных обстоятельств природного и техногенного характера, именуемых факторами риска, в процессе бизнес-деятельности банков (в отличие от затрат/расходов, обусловленных функционированием и развитием бизнеса).

Система управления рисками организуется органами управления, подразделениями и сотрудниками банка (представляют организационный блок), регламентируется комплектом документов (нормативно-методологический блок), характеризуется высокой степенью использования информационных технологий (информационно-технологический блок).

Бизнес-процесс управления рисками является непрерывным, постоянно воспроизводимым процессом, состоящим из трех взаимосвязанных этапов: идентификация, анализ и оценка рисков; принятие рисков и осуществление несущих риски операций, увеличивающих или уменьшающих потенциал риска; мониторинг и контроль рисков.

I этап. Идентификация, анализ и оценка рисков. На этом этапе бизнес-процесс управления рисками направлен на решение следующих задач:

— первоначальную оценку рисков и их возможного воздействия на деятельность банка;

— выработку и проведение комплекса мероприятий/действий/операций по управлению рисками.

Для первоначальной идентификации, анализа и оценки рисков производится сбор информации о рисках планируемой банковской деятельности/операций (с использованием внешних и внутренних источников информации), а далее – целенаправленная обработка полученной информации на основе соответствующих экономико-математических моделей и присущих им качественных и количественных параметров, лежащих

в основе методик оценки рисков. Результатом идентификации, анализа и оценки рисков является профессиональное суждение относительно вероятности и негативных последствий возможной реализации рисков в течение некоторого будущего периода времени (имеется в виду 1 год, если не оговорено другое).

Профессиональное суждение относительно будущей возможной вероятности реализации рисков, классифицируемой от низкой до высокой вероятности, и возможного воздействия на деятельность банка, классифицируемого от низкого до высокого и критического, производится на основе анализа качественных и количественных параметров с учетом следующих моментов.

1. Внешняя ситуация на международном и российском финансовых рынках; условия различных периодов макроэкономического циклического развития (подъема, спада и т. д.); возможная сезонная (и/или производственная) цикличность; политика органов государственного регулирования.

2. Внутренняя ситуация в банке: сложившееся в настоящее время и прогнозируемое соотношение между доходностью и рискованностью бизнеса, структура активов и пассивов, уровень достаточности капитала в сопоставлении с масштабом и сложностью операций банка и т. д.

3. Использование методов стресс-тестирования и сценарного моделирования:

— в рамках наиболее вероятных изменений факторов рисков (базовый сценарий развития);

— в рамках заданных изменений факторов рисков, которые соответствуют достаточно вероятным событиям (негативный сценарий развития);

— в рамках одновременного изменения ряда факторов рисков, которые соответствуют наступлению чрезвычайных (маловероятных или непредвиденных, т. е. ранее неидентифицированных) событий (максимально-негативный сценарий развития («в худшем случае»)).

Воздействие негативных последствий реализации рисков на деятельность банка всегда носит комплексный характер, однако считаем целесообразным выделить ряд взаимосвязанных направлений их непосредственного воздействия.

Финансовые потери. Реализация финансовых (кредитных, рыночных рисков и риска ликвидности) рисков, стратегических и части операционных рисков приводит к финансовым потерям, которые складываются из

Блоки	Уровень воздействия возможной реализации риска на деятельность банка				
	Низкий	Умеренный	Средний	Высокий	Критический
Финансовая устойчивость	Накопленный отрицательный финансовый результат Нарастающий дефицит ликвидности Исчерпание запаса достаточности собственного капитала				Качественные и количественные параметры, в том числе, например: — критический объем финансовых потерь, — критическая продолжительность времени убыточной деятельности, — нарушения нормативов достаточности собственного капитала и ликвидности и т. д.
Деловая репутация	Нарастающие меры воздействия регулятора Нарастающие потери клиентской базы Нарастающая негативная информация в СМИ				Качественные и количественные параметры, в том числе, например: — критические меры воздействия, — критические потери клиентской базы, — критическая масса негативной информации в СМИ и т. д.
Непрерывность деятельности	Нарастающий срок остановки/нарушения непрерывности работы банка в результате ошибок/сбоев ИТ-систем Нарастающий срок остановки/нарушения непрерывности работы банка в результате ошибок/сбоев систем общего пользования				Качественные и количественные параметры, в том числе, например: — критический срок остановки/нарушения непрерывности работы банка, — факт пожара в помещении серверной и т. д.

Схема 1. Воздействие/влияние возможной реализации риска на деятельность банка

прямых потерь (стоимость финансовых инструментов, материальных и нематериальных активов, собственного капитала), косвенных потерь (недополученные доходы) и незапланированных дополнительных расходов, в том числе предназначенных на восстановление потерь, и отражаются в финансовой отчетности: отчете о прибылях и убытках, отчете о достаточности капитала, балансе банков. Финансовые потери оказывают непосредственное влияние на финансовую устойчивость банка – интегральную оценку финансового состояния, ликвидности и достаточности собственного капитала банка, отражающую его способность компенсировать свои потери, восстанавливать и продолжать свою деятельность (без существенного сокращения ее масштабов или внепланового вынужденного прекращения некоторых видов деятельности/операций), негативно влияют на деловую репутацию.

Величина потерь определяется с учетом критерия существенности: финансовые потери включаются в расчет совокупных потерь, если их величина признается существенной на основании профессионального суждения, построенного в соответствии с минимальным уровнем существенности, определенным учетной политикой банка (на основе требований МСФО), а также в соответствии с оценкой влияния на деятельность банка. Критерием критичности воздействия на деятельность банка является величина финансовых потерь, которую банк может оказаться не в состоянии компенсировать, в результате чего способность к продолжению деятельности в виде предоставления клиентам продуктов и услуг может быть безвозвратно утрачена.

Потери деловой репутации банка в виде негативной оценки (мнения и/или представления) деятельности банка со стороны органов государственного регулирования и/или клиентов/контрагентов и/или СМИ. Потери деловой репутации имеют последующую финансовую (стоимостную) оценку в виде прямых потерь (стоимости штрафов и пеней со стороны органов государственного регулирования), косвенных потерь (недополученные доходы), а также незапланированных дополнительных расходов на защиту и восстановление репутации, что оказывает воздействие на финансовое состояние банка. Реализация риска потери деловой репутации признается существенной на основании профессионального суждения, построенного в соответствии с критерием существенности, определенным для финансовых потерь, а также в соответствии с оценкой влияния на деятельность банка. Критерием критичности воздействия является отзыв банковской лицензии, в результате которого способность к продолжению деятельности в виде предоставления клиентам продуктов и услуг может быть безвозвратно утрачена.

Потери в виде нарушения непрерывности операционной работы (незапланированных/непредвиденных перерывов/остановок в работе) банка в результате реализации факторов, относящихся к операционным рискам (обстоятельства природного и техногенного характера, в том числе чрезвычайные, являющиеся причинами технических сбоев или утраты/уничтожения оборудования и/или программного обеспечения, информационных и/или телекоммуникационных систем и/или систем общего пользования: электроснабжения, водоснабжения и т. д., помещений банка).

Нарушения непрерывности (остановки) деятельности имеют последующую финансовую (стоимостную) оценку в виде прямых потерь стоимости утраченных материальных и нематериальных активов, косвенных потерь (недополученных доходов) и незапланированных дополнительных расходов на восстановление деятельности, что оказывает воздействие на финансовое состояние банка. Нарушение непрерывности деятельности, сопровождаемое отсутствием возможности предоставления клиентам продуктов и услуг, оказывает воздействие на деловую репутацию банка. Реализация рисков, приводящих к нарушению непрерывности деятельности, признается существенной на основании профессионального суждения, построенного в соответствии с критерием существенности, определенным для финансовых потерь, а также в соответствии с оценкой влияния на деятельность банка (длительность и сила воздействия). Критерием критичности воздействия является максимально допустимая продолжительность (период) нарушения нормального хода деятельности, по истечении которого способность к продолжению деятельности в виде предоставления клиентам продуктов и услуг может быть безвозвратно утрачена.

Воздействие/влияние возможной реализации риска на деятельность банка выражается в виде профессионального суждения в соответствии со схемой 1:

В зависимости от видов рисков, оценки вероятности и величины возможных потерь и оценки уровня их воздействия на деятельность банка определяется комплекс мероприятий/действий/операций по непосредственному управлению рисками, выбор и осуществление которого происходит с учетом затрат на его реализацию.

Комплекс мероприятий/действий/операций по управлению рисками на I этапе предполагает решение следующих задач.

1. Предотвращение возможных потерь (ограничение величины рискованной экспозиции или потенциала риска):

- система риск-ориентированных ограничений, содержащихся в регламентирующей документации всех уровней;
- система лимитов (на контрагентов, на виды продуктов, по срокам, персональных, операционных и т. д.);
- диверсификация деятельности и портфелей банка;
- проведение тендеров по выбору контрагентов по хозяйственным операциям (поставщиков, подрядчиков и др.);
- введение специализированных мер безопасности, включая информационную безопасность, др.

2. Ограничение/снижение возможных потерь:

- обеспечение операций/сделок;
- страхование;
- хеджирование;
- тарификация, ценообразование (с учетом платы за риск) и др.

3. Оценка способности банка компенсировать возможные крупные потери (с определением источников покрытия возможных потерь):

- резервы, созданные на возможные потери;
- сверхплановые доходы;
- дополнительный уставный капитал и др.

II этап. Принятие рисков и осуществление несущих риски операций, увеличивающих или уменьшающих потенциал риска. После проведения мероприятий I этапа осуществляются несущие риски операции/сделки, в ходе проведения которых меняется потенциал риска (увеличивается/уменьшается) или остается на прежнем уровне.

III этап. Мониторинг и контроль рисков. Мониторинг рисков состоит в текущей оценке (переоценке) рисков на основе систематического сбора и целенаправленной обработки управленческой информации в соответствии с требованиями утвержденных методик оценки рисков, определении динамики (выявлении отрицательной динамики) оценки рисков, а также степени воздействия на деятельность банка. Результаты мониторинга рисков, выражающиеся в виде профессионального (мотивированного) суждения, должны быть документально оформлены в соответствии с требованиями к управленческой отчетности, предусмотренной для различных видов рисков (по периодичности и полноте).

Контроль рисков состоит в установлении соответствия полученных фактических результатов ранее установленным величинам (лимитам и др.) и/или прогнозируемым значениям и/или показателям (в том числе индикаторам) риска.

Выбор и осуществление процедур мониторинга и контроля проводится уполномоченными сотрудниками в зависимости от видов рисков, величины возможных потерь и степени их воздействия на деятельность банка, уровня информационно-технологического обеспечения системы управления рисками банка с учетом затрат на их проведение.

Бизнес-процесс управления рисками на этом этапе направлен на решение следующих задач.

- Текущая оценка рисков и их возможного воздействия на деятельность банка;
- Своевременная диагностика процесса реализации рисков и их возможного воздействия на деятельность банка;
- В зависимости от диагностики процесса реализации рисков и их возможного воздействия банком осуществляется комплекс мероприятий, который направлен на прекращение действия факторов риска, минимизацию потерь и обеспечение непрерывности бизнеса банка. Если оценка возможного воздействия рисков в процессе бизнес-деятельности классифицируется как критическая, то управление рисками производится в чрезвычайном режиме: реализуется План действий, направленных на обеспечение непрерывности деятельности и/или восстановление деятельности банка в случае возникновения непредвиденных обстоятельств.

В результате реализации критических по своему воздействию рисков возможны 2 варианта дальнейшего развития событий:

- позитивный вариант – продолжение/восстановление непрерывной деятельности банка в результате реализации мероприятий, предусмотренных Планом ОНИВД¹;

¹ План действий, направленных на обеспечение непрерывности деятельности и/или восстановление деятельности банка в случае возникновения непредвиденных обстоятельств

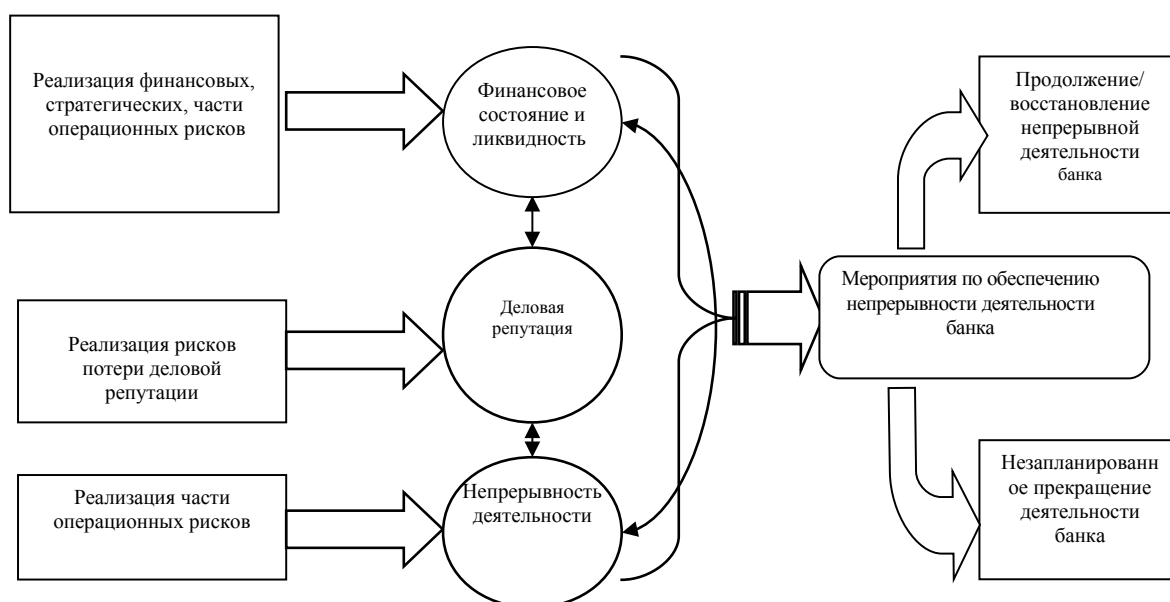


Схема 2. Варианты развития событий в результате реализации критических по своему воздействию рисков

- негативный вариант – утрата способности продолжать непрерывную деятельность, т. е. незапланированное прекращение деятельности банка. Это положение проиллюстрировано на схеме 2.

В случае диагностики процесса реализации рисков и оценки их возможного воздействия банк строит свои действия по следующему принципу: прекращение действия факторов риска и минимизация потерь, а затем – восстановление нормального режима функционирования. План действий, направленных на обеспечение непрерывности

деятельности и/или восстановление деятельности банка в случае возникновения непредвиденных обстоятельств, по нашему мнению, также должен следовать этому принципу.

В случае наличия Плана ОНВД, а также способности и готовности сотрудников к его практическому осуществлению вероятность успешного продолжения/восстановления непрерывной деятельности банка возрастает, а вероятность развития негативного варианта – длительного этапа восстановления или вообще прекращения деятельности банка – снижается.



Международные программы повышения квалификации для преподавателей ВУЗов

(Прага. Чехия)

* 01.02.2015 - 08.02.2015 «Логистика. Особенности планирования и осуществления мультимодальных международных перевозок»

* 22.03.2015 - 29.03.2015 «Образовательные системы Евросоюза: перспективы сотрудничества и развития»

► Тел.: 8 (499) 152-72-33
► e-mail: valentina.sil4enko@yandex.ru

Методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности и отбору инвестиционных проектов в жилищно-коммунальном комплексе РФ

Л. Сетченкова,

*к.э.н., доцент кафедры корпоративных финансов,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации*

В статье рассмотрены существующие методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности отрасли, выделены направления оценки инвестиционной привлекательности жилищно-коммунального комплекса, предложен порядок отбора инвестиционных проектов в жилищно-коммунальной сфере РФ.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, жилищно-коммунальный комплекс, инвестиционный проект.

Methodological approaches to the evaluation of investment attractiveness and selection of investment projects in the Russian housing-municipal complex

L. Setchenkova,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Corporate Finance Department, Financial University under the Government of the Russian Federation

This article considered the methodological approaches to the evaluation of investment attractiveness of the industry, allocated trends evaluation of investment attractiveness of housing-municipal complex, proposed order of selection of investment projects in the Russian housing-municipal sphere.

Keywords: investment attractiveness, housing-municipal complex, investment project.

Интерес частных инвесторов к предприятиям той или иной отрасли зависит от условий инвестирования и других факторов, комплексно составляющих инвестиционную привлекательность отрасли. Рассмотрим существующие подходы к оценке инвестиционной привлекательности отрасли и возможность их использования для жилищно-коммунального комплекса РФ.

Отрасли, как и регионы, обладая собственной инвестиционной привлекательностью, оказывают влияние на инвестиционную привлекательность предприятия и одновременно находятся в зависимости от инвестиционной привлекательности предприятий, входящих в данную отрасль в пределах определенной территории. В целом инвестиционную привлекательность отрасли можно рассматривать как совокупность факторов, свойств и признаков, свидетельствующих о целесообразности вложения капитала в предприятия конкретной отрасли. При выборе объекта инвестирования инвестор стремится обеспечить максимально возможное достижение основных инвестиционных целей – заданный уровень доходности и приемлемую для себя степень риска вложений. Поэтому основные факторы, выделяемые при оценке инвестиционной привлекательности отрасли, и связаны с достижением указанных целей.

Факторы, формирующие инвестиционную привлекательность любой отрасли, можно сгруппировать следующим образом (таблица 1):

Таблица 1

Факторы, формирующие инвестиционную привлекательность отрасли

	Факторы инвестиционной привлекательности	
Внутренние	Эффективность деятельности предприятий отрасли (среднеотраслевая рентабельность)	Аналитические
	Финансовое состояние предприятий отрасли	
	Уровень инвестиционного риска в отрасли	
	Стадия жизненного цикла отрасли	Прогнозные
	Внутриотраслевая конкуренция	
Внешние	Перспективность развития отрасли	
	Государственная поддержка отрасли	

Внутренние факторы обуславливают достижение инвестиционных целей исключительно исходя из внутриотраслевых условий функционирования предприятий. В качестве одного из важнейших и приоритетных внутренних факторов выделим эффективность (прибыльность) деятельности предприятий отрасли, которая информирует инвестора о возможной доходности инвестиций. При этом важно учитывать также уровень налогообложения прибыли предприятий отрасли, наличие льгот по налогу на прибыль и т.п.

Финансовое состояние предприятий отрасли непосредственно связано с эффективностью работы предприятий отрасли и характеризует потенциальные условия деятельности, в том числе в части получения дохода

от инвестиций и их окупаемости, а также с эффективностью использования капитала, его структурой, ликвидностью активов и т.п.

Уровень инвестиционного риска является, пожалуй, определяющим фактором инвестиционной привлекательности отрасли (наряду с эффективностью деятельности), поскольку отражает вероятность и стабильность получения дохода в запланированном объеме и достижения ожидаемого уровня доходности.

При оценке инвестиционной привлекательности отрасли важно уделить внимание текущей стадии жизненного цикла отрасли. Так, стадия рождения предполагает максимальные объемы инвестируемого капитала и значительную прибыль (т.е. фактическое отсутствие окупаемости инвестиций). Максимально возможные доходы для инвестора возможны на стадии зрелости, которая предполагает максимально возможный спрос на продукцию рассматриваемой отрасли, и основные инвестиции направляются преимущественно в инвестиционные проекты технического переоборудования и модернизации производства. Данная стадия фактически завершает жизненный цикл отраслей, деятельность которых не имеет четкой зависимости от технических и технологических достижений; к таким отраслям можно отнести и отрасль жилищно-коммунального хозяйства.

Изучение внутриотраслевой конкуренции влияет на выбор инвесторов объекта инвестирования (предприятия отрасли) в зависимости от вида его деятельности и позволяет оценить позицию и условия функционирования конкретного объекта в общей массе предприятий отрасли.

Внешние факторы инвестиционной привлекательности отрасли отражают рыночные, правовые, экономические условия функционирования отрасли и наличие объективных предпосылок для эффективной инвестиционной деятельности.

Перспективность развития отрасли определяет как целесообразность вложения средств в предприятие данной отрасли, так и период инвестирования (и, что не менее важно, период окупаемости инвестиционного проекта).

Степень государственной поддержки развития отрасли отражает существующие меры прямого и косвенного регулирования инвестиционной деятельности в данной отрасли, что в конечном итоге влияет на величину эффекта от инвестиций и их эффективность.

Заметим, что данные факторы можно проанализировать на основе фактических данных за определенный период, в том числе проследить их динамику, рассчитать прогноз изменения факторов на будущий период, поэтому перечисленные факторы мы подразделяем на аналитические и прогнозные.

В различных методиках оценки инвестиционной привлекательности варьируются формирующие ее факторы и показатели, которые считаются наиболее важными и определяющими при оценке отраслевой инвестиционной привлекательности. Не существует единого, четко определенного подхода к выделению факторов инвестиционной привлекательности и оценивающих их

показателей. Подход к оценке определяется непосредственно инвестором и предполагает изучение именно тех факторов и критериев, которые он индивидуально считает определяющими и приоритетными для конкретной отрасли, к которой относится потенциальный объект инвестирования.

Достаточно распространено использование следующих групп показателей по направлениям оценки инвестиционной привлекательности:

1) производственно-экономические (индекс промышленного производства, индекс цен произведенной продукции, количество действующих организаций, среднегодовая численность промышленно-производственного персонала, удельный вес материальных затрат в общем объеме затрат на производство и реализацию продукции, рентабельность реализованной продукции, фондоотдача);

2) финансовые показатели (сальдированный финансовый результат, удельный вес прибыльных организаций в отрасли, удельный вес организаций, имеющих просроченную кредиторскую задолженность, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициент автономии);

3) показатели эффективности использования факторов производства (наличие основных фондов, уровень загрузки производственных мощностей, степень износа основных фондов, коэффициент обновления основных фондов, коэффициент выбытия основных фондов, обеспеченность материальными, трудовыми, энергетическими ресурсами);

4) показатели инвестиционной деятельности (объем инвестиций, индекс физического объема инвестиций в основной капитал, количество инвестиций на одного работающего, количество инвестиций на одно предприятие, удельный вес прямых иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций).

Для жилищно-коммунального хозяйства (далее – ЖКХ) в РФ можно выделить следующие основные факторы оценки инвестиционной привлекательности, которые имеют ту или иную степень значимости для стратегического инвестора, проявляющего интерес к сфере ЖКХ: финансовую привлекательность компании, ресурсный потенциал, состояние жилищного фонда и инженерных сетей, рыночные позиции компании и возможность расширения деятельности, привлекательность внешней среды. Наиболее значимые факторы можно конкретизировать – например, в анализе могут быть использованы: уровень ветхого и аварийного жилого фонда, уровень износа коммунальной инфраструктуры, доля дебиторской задолженности и доля кредиторской задолженности в общем объеме выручки, уровень неплатежей населения по фактически предоставленным услугам.

Основным методом, используемым в большинстве методик оценки инвестиционной привлекательности отраслей, является расчет интегрального показателя инвестиционной привлекательности (I):

$$I = \frac{\sum_{i=1}^n x_i w_i}{\sum_{i=1}^n w_i}, \text{ где:} \quad (1)$$

x_i – количественная оценка фактора инвестиционной привлекательности;

w_i – вес или экспертная оценка значимости фактора;

I – порядковый номер фактора.

Формирование оценочных показателей инвестиционной привлекательности объектов инвестирования в отрасли может быть основано на индивидуальных предпочтениях различных групп инвесторов в приоритетах инвестиционных целей.

По значениям рассчитанного интегрального показателя может быть определено место отрасли или региона в экономике в зависимости от уровня инвестиционной привлекательности.

Расчет интегрального показателя оценки инвестиционной привлекательности в его различных вариациях является универсальным подходом, позволяющим варьировать набор показателей исходя из наличия доступной для анализа достоверной информации, не требует сложных математических вычислений, позволяет оценивать любые отрасли по причине возможности самостоятельно формировать набор необходимых факторов и критериев. Однако данной методике присущи и недостатки: высокая вероятность неточности оценки; невозможность сопоставления результатов анализа; индивидуальный подход к оценке объектов инвестирования, который увеличивает стоимостные и временные затраты на проведение анализа реальных инвестиционных проектов.

Перечисленные выше факторы, формирующие инвестиционную привлекательность ЖКХ, и оценивающие их показатели можно использовать при расчете интегрального показателя инвестиционной привлекательности отрасли (правда, сравнение полученного значения с другими отраслями не корректно по причине специфики и особой общественно-экономической и социальной значимости ЖКХ). Значимость рассматриваемых характеристик и оценочных показателей определяется индивидуальными весовыми коэффициентами, установленными с помощью метода экспертных оценок.

Отметим, что жилищно-коммунальный комплекс РФ характеризуется рядом особенностей, препятствующих привлечению инвестиций в отрасль и снижающих ее инвестиционную привлекательность:

— отсутствие механизмов возврата инвестиций с требуемой доходностью (непрозрачность установления тарифов, ограничения на рост тарифов, преобладание краткосрочного регулирования деятельности и др.);

— отсутствие гарантий инвестиций и необходимость органов местной власти сохранять контроль за предприятиями;

— отсутствие механизмов распределения экономического эффекта от инвестиций.

При привлечении частного капитала в отрасль ЖКХ следует учитывать, что для частных инвесторов основным определяющим критерием является возврат инвестированных средств и обеспечение требуемого уровня доходности. Поэтому необходимы детально проработанная инвестиционная программа и понятный положительный социально-экономический эффект от ее реализации. При этом рассматриваются не только показатели экономической эффективности инвестиционного проекта

Таблица 2

Параметры инвестиционного проекта

№ п/п	Показатель	Описание	Количество баллов
1	Абсолютный объем инвестиций (И)	Общий объем инвестиций (И) рассчитывается как сумма инвестиций из всех источников за период реализации проекта	1, если $I \geq 100$ млн. руб. 0, если $I < 100$ млн. руб.
2	Чистый дисконтированный доход (ЧДД) проекта (NetPresentValue)	Рассчитывается на основе показателя чистого дисконтированного дохода (ЧДД), рассчитанного как разница между суммой налоговых поступлений за период реализации проекта и суммой господдержки, запрашиваемой из всех уровней бюджета, требуемых для реализации проекта.	1, если $ЧДД > 0$ 0, если $ЧДД < 0$
3	Потребность в финансировании (ПФ)	Оценивается исходя из необходимости финансирования со стороны бюджета	1, если $ПФ = 0$ 0, если $ПФ > 0$
4	Коэффициент бюджетной эффективности (К)	Рассчитывается как отношение суммы налоговых поступлений в бюджет за период реализации проекта к объему выручки от реализации продукции (оказанных услуг)	0,3, если $0,0 < K < 0,1$ 0,5, если $0,1 < K < 0,2$ 1,0, если $0,2 < K < 0,3$ 1,5, если $0,3 < K < 0,5$ 2,0, если $K > 0,5$
5	Количество новых рабочих мест (Р)	Рассчитывается как сумма новых постоянных рабочих мест, созданных за период реализации проекта	0,25, если $P < 10$ 0,5, если $10 < P < 50$ 0,75, если $50 < P < 100$ 1,00, если $P > 100$

(например, netpresent value – NPV, payback period – PP, internalrate of return – IRR), но и показатели бюджетной эффективности, снижения затрат на оказание услуг, эффект для конечных потребителей (например, снижение темпов роста тарифов на услуги), повышение надежности, увеличение числа рабочих мест и прочие социальные эффекты. Поэтому реализация заведомо не привлекательных с традиционной инвестиционной точки зрения проектов предполагает бюджетное финансирование.

Приоритетными при выборе инвестиционных проектов, финансируемых за счет средств региональных и местных бюджетов, должны быть социальные проекты по причине их некоммерческой направленности и общественной значимости, а также экономические проекты, способствующие росту экономической активности и дополнительным налоговым поступлениям.

Коммерческие проекты, предполагающие получение положительного финансового эффекта от инвестиций и их окупаемость, должны финансироваться за счет бюджетных средств только в условиях необходимости их поддержки для максимального достижения социальных целей.

Для эффективного отбора инвестиционных проектов в сфере ЖКХ предлагается использование следующей методики.

I. Основной характеристикой, определяющей рассмотрение инвестиционного проекта в целях последующего отбора для реализации в сфере ЖКХ, является его функциональная роль в развитии ЖКХ региона.

Проекты, принимаемые к рассмотрению, классифицируются следующим образом:

1) инновационные проекты – направлены на внедрение уникального оборудования или технологии на объектах в сфере ЖКХ. Такие проекты обычно предполагают наличие защищенных объектов интеллектуальной собственности – патентов и изобретений. Для инновационных проектов характерны высокий уровень ожидаемой доходности при повышенном уровне риска (риски могут быть связаны с новизной технологии, неопределенностью спроса на продукцию и услуги и пр.);

2) проекты технического перевооружения – направлены на повышение технического и технологического уровня развития предприятий в сфере ЖКХ за счет приобретаемых оборудования, технологий и лицензий. Уровень риска ниже, чем у инновационных проектов, за счет использования уже известных, применяемых в отрасли технических средств (основных фондов) и технологий;

3) проекты реконструкции и расширения – связаны с расширением существующей деятельности (дополнительное новое производство уже известной продукции) или восстановлением утраченных свойств объекта (реконструкция и модернизация производства, обновление устаревшего оборудования). Уровень риска таких проектов низкий за счет использования известных технологий и прогнозируемого спроса на продукцию и услуги предприятия ЖКХ.

Главной стратегической целью реализации инвестиционных проектов в сфере ЖКХ региона является повышение инвестиционной привлекательности отрасли и обеспечение условий экономического роста предприятий отрасли. Индикаторами достижения цели выступают развитие инвестиционного потенциала ЖКХ и снижение инвестиционных рисков деятельности предприятий отрасли.

II. Отбор инвестиционных проектов проводится на основе бизнес-плана инвестиционного проекта, который готовят инвесторы (исполнители) и передают заказчику. В бизнес-плане, помимо прочих разделов, должен быть финансовый раздел с обязательной оценкой эффективности инвестиционного проекта.

В рамках данной методики для отбора проектов в сфере ЖКХ для их последующей экспертизы используются следующие критерии отбора инвестиционных проектов:

1) соответствие целям и задачам развития ЖКХ региона;

2) качество решения целей и задач ЖКХ региона.

Указанные критерии могут иметь как количественную, так и качественную оценку.

Основными критериями выбора инвестиционных проектов в сфере ЖКХ должны быть их общественная

значимость (определяется долей населения, на которую распространяются выгоды от реализации проекта), общественная полезность (характеризуется уровнем потребности населения, на которое распространяются выгоды от реализации проекта), экономическая и бюджетная эффективность.

В тех случаях, когда выразить и оценить значимость проекта в количественном виде невозможно, его объективная оценка на качественном уровне может основываться на нескольких субъективных экспертных оценках. Количество субъективных оценок одного критерия должно быть достаточным для того, чтобы взаимно компенсировались полярные оценки; этих оценок не может быть слишком много, поскольку количество компетентных специалистов (экспертов) ограничено.

Проекты, которые направлены на достижение целей и решение задач развития ЖКХ региона, могут по-разному обеспечивать их реализацию. Наиболее эффективны будут проекты, которые позволят реализовать цели и задачи развития ЖКХ региона с минимальным использованием бюджетных ресурсов и в кратчайшие сроки.

Для достижения различных целей требуются проекты с определенными, соответствующими данным целям качествами (параметрами). В таблице 2 приводятся количественные показатели, которые характеризуют параметры инвестиционных проектов, главным образом, с позиции экономической и бюджетной эффективности. Для их общей оценки в целях отбора каждому показателю, в зависимости от их значения, присваивается балльное значение.

В качестве основных критериальных показателей принимаются:

- абсолютный объем инвестиций; отражает объем финансирования, проекты с определенным пороговым объемом инвестиций (устанавливаемым региональным законодательством) могут признаваться органами исполнительной власти приоритетными;
- чистый дисконтированный доход проекта; характеризует дисконтированный результат проекта; проекты с участием частного капитала, нацеленные на коммерческий эффект, имеют положительный ЧДД. Проекты с отрицательным значением ЧДД могут быть приняты к реализации при условии решения важных отраслевых и общественных задач (например, социальных); финансируются такие проекты, как правило, за счет средств бюджета соответствующего уровня;
- потребность в финансировании; показывает, насколько требуемый объем инвестиций обеспечивается внешним (частным) капиталом. В данной методике наиболее привлекательными являются проекты, не требующие дополнительного бюджетного финансирования;
- бюджетная эффективность; может быть оценена различными показателями, в том числе ЧДД бюджета. В данном случае предлагается коэффициент бюджетной эффективности, который характеризуется долей суммарных налоговых платежей (как общих, так и зачисляемых в бюджет соответствующего уровня) в общем объеме выручки (входящего денежного потока

проекта) за расчетный период. С точки зрения эффективного отбора проектов преимущество имеют проекты с наибольшим значением данного коэффициента;

- количество новых рабочих мест позволяет оценить общественную (социальную) полезность проекта с позиции использования рабочей силы; проекты, предполагающие дополнительные потребности в рабочей силе, являются более значимыми для данного региона.

Общий суммарный результат инвестиционного проекта (E) оценивается как сумма баллов, полученных проектом в соответствии с таблицей 2, по следующей формуле:

$$E = И + ЧДД + ПФ + К + Р. \quad (2)$$

Данный показатель может быть рассчитан как интегральный с учетом удельного веса (важности) каждого параметра для принятия решения. В данном случае интегральный показатель не применяется, поскольку каждому показателю присвоена дифференцированная балльная оценка, учитывающая его значение в общей эффективности проекта.

В результате выделения и оценки основных критериев проекта предполагается следующая последовательность действий:

- 1) расчет итогового результата эффективности проектов E;
- 2) ранжирование проектов по показателю E (таблица 3);

Таблица 3

Градация эффективности инвестиционных проектов

Итоговый результат оценки (E)	Градация эффективности проектов
От 4,5 и выше	Высокая эффективность
От 2 до 4,5	Средняя эффективность
Менее 2	Низкая эффективность

- 3) отбор высокоэффективных проектов;
- 4) экспертный отбор проектов, учитывающий такие показатели, как объемы инвестиций (в том числе формирование перечня приоритетных проектов), необходимость и условия государственной поддержки из всех уровней бюджета; социальные результаты проекта (снижение расхода ресурсов, улучшение качества обслуживания и т.п.). Результатом экспертного отбора является заключение о целесообразности реализации инвестиционного проекта.

III. Для окончательного отбора инвестиционных проектов проводится их экспертиза на основании документации проекта, включая бизнес-план. Экспертиза проводится по различным направлениям: отраслевая, финансовая, социальная. Проекты, предполагающие бюджетное финансирование, подлежат обязательной независимой оценке инвестиционных рисков проекта.

Заключение о целесообразности реализации инвестиционного проекта с приложением заключений по результатам экспертиз направляется в уполномоченный орган для утверждения.

На основании проведенного отбора и экспертизы проектов составляется и утверждается Реестр инвестиционных проектов, подлежащих реализации.

Применение изложенной методики позволит обеспечить эффективный отбор инвестиционных проектов в сфере жилищно-коммунального хозяйства регионов с учетом достижения основных целей его развития и решения приоритетных задач, в том числе социальных, а также даст возможность повысить удельный вес участия частного капитала в инвестиционных программах в ЖКХ. О результатах реализации и применения данной методики их отбора проектов можно судить по созданию новых или повышению эффективности существующих услуг, предоставляемых населению в жилищно-коммунальной сфере. Органы государственной власти, в случае обоснованной необходимости бюджетного финансирования, могут участвовать в проектах не только в качестве непосредственного инвестора (снижая объем необходимых инвестиций), но и в качестве гаранта возврата инвестиций.

Заметим, что высокая социальная значимость сферы ЖКХ влияет на требования органов исполнительной власти к инвестиционным проектам в сфере ЖКХ, среди которых можно выделить следующие:

- существенный объем инвестиций, который полностью или с минимальной государственной поддержкой обеспечивает требуемые объемы капитальных вложений в ЖКХ;
- прозрачная система управления и контроля над предприятием ЖКХ со стороны инвестора с целью возможности обеспечить достижение заданных ключевых показателей эффективности (финансового состояния предприятий, величины и структуры себестоимости, собираемости платежей и т.п.);
- при реализации инвестиционных проектов на действующих предприятиях (техническое перевооружение, реконструкция, модернизация) для местных органов власти важно установить эффективный контроль за инвестиционными рисками, чтобы не допустить банкротства предприятий и сохранить их имущественный комплекс.

Для корректной оценки и снижения рисков инвестора необходимо:

- разработать новые методики расчета тарифов, в том числе с учетом объема инвестированного капитала;
- расширить практику заключения между инвестором и органами местного самоуправления соглашений об уровне тарифов и максимальной капитализации эффекта от проекта.

При участии частного капитала в финансировании инвестиционных проектов в сфере ЖКХ следует учесть следующие особенности:

- инвестор заинтересован в прозрачной схеме формирования тарифов на услуги ЖКХ, в которой выделяется и инвестиционная составляющая. Также инвестор предполагает наличие возможности устанавливать дифференцированные тарифы с целью их снижения для социально незащищенных слоев населения, однако в условиях существующих ограничений на рост тарифов в сфере ЖКХ этот фактор существенно снижает привлекательность предприятий отрасли. При изменении внешнеэкономических, законодательных и политических условий требуется обеспечение прав инвестора на возврат произведенных вложений в рамках договорной модели. Механизмы сбора платежей с потребителей не всегда прозрачны (потребителю

выставляется единый счет, платежи по которому впоследствии распределяются между поставщиками пропорционально объему стоимости их услуг в конечном тарифе, может включать услуги агентов, что не всегда соответствует интересам инвесторов;

- одним из способов возврата инвестиций и достижения необходимой величины денежного потока может быть сохранение существующей структуры необходимой валовой выручки при ее фактическом изменении за счет применения более эффективных технологий и снижения потерь;
- инвестор, владеющий собственными генерирующими мощностями (часто более эффективными, нежели муниципальные объекты), заинтересован в более полной их загрузке, что завышает тариф для конечных потребителей. Для перераспределения нагрузки требуется вмешательство власти на региональном и местном уровнях при использовании частных инвестиций.

В то же время и органы местного самоуправления должны осуществлять контроль за целевыми показателями деятельности предприятий жилищно-коммунального комплекса. Для этого необходимо использование таких договорных отношений, которые одновременно учитывают интересы инвестора и позволяют органам власти региона выполнять свои социальные обязательства.

При оценке инвестиционной привлекательности проекта учитывается множество положительных эффектов, не все из которых могут быть капитализированы непосредственно предприятием, реализующим инвестиционную программу (например, снижение затрат потребителей). Ввиду этого некоторые положительные эффекты инвестиций могут не учитываться в доходной базе инвестора. Как показывает практика, для фиксирования распределения положительных эффектов от проекта могут применяться различные договорные модели (о перераспределении субсидий, учете затрат в тарифе и пр.)

В настоящее время в системе формирования тарифов на услуги предприятий ЖКХ не заложен механизм, позволяющий инвестору вернуть вложенные средства, получив ожидаемую доходность. Данный риск значительно снижает привлекательность объектов ЖКХ с инвестиционной точки зрения. Обеспечение необходимого объема входящего денежного потока (выручки) возможно с применением методики доходности инвестированного капитала (Regulatory asset base – RAB). В зарубежной практике она применяется при формировании тарифов на услуги электрических, газовых и тепловых сетей, водоснабжения, портов, аэропортов и в иных сферах бизнеса с ограниченной конкуренцией. В России эта методика используется при установлении тарифов на передачу электрической энергии (Приказ ФСТ России от 01.09.2010 № 221-э/8).

Внедрение данной методики в сфере ЖКХ позволит:

- применять долгосрочные тарифы, учитывать стоимость капитала, возвращать инвестированные средства, использовать потенциал от сокращения операционных издержек,
- избежать существенного роста тарифов за счет «растянутости» возврата капитала во времени и механизма сглаживания структуры денежных потоков. По

мнению экспертов, похожие механизмы могут быть применимы и в сфере ЖКХ;

- для привлечения внешних инвесторов возможно обеспечение проведения ими анализа условий осуществления инвестиционной деятельности (технического и финансового аудита предприятия) до заключения договоров инвестирования; это даст возможность корректировки инвестором предлагаемой инвестиционной программы с целью повышения ее эффективности.

В результате инвестиционной деятельности возможно возникновение имущества (например, индивидуальных тепловых пунктов), в отношении распоряжения которым (сохранение на балансе, передача другому лицу с заключением сервисного договора и т.д.) нет единого решения. С целью оптимизации управленческих решений в отношении таких активов возможно моделирование последствий различных решений с целью их оценки с последующим построением оптимальной договорной модели между контрагентами.

В связи с изложенными особенностями при отборе и реализации инвестиционных проектов возможны следующие важные решения:

о Установление долгосрочных экономически обоснованных тарифов, что позволит гарантировать инвестору величину выручки и обеспечивать планируемую эффективность инвестиций.

о Обеспечение собираемости платежей, в т. ч. из региональных бюджетов. Способом обеспечения ожидаемой величины денежного потока может стать заключение соглашения о получении валовой выручки на постоянном, определенном до осуществления инвестиций уровне. В таком случае возврат инвестиций обеспечивается в результате сокращения затрат за счет применения более эффективных технологий и снижения потерь.

В ряде случаев для обеспечения возврата инвестиций в отношении введенного в эксплуатацию оборудования могут заключаться договоры аренды между инвестором и предприятием ЖКХ. В то же время не существует нормативного требования, согласно которому данная арендная плата в обязательном порядке учитывалась бы регулирующим органом в составе необходимой валовой выручки предприятия ЖКХ при тарифообразовании.

Также с целью обеспечения возврата инвестиций возможно установление со стороны региональных органов самоуправления (в случае, если инвестор является потребителем услуг ЖКХ) гарантий для инвестора по оплате коммунальных услуг по льготному тарифу в течение срока, достаточного для окупаемости инвестиционного проекта.

Инструменты повышения инвестиционной привлекательности могут быть различными для каждой отрасли. В частности, для отрасли ЖКХ такими инструментами являются установление тарифов на оплату услуг ЖКХ с учетом инвестиционной составляющей, налоговые льготы для инвесторов.

Например, субъектам инвестиционной деятельности на предприятиях жилищно-коммунального комплекса может предоставляться полное или частичное (уплата налога по пониженной ставке) освобождение от налогов (на имущество, налога на землю) в доле, зачисляемой в региональный бюджет, на срок окупаемости инвестиционного проекта, но не более 5 лет.

Для инвестора возможно также предоставление целевых субвенций из регионального бюджета на долевой основе на финансирование расходов, связанных с развитием коммунальной инфраструктуры объекта инвестирования, обучением и переобучением кадров, и др. В целях снижения инвестиционного риска может быть предусмотрена система гарантий со стороны региональных органов власти.

Рычаги воздействия на инвестиционную привлекательность ЖКХ могут выражаться, например, в следующих мероприятиях:

- использование методики RAB не только при формировании тарифов на услуги по передаче тепловой энергии, но и в иных сферах ЖКХ;
- применение дифференцированных тарифов для разных групп потребителей (в зависимости от себестоимости оказываемых услуг и платежеспособности потребителей);
- субсидирование части тарифа (для обеспечения возврата инвестиций) в течение определенного периода;
- усиление контроля со стороны региональных органов власти за исполнением обязательств по выплатам субсидий и обеспечению гарантий по ним.

Таким образом, инвестиционная привлекательность ЖКХ и гарантия возврата инвестированного капитала являются основными условиями привлечения внешних (в том числе частных) инвесторов в инвестиционные проекты в сфере ЖКХ. Выполнение этих условий способно снизить стоимость капитала (в том числе заемного), уменьшить основные риски участия частных инвесторов в инвестиционных проектах в ЖКХ и увеличить показатели инвестиционной привлекательности проектов в жилищно-коммунальном комплексе.

Литература:

1. *Бланк И.А.* Основы инвестиционного менеджмента. – М.: Омега-Л, 2013. – 672 с.
2. *Глуценко М.Е.* Методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности предприятий ЖКХ // Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 2.
3. *Квон Г.М., Шалабанов А.К., Ахметзянова Р.Р.* Использование методов корреляционно-регрессионного анализа при оценке инвестиционной привлекательности сферы ЖКХ Казани // Вестник экономики, права и социологии. 2011. № 4. С. 80-83.
4. Консалтинговая компания «Branan» – <http://www.branan.ru/media/pubs/260/>
5. *Лахметкина Н.И.* Инвестиционная стратегия предприятия: учебное пособие. – 6-е изд., стер. – М.: КноРус, 2012.
6. *Малков В.Г.* Привлечение внебюджетных средств в ЖКХ // Коммунальный комплекс России. 2011. № 12 (90).
7. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. Утверждены Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Государственным комитетом РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике ВК 477 от 21 июня 1999 г.
8. *Милованова Е.А.* Анализ методических подходов к оценке отраслевого инвестиционного потенциала – http://science-bsea.narod.ru/2009/ekonom_2009_2/milovanova_analiz.htm.

Бюджетные инвестиции в жилищно-коммунальный комплекс: оценка эффективности

М. Шальнева,

*к.э.н., доцент кафедры корпоративных финансов,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации*

В статье раскрыты актуальные проблемы оценки эффективности использования государственных финансовых ресурсов в виде бюджетных инвестиций в жилищно-коммунальный комплекс, а именно: рассмотрены особенности трактовки понятия бюджетных инвестиций; принципы и методы анализа эффективности государственных расходов; изложена система показателей оценки эффективности бюджетных инвестиций в жилищно-коммунальный комплекс.

Ключевые слова: бюджетные инвестиции, показатели оценки эффективности использования бюджетных средств в жилищно-коммунальном комплексе.

Budgetary investments into the housing-municipal complex: assessment of efficiency

M. Shalneva,

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Corporate Finance Department,
Financial University under the Government of the Russian Federation*

In the article actual problems of an assessment of efficiency of use of the state financial resources in the form of the budgetary investments into a housing-municipal complex are opened, namely: features of concept of the budgetary investments are considered; principles and methods of the analysis of public expenditures efficiency; the system of indicators of an assessment of efficiency of the budgetary investments into a housing-municipal complex is stated.

Keywords: the budgetary investments, indicators of an assessment of efficiency of use of budgetary funds in a housing-municipal complex.

Российское бюджетное законодательство понятие «инвестиции» трактует несколько иначе, чем федеральный закон. Так, в законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» инвестиции определены как денежные средства, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности с целью получения и максимизации прибыли (дохода), что в конечном итоге способствует достижению положительного социального или иного общественно полезного эффекта. При этом Бюджетный кодекс под инвестициями понимает бюджетные средства, направляемые на создание или увеличение стоимости государственного имущества. Таким образом, сравнение понятий «бюджетные инвестиции» и «инвестиции» показывает, что в бюджетном законодательстве такие цели инвестирования, как «получение прибыли» и (или) «достижения иного полезного эффекта», законодателем не закреплены. Безусловно, стратегическая цель планирования бюджетных инвестиций заключается не просто в увеличении стоимости государственного имущества, а в создании условий для устойчивого социально-экономического развития общества. Достигнуть стратегической цели бюджетных инвестиций можно путем решения тактических задач. Например, получением в бюджет дополнительных налоговых и неналоговых доходов или достижением социально-экономического эффекта от создания и увеличения стоимости государственного имущества в виде улучшения экологической обстановки, развития энергетической инфраструктуры, обеспечения современной жилищно-коммунальной инфраструктуры, развития материальной базы систем образования, культуры, здравоохранения и т.п. Следовательно при планировании в бюджете инвестиционных расходов и в последующем их выделении необходимо устанавливать цель бюджетного инвестирования.

В широком смысле принцип эффективности предусматривает разумное, рациональное, практическое и теоретическое обоснование необходимости чего-либо. При этом эффективность можно понимать в различных аспектах: экономическом, социальном, экологическом, технологическом и проч. Экономическая эффективность, как правило, предусматривает оптимальное соотношение затрат к полезному эффекту; отсутствие непродуманных затрат (так называемая бережливость); достижение намеченной цели с минимальными издержками либо достижение максимального результата при потреблении строго определенного объема ресурсов.

Требованиями Бюджетного кодекса РФ предусматривается, что при составлении и исполнении бюджетов участники бюджетного процесса должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств или наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств. Иначе принципы целевого характера использования бюджетных средств, результативности и эффективности использования бюджетных средств, предусмотренные ст. 34 и 38 Бюджетного кодекса РФ, не будут соблюдаться.

По совокупности ст. 34 и 38 Бюджетного кодекса РФ такие понятия, как «цель использования» и «заданный результат», тождественны. Поэтому при проверке соблюдения участниками бюджетного процесса бюджетных принципов целевого, результативного и эффективного использования бюджетных средств выявляют, каким нормативным правовым актом (например, законом о бюджете на очередной и плановый периоды; целевой программой, утвержденной высшим органом исполнительной власти; договором) определены «цель использования» или «заданный результат» и сопоставляют фактически достигнутые значения целевых индикаторов с их плановыми значениями. Также устанавливают, достигнут ли получателем бюджетных средств «заданный результат» с использованием наименьшего объема средств. С этой целью выявляют, например, проводились ли получателями средств конкурсные процедуры при заключении государственных контрактов, насколько обоснованно и достоверно была сформирована сметная стоимость инвестиционных проектов и установлена цена государственного контракта, предъявлялись ли государственным заказчиком штрафные санкции при нарушении генеральным подрядчиком сроков окончания выполнения работ и др.

Таким образом, Бюджетный кодекс РФ предусматривает в ст. 34 качественный показатель – достижение наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств. Следует отметить, что на сегодняшний день за неэффективное использование бюджетных средств законодателем не предусмотрена ни административная, ни уголовная ответственность, поскольку четких критериев оценки эффективности использования бюджетных средств не существует, а без этого невозможно определить степень неэффективности. Поэтому оценка неэффективности носит субъективный характер и в любой конкретной ситуации может быть оспорена. Так, например, в Постановлении Пленума ВАС РФ от 26.02.2009 № 17 отмечено, что при рассмотрении судебных дел по вопросам обоснованности выводов уполномоченных органов о неэффективном использовании бюджетных средств, судам надлежит учитывать, что участники бюджетного процесса при реализации поставленных перед ними задач и в пределах выделенных на определенные цели бюджетных средств самостоятельно определяют необходимость, целесообразность и экономическую обоснованность совершения конкретной расходной операции¹.

В связи с этим расходная операция может быть признана неэффективным расходованием бюджетных средств, только если уполномоченный орган сможет доказать, что поставленные перед участником бюджетного процесса задачи можно было выполнить с привлечением меньшего объема средств или что, используя выделенный бюджетом объем средств, участник бюджетного процесса смог бы достичь лучшего результата.

При планировании и осуществлении бюджетных инвестиций законодательство предъявляет соответствующие

¹ Сергеев Л.И., Ревякин Д.Н. Проблемы оценки эффективности программно-целевого финансирования бюджетных инвестиций. // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. 2013. № 3. С. 23-34.

требования к инвестиционным проектам. Так, в Федеральном законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» предусмотрены нормы, согласно которым инвестиционные проекты подлежат проверке на предмет эффективности использования направляемых на капитальные вложения средств бюджета; сметной стоимости инвестиционных проектов на предмет достоверности использования бюджетных средств, направляемых на капитальные вложения.

В связи с вышеизложенным можно сделать вывод, что для предупреждения неэффективного использования бюджетных средств или осуществления эффективного контроля за целевым использованием бюджетных средств субъектам бюджетного планирования необходимо на стадии предварительного рассмотрения и согласования правовых актов, предусматривающих бюджетные ассигнования, в том числе бюджетные инвестиции, и в дальнейшем при их принятии и утверждении четко указывать цели выделения бюджетных средств. Следует также устанавливать целевые индикаторы со ссылкой на источники, подтверждающие их достижение (например, указывать формы статистической, налоговой или бухгалтерской отчетности), определять порядок оценки результатов (на основе показателей, позволяющих определить количество и качество выполнения мероприятий, степень решения задач и достижения целей), а также сроки и периодичность составления и представления отчетности о расходовании бюджетных средств и устанавливать ответственность за ее непредставление.

Безусловно, методика оценки эффективности бюджетного финансирования зависит от сферы использования государственных средств и имущества, от конкретных направлений и целей контроля. Например, результативность оказания бюджетной услуги обычно определяется количеством потребителей, которые получили услугу (это абсолютный показатель), и их удельным весом в общем числе потребителей этой услуги (относительный показатель). Как правило, для планирования бюджетов все инвестиционные проекты подразделяются на коммерческие и некоммерческие и оцениваются на предмет их общественной, бюджетной и экономической эффективности.

Под общественной эффективностью инвестиционного проекта принято понимать социально-экономические последствия реализации инвестиционного проекта для общества в целом, что выражается в создании новых услуг или повышении эффективности уже существующих и предоставляемых потребителям услуг, а также в экономическом развитии территории или улучшении экологической ситуации. В качестве унифицированных показателей общественной эффективности при проведении оценки определяются приоритетность инвестиционного проекта, общественная значимость и общественная полезность.

Под бюджетной эффективностью понимают степень влияния конечного результата реализуемого инвестиционного проекта на доходы бюджета (как налоговые, так и неналоговые, в том числе возможна экономия бюджетных

средств от снижения эксплуатационных расходов, оплачиваемых за счет бюджетных средств) и расходы бюджета (на реализацию инвестиционного проекта, эксплуатационные расходы). Основным показателем бюджетной эффективности принимают полученный за определенный промежуток времени эффект, выражающийся в увеличении бюджетных доходов и/или снижении бюджетных расходов при реализации инвестиционного проекта.

Экономическая эффективность инвестиционного проекта означает результативность экономической деятельности, определяемую как отношение полученного экономического эффекта или результата к обусловившим его издержкам. Для определения экономического эффекта принимают во внимание такие показатели, как изменения средней заработной платы и уровня занятости.

В рамках бюджетной стратегии на период до 2023 г., разработанной Министерством финансов РФ, одной из приоритетных задач реформирования бюджетного процесса в нашей стране названо повышение эффективности государственных расходов².

Для ее решения предложено перейти от системы управления ресурсами к системе управления результатами, что отражено в действующих направлениях бюджетной политики на 2013 г. и плановый период 2014 и 2015 гг., где в качестве одной из основных целей бюджетной политики заявлено обеспечение условий для формирования и исполнения федерального бюджета на 2014–2016 гг. в программном формате.

Следует отметить, что если бюджетные инвестиции предусматриваются программно-целевым методом, то по результатам их реализации должен быть сформирован отчет о ходе выполнения целевой программы с оценкой эффективности реализации программы (в порядке ст. 80 Бюджетного кодекса РФ). С позиций оценки эффективности государственных расходов комплексным считается показатель общей (или общественно-экономической) эффективности. Он рассчитывается на основе оценки результатов деятельности организации (или результатов государственной программы) как соотношение величин достигнутого в результате реализации товаров (услуг) конечного общественно значимого результата и объема затрат на его достижение. Параметр отражает общественно-экономическую эффективность деятельности организации или реализации государственной программы. В ходе оценки результативности государственных расходов по программам применяются отраслевые, экономические и социальные показатели.

К отраслевым относятся объемы бюджетных услуг по видам деятельности и отдельным специальностям, количество произведенных услуг и результаты их реализации, число потребителей услуг и т. п.

Экономические показатели связаны с оценкой затрат на реализацию государственной программы по видам услуг, возможных вариантов механизма выделения средств бюджета и финансовых результатов проекта.

Социальные показатели включают количественные и качественные характеристики социальных процессов

² <http://www.minfin.ru>.

в ходе и по итогам реализации государственной программы (например, занятость населения, условия труда, обеспеченность соответствующими объектами инфраструктуры, смертность, образованность, средняя продолжительность жизни, удовлетворенность потребителя качеством общественной услуги и др.).

Для оценки эффективности государственных расходов по отраслям экономики, государственным программам или по определенным видам общественных услуг в зарубежных странах используются четыре основных метода анализа³:

1) анализ издержек и выгод (cost-benefit analysis, CBA): предполагает сравнение агрегированных выгод в денежной оценке и бюджетных расходов по конкретному направлению; активно используется для оптимизации распределения бюджетных средств между сферами и отраслями общественного сектора, когда сопоставляются между собой принципиально разные результаты несхожих видов деятельности;

2) анализ издержек и результативности (cost-effectiveness analysis, CEA): предусматривает оценку выгод (результатов) не в денежной форме, а в физических величинах, получаемых от бюджетных расходов, позволяет определить государственные расходы на реализацию определенной цели (результата) и выбрать оптимальные варианты ее достижения. Этот анализ целесообразен, когда установлены лимиты бюджетного финансирования и необходимо найти пути наилучшего использования выделенных средств по определенному виду общественных услуг или направления расходов бюджета;

3) анализ издержек и полезности (cost-utility analysis, CUA): это модификация анализа издержек и результативности применяется, когда рассматривается деятельность, приводящая к множеству результатов, различающихся как по качественным, так и по количественным характеристикам. Включает в себя сравнение издержек в денежном выражении и пользы для населения, полученной от реализации бюджетных расходов на конкретную цель. Предполагает использование условного соизмерения близких по характеру результатов на основе весовых коэффициентов, определяемых экспертным путем;

4) анализ издержек и взвешенной результативности (weighted cost-effectiveness analysis, WCEA): предусматривает оценку множества выгод бюджетных расходов, которые невозможно измерить в денежном выражении.

Отметим, что помимо перечисленных методов оценки эффективности государственных расходов в рамках каждой отрасли могут применяться свои модели, учитывающие не только особенности вида деятельности, но и, например, социальные различия конечных получателей услуг. Обращаясь к особенностям объекта исследования в данной статье, выделим показатели эффективности, характерные для жилищно-коммунального комплекса (ЖКК).

По направлениям финансирования в ЖКК бюджетные инвестиции могут распределяться следующим образом⁴: на строительство и реконструкцию объектов ЖКК;

- на приобретение оборудования, техники, специализированного автотранспорта;
- для строительства или приобретения на вторичном рынке, социального жилья на обеспечение жилой площадью граждан, перед которыми у государства имеются обязательства;
- на мероприятия по приведению инженерной инфраструктуры и отдельных элементов благоустройства в надлежащее техническое состояние;
- на совершенствование архитектурно-планировочного развития территории.

Бюджетные ассигнования на осуществление бюджетных инвестиций в объекты государственной собственности в форме капитальных вложений в основные средства отражаются в соответствующем решении о бюджете отдельно по разделу бюджетной классификации расходов согласно отраслевой принадлежности по целевой статье, в рамках которой предусмотрены бюджетные инвестиции, и соответствующему виду расходов.

Социально-экономический эффект от бюджетных инвестиций в ЖКК может быть получен вследствие повышения надежности и качественных показателей коммунальной инфраструктуры, улучшения санитарно-гигиенических условий проживания населения, обеспечения экологической безопасности территории, улучшения состояния окружающей среды, повышения доступности и качества жилищно-коммунальных услуг населению и др. Оценку социально-экономического эффекта от реализации инвестиций в ЖКК можно осуществлять путем установления показателей результативности. Индикаторы рекомендуется формировать таким образом, чтобы они отражали потребности населения в товарах и услугах организации коммунального комплекса, требуемый уровень качества и надежности работы систем коммунальной инфраструктуры при соразмерных затратах и экологических последствиях от эксплуатации систем коммунальной инфраструктуры и объектов, используемых для утилизации (захоронения) твердых бытовых отходов, а именно:

- снижение уровня износа объектов благоустройства и коммунальной инфраструктуры, муниципального транспорта, спецтехники, оборудования;
- снижение дефицита мощностей инженерных коммуникаций;
- достижение уровня обеспечения требований по объемам замены, модернизации и реконструкции основных фондов;
- степень модернизации объектов коммунальной инфраструктуры с внедрением энергоресурсосберегающих технологий;
- уровень обновления имеющейся материально-технической базы в сфере ЖКК;
- обеспечение надежного и устойчивого обслуживания потребителей коммунальных услуг через снижение количества обращений граждан по вопросам аварийности инженерных систем жизнеобеспечения;
- полное использование введенных в эксплуатацию мощностей, недопущение простоев техники, оборудования;

³ Шмиголь Н.С. Современные подходы к оценке результативности государственных расходов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 45 (183). С.15-22.

⁴ Методические рекомендации Союза МККО «Проверка бюджетных инвестиций в сфере ЖКХ» от 19.12.2012 № 5 (31), п. 10.2/<http://www.ach-fci.ru/MKSO/art1/libart42>.

- процент долгостроя строящихся объектов и процент ввода в эксплуатацию объектов строительства по подотраслям ЖКК;
- уровень газификации проверяемой территории;
- количество километров газовых сетей, теплосетей, водопроводов, линий освещения, автомобильных дорог, введенных в эксплуатацию; количество приобретенного (построенного) жилья и т.п.

По результатам оценки всех указанных параметров можно будет сделать выводы о целевом и эффективном использовании бюджетных инвестиций.

Далее рассмотрим систему показателей, включенных в методику, определяющую алгоритм анализа и оценки эффективности реализации подпрограммы «Модернизация и реформирование коммунального хозяйства на 2010–2020 годы» целевой федеральной программы «Комплексная программа реформирования и модернизации жилищно-коммунального хозяйства на 2010–2020 годы».

Оценку эффективности реализации программы предполагалось осуществлять каждый год посредством целевых индикаторов и показателей. Для этого необходимо рассчитывать плановые значения целевых показателей на каждый год в течение всего срока реализации программы. Затем фактически полученные значения целевых показателей сравнивать с установленными в планах реализации программы. Динамику плановых и фактических значений показателей программы рассчитывать по отношению к значениям соответствующих показателей в году, предшествующем году, в котором началась реализация программы.

Все индикаторы, используемые для мониторинга достижения целей, поставленных перед программой, должны быть сформированы в системе агрегированных целевых или программных показателей и вспомогательных, которые позволят оценить влияние на агрегированные показатели каждого из используемых в программе инструментов и механизмов.

Агрегированными показателями программы являются показатели, с помощью которых оценивают влияние реализуемых мероприятий или механизмов программы на совокупные расходы граждан (потребителей услуги) за коммунальные ресурсы. Контроль за агрегированными показателями осуществляют по данным государственного статистического наблюдения.

Вспомогательные индикаторы, которые позволяют оценивать влияние конкретных мероприятий программы на агрегированные показатели, а также осуществлять контроль за реализацией мероприятий программы, устанавливаются в методике проведения мониторинга выполнения производственных и инвестиционных программ организаций коммунального комплекса, утвержденной Приказом министра регионального развития Российской Федерации от 14 апреля 2008 г. № 48⁵.

- Агрегированными показателями программы являются:
- удельный вес совокупной стоимости коммунальных ресурсов, затраченных на производство

коммунальных услуг для населения, в доходах граждан;

- удельный вес семей, которые имеют право на субсидию;
- межрегиональные (межмуниципальные) отличия (дифференциация) доли расходов населения в их доходах;
- удельный вес бюджетных расходов всех уровней на покрытие убытков организаций коммунального комплекса;
- величина коммунального ресурса, потребляемого населением;
- величина потребляемых населением коммунальных ресурсов, расчет по которым ведется с использованием коммерческих приборов учета, по отношению к величине коммунальных ресурсов, потребляемых населением, расчет которых ведется по утвержденным нормативам потребления;
- величина потерь коммунального ресурса, предоставляемого населению из централизованных систем, при его выработке, транспортировке и распределении;
- количество аварий и инцидентов при выработке, транспортировке и распределении коммунального ресурса;
- количество валовых выбросов и сбросов вредных веществ в окружающую среду при выработке, транспортировке, распределении коммунального ресурса, сборе, захоронении и утилизации отходов его производства и потребления.

Далее рассмотрим их подробно и приведем формулы для расчета.

1) Удельный вес совокупной стоимости коммунальных ресурсов, затраченных на производство коммунальных услуг для населения, в доходах граждан рассчитывается следующим образом:

$$\alpha_{\text{сскр},i} = 100 \cdot (\sum C_{\text{кр},j}) / D_i, \text{ где} \quad (1)$$

$\alpha_{\text{сскр},i}$ – удельный вес совокупной стоимости коммунальных ресурсов i -го субъекта в доходах населения, %;

$C_{\text{кр},j}$ – стоимость начисленного платежа граждан за j -ый коммунальный ресурс в i -ом субъекте по выставленным счетам на его оплату, млн руб./год;

J – виды коммунальных ресурсов, затрачиваемых для оказания коммунальных услуг в i -ом субъекте;

D_i – доходы граждан в i -ом субъекте, млн руб./год.

Стоимость начисленного платежа граждан за j -ый коммунальный ресурс в i -ом субъекте по выставленным счетам на его оплату, млн руб./год, определяют по данным следующих форм федерального статистического наблюдения:

- № 22-ЖКК (сводная) «Сведения о работе жилищно-коммунальных организаций в условиях реформы»;
- № 1-тарифы (ЖКК) «Сведения о тарифах на жилищно-коммунальные услуги».

Доходы граждан в i -ом субъекте определяются по данным формы 2-П «Основные показатели, представляемые для разработки прогноза социально-экономического развития РФ (субъектов РФ).

2) Удельный вес семей, которые имеют право на субсидию, определяют согласно постановлению Правительства РФ от 14.12.2005 № 761 «О предоставлении

⁵ http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_78094/

субсидий на оплату жилого помещения и коммунальных услуг (с изменениями от 30 июля 2014 г.)⁶ по следующим формам:

- № 22-ЖКК (субсидии) «Сведения о предоставлении гражданам субсидий на оплату жилого помещения и коммунальных услуг»;
- № 26-ЖКК «Сведения о предоставлении гражданам социальной поддержки по оплате жилого помещения и коммунальных услуг».

3) Межрегиональные отличия доли расходов населения на жилищно-коммунальные услуги в их доходах характеризуются уровнем доли совокупных расходов населения на жилищно-коммунальные услуги субъектов РФ и рассчитываются по формуле:

$$D_{CPH,i} = \text{ИСПГ}_i / \text{ИДГ}_i, \text{ где} \quad (2)$$

$D_{CPH,i}$ – индекс совокупного платежа граждан за жилищно-коммунальные ресурсы в i -го субъекта РФ в доходах населения, проживающего в i -ом субъекте РФ, %;

ИСПГ_i – индекс совокупного платежа граждан за жилищные коммунальные услуги в i -ом субъекте РФ;

ИДГ_i – индекс доходов граждан в i -ом субъекте РФ, млрд руб./год.

Индекс совокупного платежа граждан за жилищные услуги – это относительная (по сравнению со средним по России уровнем) оценка платежа граждан за жилищно-коммунальные услуги в субъекте РФ, используемая для сопоставления уровня платежа за жилищно-коммунальные услуги субъектов РФ в рамках настоящей ФЦП и не является прогнозируемой оценкой СНГ в субъектах РФ. Индекс доходов населения – это относительная (по сравнению со средним по России уровнем) оценка доходов населения на территории субъекта РФ, определяемая с учетом объективных региональных факторов и условий, используемая для сопоставления уровня доли платежа граждан в рамках рассматриваемой методики, не является прогнозируемой оценкой доходов населения субъектов РФ в расчете на душу населения или в абсолютном размере.

4) Удельный вес бюджетных расходов всех уровней на покрытие убытков организаций коммунального комплекса определяют по данным формы № 22-ЖКК (сводная) «Сведения о работе жилищно-коммунальных организаций в условиях реформы»;

5) Величину коммунального ресурса, потребляемого населением, определяют по данным следующих форм федерального статистического наблюдения:

- № 1-водопровод «Сведения о работе водопровода (отдельной водопроводной сети)»;
- № 1-канализация «Сведения о работе канализации (отдельной канализационной сети)»;
- № 1-ТЕП «Сведения о снабжении теплоэнергией»;
- № 22-ЖКК (сводная) «Сведения о работе жилищно-коммунальных организаций в условиях реформы» (проверяется по данным формы № 1-тарифы (ЖКК) «Сведения о тарифах на жилищно-коммунальные услуги»).

6) Удельный вес коммунальных ресурсов, потребляемых населением, расчет по которым ведут посредством применения коммерческих приборов учета по отношению к величине

коммунальных ресурсов, потребляемых населением, расчет которых ведут по утвержденному нормативу потребления, определяют с помощью проведения мониторинга выполнения производственных и инвестиционных программ организаций коммунального комплекса, утвержденной Приказом министра регионального развития Российской Федерации от 14.04.2008 № 48⁷, следующим образом:

а) Для отопления многоквартирных жилых зданий:

$$\beta_{o,i} = 100Q_{o,пр.уч}_i / (Q_{o,пр.уч}_i + Q_{o,норм}_i), \text{ где} \quad (3)$$

$\beta_{o,i}$ – доля тепловой энергии для отопления жилых многоквартирных домов, установленной по показаниям коллективных коммерческих приборов учета, в общем потреблении тепловой энергии на цели отопления многоквартирного жилищного фонда в i -ом поселении, %;

$(Q_{o,пр.уч}_i)$ – количество тепловой энергии, направленной на отопление жилого многоквартирного дома, установленная по показаниям коллективных коммерческих приборов учета в i -ом поселении (субъекте), Гкал;

$(Q_{o,норм}_i)$ – количество тепловой энергии, направленной на отопление жилого многоквартирного дома, установленной по данным утвержденных норм потребления тепла на отопление в i -ом поселении (субъекте), Гкал;

б) Для горячего водоснабжения многоквартирных жилых зданий:

$$\beta_{тэ.вс.и} = 100Q_{тэ.вс.пр.уч}_i / (Q_{тэ.вс.пр.уч}_i + Q_{тэ.вс.норм}_i), \text{ где} \quad (4)$$

$\beta_{тэ.вс.и}$ – удельный вес тепловой энергии, направленной для подготовки горячей воды многоквартирных домов, установленной по показаниям коллективных коммерческих приборов учета, в общем потреблении тепловой энергии на цели горячего водоснабжения многоквартирного жилищного фонда в i -ом субъекте, %;

$(Q_{тэ.вс.пр.уч}_i)$ – количество тепловой энергии, направленной на горячее водоснабжение жилых многоквартирных домов, установленное по показаниям коллективных коммерческих приборов учета в i -ом поселении, Гкал, (ГДж)МВт-ч (тепловых);

$(Q_{тэ.вс.норм}_i)$ – количество тепловой энергии, направленной на горячее водоснабжение жилых многоквартирных домов, установленной по данным утвержденных норм потребления тепла на горячее водоснабжение в i -ом субъекте, Гкал;

с) Для холодного водоснабжения многоквартирных жилых зданий:

$$\beta_{хв,i} = 100G_{хв.пр.уч}_i / (G_{хв.пр.уч}_i + Q_{хв,норм}_i), \text{ где} \quad (5)$$

$\beta_{хв,i}$ – доля холодной воды, потребляемой населением в многоквартирных домах, установленной по показаниям коллективных коммерческих приборов учета, в общем потреблении холодной воды населением, проживающем в многоквартирном жилищном фонде в i -ом субъекте, %;

$(G_{хв.пр.уч}_i)$ – количество холодной воды, потребляемое населением в жилых многоквартирных домах, установленное по показаниям коллективных коммерческих приборов учета в i -ом субъекте, м³;

$(Q_{хв,норм}_i)$ – количество холодной воды, потребляемое населением жилых многоквартирных домов,

⁶ http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_166835/

⁷ http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_78094/

установленной по данным утвержденных нормативов потребления холодной воды питьевого качества в *i*-ом субъекте, Гкал;

d) Для электроснабжения многоквартирных жилых зданий:

$$\beta_{эс,i} = 1004(\mathcal{E}_{пр.уч})_i / (\mathcal{E}_{пр.уч} + \mathcal{E}_{норм})_i, \text{ где (6)}$$

$\beta_{эс,i}$ – доля электроэнергии, потребляемой в многоквартирных домах, установленной по показаниям коллективных коммерческих приборов учета, в общем потреблении электроэнергии, потребляемой в многоквартирном жилищном фонде в *i*-ом субъекте, %;

$(\mathcal{E}_{пр.уч})_i$ – количество электроэнергии, потребляемое в многоквартирных домах, установленное по показаниям коллективных коммерческих приборов учета в *i*-ом субъекте, м. куб;

$(\mathcal{E}_{норм})_i$ – количество электроэнергии, потребляемое в многоквартирных домах, по утвержденным нормам потребления электроэнергии в *i*-ом субъекте, Гкал;

7) Величину потерь коммунального ресурса, предоставленного населению из централизованных систем, происходящего в процессе его выработки, транспортировки и распределения, определяют по данным следующих форм федерального статистического наблюдения:

- № 1-водопровод «Сведения о работе водопровода (отдельной водопроводной сети)»;
- № 1-канализация «Сведения о работе канализации (отдельной канализационной сети)»;
- № 1-ТЕП «Сведения о снабжении теплотеплоэнергией».

8) Количество аварий и инцидентов, происходящих во время выработки, транспортировки и распределения коммунального ресурса, определяют по данным следующих форм федерального статистического наблюдения:

- № 1-водопровод «Сведения о работе водопровода (отдельной водопроводной сети)»;
- № 1-канализация «Сведения о работе канализации (отдельной канализационной сети)»;
- № 1-ТЕП «Сведения о снабжении теплотеплоэнергией».

9) Количество валовых выбросов и сбросов вредных веществ в окружающую среду, происходящих при выработке, транспортировке, распределении коммунального ресурса, а также при сборе, захоронении и утилизации отходов его производства и потребления, определяют по данным форм федерального статистического наблюдения: 2-ТП (воздух) «Сведения об охране атмосферного воздуха»; 4-ОС; 6-ОС.

Конечную оценку эффективности реализации программы по каждому целевому показателю осуществляют сравнением достигнутого значения индикатора с его целевым значением и определяют следующим образом:

$$\mathcal{E}_n = 1004(I_{ф})_i / (I_{ц})_i, \text{ где (7)}$$

\mathcal{E}_n – эффективность реализации программы по *i*-му показателю, %;

$(I_{ф})_i$ – фактически достигнутое значение *i*-го показателя;

$(I_{ц})_i$ – плановое значение *i*-го показателя.

Результативность мероприятий программы предполагалось определять на базе оценки эффективности ее реализации по каждому целевому индикатору и показателю с учетом того, насколько соответствуют полученные результаты поставленной цели, а также с учетом косвенных

позитивных воздействий на социально-экономическую ситуацию. Таким образом, по результатам оценки всех указанных параметров можно сделать вывод о целевом и эффективном использовании бюджетных инвестиций.

Следует отметить, что, несмотря на упразднение комплексной программы реформирования и модернизации ЖКК на 2010–2020 годы по Распоряжению Правительства РФ от 21.08.2012 № 1491-р, в связи с принятием плана действий по привлечению в ЖКК частных инвестиций (Постановление Правительства РФ от 26.03.2014 № 230), она содержит исчерпывающую систему показателей, позволяющих объективно оценить эффективность расходов бюджетных инвестиций на соответствующие цели.

Именно проблема дефицита инвестиционных ресурсов в ЖКК послужила мотивом для принятого решения правительства. Безусловно, повышение эффективности инвестиционных проектов может быть достигнуто на основе формирования инструментов и практики долгосрочного финансирования проектов модернизации коммунальной инфраструктуры и жилищного фонда кредитно-финансовыми организациями и инвестиционными институтами частного сектора. Однако при наличии у государства достаточных средств на осуществление бюджетных инвестиций в развитие жилищно-коммунального комплекса представляется целесообразным использовать рассмотренные нами показатели для оценки эффективности бюджетного финансирования соответствующих проектов.

Литература:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 22.10.2014) // СПС «Консультант+».
2. Официальный сайт Ассоциации контрольно-счетных органов РФ – www.ach-fci.ru.
3. Официальный сайт Министерства финансов РФ – www.minfin.ru.
4. Постановление Правительства РФ от 14.12.2005 № 761 «О предоставлении субсидий на оплату жилого помещения и коммунальных услуг» (ред. от 30.07.2014) // СПС «Консультант+».
5. Приказ Минрегиона РФ от 14.04.2008 № 48 «Об утверждении Методики проведения мониторинга выполнения производственных и инвестиционных программ организаций коммунального комплекса» // СПС «Консультант+».
6. Распоряжение Правительства РФ от 02.02.2010 № 102-р «Об утверждении Концепции федеральной целевой программы «Комплексная программа реформирования и модернизации жилищно-коммунального хозяйства на 2010–2020 годы» // СПС «Консультант+».
7. Сергеев Л.И., Ревякин Д.Н. Проблемы оценки эффективности программно-целевого финансирования бюджетных инвестиций. // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. 2013. № 3. С. 23-34.
8. Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (ред. от 28.12.2013) // СПС «Консультант+».
9. Шмиголь Н.С. Современные подходы к оценке результативности государственных расходов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 45 (183). С. 15-22.

Методика оценки финансовой устойчивости на основе шкалирования относительных коэффициентов

Е. Мельцас,
руководитель отдела, Институт ИТКОР

Автором разработана методика оценки финансовой устойчивости на основе шкалирования относительных коэффициентов, позволяющая определить, насколько организация не зависит от заемных средств и внешнего окружения, имеет возможность свободно маневрировать собственными средствами, находящимися в ее распоряжении.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, банкротство, оценка шкалирования.

Methods of assessing the financial sustainability on the basis of the relative scaling factors

E. Meltsas,
head of Department, Institute ITKOR

The author developed a method of assessing the financial sustainability based on the relative scaling factors for determining whether the organization is independent of the debt and the external environment, has the ability to maneuver freely own means at its disposal.

Keywords: financial stability, bankruptcy, estimate the scaling.

«Наиболее крупные банки страны (например, ВТБ и Сбербанк) подняли ставки по кредитам, выдаваемым юридическим лицам. Так, в среднем повышение ставок составило от 1% до 3%. Удорожание кредитов – это обще-рыночная тенденция. Основной причиной в данном случае является рост ключевой ставки Банка России. Этой весной ее значение выросло с 5,5% до 7,5% годовых»¹.

Удорожание заемных средств свидетельствует о снижении финансовой устойчивости и усилении актуализации данного вопроса в современных условиях.

¹ Режим доступа: <http://consultantpuls.ru/%D0%BA%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%B8%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5-%D0%B4%D0%BB%D1%8F-%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B9-%D0%BF%D0%BE%D0%B4%D0%BE%D1%80%D0%BE/>

Для предотвращения кризисного финансового состояния важное внимание необходимо уделять определению финансового положения организации. С этой целью разрабатывается методика оценки финансовой устойчивости на основе шкалирования относительных коэффициентов.

Коэффициенты в рамках проведения данной методики подбирались с учетом обязательных требований, подтверждающих достоверность оценки шкалирования.

Во-первых, коэффициенты должны быть максимально информативными, непротиворечивыми и в совокупности представлять целостную картину финансовой устойчивости организации.

Во-вторых, показатели, применяемые для определения оценки шкалирования, должны иметь однонаправленный характер, то есть рост каждого отдельного коэффициента свидетельствует об улучшении финансового положения организации.

В-третьих, коэффициенты должны иметь идентичные рекомендуемые нормативы минимального удовлетворительного уровня или однотипные границы колебаний в определенных пределах.

1. Коэффициент маневренности собственного капитала рассчитывается по формуле 17:²

$$K_{\text{ман}} = \frac{\text{СОС}}{\text{СК}} = \frac{(\text{СК} + \text{ДО} - \text{ВА})}{\text{СК}}, \quad (1)$$

где

$K_{\text{ман}}$ – коэффициент маневренности собственного капитала,

ВА – внеоборотные активы.

Коэффициент маневренности собственного капитала определяет размер собственных оборотных средств, достаточных для обеспечения финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта.

Данный коэффициент обуславливает размер собственного оборотного капитала, задействованного в обороте, другими словами, капитал хозяйствующего субъекта находится в той форме, которая позволяет свободно им управлять. Уровень коэффициента финансово-независимой организации должен быть достаточно высоким, что означает способность экономического субъекта маневрировать собственными ресурсами.

Нормативное значение: коэффициент должен быть больше чем 0,5.³

2. Коэффициент привлечения долгосрочных кредитов и займов (коэффициент зависимости от долгосрочных источников финансирования) определяет структуру капитала и рассчитывается по формуле 20:⁴

$$K_{\text{привл}} = \frac{\text{ДО}}{(\text{ДО} + \text{СК})}, \quad (2)$$

где

$K_{\text{привл}}$ – коэффициент привлечения долгосрочных кредитов и займов.

Данный показатель должен быть больше или равен 0,6.
3. Коэффициент финансовой устойчивости (коэффициент долгосрочных пассивов) рассчитывается по формуле 24:⁵

$$K_{\text{фв}} = \frac{(\text{СК} + \text{ДО})}{\text{В}}, \quad (3)$$

где

$K_{\text{фв}}$ – коэффициент финансовой устойчивости.

Данный коэффициент характеризует долю формирования активов за счет долгосрочных источников средств⁶.

Данный показатель характеризует долю тех источников финансирования, которые предпринимательский субъект способен применять в своей деятельности в течение долгосрочного периода.⁷

Коэффициент финансовой устойчивости должен быть больше или равен 0,6.⁸

4. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами) рассчитывается по формуле 25:⁹

$$K_{\text{обесп}} = \frac{\text{СОС}}{\text{ОА}} = \frac{(\text{СК} - \text{ВА})}{\text{ОА}}, \quad (4)$$

где

КОБЕСП – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;

ОА – оборотные активы.

Данный показатель характеризует, какая часть оборотных средств в количественном отношении финансируется за счет собственных ресурсов хозяйствующего субъекта.

Данный коэффициент должен быть больше или равен 0,1. Чем выше данный показатель, тем больше возможностей у предприятия в процессе осуществления независимой финансовой политики.

5. Коэффициент имущества производственного назначения определяется по формуле 27:¹⁰

$$K_{\text{ипн}} = \frac{(\text{ВА} + 3)}{\text{А}}, \quad (5)$$

где

$K_{\text{ипн}}$ – коэффициент имущества производственного назначения.

А – общий объем активов (имущества).

Коэффициент имущества производственного назначения показывает удельный вес имущественных средств производственного назначения в активах предпринимательского образования.

Указанный показатель должен быть больше или равен 0,5, то есть 50%. При уменьшении показателя ниже, чем 50%, необходимым становится проведение мероприятий по привлечению заемных ресурсов для пополнения имущественных средств.

⁵ Кириченко Т.В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие/Под ред. А.А. Комзолова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2007. – С. 124

⁶ Вахрушина М.А., Пласкова Н.С. Анализ финансовой отчетности: Учебник. – М.: Вузовский учебник, 2009. – С. 86

⁷ Кириченко Т.В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие/Под ред. А.А. Комзолова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2007. – С. 124.

⁸ Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2003. – С. 127.

⁹ Бочаров В.В. Финансовый анализ. Краткий курс. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2009. – С. 86.

¹⁰ Бочаров В.В. Финансовый анализ. Краткий курс. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2009. – С. 86.

² Гаврилова А.Н. Финансы организаций (предприятий): учебник / А.Н. Гаврилова, А.А. Попов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Кнорус, 2007. С. 428.

³ Гаврилова А.Н. Финансы организаций (предприятий): учебник / А.Н. Гаврилова, А.А. Попов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Кнорус, 2007. С. 428.

⁴ Гаврилова А.Н. Финансы организаций (предприятий): учебник / А.Н. Гаврилова, А.А. Попов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Кнорус, 2007. С. 428.

6. Коэффициент оборотных средств в совокупных активах вычисляется по формуле 30:¹¹

$$K_{CA} = \frac{(CK + ДО - BA)}{B}, \quad (6)$$

где

K_{CA} – коэффициент оборотных средств в совокупных активах.

Коэффициент показывает долю собственных оборотных средств в общей величине хозяйственных средств. Рекомендуемое ограничение: коэффициент должен быть больше или равен 0,5.

Таблица 1

Расчетная таблица оценки шкалирования финансовой устойчивости организации

Наименование коэффициента	Изменение коэффициента финансовой устойчивости	Балльная оценка (в баллах)
1. Коэффициент маневренности собственного капитала	-100%-0	-1
	10-30%	0
	30-50%	1
	50-70%	2
	70-90%	3
2. Коэффициент привлечения долгосрочных кредитов и займов (коэффициент зависимости от долгосрочных источников финансирования)	-100%-0	-1
	10-30%	0
	30-50%	1
	50-70%	2
	70-90%	3
3. Коэффициент финансовой устойчивости (коэффициент долгосрочных пассивов)	-100%-0	-1
	10-30%	0
	30-50%	1
	50-70%	2
	70-90%	3
4. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами)	-100%-0	-1
	10-30%	0
	30-50%	1
	50-70%	2
	70-90%	3
5. Коэффициент имущества производственного назначения	-100%-0	-1
	10-30%	0
	30-50%	1
	50-70%	2
	70-90%	3
6. Коэффициент оборотных средств в совокупных активах	-100%-0	-1
	10-30%	0
	30-50%	1
	50-70%	2
	70-90%	3
	90-100%	4

В расчетной таблице оценки шкалирования финансовой устойчивости (таблице 1) каждому из выбранных коэффициентов соответствует балльная оценка. В зависимости от рассчитанного коэффициента финансовой устойчивости степени присваивается балльная оценка от [-1] до 4 баллов.

При подведении итогов по результатам проведенного анализа формируется оценка шкалирования финансовой устойчивости. Систематизированные данные обобщаются в таблице 2.

Таблица 2

Таблица оценки шкалирования состояния финансовой устойчивости

Уровень финансовой устойчивости организации	Баллы
Абсолютная финансовая устойчивость	От 14 до 20 баллов
Нормальная финансовая устойчивость	От 7 до 13 баллов
Неустойчивое финансовое состояние	От 1 до 6 баллов
Банкротство	От (-6) до 0 баллов

Используя предлагаемую таблицу шкалирования, представляется возможным определить уровень финансовой устойчивости анализируемой организации. Данную методику предлагается осуществлять как часть комплексного традиционного анализа финансового состояния организации.

Предложенная методика позволяет осуществлять сравнительную оценку предприятия как в пространстве, то есть по отношению к конкурирующим фирмам, так и за промежутки времени, например сравнивать данные базисного и отчетного периодов. Если оценка проводится с целью определения финансового положения контрагента, то для ее составления должны использоваться сведения публичной бухгалтерской отчетности.

Посредством методики оценки финансовой устойчивости на основе шкалирования относительных коэффициентов можно определить, насколько организация не зависит от заемных средств и внешнего окружения, имеет возможность свободно маневрировать собственными средствами, находящимися в ее распоряжении. Данная методика может выступать составной частью определения общего финансового положения экономического субъекта. Основным ее преимуществом является несложность ее применения в практических целях, позволяющая ее использовать специалистами, имеющими невысокий уровень профессиональных знаний.

Литература:

1. Бочаров В.В. Финансовый анализ. Краткий курс. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2009. – С. 86.
2. Вахрушина М.А., Пласкова Н.С. Анализ финансовой отчетности: Учебник. – М.: Вузовский учебник, 2009.
3. Гаврилова А.Н. Финансы организаций (предприятий): учебник / А.Н. Гаврилова, А.А. Попов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Кнорус, 2007.
4. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие. – М.: Дело и Сервис, 2003. – С. 127.
5. Кириченко Т.В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Под ред. А.А. Комзолова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2007.
6. Кривошей В.А., Козенков Д.М. Финансовая устойчивость организаций инвестиционно-строительного комплекса // Российский экономический интернет-журнал. 2012. № 3. С. 214-225.
7. Маркина М.В. Финансовая устойчивость предприятия: управление платежеспособностью // Российский экономический интернет-журнал. 2009. № 3.

¹¹ Вахрушина М.А., Пласкова Н.С. Анализ финансовой отчетности: Учебник. – М.: Вузовский учебник, 2009.- С. 87

От социально ответственного инвестирования к социально ответственному бизнесу: исторические аналогии и финансовые модели для России

Т. Атнашев,

PhD, старший преподаватель кафедры государственного управления, РАНХиГС при Президенте РФ,

Т. Вашакмадзе,

к.э.н., доцент кафедры бизнеса и управленческой стратегии, РАНХиГС при Президенте РФ

В настоящей статье авторы рассматривают эволюцию социально ответственного инвестирования (СОИ) в России и ставят перед собой следующие вопросы: насколько СОИ улучшает качество финансовой оценки бизнеса и как именно СОИ воздействует на реальное поведение бизнеса в России?

В работе предложены:

- *общая логика для модели оценки стоимости бизнеса, показывающая вклад нематериальных и нефинансовых активов в стоимость компаний – прежде всего учитывая фактор устойчивого взаимодействия стейкхолдеров;*
- *модель для оценки и прогноза социально ответственного инвестирования в России.*

Ключевые слова: социально ответственное инвестирование, устойчивое развитие, стейкхолдеры.

Of socially responsible investing in socially responsible business: historical analogies and financial model for Russia

T. Atnashev,

PhD, Senior Lecturer, Department of Public Administration, The Presidential Academy on National Economy and Public Administration,

T. Vashakmadze,

Ph.D., assistant professor of business and management strategy, The Presidential Academy on National Economy and Public Administration

In this article the authors examine the evolution of socially responsible investing (SRI) in Russia and have set ourselves the following questions: how SDI improves the quality of financial evaluation of business? and how it affects the SDI real behavior of business in Russia?

In this paper we propose:

- *general logic model for business valuation, showing the contribution of intangible assets and non-financial companies in the price - especially considering the factor of sustainable interaction of stakeholders;*
- *model for assessment and prediction of socially responsible investing in Russia.*

Keywords: ESG, Socially responsible investing, sustainable development.

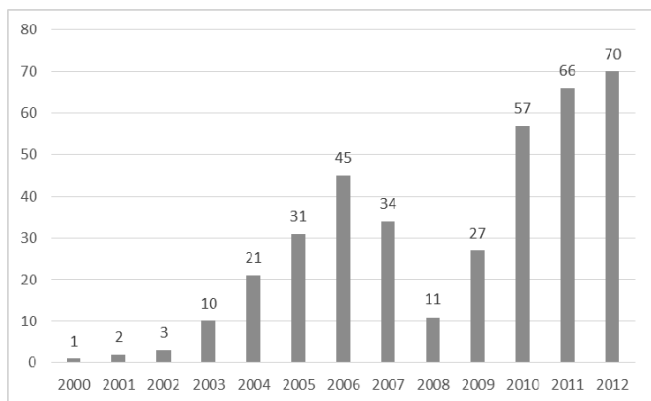


Рис. 1. Количество компаний, публикующих нефинансовые отчеты в разбивке по годам¹. Авторские расчеты на основе данных РСПП

Последние годы в Европе и США мы наблюдаем бум так называемого социально ответственного инвестирования (СОИ) – это один из самых быстрорастущих сегментов. Цифры говорят сами за себя, согласно исследованию Global Sustainable Investment Review 2012, под управлением фондов, которые инвестируют согласно принципам социальной ответственности, находится 13,6 трлн долл. США, что составляет 21,8% от активов, находящихся в профессиональном управлении. Под социально ответственным инвестированием понимается инвестиционный процесс, в котором учитываются не только финансовые показатели, но и долгосрочные социальные и экологические последствия инвестиций.

В настоящей работе мы хотели бы обратиться к двум ключевым аспектам, связанным эволюцией социально ответственного инвестирования в России. Во-первых, мы хотим предложить общую логику для модели оценки стоимости бизнеса, показывающую вклад нематериальных и нефинансовых активов в стоимость компаний – прежде всего учитывая фактор устойчивого взаимодействия стейкхолдеров. Во-вторых, мы предлагаем предварительную модель для оценки и прогноза воздействия СОИ на этическое поведение менеджмента и собственников крупных российских компаний. На этой основе мы можем сделать более адекватные выводы о реальных преимуществах СОИ для инвесторов на российском финансовом рынке и о степени воздействия СОИ на бизнес. Для лучшего понимания перспектив социально ответственного инвестирования нам представляется полезным на время уйти от морального вопроса «насколько бизнес искренне верит в социальную ответственность?» и поставить, как нам кажется, более продуктивные вопросы «насколько СОИ улучшает качество финансовой оценки бизнеса?» и «как именно СОИ воздействует на реальное поведение бизнеса в России?».

Мы можем наблюдать влияние глобального тренда СОИ на примере крупнейших российских публичных компаний. Несмотря на то что нет законодательных требований по подготовке отчета об устойчивом развитии или отчета о корпоративной социальной ответственности,

«Газпром», «Роснефть», Сбербанк, Уралкалий и другие публикуют эту отчетность, а после кризиса 2008 года тренд усилился (см. рисунок 1). Почему? Ответ очевиден: для генеральных директоров публичных компаний коммуникация инвесторам о том, как компания взаимодействует со стейкхолдерами, становится важной функцией для управления стоимостью бизнеса.

Что же произошло за последние десятилетия и почему инвесторы хотят анализировать информацию о социальной ответственности бизнеса? Если мы посмотрим на стоимостной мультипликатор P/B (отношение рыночной капитализации² к балансовому значению собственного капитала), то увидим, что сегодня данный показатель для рынка S&P500 находится на уровне 2,7.

Это означает, что только 37% рыночной капитализации объясняется балансом, а 63% – это рыночная добавленная стоимость или, как ее еще называют, интеллектуальный капитал. Мультипликатор P/B показывает, как рынок оценивает капитал, который инвестирован акционерами компании. Если P/B = 1, это означает, что рынок оценивает собственный капитал компании так же, как это указано в балансе. Если P/B < 1, это означает, что рынок оценивает собственный капитал компании ниже, чем это указано в балансе. При такой ситуации можно говорить о том, что рынок считает, что бизнес-модель компании неспособна создавать стоимость. Если P/B > 1, это означает, что рынок готов платить премию к балансовой стоимости собственного капитала компании. Таким образом, с помощью мультипликатора P/B можно анализировать, как участники рынка оценивают интеллектуальный капитал предприятия. У голубых фишек (акции или ценные бумаги наиболее крупных, ликвидных и надежных компаний) показатель P/B еще выше. С другой стороны, если проанализировать аналитические отчеты уважаемых инвестиционных банков, то мы увидим, что при оценке бизнеса по методу DCF (discounted cashflow – дисконтированные денежные потоки) остаточная стоимость составляет 70–80%, а иногда и 90%. Это означает, что при инвестировании в компанию большая часть платится не за денежные потоки в обозримом будущем (5–7 лет), а за денежные потоки после прогнозного периода.

Таким образом, для инвестора становится архиважным оценить долгосрочную устойчивость предприятия, а этого нельзя сделать, если не понять, какие взаимоотношения у компании со своими ключевыми стейкхолдерами. Оценка долгосрочной устойчивости очень сложная категория. Она носит субъективный характер и зависит от того, какая информация доступна инвестору для оценки долгосрочной устойчивости. Например, вы можете считать, что «Газпром» – устойчивая компания, а мы нет. В итоге в зависимости от того, масса каких мнений перевесит на рынке, туда рыночная капитализация «Газпрома» и пойдет. Поэтому для оценки долгосрочной устойчивости очень важно, чтобы компания раскрывала, как она взаимодействует со всеми стейкхолдерами, и коммуницировала свои подходы инвесторам.

¹ В случае выхода нефинансовой отчетности за несколько лет учитывался год публикации.

² Рыночная капитализация компании рассчитывается путем умножения текущей стоимости акции на количество акций в обращении.

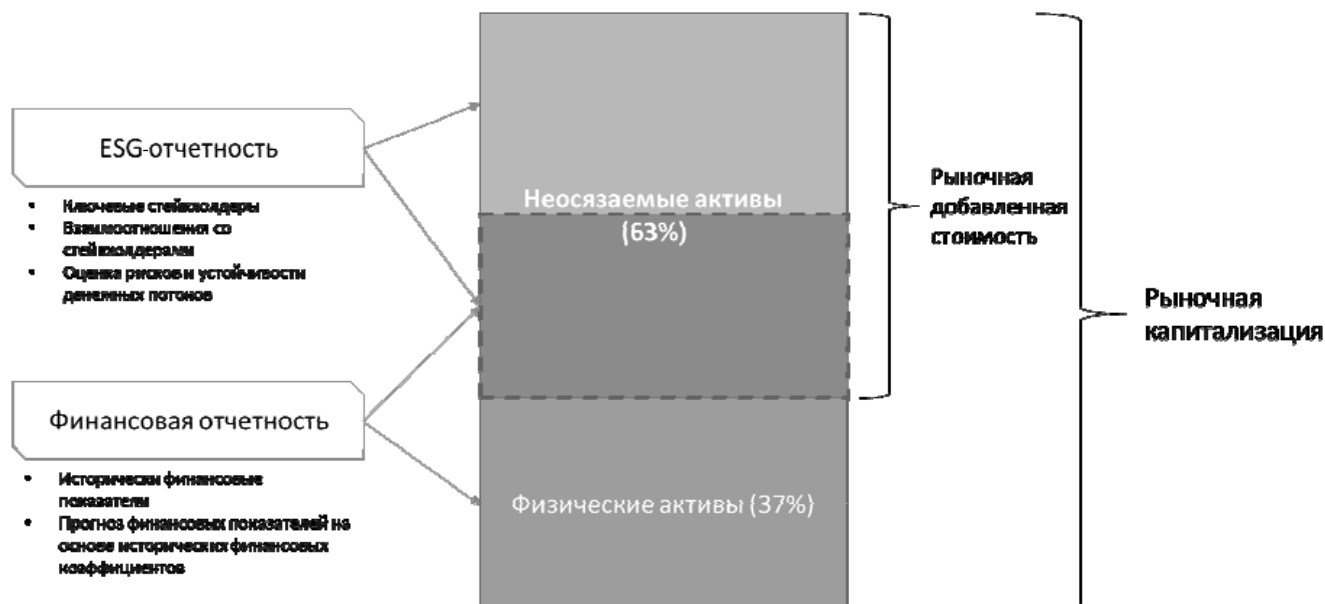


Рис. 2. Объяснение рыночной добавленной стоимости за счет ESG-факторов (Вашакмадзе, 2013)

Результаты эмпирического исследования (Вашакмадзе, 2013) подтверждают, что уровень раскрытия информации по ESG³ факторам оказывает влияние на будущую капитализацию компании.

Если для определения фундаментальной стоимости компании инвесторы в своих оценочных моделях используют информацию по факторам ESG, то чем больше компания раскрывает информацию по ним, тем большую премию инвесторы должны быть готовы платить. Так как раскрытие информации по ESG-факторам дает инвесторам возможность лучше оценить устойчивое развитие предприятия и, следовательно, ее остаточную стоимость. На основе проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

- Уровень раскрытия информации по факторам ESG оказывает существенное влияние на будущую капитализацию компании. Исследование показало, что на американском фондовом рынке будущая стоимость компании объясняет 91,14% рыночной оценки бизнеса (коэффициент детерминации).
- Инвесторы учитывают факторы ESG в оценочных моделях для определения фундаментальной стоимости компании.
- Чем больше компания дает информации о том, как она взаимодействует со стейкхолдерами, тем больше у инвесторов возможностей оценить перспективы устойчивого развития предприятия. Если компания раскрывает информацию о том, как она взаимодействует со стейкхолдерами и коммуницирует об этом инвесторам, то тем легче инвесторам оценить долгосрочные риски бизнеса, которые могут исходить от разных групп стейкхолдеров, следовательно,

инвестору легче оценить, насколько устойчива бизнес-модель предприятия.

Результаты нового эмпирического исследования (Вашакмадзе и Сакли, 2014) показывают, что включение в модель показателя ESG позволяет лучше предсказать будущую капитализацию. Таким образом, следуя двум вопросам, поставленным в начале статьи, мы можем выделить два фундаментальных аспекта во взаимодействии СОИ и отчетности ESG с точки зрения их влияния на эволюцию российского бизнеса:

- а) улучшение качества оценки бизнеса на основе анализа долгосрочной устойчивости взаимодействия стейкхолдеров и
- б) собственно возможное изменение поведения собственников и менеджмента корпораций в пользу соблюдения этических норм в отношении с обществом.

Мы постараемся предложить модели для каждой из двух составляющих, не стараясь ответить на вопрос, верят ли российские бизнесмены и менеджеры в социальную ответственность бизнеса, о которой рассказывают социальные и интегрированные отчеты.

Трансформация модели оценки на основе ESG

Упрощенно новую модель оценки бизнеса можно представить таким образом: чем выше (ниже) стейкхолдерский риск и, следовательно, риск устойчивости денежных потоков, тем ниже (выше) показатель P/B.

Классическая модель оценки на основе дисконтированных денежных потоков использует ряд сильных допущений для прогнозирования будущих денежных потоков предприятия и рисков. Поэтому при прочих равных при оценке двух компаний – одной только на основе финансовой отчетности и анализа рынка, а другой также использующий ESG-отчет – инвестор готов дать премию за вторую компанию, так как надежность допущений существенно повышается благодаря информации о

³ В отчетах по устойчивому развитию есть три основных раздела: по экологическим, социальным факторам, а также по вопросам корпоративного управления, эти факторы принято обозначать аббревиатурой ESG (environmental, social and governance).

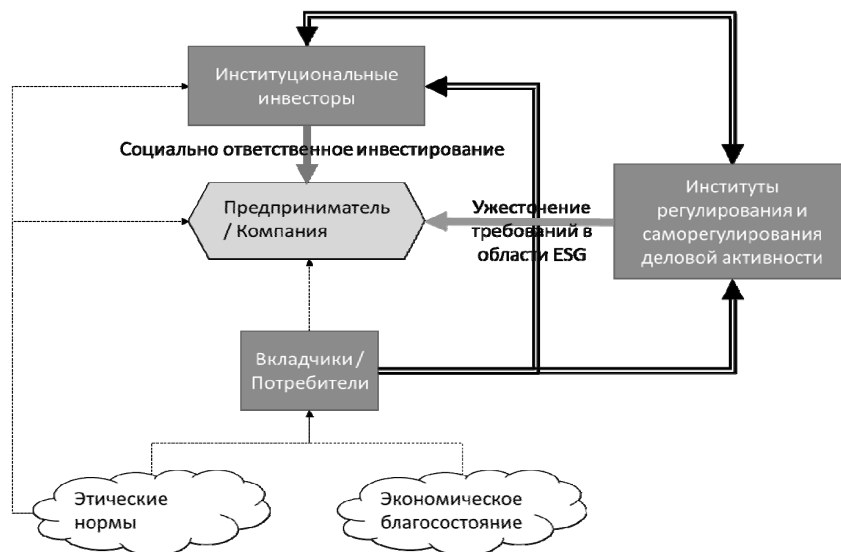


Рис. 3. Схема становления социально ответственного инвестирования

долгосрочной устойчивости взаимодействия ключевых стейкхолдеров компании. Таким образом, речь идет о возможности более точно оценивать долгосрочную перспективу развития компании. Одна из самых смелых гипотез дисконтированного потока – представление о бесконечно долгом существовании оцениваемой компании, которое, конечно, противоречит фактам. Учет факторов ESG позволяет улучшить качество этого прогноза.

Для иллюстрации на рисунке 2 представлено объяснение рыночной добавленной стоимости за счет ESG-факторов. Серая полоска показывает, что финансовая отчетность объясняет относительно малую часть рыночной добавленной стоимости. Синяя полоска указывает на вклад в оценку бизнеса прогноза дисконтированных потоков, и наконец, зеленая полоска показывает рост точности прогноза и соответственно рост оценки за счет учета долгосрочной устойчивости взаимодействия заинтересованных сторон, включая собственников, менеджмента, сотрудников, региональных и национальных органов власти, клиентов и поставщиков, а также общества в целом.

Схема становления социально ответственного инвестирования

На рисунке 3 представлена упрощенная схема становления социально ответственного инвестирования в США и Европе. Этические нормы являются базой для всех агентов, однако не являются толчком для СОИ, пока общество не достигнет экономического благосостояния, позволяющего ему стать активным участником инвестиционного процесса. В статье Уиллиама Донована «Короткая история социально ответственного инвестирования» (Донован) говорится, что феномен СОИ как инвестиционная стратегия появляется в XVIII веке в рамках методистской церкви, о которой также писал Макс Вебер, классические аргументы и критику которого мы разбираем чуть ниже. Основатель методистской церкви Уесли Джон в своей проповеди «Использование денег» сформулировал правила, как использовать деньги с

«христианской мудростью... для осуществления всевозможного добра... чтобы они (деньги) могли послужить для спасения человека от смерти!». На сегодняшний день методистская церковь уже более 200 лет придерживается сформированных правил и профессионально управляет активами согласно принципам СОИ. Другие религиозные инвесторы последовали примеру, предлагая проверять компании на причастность к аморальной деятельности. Наконец, рост благосостояния и пенсионные накопления массового американского инвестора постепенно привели к тому, что в достаточно религиозном обществе запрос на этическое поведение бизнеса стал серьезным фактором, влияющим на оценку стоимости компаний. К религиозным моментам постепенно добавились соображения об экологической ответственности, и в конце 1990-х годов эти требования превратились в четко сформулированный стандарт социальной отчетности, обязательный для всех публичных компаний и активно применяемый частными и государственными компаниями. С конца 2000-х годов возникает новый стандарт интегрированной отчетности, который закрепляет центральную роль концепции устойчивого развития и социальной ответственности в бизнес-стратегии и оценке будущих результатов крупнейших мировых корпораций.

Социально ответственное и достаточно богатое для инвестирования общество начинает воздействовать на бизнес через финансовый рынок за счет передачи своего капитала под управление тем, кто инвестирует согласно принципам СОИ. Также запрос общества на социальную ответственность политики транслируют через ужесточение требований в области ESG-факторов.

Этика капитализма между Вебером и Скиннером: модель для будущего

Для оценки долгосрочного воздействия норм ESG на менеджмент крупных российских компаний мы обратимся к двум классическим интерпретациям уникальной исторической ситуации, когда этические нормы впервые оказались частью капиталистической практики

в Западной Европе раннего Нового времени. Это был исторически первый переход от дикого капитализма к более ответственному бизнесу, отвечающему запросам общества. Мы можем рассмотреть принципиальную аналогию между нормами протестантской религиозной этики как частью буржуазной этики в Северной Европе и глобальными нормами ESG с точки зрения их воздействия на деловую практику капитализма соответственно в эпоху его формирования и в настоящее время.

В свете этой аналогии речь пойдет о двух альтернативных интерпретациях феномена, который стал известен благодаря Макс Веберу как «Протестантская этика» раннего капитализма. Первую интерпретацию в начале XX века предложил сам Макс Вебер в одной из самых влиятельных работ по социологии формирования современных общественных отношений в странах Западной Европы. В этой перспективе он определяет «дух капитализма» как набор религиозных оснований исторически нового «строения мышления, для которого характерно систематическое и рациональное стремление к законной прибыли в рамках своей профессии»⁴.

Вторую, и существенно менее известную, версию этого уникального феномена более чем через полстолетия предложил известный английский интеллектуальный историк Квентин Скиннер. Именно второй подход, как нам кажется, дает надежные основания для более взвешенной оценки долгосрочного воздействия общественных ожиданий и норм (как правило, моральных) на поведение бизнеса (как правило, нацеленного на прибыль).

Как известно, Макс Вебер обратил внимание на присутствие особого религиозного отношения к собственной предпринимательской деятельности в личных записях и дневниках американских, английских и немецких буржуа. Общий вывод, который делал Вебер в рамках сильных методологических предположений о мотивации поведения людей, заключался в том, что внутренняя убежденность в трансцендентальных (религиозных и сотериологических) целях своей предпринимательской деятельности делала протестантскую буржуазию более склонной к новому капиталистическому типу ведения дел. Этот тип поведения включал аскезу в потреблении, сбережение и расчет, а также стремление к максимальному материальному успеху. С точки зрения понимающей социологии эта внутренняя религиозная установка давала действенную дополнительную мотивацию протестантам и, таким образом, создавала им уникальное преимущество, которое на деле выражалось в большей экономической успешности протестантской буржуазии по сравнению с буржуазией католической.

В основе объяснения фактической разницы в доходах двух сходных групп оказывались внутренние религиозные убеждения и переживания, которые явно фиксировались в дневниках и могли быть проанализированы как свидетельства внутренних мотивов людей. Как известно, работа стала не только одной из самых цитируемых в истории социальной мысли, но также была подвергнута

исторической критике. Наиболее серьезная критика касалась главного для веберовской аргументации фактического утверждения о большей успешности протестантов (или областей Германии с высокой долей протестантов) в сравнении с католиками. В целом историографическая полемика свидетельствует, что нет явного различия в экономической успешности протестантов и католиков, ведущих дела в рамках сходных социально-экономических укладов, либо это различие незначительно⁵.

При этом различия в социально-экономическом развитии Севера и Юга Европы остаются до сегодняшнего дня разительными и на общем уровне могут быть увязаны с отличиями в религиозной культуре, что оставляет вопрос о влиянии ценностных установок открытым.

Исследовательская установка на возможность объяснения в том числе такой явно эгоистической и «рациональной» деятельности, как частное предпринимательство, в терминах личных этических убеждений остается фундаментально значимой для социальных и экономических наук. В любом случае представляется неоспоримым наличие удивительного совпадения экономических мотивов и религиозного языка, который читается в личных записях и дневниках протестантских буржуа и в котором может легко убедиться даже скептический читатель «Протестантской этики и духа капитализма». Читатель большинства самых популярных американских книг по успешному личному и профессиональному развитию в конце XX – начале XXI века также без труда обнаружит этот сплав мотивации на личные экономические достижения и твердых этических принципов (integrity)⁶.

Иначе говоря, можно с уверенностью говорить о взаимном усилении религиозных и деловых норм и практик. Однако причинно-следственная связь между религиозной мотивацией и экономическим успехом, предложенная Вебером, может быть рассмотрена в принципиально другой перспективе.

Менее известная, но также основополагающая интерпретация этого уникального сплава протестантского и капиталистического духа не была связана со сравнением реальных деловых успехов протестантов и католиков⁷.

Квентин Скиннер поставил вопрос о том, можно ли объяснить совпадение глубоко религиозного языка протестантских капиталистов и общественных дебатов протестантов с объективными потребностями предпринимательской деятельности без обращения к мотиву внутренних религиозных убеждений буржуазии. Основной тезис Скиннера можно резюмировать следующим образом: постоянная внешняя критика предпринимательской деятельности со стороны протестантского общества (более религиозного и не занятого в бизнесе) потребовала от предпринимателей поиска приемлемого для этого критически настроенного большинства религиозного языка, который помог бы представить специфические

⁵ См. например, критический обзор Peter Hamilton's (Ed.) Max Weber: Critical Assessments, London: Routledge, 1991.

⁶ См. знаменитую книгу «Семь привычек высокоэффективных людей» Стивена Кови - Steven Covey, The Seven Habits of Highly Effective People, first published 1989.

⁷ "Social Meaning and the Explanation of Social Action", in Quentin Skinner, Visions of Politics, Volume I, Regarding Method, Cambridge University Press, 2002.

⁴ Макс Вебер. «Протестантская этика и дух капитализма», в Избранные произведения: пер. с нем./Сост., общ. ред. и послесл. Ю.Н. Давыдова; Предисл. П.П. Гайдено. — М.: Прогресс, 1990. С. 44-271.

Таблица 1

Модель прогнозирования социально ответственного инвестирования в России

	Наличие устойчивых этических требований и ожиданий со стороны внешних стейкхолдеров, оформленных как четкие языковые и поведенческие нормы (А)	Сила воздействия на бизнес (возможность повысить издержки или доходы) в зависимости от соответствия действий бизнеса устойчивым нормам стейкхолдеров (Б)	Балл = А*Б
Потребители, клиенты (общество)	Балл = 0 Мы считаем, что потребители в России еще не выдвигают этических требований к деятельности компаний и не увязывают потребительское поведение с этичностью поведения компаний-поставщиков. Растущий запрос на экологическую еду не означает запроса на экологическую ответственность бизнеса, но относится к товару	Балл = 2 Потребители априори имеют высокую силу воздействия на бизнес, т.к. в зависимости от силы убеждений могут неограниченно наказать неэтичный бизнес, предпочитая продукцию других компаний	0
Вкладчики (физические лица) в ПИФы, пенсионные фонды и пр. структуры коллективного инвестирования	Балл = 1 Мы считаем, что большинство российских вкладчиков на данном этапе не обладают устойчивыми этическими требованиями к поведению крупного бизнеса. Этические требования отсутствуют у части иностранных вкладчиков – крупных инвестфондов, которые воздействуют на российские публичные компании через биржевые институты	Балл = 1 В связи с тем, что лишь небольшая часть западных вкладчиков оказывают влияние на капитализацию российских предприятий, мы считаем, что в этом отношении у вкладчиков в целом средняя сила воздействия на бизнес	1
Институциональные инвесторы	Балл = 1 Крупные инвестфонды, банки развития, а также фонды прямых инвестиций в целом работают в рамках современных стандартов ESG, которые четко сформулированы и активно распространяются через биржевые институты; однако фонды прямых инвестиций и фонды, активно работающие на развивающихся рынках, придерживаются менее строгих критериев отбора активов для вложений	Балл = 1 Активная роль институциональных инвесторов в формировании норм и правил биржевых институтов в России ограничена относительно низкой долей этих инвесторов в общей капитализации компаний. Вес этих инвесторов в краткосрочной перспективе будет снижаться	1
Институты регулирования и саморегулирования деловой активности	Балл = 1 У государственных регулирующих органов и местных властей есть отдельные требования к крупному бизнесу – прежде всего в области социальной и меньше экологической ответственности; как правило, они наиболее четко поддерживаются региональными властями в местах расположения основных материальных активов	Балл = 2 Федеральные регулирующие органы и местные власти могут оказывать существенное воздействие на крупный бизнес в связи с недостатками в нормативно-правовой базе и практикой произвольного правоприменения; это создает существенные возможности для воздействия на поведение бизнеса в дополнение к официально закрепленным возможностям	2
			4 из 16

капиталистические практики и ценностные установки как приемлемые и даже одобряемые. Согласно Скиннеру, для объяснения сближения религиозных и деловых установок достаточно предположить, что речь шла не о внутренних убеждениях буржуа, а о необходимости внешне соответствовать ожиданиям и религиозным нормам протестантских общин, нормам, в которые сами предприниматели не обязательно верили. Это была скорее удачная работа с языковыми конвенциями, чем с реальными убеждениями и мотивацией. Так, например, если «жадность» превращается в «бережливость», то она становится не просто приемлемой формой делового поведения, но и религиозной добродетелью. Так, эта риторическая смена понятий с использованием религиозного языка позволяет вместо нестяжательства сделать образцом накопление капитала. Однако, как мы увидим ниже, при определенных условиях эта удачная «подмена понятий» ограничивает и показное потребление новых капиталистов, что становится побочным продуктом адаптации буржуазного языка под внешние религиозные нормы. В свою очередь, ограничение потребления способствует дальнейшему накоплению.

Наконец, ключевым аргументом Скиннера состоит в том, что даже такая исходно лицемерная адаптация под ожидания и нормы окружающего раннего предпринимателей сообщества ведет к постепенному изменению их поведения с точки зрения приемлемости и соответствия с декларируемыми принципами. Квентин Скиннер специально оговаривается, что у нас нет достаточно надежного способа проверки искренней внутренней убежденности капиталистов раннего Нового времени в религиозном смысле их экономической деятельности по созданию торговых и промышленных предприятий с целью накопления и роста капитала. Именно этот аргумент Вебера, центральный для его понимающей социологии, кажется Скиннеру уязвимым и требующим более надежного механизма объяснения. Чтобы принятые в окружении бизнеса конвенциональные нормы речевого поведения в действительности воздействовали на деловое поведение предпринимателей, достаточно, чтобы они находились в ситуации стратегической угрозы со стороны общества, – в действительности сохранность и гарантии собственности во враждебном социальном окружении в

протестантских странах находилась под серьезной угрозой. Поведение предпринимателей, которое лучше соответствует установленным риторическим конвенциям местного сообщества (в данном случае продиктованым протестантской этикой), оказывается долгосрочно выигрышным независимо от внутренних убеждений буржуазии раннего Нового времени. Это поведение становится частью сложившейся практики, когда фактическое отклонение от этих норм повышает издержки. Регулярная практика такого языкового и поведенческого самоограничения постепенно ведет к усвоению протестантских норм и ценностей и в конце концов через несколько поколений может привести и к глубокой религиозной вере. В этой перспективе современное движение глобальных корпораций в сторону все большего учета норм ESG и возрастающее влияние социально ответственного инвестирования могут быть рассмотрены как аналогия трансформации буржуазных практик раннего Нового времени под воздействием религиозных установок протестантских общин.

Следуя скептической установке Скиннера, мы также исходим из того, что ставка на внутреннюю убежденность в нормах ESG большинства крупных предпринимателей и менеджмента корпораций не будет основным фактором становления социально ответственного бизнеса в России. В этом смысле роль личных убеждений и ценностей, рассматриваемая Максом Вебером как ключевой фактор, значима, но она с трудом поддается научной оценке и совсем плохо поддается прогнозированию. Скорее, опираясь на модель, предложенную Скиннером, мы можем рассчитывать на постепенную трансформацию сложившейся деловой практики под воздействием двух факторов, которые помогут разработать рабочую модель для оценки текущего состояния и будущей динамики соответствия деловых практик внешним им нормам ESG:

> наличие устойчивых этических требований и ожиданий со стороны внешних стейкхолдеров, оформленных как четкие языковые и поведенческие нормы,

> сила воздействия на бизнес (возможность повысить издержки или доходы) в зависимости от соответствия или несоответствия публичных действий крупных предпринимателей и корпоративного менеджмента устойчивым нормам и ожиданиям стейкхолдеров.

Модель прогнозирования социально ответственного инвестирования в России

В таблице ниже представлена упрощенная модель, на основе которой можно прогнозировать, как будет развиваться социально ответственное инвестирование в России. Согласно схеме становления социально ответственного инвестирования (рис. 3) мы определили ключевых стейкхолдеров. По каждому типу стейкхолдера мы можем дать качественную экспертную оценку наличия или отсутствия устойчивых этических требований и силы воздействия стейкхолдера на бизнес в России. Это позволит определить разрыв между Россией и странами с более высокой степенью развития социально ответственного инвестирования. Мы будем использовать следующую качественную метрику:

0 = отсутствие этических требований или силы воздействия на бизнес.

1 = неустойчивые этические требования или средняя сила воздействия на бизнес.

2 = устойчивые этические требования или высокая сила воздействия на бизнес.

После определения баллов по каждому типу стейкхолдера далее мы перемножаем этические требования на силу воздействия на бизнес, чтобы получить итоговый балл. Таким образом, в нашей модели минимальное значение равняется 0, а максимальное значение равняется 16.

Как видно из модели (таблица 1) на сегодняшний день, мы считаем, что социально ответственное инвестирование в России на этапе зарождения. Мы получили балл на уровне 4. Однако при появлении неустойчивых этических требований у российских потребителей к деятельности компаний итоговый балл увеличится до 6.

В наших последующих работах мы планируем доработать модель и определить факторы по каждому типу стейкхолдера, что позволит нам спрогнозировать развитие СОИ и, как следствие, трансформацию поведения менеджмента и собственников крупных российских компаний.

Перспективы развития социально ответственного инвестирования в России

Несмотря на то, что СОИ в России только зарождается и далеко не все представленные в России ПИФы и фонды прямых инвестиций инвестируют согласно принципам СОИ, можно предположить, что рост благосостояния россиян будет драйвером развития СОИ, хотя относительная слабость этических запросов россиян к бизнесу на сегодня ограничивает это воздействие. Для предварительной проверки вышеуказанной гипотезы мы решили провести выборочный опрос экономически активного населения России. Мы разделили респондентов на 2 целевые аудитории:

1. Работающие жители городов с численностью населения более 1 миллиона человек в возрасте от 20 до 55 лет. В опросе приняли участие 400 респондентов.

2. Слушатели программы МВА ИБДА РАНХиГС в Москве. В опросе приняли участие 39 респондентов. Данные предварительных исследований показывают, что в России уже появляется запрос на социально ответственное инвестирование как среди управленцев, так и среди экономически активного населения в целом, но они требуют дополнительной системной проверки⁸.

⁸ Ниже представлены промежуточные результаты исследования:

На вопрос, знаком ли Вам понятие «социально ответственное инвестирование», обе целевые аудитории ответили примерно одинаково: 38% опрошенных первой целевой группы известно понятие СОИ, тогда как среди слушателей МВА их 44%.

Если же респондентов спросить, какой из нижеперечисленных инвестиционных фондов вызвал бы у Вас большее доверие, при условии, что фонды одинаково прибыльны, то и здесь также мы наблюдаем похожие результаты: 58% опрошенных первой целевой группы назвали фонд, инвестирующий согласно принципам «социально ответственного инвестирования», тогда как среди слушателей МВА их 59%.

На вопрос о перспективе социально ответственного инвестирования в России мы наблюдаем более сильное различие в ответах: 9% опрошенных первой целевой группы считают, что у СОИ в России нет перспектив, тогда как среди слушателей МВА таких оказалось 5%.

У слушателей МВА мы также спросили, готовы ли они инвестировать в фонд, инвестирующий согласно принципам СОИ, если ожидаемая доходность на 1% ниже по сравнению с классическим инвестиционным фондом. Результаты нас немного удивили. 58% опрошенных ответили, что предпочтут инвестировать в фонд, инвестирующий согласно принципам СОИ.

Одновременно мы можем говорить о существенной роли международных норм СОИ и ESG, которые предлагают четко сформулированный набор рекомендуемых практик и языковые конвенции, которым необходимо соответствовать. Это оказывает долгосрочное воздействие на деловые конвенции и практики при условии, что инвесторы начинают наказывать за их нарушение и поощрять за их соблюдение. Наконец, на данный момент наиболее сильным игроком, влияющим на бизнес и имеющим достаточно четкую повестку дня в области социальной ответственности бизнеса в России, оказываются региональные власти.

К какому выводу мы можем прийти? В России СОИ будет развиваться не только извне, но и изнутри при условии, что достаточно большое количество стейкхолдеров будут готовы наказывать неэтичное с их точки зрения поведение менеджмента и предпринимателей и поощрять соответствие этим нормам за счет собственных средств. В настоящее время влияние этих норм на бизнес незначительно, но оно будет усиливаться в долгосрочной перспективе по мере расширения круга инвесторов. При этом уже сегодня рациональные инвесторы улучшают надежность оценки корпоративного бизнеса, учитывая долгосрочную устойчивость взаимоотношений компаний с ключевыми стейкхолдерами.

Литература:

1. *Vashakmadze T.* Влияние показателя ESG на будущую капитализацию компании. Эмпирическое тестирование на американском фондовом рынке. // Финансовая жизнь. № 04. – 2013. С. 63-80.
2. *Вебер Макс*, «Протестантская этика и дух капитализма», в Избранные произведения: пер. с нем./ Сост., общ. ред. и послесл. Ю.Н. Давыдова; Предисл. П.П. Гайдено. — М.: Прогресс, 1990. С. 44-271.
3. *Covey Steven*, *The Seven Habits of Highly Effective People*, first published 1989.
4. *Donovan William*. A Short History of Socially Responsible Investing. Major Moments from the Methodists to South Africa to Domini. <http://socialinvesting.about.com/od/introductiontosri/a/HistoryofSRI.htm> Дата обращения 13.10.2014.
5. *Hamilton Peter's* (Ed.) *Max Weber: Critical Assessments*, London: Routledge, 1991
6. *Sackley H.W., Vashakmadze T.T.* The Enhancement Of Equity Valuations In Developed And Emerging Markets Through The Use Of Sustainable Investment Indicators. Журнал «Корпоративные финансы», № 2 (30), 2014, стр. 53-57.
7. *Skinner Quentin*. "Social Meaning and the Explanation of Social Action", *Visions of Politics, Volume I, Regarding Method*, Cambridge University Press, 2002.



Издательский дом «Экономическая газета»

Подписка в редакции – это удобно, надежно и выгодно!

Бизнес-издания холдинга имеют различную тематическую ориентацию и рассчитаны на комплексную и компетентную поддержку бизнеса во всех направлениях:

- ▶ Экономика
- ▶ Менеджмент
- ▶ Маркетинг
- ▶ Финансы
- ▶ Юриспруденция
- ▶ Логистика

Оформить подписку вы можете с любого месяца на любой срок

- ▶ через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org
- ▶ в редакции: (499) 152-03-30, 152-04-90; dirpp_m3@ideg.ru

Подписывайтесь и читайте с удовольствием!

Положительные и отрицательные моменты в страховании ответственности директоров и иных должностных лиц организаций

В. Зимин,

*советник экономической Организационно-экономического отдела Сводного экономического департамента
Центрального банка Российской Федерации*

Настоящая статья посвящена вопросам страхования ответственности директоров (в западной литературе этот вид страхования называется Directors and Officers Liability Insurance или D&O), которое постепенно входит в деловую практику российских компаний. Автор рассматривает как положительные аспекты данного инструмента, так и скрытые подводные камни, которые могут негативно отразиться на деятельности компании.

В конце XIX века на Западе, как и в России, начался бурный рост частных коммерческих предприятий с различными формами собственности. Усилился процесс концентрации производства, возросла роль крупных корпораций, среди которых доминировали акционерные общества. К этому времени уже сложились определенные императивные нормы, обеспечивающие государственный контроль за деятельностью акционерных обществ, а также соответствующая нормативная база.

В тех или иных комбинациях акционерное право охватывало имущественные отношения, статус акционерного общества и структуру его органов, систему имущественных прав акционеров, прав на участие в управлении и на информацию о деятельности акционерного общества.

Развитие предприятий напрямую всегда было связано с эффективностью управления, процедурами и «качеством» их практического воплощения в жизнь.

От принятых управленческих решений зависит не только успех предприятия, но и доверие со стороны акционеров и потенциальных инвесторов, а также рост конкурентоспособности на определенном сегменте рынка.

Однако не все управленческие решения приносят положительный эффект, а могут и наносить существенный вред не только предприятию, но и его акционерам. В связи с чем возникают определенные риски, для

минимизации и локализации которых используют инструменты страховых компаний.

К таким рискам можно отнести один из наиболее актуальных рисков, связанных с человеческим фактором, – управленческий риск.

Одной из первых страховых компаний в тридцатых годах двадцатого века, которая предложила такую услугу, была старейшая английская страховая компания Ллойдс (Lloyd's) в Лондоне. Она ввела понятие нового для того времени вида страхования – «Страхование ответственности директоров» (полис D&O (directors and officers liability insurance)). Но данный страховой инструмент довольно долго не находил должного применения. И только по прошествии тридцати лет, когда произошли существенные изменения в толковании законодательства о ценных бумагах в США, следствием которых стал реальный риск возникновения прямой ответственности руководства, а не только компании, к нему обратились снова.

США стали одной из первых стран, где стали использовать страховые полисы D&O. Этому предшествовал ряд прецедентов, которые стали происходить на финансовом рынке США и до сих пор продолжаются.

Так, с началом кризиса в 80-е годы прошлого века в США на компании обрушивались коллективные иски, которые стали самыми дорогостоящими не только сами по

себе, но и в плане стоимости адвокатских услуг по защите. Именно с этими исками были связаны самые большие убытки у компаний, и, как следствие, начался кризис в страховом секторе экономики США.

По прошествии десяти лет волна исков на компании возобновилась, катализатором был принятый в США закон о гражданских правах 1991 года. Вместе с другими социально ориентированными законами, принятыми в этот период (1990–1992), закон о гражданских правах стал причиной роста числа исков, предъявляемых сотрудниками к своим работодателям.

В связи с этим в 1994 году на рынке США вводится система страховых покрытий по распределению убытков в рамках страхового полиса, а позже и страхование рисков, предъявляемых к компаниям, которые и сейчас являются неотъемлемой частью большинства полисов. По прошествии года в США принимается закон Private Securities Litigation Reform Act, призванный сдержать волну часто безосновательных исков к компаниям, как к эмитентам ценных бумаг, а также и к их руководителям. Но тем не менее в конце 1990-х происходит следующее событие, к компании Cendant Corp предъявляется самый большой коллективный иск по ценным бумагам в истории США со стороны акционеров, сумма компенсации составила 2,83 млрд долл.

Через пять лет, в 2000 году, волна исков снова повторяется. Причиной стало падение котировок на бирже NASDAQ.

И тут же на сектор высоких технологий лавинообразно обрушиваются иски к компаниям информационного, компьютерного бизнеса и телекоммуникационным операторам. Коллективные (классовые) иски к компаниям, работающим в сфере высоких технологий, составили более половины всех коллективных исков в США. Следствием этого стало банкротство ряда финансовых институтов, а также многочисленные судебные процессы по искам, предъявляемым к директорам банков со стороны регуляторов, кредиторов и акционеров.

Впоследствии такие истории повторялись неоднократно не только на рынке США, но и перенеслись в Европу.

На сегодняшний день использование данного страхового инструмента в США и Европе является обычной деловой практикой в международном ведении бизнеса.

В России данная услуга появилась лишь в середине 1990-х годов и стала входить в деловой оборот в связи с выходом российских компаний на западные биржи для привлечения дополнительных капиталов, а также с появлением в российских компаниях независимых директоров. Первая российская страховая компания, ставшая предлагать такую услугу, была компания «Ингосстрах». На сегодняшний день круг участников расширился за счет новых участников – как российских, так и иностранных страховых компаний, представляющих клиентам данную услугу.

Наличие данного вида страхового полиса D&O у компании положительно отражается на ее имидже среди инвесторов, что особенно важно для публичной компании.

Однако в России страхование ответственности директоров широкого распространения, как на Западе, пока

не получило. Это связано как с российским менталитетом, где страхование рассматривается как расходы, а не инструмент по защите активов, так и периодом адаптации нового западного страхового инструмента к российскому рынку. Тем не менее количество полисов D&O в России неуклонно растет. Все больше и больше российских компаний выходят со своими ценными бумагами на западные финансовые рынки или открывают зарубежные филиалы. Также свою лепту в развитие полиса D&O вносит практика страхования ответственности иностранных директоров (независимых), приглашенных в советы директоров российских предприятий, так как очень часто наличие полиса является их условием участия в работе совета. Количество застрахованных по полису не влияет на его стоимость, так как в первую очередь оценивается деятельность самой компании, поэтому логично, что, проработавая запрос одного из членов СД, компания в итоге приобретает покрытие для всего управленческого состава.

С другой стороны это связано с усилением внимания к личной ответственности руководителей и членов совета директоров со стороны государства, которое выражается в законодательных актах.

Так российское законодательство предусматривает персональную ответственность исполнительного органа (директора) за убытки, которые он нанес своими виновными действиями (бездействием). Российская нормативная база по данному вопросу включает в себя следующие законодательные акты: Федеральный закон «Об акционерных обществах Российской Федерации», Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью», Гражданский кодекс РФ, Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях, Федеральный закон «О рынке ценных бумаг», Федеральный закон «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг».

Однако помимо рисков, связанных с непосредственно своей деятельностью, риск исполнительного органа (директора) увеличивается за счет постоянной ответственности за любые действия или упущения компании, подчиненных или лиц, имеющих доверенность от компании. В то же время на директора может налагаться уголовная ответственность за действия, совершенные в ходе исполнения своих полномочий, которые могут фигурировать в качестве аргумента для шантажа директора, оказавшегося в конфликте с акционерами или компанией.

Основанием для предъявления такого требования к директору со стороны акционеров могут быть: плохое качество принимаемых решений, неоправданные инвестиции, неэффективное руководство, отсутствие или недолжный контроль за их исполнением, а также фальсификация документов, связанных с расходованием средств компании.

С другой стороны к исполнительному органу компании могут предъявлять свои требования государственные органы, такие как налоговая инспекция, полиция и прочие, из-за ошибок или недостоверности представляемых данных при раскрытии финансовой отчетности, инвестиционных деклараций, использование информации без соблюдения авторских прав и др.

Круг лиц, на которых распространяется действие данного полиса, достаточно широк, это члены совета директоров, правление, единоличный исполнительный орган – президент, генеральный директор, председатель правления, управляющий, исполнительные директора, а также правопреемники и даже сама компания в части исков в отношении ценных бумаг.

Страховой полис D&O покрывает затраты, связанные с оплатой юристов, судебные издержки. Также возмещает расходы по выплате, определенной судом, в отношении должностных лиц, включая дополнительные расходы, такие как по восстановлению репутации, по защите прав и свобод и иные расходы по согласованию со страховой компанией в рамках определенного лимита.

Полис действует по принципу покрытия всех возможных рисков, что не исключено.

Однако из этого следует, что не все случаи попадают под защиту вышеупомянутого страхового полиса. Соответственно он не полностью может локализовать имеющиеся риски, а именно: получение выгоды, на которую руководители не имели прав, уголовные деяния, налоговые платежи, социальные и пенсионные выплаты, внутренние расходы, штрафы и пени.

Наряду с положительными сторонами использования данного инструмента следует отметить и негативные моменты, которые имеют место.

Из сложившейся практики советы директоров компаний формируются представителями акционеров и независимых директоров. Естественно, что при отборе кандидатов принимаются во внимание в первую очередь их профессиональные качества, а в отношении независимых директоров – уровень квалификации эксперта и соответствие критерию независимости.

Когда кандидаты подписывают свое согласие на избрание, они тем самым принимают ответственность за дальнейшие свои действия в работе совета директоров (наблюдательном совете). Особенно это относится к независимым директорам, которые должны понимать, что они выполняют роль не свадебных генералов, а высокопрофессиональных экспертов, мнение которых наиболее значимо при принятии решений.

Однако, если компания имеет практику страхования ответственности полисом D&O, это может быть фактором, который снижает чувство долга не только у членов совета директоров, но и у исполнительного органа и

соответственно крайне негативно отражается на управлении компанией. Поэтому наличие такого полиса можно рассматривать не только с положительной стороны, но и нужно понимать, что он подспудно влияет на уровень социальной ответственности страхователя, в том числе из-за освобождения его от финансовых обязательств. Как следствие, рост в будущем числа судебных процессов и сумм издержек по ним.

Так, в ряде европейских компаний из-за роста судебных проблем и издержек уже начали пересматривать политику страхования ответственности. В Германии не получают бонусы за 2011 год согендиректора и три бывших члена наблюдательного совета Deutsche Bank. Наблюдательный совет Deutsche Bank решил удержать бонусы руководства летом 2014 года из-за роста исков.

Таким образом, наблюдательный совет Deutsche Bank дал понять, что он возлагает ответственность на этих людей. К Deutsche Bank было подано примерно 1000 исков, на которые банк потратил около 3 млрд евро. Вместе с тем несколько европейских банков, включая Barclays, Lloyds Banking Group, Royal Bank of Scotland и UBS, по требованию регуляторов удержали бонусы у своих топ-менеджеров, причастных к скандалам, стоившим им миллиарды долларов.

Данные случаи являются показательным примером, когда политика страхования, с одной стороны, минимизирует издержки по искам, а с другой – поощряет снижение персональной ответственности у застрахованных лиц, действия (бездействия) которых способствуют росту судебных проблем.

Литература:

1. Тарасенко Е.Н. Современные тенденции страхования ответственности директоров и должностных лиц (настоящая статья посвящена вопросам страхования ответственности директоров (D&O)) // Акционерное общество. 2005. № 1 (14). С.15-18.
2. Новак В. Страхование ответственности членов совета директоров // Опыт корпоративного управления. 2013. № 1. С 13-16.
3. Кудрявцев О.А. Страхование ответственности директоров // www.riskinfo.ru.
4. Бочкарева Т. «Жирным котам» прописана диета // Ведомости. 2014. № 183 (3687).

Маркетинг и логистика

- **Новости**
- **Аналитические материалы, статьи**
- **Законодательство, нормативные акты, комментарии**
- **Маркетинговые исследования**

www.itkor.ru

РЕКЛАМА

Формирование ключевых факторов, влияющих на изменение национальной валюты

Ю. Фирсов,

к.э.н., генеральный директор ООО «ФСК «Пальмира»,

М. Куценко,

студент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,

А. Тимофеева,

студент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В статье рассматриваются вопросы регулирования курса рубля со стороны основных финансовых регуляторов, а также факторы, влияющие на валютный курс.

Ключевые слова: реальный курс рубля, номинальный курс рубля, валюта, регулятор.

Formation of the key factors influencing the change currency

Y. Firsov,

Ph.D., General Director of «FGC «Palmyra»

M. Kutsenko,

student, Financial University under the Government of the Russian Federation

A. Timofeva,

student, Financial University under the Government of the Russian Federation

The article deals with the regulation of the ruble from major financial regulators, as well as factors affecting the exchange rate.

Keywords: real exchange rate, the nominal exchange rate, the currency regulator.

Курс валюты в современном мире считается одним из важнейших факторов развития экономики всех стран. Изменение валютного курса зависит от изменения спроса и предложения на валюту. Так, при росте национального дохода увеличивается спрос на товары, ввозимые в страну из-за границы, и соответственно происходит удешевление национальной валюты и происходит рост спроса на иностранную валюту.

Одним из факторов риска для валюты, в том числе и рубля, считается замедление роста экономики. При этом уровень инфляции и изменение валютного курса находятся в обратной зависимости, так как рост инфляции вызывает снижение покупательной способности денег и падение валютного курса¹.

¹ Факторы изменения валютных курсов Компания exness, [Эл ресурс]. Режим доступа: <http://wffw.info/190325/factory-izmeneniya-valyutnyx-kursov/>

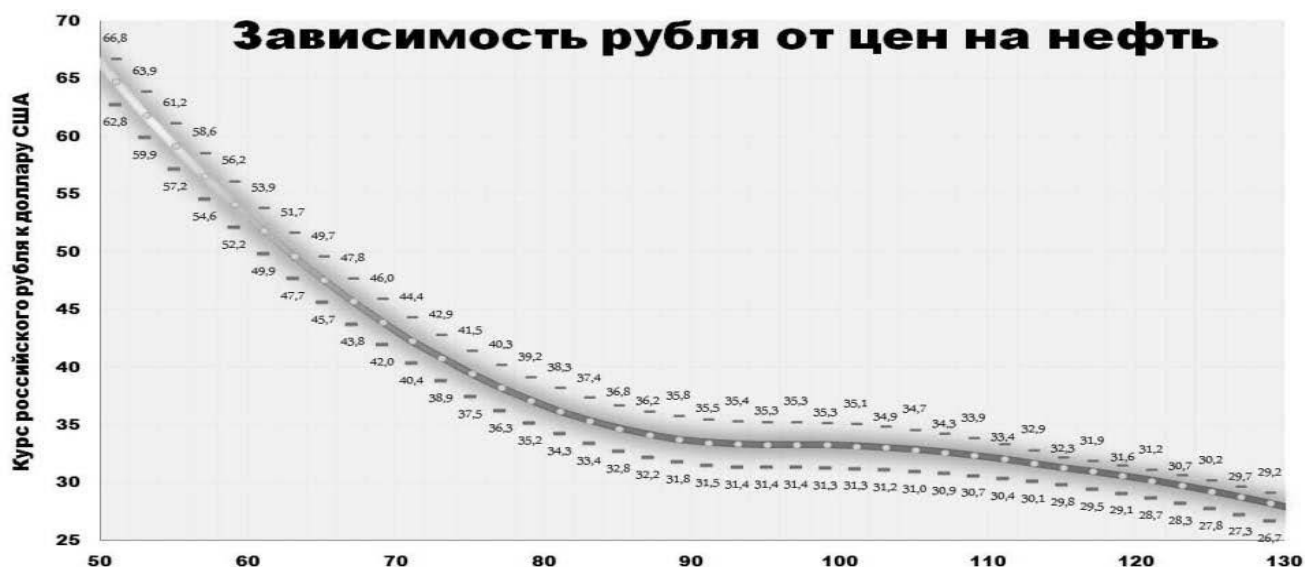


Рис. 1. Зависимость рубля от цен на нефть

Валюта Российской Федерации меняла свою ценность несколько раз за свою долгую жизнь, так, в 1990-е годы ВВП страны сократился более чем на 50%, что повлияло на курс рубля, который значительно сократился и составлял 70 руб. за 1 доллар в 1991 году, а в 1997 году он составил 5760 руб.

Максимальная стоимость бивалютной корзины в 2009 году достигла 40,92 руб., а 30 января 2014 года стоимость поднималась выше 41 руб.²

Предпосылками таких изменений является политика, которую определяет Банк России в 2014 году. В настоящее время Центральный Банк России продолжает проводить курсовую политику беспрепятственного формирования тенденций в динамике курса рубля.³

И в дальнейшем будет осуществляться постепенное повышение гибкости курсообразования, в том числе путем сокращения объемов интервенций Банка России, направленных на сглаживание колебаний обменного курса рубля, а также увеличения чувствительности границ операционного интервала к объему совершенных Банком России интервенций, тем самым создавая условия для адаптации участников рынка к колебаниям валютного курса, вызванным внешними шоками.

В 2014 году будет завершена работа по созданию условий для перехода к режиму плавающего валютного курса, предполагающего отказ от использования операционных ориентиров курсовой политики, это позволит Центральному Банку России сконцентрироваться на управлении рыночными процентными ставками для достижения цели по инфляции.

Центральный Банк России:

— продолжит проводить операции на внутреннем валютном рынке, связанные с пополнением или расходованием средств суверенных фондов и позволяющие транслировать спрос или предложение иностранной валюты

со стороны Федерального казначейства на внутренний валютный рынок;

— сохранит за собой право проводить валютные интервенции в рамках решения задач по регулированию уровня ликвидности банковского сектора, которое не противоречит концепции режима плавающего валютного курса и успешно применяется развитыми странами, имеющими суверенные фонды;

— позволит осуществлять точечные операции на валютном рынке в целях поддержания финансовой стабильности в случае шоковых событий⁴.

Это позволит формированию гибкого процесса обменного курса рубля под влиянием преимущественно рыночных факторов, в том числе трансграничных потоков капитала, зависящих от настроений участников финансовых рынков. Как отмечает А.В. Бердышев, следствием такого процесса станет рост неопределенности динамики курса рубля в среднесрочной перспективе, поэтому возникает необходимость дальнейшего развития рынка производных финансовых инструментов для управления курсовым риском экономическими агентами как в реальном, так и в финансовом секторе⁵.

Эксперты финансовых рынков прогнозируют падение рубля, что связано, во-первых, с оттоком значительной группы инвесторов из перспективных рынков развития, во-вторых, с негативными ожиданиями потребителей относительно курса рубля.

Курс валюты обусловлен конкретными экономическими отношениями между странами, степенью развития внешнеторговых отношений.

Существуют несколько независимых факторов, влияющих на изменения курсы валюты в нашей стране:

- рост мировых цен на нефть;
- изменения спроса и предложения на валюту.

Так, прибыль от продажи энергоносителей составляет значительную часть дохода бюджета России, поэтому

² Российский рубль: теперь укрепление, пожалуйста. / Центр макроэкономических исследований Сбербанка России 2014 г. // <http://www.sberbank.ru>

³ См.: Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2014 год и период 2015 и 2016 годов // [http://www.cbr.ru/today/publications_reports/on_2014\(2015-2016\)pr.pdf](http://www.cbr.ru/today/publications_reports/on_2014(2015-2016)pr.pdf).

⁴ «Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2014 год и период 2015 и 2016 годов» (утв. Банком России) http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_154407/?frame=2.

⁵ Центр макроэкономических исследований Сбербанка России 2014 г.: «Российский рубль: теперь укрепление, пожалуйста»- <http://www.sberbank.ru>.

любые колебания в сторону подорожания черного золота позитивно сказываются на динамике роста курса рубля. В доходной части бюджета России на 2014 год нефтегазовые доходы составляют 4,5%.

При отклонении цен на нефть в меньшую сторону недополученных доходов станет непропорционально больше. Падение доходов компаний нефтегазового сектора вызовет цепную реакцию в виде уменьшения налоговых отчислений, косвенно в виде уменьшения платежеспособного спроса со стороны рабочих и служащих данной отрасли.

На рисунке 1 отражена зависимость рубля от цен энергоносителей.

Например, при ценах выше 93 долл. за баррель больше налогов заплатят розничные сети и подрядчики-субподрядчики. Сверхприбыль бюджета от нефтегазовых поступлений формирует резерв. Непредвиденные расходы будут лишь удваиваться, а среднегодовой спрос на рубль – расти с еще меньшим мультипликатором, около 1,3. Прямые пропорции вернутся лишь при ценах на нефть свыше 115 долл., когда компании увеличат долгосрочные инвестиционные программы, а скорость оборота денег замедлится⁶.

В таких условиях, во-первых, доверие населения и предприятий к рублю в виде вкладов в национальной валюте не только стимулирует рост кредитования экономики, а повышает курс рубля, так как денежная масса работает на инвестирование в экономику, а не на потребление; во-вторых, поддерживается интерес инвесторов к российской экономике через приобретение российских ценных бумаг в рублях, которые получают нерезиденты при обмене валюты; в-третьих, наращивание производства товаров потребления внутри страны, сокращение импорта, который необходимо приобретать за валютные средства, и наконец, стабильная политическая ситуация в государстве, которая является основой для экономического развития России.

Также есть определенные факторы, противодействующие стабильности российского рубля. Они выражаются в следующем:

- стоимость других валют на мировых рынках финансов;

- отсутствие массового развития промышленного производства приводит к росту потребления импортных товаров и негативно сказывается на платежном балансе страны;
- замедление темпов роста ВВП;
- отток капитала из России.

В целом, говоря о прогнозах, эксперты сходятся в позитивистских настроениях относительно валютного курса, который в ближайшем будущем ожидает укрепление⁷.

Как итог можно отметить, что валютная политика как стимулирующий инструмент для воздействия на повышение потенциала национального товарного производства определяется уровнем развития экономики страны.

Литература:

1. Алексей Архипов «Аналитики: Курс национальной валюты укрепит к марту до 34 руб./долл.» / ИА «Росбизнесконсалтинг». – 14.02.2014 // <http://top.rbc.ru/economics/14/02/2014/905325.shtml>.
2. Каверзнева Людмила, Олег Рабец «Что будет с рублем?» // Financial One. – 2014. – № 1-2 (64-65) // www.fomag.ru.
3. Киюцевская А. Плавающий курс российского рубля: миф или реальность? // Вопросы экономики. – 2014. – № 2.
4. Кувалдин Станислав «Стагнация за благо» / Коммерсантъ. – 12.03.2014 // <http://www.kommersant.ru/Doc/2427770>.
5. Куликов В.Н. «Ситуация на Украине пока никак не отразилась на макроиндикаторах РФ.» / УК «Альфа-Капитал». – 13.03.2014 // <http://quote.rbc.ru>.
6. Немолчанова Наталья, «Центробанк защитит цены от рубля» // Коммерсантъ. – 14.03.2014 // <http://www.kommersant.ru/doc/2430304>.
7. Надежда Петрова «Рубль – это звучит твердо» // Коммерсантъ Деньги. – № 5. – 10.02.2014 // <http://www.kommersant.ru/Doc/2388767>.
8. Пермские финансовые аналитики дали прогноз курсу рубля ИА «Росбизнесконсалтинг». 14.03.2014. http://perm.rbc.ru/perm_topnews/14/03/2014/911171.shtml.
9. Прогноз Forex: Прогноз рубля на 2014 год связан с двумя факторами: ценами на нефть и доходами бюджета России. – 12.12.2013 // <http://foreck.info/2010-04-12-06-01-13/forecast-for-2014/39593-2014.html>.

Академия менеджмента и бизнес-администрирования

- Консалтинг
- Бизнес-образование
- Научно-практические журналы
- Международный бизнес-клуб «Деловое партнерство»

www.a-mba.ru

⁶ Прогноз рубля на 2014 год связан с двумя факторами: ценами на нефть и доходами бюджета России. // <http://foreck.info/2010-04-12-06-01-13/forecast-for-2014/39593-2014.html>

⁷ Российский рубль: теперь укрепление, пожалуйста. / Центр макроэкономических исследований Сбербанка России. - 2014г. // <http://www.sberbank.ru>

Campus: новый подход к образовательному процессу

*Дима Барбанель, дизайнер, методист Мастерской,
Ольга Смирнова, операционный директор Мастерской,
Женя Юкечев, типограф, главный редактор Туреjournal,*

Сергей Монахов, кандидат филологических наук, заместитель декана по научной работе филологического факультета СПбГУ,

*Федор Кноков, архитектор, историк, преподаватель Campus,
Ждан Филиппов, дизайнер, макетчик Мастерской,*

Антон Терехов, типограф, преподаватель Campus, занимается исследованием истории развития, отечественной шрифтовой графики XVIII–XIX вв.,

Сергей Федоров, дизайнер интерфейсов Мастерской,

Демьян Кудрявцев, экономист, учредитель коммуникационного агентства «Ясно», генеральный продюсер, проекта Campus Pro

— В чем состоит современное понимание профессии дизайнера?

— Антон Терехов: Профессия дизайнера, если говорить обобщенно, вне рамок той или иной специализации — это профессия коммуникатора, который через облик и устройство создаваемых им объектов сообщает человеку что-то о вещи, мире, времени и о нем самом.

При этом дизайнер, в отличие от художника или ремесленника, может не быть собственно изготовителем, но всегда является «программистом» вещи — человеком, осуществляющим синтез образно-смысловых, конструктивных и функциональных параметров для оптимального решения стоящей задачи.

— Как развитие digital-технологий меняет требования к дизайнерам и другим творческим индустриям, отвечает ли академическое высшее образование этим тенденциям?

— Демьян Кудрявцев: Развитие технологий превращает статическую коммуникацию в динамическую и интерактивную — дизайнер должен работать не с объектом или высказыванием, а напрямую с постоянно меняющимся взаимодействием пользователя с объектом и высказыванием. Зачастую скорость заочного участия дизайнера в этом взаимодействии близка к реальному времени. Развитие технологий, очевидно, меняет сам инструментарий дизайнера, его среду. Количество сред, в которых сегодня существует цифровой дизайн, необычайно велико, но каждая из них обладает своей технологической спецификой, которая тоже меняется — никакая зафиксированная академическая методика не может успевать и не успевает за этими изменениями.

— Женя Юкечев: К сожалению, российское академическое образование дискредитирует себя: специалистами, которые выпускаются сегодня высшими учебными заведениями, требуется сразу поступать на курсы

повышения квалификации, чтобы адаптироваться к реальным условиям рынка и профессии. Если задуматься — это катастрофа. Не говоря уже о том, что система академического образования должна быть нацелена на исследование и развитие профессиональных областей. Вы сможете сделать самостоятельные выводы, если посетите выставки дипломных проектов выпускников европейских и западных университетов и сравните их с уровнем проектов российских вузов.

— На ваш взгляд, чего не хватает современному образованию в области дизайна?

— Федор Кноков: Проблемы образования вообще и художественного образования в частности — не какие-то временные трудности, появившиеся в результате чьих-то недоработок. Современные подходы к образованию и преподаванию искажены устоявшимися взглядами на интеллект и творческий потенциал — эти представления допускали и до сих пор допускают впустую растрчивать таланты и подавлять уверенность в собственных способностях у огромного количества людей. Растрата талантов происходит системно на всех уровнях. Система, в свою очередь, основана на принципах линейности, подчинения и стандартизации. Взаимодействие системы и студента сведено к академическому тестированию, проверке самой способности к обучению, а не способности мыслить. Методическая структура даже если и включает практику кроме студий, то в определенной степени основывается на предположении о спросе и предложении на рынке. Образование представляет собой не линейный процесс подготовки к завтрашнему дню, а сложную процедуру взращивания природных способностей и умственной восприимчивости — то есть развития тех качеств, благодаря которым мы все сможем лучшим образом существовать в настоящем и создавать для себя достойное будущее. Кем мы станем в будущем — целиком зависит от нашего опыта здесь и сейчас.

— **Насколько дизайнер должен быть интегрирован в бизнес-процессы заказчика, например знать финансовую сторону проекта?**

— Демьян Кудрявцев: Дизайнер — это не человек, который меняет форму и цвет предметов, это человек, который решает коммуникационные проблемы клиента наилучшим для потребителя образом. Чем больше он знает — при условии сохранения ясности сознания и сложности души, — тем лучше для результата. Знания бизнес-процессов обязательны почти всегда, знания финансовых аспектов почти всегда желательны.

— Дима Барбанель: Отдельная задача, обычно остающаяся за кадром академического образования, это реальность отношений. Художник — заказчик в контексте рынка. Научиться рассматривать заказчика как равноправного партнера, воспринимать его часто весьма еще неясные нужды и пожелания, структурировать их и максимально точно выражать в материале — опыт, который возможно приобрести только в живом непосредственном общении.

— **На что следует обратить внимание при создании рабочих групп? Как создать оптимальную команду арт-проекта? Какой должна быть ее численность?**

— Сергей Федоров: Принцип простой — бери умнее себя, коммуникативного и с активной жизненной позицией. На первом же собеседовании можно определить, твой это человек или нет, даже не обязательно с ним говорить о работе. Важен общий настрой и профессионализм.

Оптимальной команда становится тогда, когда каждый точно знает, за что он отвечает в проекте. Все должны быть при деле, и не должно быть никакого излишка, никаких расслабленно расхаживающих дизайнеров и менеджеров. От таких людей сразу нужно избавляться. Мы работаем как спецназ — пришел, понял, в чем проблема, решил ее и идешь другими заниматься.

При таком развитии технологий, как сейчас, практически любую задачу можно решить, взяв 2–3 специалистов. Излишек людей — это от неумения правильно поставить задачу, разложить ее так, чтобы представлять себе процесс в голове от начала до конца.

— **Организация дизайн-процесса. Что здесь важно учитывать?**

— Сергей Федоров: Нужно учитывать необходимость трансформировать задачу клиента в понятную дизайнеру его внутреннюю задачу. Для этого дизайнер должен быть интегрирован в как можно больше процессов вокруг. Все ради того, чтобы понять важное и построить интерфейс между своим трудом и зрителем. Соответственно, в процессе построения важно не потерять то, ради чего все задумывалось. Также следует учитывать, что твоя работа и твое решение — это какая-то, возможно, одноразовая и сиюминутная вещь, которая отвечает на твои вопросы здесь и сейчас и может быть не актуальна через какое-то время. Надо уметь относиться к этому спокойно.

— **Насколько остро стоит проблема того, что талантливые дизайнеры уезжают из страны? Как можно с этим бороться?**

— Ждан Филиппов: Не уверен, что эта такая уж большая проблема, если она вообще существует. Если пара сотен дизайнеров уедут в Барселону или еще куда-нибудь, климат от этого сильно не поменяется. Гораздо хуже, что уезжают люди других профессий, например окулисты высочайшего класса. Как с этим бороться — да все и так знают. Никак на самом деле. Человек ищет где лучше, это его право.

— Женя Юкечев: Мир давно стал космополитичен: границы существуют у людей только в головах. Дизайнеры уезжают и приезжают, работают над международными проектами, обмениваются опытом и давно забыли о территориальном признаке. Гораздо критичнее сейчас, на мой взгляд, стоит другой вопрос: в России сегодня крайне низкий спрос на квалифицированного дизайнера со стороны государства. Все значимые проекты государственного уровня десятилетиями делаются за огромные деньги и зачастую бездарно. В результате — дисбаланс сил, которые вкладываются профессиональным сообществом в развитие окружающей среды, и результат, который окружает каждого из нас за порогом собственных жилищ.

— **Сегодня все более популярно направление арт-резиденций. Расскажите более подробно о школе Camrus, которую вы организовали при поддержке «Яндекса». В чем состоит отличительная особенность вашего курса повышения квалификации для дизайнеров?**

— Дима Барбанель: Camrus — это образовательная площадка, готовящая сотрудников, умеющих творчески мыслить, строить отношения и работать в коллективе, гибких и способных быстро адаптироваться. Курс действует с 2010 года, рассчитан на 5 недель проживания сотрудников, 300 часов теории и практики охватывают три базовых направления: навыки, дизайн и творчество. Основная задача курса — убедить сотрудника в том, что он творческий человек. Задача сотрудника в том, чтобы признать свою естественную способность им быть. Профессионал в узкой сфере, в 80% случаев находящийся в творческом тупике и переполненный абстрактной информацией, — соискатель в Camrus, тем не менее искренне желает личностной трансформации и готов открыться для этого. Идет он не за знаниями, а за опытом жизни конкретных людей, практиков, которым он склонен доверять и которые будут с ним проводить целые дни, показывая личное отношение к делу. Однако восприимчивость, открытость сотрудника зависит сначала от условий, в которые он попал. Пространство современного города лишает человека тишины и сил, необходимых для его собранности и внимания. Загородная резиденция имеет минимально достаточный уровень комфорта, обеспечивает всем необходимым, а главное, благодаря тишине позволяет сотруднику побыть с самим собой.

Позиция «Яндекса» крайне необычна для российского бизнеса и достойна восхищения. Много лет компания

способствует сохранению и развитию математической школы в стране, инвестируя ресурсы в дошкольное, среднее и высшее образование, формируя рынок труда программистов и имея самые высокие критерии отбора своих сотрудников.

Перестав являться только IT-компанией и развивая собственные сервисы и продукты, «Яндекс» стал нуждаться в профессиональных дизайнерских кадрах, столкнувшись с ситуацией отсутствия самой возможности получить качественное дизайнерское образование в стране. Оценив возможности друг друга, мы договорились о сотрудничестве, которое выразилось в поддержке двух наших инициатив: Samrus и онлайн-журнала «Шрифт», первого в России полноценного профессионального ресурса, посвященного шрифту и типографике, в издании которого участвуют самые авторитетные в мире эксперты в области кириллицы и русского языка.

— Курс Samrus бесплатный, оправдан ли такой подход?

— Дима Барбанель: Образование в нашем контексте должно быть бесплатным — мы способны отбирать лучших, самых опытных и самых мотивированных.

— Насколько вы считаете эффективным формат Samrus, планируете ли менять что-то в дальнейшем — расширять, менять подходы, условия?

— Дима Барбанель: Развитие проекта предполагает увеличение количества учащихся и срока их пребывания, что позволит, уточнив методику, эффективно реализовать ее в дальнейшем в реформировании государственного академического образования. Мы планируем завершить работу подмосковного Samrus после седьмой группы, в декабре, после чего продолжить подготовку Samrus Pro, открытой образовательной и проектной площадки для решения задач федерального масштаба в сфере дизайна.

Как один из вариантов мы рассматриваем сотрудничество с ВДНХ. Руководство ВДНХ готово предоставить один из павильонов для реализации проекта. Однако развитие проекта невозможно без привлечения заинтересованных спонсоров. Мы не коммерческая организация и не планируем зарабатывать с помощью этого проекта. И мы очень хотим, чтобы образование в Samrus осталось бесплатным, а без участия спонсора оно станет доступно только на коммерческой основе, что, конечно же, незамедлительно скажется на уровне соискателей и выпускников. Поэтому в данный момент мы находимся в поиске партнера, который был бы готов вместе с нами участвовать в развитии проекта.

Подмосковный Samrus будет приглашать сотрудников, в которых заинтересована Мастерская, для участия в совместных проектах.

— Каким должен быть баланс в образовательном процессе для дизайнеров, творческих профессий между академическим образованием и практическим обучением, стажировками?

— Ждан Филиппов: Практика всегда важнее, искренне в это верю. И самообразование — ключ к успеху.

С университетами сложнее. Это ведь даже не от места зависит, а от конкретного преподавателя. Кому-то повезло найти мастера, прикрепиться к нему, смотреть и вникать в работу, учиться его методам, а кому-то нет. По моему мнению, образование — это Баухауз в его расцвете. Это что-то такое, что берет и ломает нелепые представления о том, как может быть и как не может. Не знаю, насколько оно академическое.

— В результате деятельности Samrus в течение нескольких лет у вас собрана база дизайнеров — «Мастерская кадров». Привлекаете или продвигаете вы своих сотрудничающихся в дальнейшем?

— Оля Смирнова: Samrus — это не только образовательный, это еще и HR-проект. В этом тексте уже упоминается некоторая «странность» академического образования в нашей стране, в том числе в вопросах дальнейшего трудоустройства.

Нам не хочется повторять эту модель. Когда студент приходит в Samrus, он рассчитывает не только на повышение своего интеллектуального уровня, получение новых навыков и знаний, он рассчитывает еще в какой-то степени (пусть даже это никогда не звучит вслух) на улучшение качества жизни, нахождение более интересного и перспективного места, рост своих доходов. Это все совершенно нормальные человеческие нужды, которые никто не отменял и которые со времени пирамиды Маслоу никак не изменились. Потребность в самовыражении находится на самом вершине пирамиды, на нижнем же ее уровне — все, что нужно человеку для жизни.

Мы ни в коем случае не отменяем всех этих важных базовых аспектов, поэтому со своей стороны всегда стараемся поддержать своих студентов после завершения курса.

Сейчас у нас есть два инструмента, как это может работать: 1) привлечение ребят к проектам Мастерской, что интересно не только студентам, но и нам, так как мы готовы вкладывать в людей и их развивать; 2) устройство на работу к нашим партнерам, заказчикам, клиентам.

Пункт 2 пока не выглядит идеальным, так как у нас нет сложившейся и разработанной системы и нет как таковых «заказчиков» в обычном их виде. То есть сейчас это происходит скорее спонтанно, и при относительно небольшом количестве студентов это работает. Тем не менее это происходит, и при дальнейшем развитии Samrus как образовательной и проектной площадки мы бы хотели уделить гораздо больше внимания этому вопросу, надеясь, что все эти вещи нужны не только нам, как людям, беспокоящимся о будущем студентов, но и работодателю, который очень остро нуждается в профессиональных и адекватных ресурсах.

— Дима Барбанель: Благодаря возникшему резонансу и взаимной симпатии, из 18 сотрудников, закончивших Samrus, с нами продолжают работать пятеро, трое на постоянной основе. Кирилл Мартьянов редактирует материалы для публикации в журнале «Шрифт», другой инициативе Мастерской, также осуществляемой в партнерстве с «Яндексом». Константин Лукьянов стал арт-директором The Art Newspaper Russia, работая на

макет, запущенном Мастерской в 2011 году. Он — автор гарнитур PT Emil и Lebedev, активно используемых в рамках проектов Мастерской. PT Emil является основной гарнитурой в проекте виртуального музея нового западного искусства, выполняемом по заказу Министерства культуры и РосИзо, в учебниках по шахматам, издаваемых ФИДЕ для школ Европы и России. Lebedev — акцидентный шрифт для проекта ребрендинга ВДНХ к празднованию 75-летия выставки. Максим Вольхин как арт-директор курирует работы для World Bank, клиента Мастерской, и участвует в качестве дизайнера в работах по ребрендингу ВДНХ.

— Насколько важно менторство в работе дизайнера? И как найти своего ментора?

— Дима Барбанель: Приобретение живого творческого опыта возможно лишь путем долгих личных усилий и поиска либо через непосредственное сотрудничество с авторитетным практикующим профессионалом — Мастером. Причем особенно важно именно сотрудничество бок о бок, длительное сопребывание. Пригласить профессионала поделить свой опыт с кафедры и тем низвести его до уровня лектора — явно недостаточно. Важно именно соработничество, подразумевающее совместное решение задач и длительное личное общение. Формат Campus — это именно те условия, которые позволяют ученику стать свидетелем, а в идеале и соучастником творческого акта. Только этот, по природе своей необратимый опыт и может быть основанием всякого подлинного Образования.

Образовательные и социальные проекты занимают важную составляющую в деятельности Мастерской.

— Недавно вы завершили проекты по созданию словаря русского языка и учебника русского языка для 10-11-х классов. Какие социальные задачи ставились и как удалось их решить? Насколько оправданно участие в подобных проектах с точки зрения окупаемости ваших трудозатрат?

— Ждан Филиппов: Про отдачу — некоторым людям эти словари оказались действительно нужны и интересны. Нам удалось краем зацепить дизайнерскую и сочувствующую им публику, потому что сделали словарь, который не выглядит как обычный словарь. Но в первую очередь приложение наше, словарь, не для дизайнеров, не ради формы — это для школьников. Их миллионы — вот они и есть наша публика, мы к ним стучимся, чтобы они скачивали словарь, читали в транспорте или пока в очереди стоят.

Задача простая — сделать словарь абсолютно народным. У него есть все для этого, и однако этого не происходит пока что — надеемся, что, когда он выйдет на андроиде, ситуация изменится.

Про деньги — это совершенно убыточный проект. Искренне считаю — да это и очевидно, — такие проекты

должны финансироваться Министерством образования. Мы создали проект, который уже есть и готов развиваться. Сегодня нет аналогичных интересных проектов по русскому языку.

— Сергей Монахов: Мы уже несколько лет уделяем большое внимание проектам по созданию новых образовательных ресурсов для средней школы России, в первую очередь направленных на изучение русского языка. К ним относятся и упомянутые ранее учебник и словарь; в этом году мы должны завершить цикл из 10 получасовых видеороликов, задуманный как своего рода приложение к учебнику для старших классов. Главная задача, которую мы решаем в этих проектах, — создание принципиально новой мотивации к обучению у современных подростков, для которых методический опыт, накопленный советской школой, оказывается чем-то чужеродным и неувлекательным. Что касается окупаемости трудозатрат, то тут все зависит от того, что понимать под этими словами. В примитивном, финансовом, смысле об окупаемости здесь и сейчас говорить, конечно, не приходится. Но в более высоком смысле — мы вкладываемся в будущее наших детей, и, даже если ждать отдачи придется многие годы, кто скажет, что это того не стоит?

— Готовы ли вы предложить свои методические разработки школам и профильным вузам?

— Дима Барбанель: Как и прочие инициативы проектной группы «Мастерская», Campus направлен на развитие отрасли и является частью большого проекта реформирования академического художественного образования в стране на примере одного из старейших профильных вузов. Благодаря партнерству с «Яндексом», Campus позволил нам протестировать методики, понять, кто наш студент, какие он решает задачи на момент поступления и какие ставит цели перед собой и образованием. За четыре года существования проекта мы смогли убедиться, что в основном к нам идут те, кто разочаровался в академическом образовании, занимающиеся самообразованием и нуждающиеся в наставничестве более опытных специалистов, которым доверяют. Большинство преподавателей Campus участвуют в постоянной проектной работе Мастерской, а открытость процесса и публичность проектов обеспечивают студенту уверенность в его компетенции. Мы видим, как повсюду новые технологии производят коренную ломку природы труда, они все активнее опираются на высокий уровень знаний специалистов, на творческую и инновационную мысль. Эффективный проектировщик должен обладать этикой, здоровыми ценностями и интеллектуальными способностями совершенно другой мощи по сравнению с потребностями общества индустриальной экономики.

Юбилей как повод для позиционирования кафедры в научно- образовательной среде

В. Щербаков,

*д.э.н., профессор, заведующий кафедрой логистики и торговой политики,
Санкт-Петербургский государственный экономический университет*



Зав. кафедрой Щербаков В.В., д.э.н., профессор

В 2014 году кафедра логистики и торговой политики Санкт-Петербургского государственного экономического университета отмечает 45-летие. Она традиционно соотносит свое развитие с пятилетками. И небезосновательно, учитывая, что это достаточный срок для претворения в жизнь стратегических решений – освоения новых образовательных программ, постановки и реализации исследовательских проектов, формирования связей с бизнес-сообществом.

Вместе с тем, будучи выпускающей, кафедра логистики и торговой политики в лице сменяемого поколениями руководства всегда осознавала и теперь осознает свою

причастность к событиям общественно-экономической жизни страны, что можно проследить в трансформации идеи организации сферы товарного обращения, которую она подпитывает подготовкой профессиональных кадров. С момента организации кафедры в 1969 году в структуре Ленинградского финансово-экономического института им. Н.А. Вознесенского эта исторически обусловленная периодизация прослеживается в смене ее названий на фоне преобразования института в Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, ныне – Санкт-Петербургский государственный экономический университет:

— *Экономики и планирования материально-технического снабжения* (1969–1988). Реализация идей административно-командной экономики – организации материально-технического снабжения на условиях регламентирования объемов поставки материально-технических ресурсов (фондирования), централизованного прикрепления производителей к поставщикам, применения в расчетах твердых цен.

— *Управления материальными ресурсами и организации оптовой торговли* (1988–1990). Идеологический базис – использование возможностей свободной реализации некоторой номенклатуры материально-технических ресурсов в условиях действия государственного заказа; частичный отказ от фондирования и переход на оптовую торговлю средствами производства.

— *Коммерческой логистики и оптовой торговли* (1990–1998). Продвижение идеи развития хозяйственных связей по поставкам материально-технических ресурсов, становления оптово-торгового посредничества, трансформации материально-технического снабжения в материально-техническое обеспечение производства с использованием элементов логистики в организации товародвижения.

— *Коммерции и логистики* (1998–2014). Разработка и освоение идей логистики и управления цепями поставок в сфере производственно-коммерческой деятельности, диверсификации логистики в смежные функциональные сферы экономики и уровни экономической иерархии.

— *Логистики и торговой политики* (2014). Использование преимуществ интегрированной логистики, проектирование и информатизация логистических бизнес-процессов, стратегическое управление логистикой с учетом торгово-политических приоритетов российской экономики и ее субъектов на фоне современных тенденций глобализации, регионализации и корпоратизации бизнеса.

В условиях становления рыночной экономики кафедра обозначила свою позицию в реформировании материально-технического снабжения на принципах предпринимательства, обосновывая теорию синергии коммерции и логистики, а впоследствии – и научно-образовательного трансфера ее фундаментальных идей¹. Само появление термина «логистика» в названии кафедры стало признаком того, что она избрала для себя путь преактивного реагирования на процессы рыночных трансформаций в экономике России, доказав его реальность своим участием в образовательном эксперименте по подготовке специалистов логистики (Приказ Министерства образования РФ от 25 апреля 2000 г. № 1213 «Об эксперименте по подготовке специалистов по специальности «Логистика»).

На протяжении последних полутора десятков лет кафедра логистики и торговой политики развивается как учебно-научно-консалтинговый комплекс, в функциональной структуре которого делается упор на повышение роли научной составляющей. Научная школа кафедры, основы которой были заложены ее основателем, профессором А.А. Иотковским и продолжены профессором О.А. Новиковым, в настоящее время приобрела статус ведущей научно-педагогической школы Санкт-Петербурга по направлению «Развитие коммерции, логистики и управления цепями поставок в условиях экономической интеграции и информатизации» (распоряжение Комитета по науке и высшей школе Правительства Санкт-Петербурга от 13.12.2013 № 99)².

Стратегическими приоритетами развития кафедры как учебно-научно-консалтингового комплекса в коллективе провозглашены:

— сохранение и упрочение лидирующих позиций на рынке образовательных услуг в области коммерции (торгового дела) и логистики в соответствии с заявленной миссией «учить учиться и учить предприимчивости»;

— создание новых фундаментальных и прикладных знаний на основе проведения научных исследований по перспективной тематике работ;

— совершенствование методического обеспечения учебного процесса с использованием информационных технологий научно-образовательного трансфера;

— дальнейшее развитие связей с организациями

реального сектора российской экономики, в том числе в осуществлении программ и проектов непрерывного образования, международное сотрудничество;

— активизация сотрудничества с профильными кафедрами российских и зарубежных вузов, в том числе в деле подготовки и переподготовки научно-педагогических кадров высшей квалификации;

— накопление научного потенциала и его реализация в форме управленческого консультирования.

Будучи выпускающей, кафедра коммерции и логистики за последнее десятилетие увеличила набор студентов и масштабы подготовки профессионалов высшей квалификации. Растущий интерес к деятельности специалистов по профилю кафедры и спрос на соответствующие образовательные услуги подтверждает устойчиво высокий контрактный набор. Придерживаясь курса преактивного реагирования на спрос, кафедра проводит постоянный мониторинг рынка труда и корректирует программы подготовки профессиональных кадров с учетом реальных и прогнозируемых тенденций занятости.

В последние годы кафедра проводит объективно обусловленную связанность идеей коммерции и логистики в содержании программ образовательной подготовки по направлениям 100700 «Торговое дело» и 080200 «Менеджмент» (последнего – избирательно, по логистике)³. С введением в действие государственных образовательных стандартов третьего поколения в рамках направления «Торговое дело» на кафедре состоялось открытие магистерских программ «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг», «Международная торговля», а также профилей подготовки бакалавров «Коммерция», «Коммерческая логистика». В рамках направления «Менеджмент» – магистерской программы «Логистика» и профиля подготовки бакалавров «Логистика и управление цепями поставок». Под руководством ведущих профессоров и доцентов научной школы ведется обучение в аспирантуре и докторантуре; площадка для защиты диссертаций по специальности 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (Логистика; Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: связь и информатизация)» обеспечивается работой диссертационного совета Д 212.354.02 при Санкт-Петербургском государственном экономическом университете под председательством д-ра экон. наук, профессора В.В. Щербакова.

Последней сменой своего названия – «Коммерции и логистики» на «Логистики и торговой политики» – кафедра, не отказываясь от своих исторически сложившихся интересов, выходит на более высокий уровень осмысления синергии, когда в зону трансферной научно-образовательной активности и консалтинга вовлекаются не только бизнес-процессы, но и управленческие механизмы как составляющие бизнес-моделей и моделей управления сферой товарного обращения в целом.

Реальную подпитку инновационными идеями и разработками для образования обеспечивают постановка,

¹ Щербаков В.В. О синергической связи инновационных решений в коммерции и логистике // Логистические инновации в коммерции и маркетинге: Сб. докл. Научной сессии профессорско-преподавательского состава, научных сотрудников и аспирантов по итогам НИР 2010 года / СПбГУЭФ. – В 2-х ч. – Ч. I. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – С. 3-7; Щербаков В.В. Научно-образовательный трансфер идей синергии коммерции и логистики // Логистика: современные тенденции развития: Материалы XIII Международной науч.-практ. конф. / Ред. кол. В.С. Лукинский (отв. ред.) и др. – СПб.: ГУМРФ им. адмирала С.О. Макарова, 2014. – С. 322-326.

² Щербаков В.В. Консенсуальный принцип развития научной школы кафедры коммерции и логистики Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов: курс на инновации при сохранении традиций // Проблемы современной экономики. Евразийский международный научно-аналитический журнал. – 2012. - № 2. – С. 431-434.

³ Щербаков В.В. Реализация синергии коммерции и логистики в образовательной деятельности // Логистика: современные тенденции развития: Материалы XII Международной науч.-практ. конф. / Ред. колл. В.С. Лукинский и др. – СПб.: СПбГУЭФ, 2013. – С. 418-422.

научное руководство диссертационными исследованиями и защита диссертаций: в составе профессорско-преподавательского коллектива кафедры работают 8 докторов и 23 кандидата экономических наук; при среднем возрасте преподавателей в 47 лет уровень острепенности составляет 97%.

Поступь научного развития кафедры и ее школы прослеживается начатым в 2003 году и продолжающимся в настоящее время изданием серии монографий «Логистические инновации в коммерции»⁴ под редакцией д-ра экон. наук, профессора В.В. Щербакова, регулярным (с 2001 года) выпуском тематических сборников научных трудов «Коммерция и логистика» (с 2014 года – «Логистика и торговая политика»).

Реальным воплощением технологий научно-образовательного трансфера является практика подготовки и издания авторскими коллективами кафедры учебников: «Коммерческая деятельность производственных предприятий (фирм)» (СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1999), «Экономика и организация торговых предприятий» (СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2007), «Основы логистики» (СПб.: Питер, 2009), «Логистика снабжения» (СПб.: Питер, 2010), «Коммерческая логистика» (СПб.: Питер, 2011), «Логистика и управление цепями поставок» (М.: Юрайт, 2015).

Интересы научной школы кафедры, обозначенные перспективной тематикой, перечень которой постоянно обновляется, определяет предмет ее сотрудничества с предприятиями и организациями реального сектора экономики. Связи с бизнес-сообществом, государственной и региональной властью обеспечиваются через экспертизу проектов и управленческое консультирование, которые являются формой инновационной поддержки решений актуальных хозяйственных проблем. В настоящее время инновационно-консультационная работа кафедры представлена сотрудничеством с ГУП «Петербургский

метрополитен» в решении задачи внедрения автоматизированной системы управления складским комплексом службы материально-технического снабжения. Ведутся переговоры о заключении договоров на выполнение НИР с ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» и Федеральным агентством по государственным резервам «Росрезерв».

Развитие международных связей идет по линии взаимодействия кафедры с представителями научных и образовательных школ ближнего и дальнего зарубежья (Германия, Китай, Литва, Украина, Финляндия,). Событием текущего, юбилейного года в жизни кафедры стало проведение международной научно-практической конференции «Интеграционный потенциал логистики в глобальной экономике» (25 сентября 2014 г.), которая позволила ей укрепить свой имидж в научно-образовательной среде и за ее пределами.

В целом достигнутые научной школой кафедры логистики и торговой политики СПбГУЭУ результаты характеризуют в том числе накопленный ею потенциал и возможности его дальнейшей реализации.

В образовательной деятельности кафедра ориентируется на реализацию междисциплинарного подхода в подготовке бакалавров и магистров для сферы товарного обращения на основе востребования и координации использования научного потенциала торгового дела и логистики, в том числе: современных концепций сетевой организации и управления цепями взаимодействия производственных, торгово-посреднических структур, логистических операторов товарообменных операций; профессиональных информационно-обеспечивающих программ, методов управления предметно-специализированными инновационными проектами.

В научной деятельности кафедра проводит принцип обмена научными заделами в области торгового дела и логистики при осуществлении поисковых и прикладных исследований для обеспечения трансфера фундаментальных знаний в процессе обоснования сопряженных идей и поддержания перспективных тенденций развития профессионального образования на основе преактивного подхода, инновационного преобразования сферы товарного обращения в российской экономике.

В инновационно-консалтинговой деятельности кафедра пропагандирует идею комплексного подхода к инновациям в сфере коммерции и логистики, содействует становлению практики формирования инновационных бизнес-моделей организации предпринимательства, основанных на применении методологии и методов стратегического управления коммерческой деятельностью производственных и торговых предприятий, интегрированных отраслевых и межотраслевых структур посредством реализации портфеля логистических инновационных проектов.

В деле постановки образовательных программ, научных и консалтинговых проектов кафедра руководствуется приоритетами Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года – «Инновационная Россия – 2020», следует директивам проведения образовательной реформы при переходе на трехуровневую систему высшего образования и всемерно содействует решению задач становления объединенного Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

⁴ К настоящему времени в серии опубликованы монографии: Киппер И.Л., Тангиев М.М. Логистика толлинговых операций / Науч. ред., автор вступ. ст. и предисловия, д-р экон. наук, профессор В.В. Щербаков. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2003. – 157 с.; Ефремов А.А. Логистическая координация операций бартерного обмена / Науч. ред. д-р экон. наук, профессор В.В. Щербаков. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004. – 133 с.; Храмышкин Н.Н. Трансакционная деятельность в коммерческой логистике / Науч. ред. д-р экон. наук, профессор В.В. Щербаков. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004. – 223 с.; Афанасьев М.В. Логистика государственных закупок инвестиционных товаров / Науч. ред. д-р экон. наук, профессор В.В. Щербаков. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004. – 274 с.; Воробьева И.Б. Логистическая система метрополитена / Науч. ред. д-р экон. наук, профессор В.В. Щербаков. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2005. – 160 с.; Нос В.А. Стратегические партнерства в торговых сетях / Науч. ред. д-р экон. наук, профессор В.В. Щербаков. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2005. – 199 с.; Киппер И.Л. Встречная торговля: транзакционный менеджмент и контрактная логистика / Науч. ред. д-р экон. наук, профессор В.В. Щербаков. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2005. – 193 с.; Нос В.А. Стратегические партнерства в торговых сетях / Науч. ред. д-р экон. наук, профессор В.В. Щербаков. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2005. – 199 с.; Архипкин О.В. Организация интегрированного логистического сервиса в регионе / Науч. ред. д-р экон. наук, профессор В.В. Щербаков. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2006. – 233 с.; Кубасова Т.И. Логистика и логистический менеджмент ипотечно-строительных проектов / Науч. ред. д-р экон. наук, профессор В.В. Щербаков. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – 251 с.; Грищенко С.И. Транспортно-логистические кластеры в Украине: пути становления и развития / Науч. ред. д-р экон. наук, профессор В.В. Щербаков. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – 218 с.; Ефремов А.А. Сетевая организация и координация логистики лизинга / Науч. ред. д-р экон. наук, профессор В.В. Щербаков. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 286 с.; Щербаков В.В., Мерзляк А.В. Информационная логистика в теории и бизнес-практике / Науч. ред. д-р экон. наук, профессор В.В. Щербаков. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2013. – 190 с.; Плоткин Б.К., Гогин Д.Ю. Предпринимательский функционал логистики / Науч. ред. д-р экон. наук, профессор В.В. Щербаков. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2014. – 325 с.

О кафедре менеджмента и маркетинга Института управления и сервиса Тамбовского государственного университета имени Г.Р. Державина

КАФЕДРЫ



*Зав. кафедрой Лапшин Вячеслав Юрьевич
д. э. н., профессор, почетный работник высшего
профессионального образования РФ*

В этом году кафедра менеджмента и маркетинга Института управления и сервиса Тамбовского государственного университета имени Г.Р. Державина стала победителем Всероссийского конкурса кафедр и образовательных программ «ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ – 2013» в номинации «Менеджмент».

Конкурс организован Вольным экономическим обществом России совместно с Государственной Думой Федерального Собрания Российской Федерации, Международной Академией менеджмента при поддержке Издательского дома «Экономическая газета».

Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина – ведущий классический вуз региона, отвечающий новейшим экономическим, научным и социокультурным запросам времени. Обучение в вузе ведется более чем по 100 специальностям и направлениям подготовки. В стенах университета обучается 15 тысяч студентов из большинства регионов России и стран мира. В аспирантурах и докторантурах вуза проходят подготовку около 800 аспирантов и докторантов. Подготовку студентов осуществляет высококвалифицированный профессорско-преподавательский состав. Вуз занимает одно из лидирующих мест в Центральном Черноземье по организации научных исследований, гордится своими научными школами по экономике, управлению, физике, химии, математике, филологии, истории, известными в России и за рубежом. В университете активно внедряются инновационные формы обучения.

Кафедра менеджмента и маркетинга является одним из основных структурных подразделений университета и начинает свою историю с 1996 года. В различные периоды кафедру возглавляли: профессор Т.А. Гостилович, доктор экономических наук, профессор В.И. Абдукаримов, доктор экономических наук, профессор

А.Н. Колмаков, заместитель главы Администрации Тамбовской области К.В. Колончин, к.э.н., доцент И.Н. Якунина. В настоящее время кафедру менеджмента и маркетинга возглавляет д.э.н., профессор, почетный работник ВПО РФ В.Ю. Лапшин.



За прошедший период было подготовлено более полутора тысяч квалифицированных специалистов, которые успешно осуществляют трудовую деятельность практически во всех регионах России и за рубежом. Выпускники кафедры представляют собой высококвалифицированных специалистов, соответствующих запросам рынка. Доля трудоустроенных выпускников составляет 100%. Система управления кафедрой линейно-функциональная и включает в себя иерархическую структуру, состоящую из заведующего кафедрой, профессорско-преподавательского состава и учебно-вспомогательного персонала. Общая численность сотрудников кафедры (на 1 января 2014 года) – 43 человека. Из них 41 человек относится к профессорско-преподавательскому составу. Доля преподавателей, имеющих ученую степень и (или) ученое звание, в общем числе преподавателей, обеспечивающих образовательный процесс, составляет 100%. На сегодняшний день по специальностям кафедры обучается более 500 человек из 8 стран ближнего и дальнего зарубежья – будущие специалисты, магистры и аспиранты.

Деятельность кафедры менеджмента и маркетинга основана на принципах непрерывности и комплексности. Поэтому на данном этапе структура подготовки специалистов представляет собой комплексную, многоуровневую систему подготовки.

1. *Довузовская ступень:* включает профориентационную работу, подготовительные курсы и профильные классы для абитуриентов, регулярно проводимые дни открытых дверей. Кроме того, кафедра менеджмента и маркетинга ежегодно проводит творческий конкурс среди учащихся 11-х классов средних общеобразовательных школ г. Тамбова и Тамбовской области по номинации «Менеджмент». Цель конкурса – помочь одаренным учащимся, проявившим способности, определиться с выбором будущей профессии.

2. *Вузовская ступень:* формируется на кафедре в соответствии с новым законом об образовании и включает три основных уровня ВПО в сфере менеджмента: бакалавриат (38.03.02 «Менеджмент»), магистратуру (38.04.02 «Менеджмент») и аспирантуру (38.06.01 «Экономика», профиль – Экономика и управление народным хозяйством (Менеджмент; Инновационный менеджмент).

3. *Послевузовская ступень:* стажировка, повышение квалификации, переподготовка.

Основные черты данной системы подготовки специалистов – это ориентация не только на федерального, но и на регионального потребителя. Все это проявляется в акценте на формирование заказов со стороны потребителей на подготовку специалистов.

На базе кафедры менеджмента и маркетинга ежегодно проводятся научно-практические конференции различного уровня. Только с 2010 года преподаватели, аспиранты кафедры приняли участие в 149 научно-практических конференциях. Результаты НИР использовались при написании монографий, учебных пособий и др.

Профессиональная деятельность сотрудников кафедры отмечена многочисленными наградами и премиями.

По итогам конкурса в справочник «Лучшие образовательные программы инновационной России – 2014» включены следующие образовательные программы кафедры менеджмента и маркетинга:

- 38.03.02 (080200.62) «Менеджмент»;
- 38.04.02 (080200.68) «Менеджмент»;
- 080507.65 «Менеджмент организации»;
- 080111.65 «Маркетинг».

Справочник «Лучшие образовательные программы инновационной России» – это выборка лучших образовательных программ, реализуемых высшими учебными заведениями России. Этот справочник – результат уникального проекта «Лучшие образовательные программы инновационной России», организаторами которого выступили журнал «Аккредитация в образовании», национальный центр общественно-профессиональной аккредитации (Нацаккредцентр) и Гильдия экспертов профессионального образования.



Коллектив кафедры

О кафедре финансов Ростовского государственного экономического университета

КАФЕДРЫ



*Зав. кафедрой Романова Татьяна Федоровна,
д.э.н., профессор*

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ) – это крупный учебно-методический и научно-исследовательский центр на юге России, осуществляющий подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров. В настоящее время в университете и его филиалах обучается 27 тысяч студентов. Подготовка специалистов проводится по двум специальностям высшего профессионального образования, 19 направлениям бакалавриата и 13 направлениям магистратуры. В состав вуза входят 7 факультетов: менеджмента и предпринимательства, торгового дела, компьютерных

технологий и информационной безопасности, учетно-экономический, экономики и финансов, юридический, лингвистики и журналистики.

Кафедра «Финансы» – одна из старейших в РГЭУ (РИНХ), была создана в 1933 году. С момента возникновения кафедра «Финансы» выпускала специалистов для финансовой системы страны и региона. Сегодня ведется подготовка по специализации «Государственные и муниципальные финансы» (специальность «финансы и кредит»), по направлению «Экономика»: бакалавров (профиль «Финансы и кредит»), магистров (программы «Управление финансами в органах исполнительной власти» и «Страховое дело»), по направлению «Финансы и кредит»: магистров (программа «Государственные и муниципальные финансы»). Преподаватели кафедры широко используют информационные и коммуникационные технологии, внедряя в учебный процесс инновационные учебные и учебно-методические разработки. Широкий диапазон дисциплин, закрепленных за кафедрой, привлечение к учебному процессу ведущих практических работников финансовой системы, организация производственной практики в профильных структурах обеспечивают получение профессионального образования, достаточных управленческих знаний. Выпускники кафедры «Финансы» работают в финансовых и налоговых органах, органах федерального и муниципального казначейства, государственных внебюджетных социальных фондах, органах социальной защиты, Контрольно-счетной палате и Финансово-бюджетном



Коллектив кафедры

надзоре, финансовых отделах государственных и муниципальных предприятий, планово-финансовых службах казенных, бюджетных и автономных учреждений и в страховых компаниях.

Кафедра «Финансы» принимает активное участие в проектах бизнес-школы РГЭУ (РИНХ), в подготовке управленческих кадров по Губернаторской и Президентской программам, по другим программам повышения квалификации.

На кафедре функционируют научные школы «Трансформация финансового механизма в секторе государственного и муниципального управления» (руководитель д.э.н., проф. Т.Ф. Романова), а также «Повышение эффективности управления государственными и муниципальными финансами» (руководитель д.э.н., проф. О.Б. Иванова), активно развивая сотрудничество с финансовыми факультетами и вузами, в частности с Финансовым университетом при Правительстве РФ.

В 2014 году кафедра «Финансы» Ростовского государственного экономического университета (РИНХ) стала победителем Всероссийского конкурса кафедр и образовательных программ «ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ – 2013» в номинации «Финансы, денежное обращение и кредит».

Конкурс организован Вольным экономическим обществом России совместно с Государственной Думой Федерального Собрания Российской Федерации, Международной Академией менеджмента при поддержке Издательского дома «Экономическая газета».

В рамках конкурса был реализован уникальный проект «Лучшие образовательные программы инновационной России», организаторами которого выступили журнал «Аккредитация в образовании», национальный центр общественно-профессиональной аккредитации (Нацаккредцентр) и Гильдия экспертов профессионального образования.

В 2014 году кафедра «Финансы» Ростовского государственного экономического университета (РИНХ) была награждена за заслуги в области развития отечественного образования дипломом «Золотая кафедра России» (№ 01453 от 21 марта 2014 г.) Российской академией естествознания.

В справочник «Лучшие образовательные программы инновационной России — 2014» вошли следующие программы ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет РИНХ»:

080105.65 «Финансы и кредит»;

080100.62 «Экономика»;

080100.68 «Экономика».



АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

**журнал
«Менеджмент
и бизнес-администрирование»**

Предоставление комплексной и систематизированной информации по теории и практике, направленной на повышение качества и эффективности управленческих процессов на различных уровнях хозяйствования.

Журнал включен в перечень ВАК

www.mba-journal.ru

Подписка

► В редакции: (499) 152-0490;
dirpp_m3@ideg.ru

► Через интернет-каталог
«Российская периодика»: www.arprk.org

► В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу
«Пресса России»

РЕКЛАМА

100-летию журнала «Финансовая жизнь» посвящается!



Значение нефтепромышленности усугубляется еще тем фактом, что, в то время как добыча минерального топлива падает, производство нефти возрастает. Так, в 1915 году ожидается увеличение добычи нефти на 100 млн пудов больше, чем в истекшем 1914 году.

Все эти факторы, вместе взятые, заставляют наш торгово-промышленный мир, особенно в настоящее время, чутко относиться ко всему тому, что касается нефти и, понятно, ее стоимости.

Однако не только торгово-промышленные круги, но и официальные сферы внимательно следят за всем тем, что совершается в области нефтяного дела.

Еще на днях министр торговли и промышленности, основываясь на жалобах волжских судовладельцев (или вернее, меньшей их группы, приобретшей нефть не по фиксированной, как большинство судовладельцев, а по средней биржевой цене и, естественно, проливающей теперь при росте цен слезы из-за своей же вины), созывал крупных нефтепромышленников.

На этом совещании кн. В.Н. Шаховский продолжил, в интересах «жалобной» группы судовладельцев, если не понизить, то фиксировать вообще цену на нефть, на что представители нефтепромышленности дали уклончивый ответ.

Единственным реальным обещанием в ответ на предложение министра торговли со стороны нефтепромышленников явилось обещание воздержаться от дальнейшей скупки нефти на месте выработки – в Баку и тем сделать попытку приостановить дальнейший рост цен.

Дальнейшие гарантии для урегулирования нефтяного рынка нефтепромышленники резонно дать уклонились по той простой причине, что конъюнктура рыночных цен далеко не в полной власти – хотя и могущественных, но все же зависящих от многих привходящих явлений – предприятий по добыче жидкого топлива. Физиономия рынка, помимо «меркантильных» стремлений представителей нефтяной промышленности, зависит от целого ряда побочных обстоятельств.

В широкой публике среди потребителей, незнакомых со сложным механизмом создания цен на нефтяные продукты, укоренилось глубокое ошибочное мнение, что цены на нефть делают нефтяные короли, сидя в своих роскошных петроградских палатках, между тем фактически дело обстоит иначе.

Лаборатория цен на нефть функционирует не в Петрограде, а в Баку. В скромной канцелярии архаического комитета нефтяной биржи. Трудно поверить, не зная устава этого устаревшего учреждения, какой могучей силой обладает оно и кто в нем играет главную роль.

Нефтяной комитет, котирующий обязательные для нефтепромышленников при запородах на сроки, цены на

Лаборатория цен на нефть

Кто делает цены на нефть?

Кто создает повышение и понижение нефтяных бумаг?

Вопрос на первый взгляд казался бы праздным.

Ну, разумеется, нефтяные короли и владыки, и понятно, это совершается в Петрограде, где обитают (за исключением Ротшильда) крупнейшие нефтепромышленники и функционируют правления самых больших обществ по добыче жидкого топлива!..

Так ли это?

В этом вопросе интересно разобраться детальнее, ибо в настоящий момент во всем укладе торгово-промышленной жизни страны «нефтяная злоба дня», после продовольственного кризиса, едва ли не самая животрепещущая.

Вместе с этим понятен и тот острый интерес, который проявляют биржевая и торгово-промышленная сферы ко всему, что касается жидкого топлива, так как последнее начинает приобретать доминирующее значение в нашей фабрично-заводской деятельности, особенно с того времени, когда каменноугольная промышленность стала сокращаться.

В нефтяном деле (помимо значения нефти как продукта для выделки осветительных веществ) заинтересованы железные дороги, пароходства, фабрики и заводы, т.е. огромнейшая область в экономической жизни страны.

нефтяные продукты, состоит из 12 лиц, причем шестеро из последних избираются исключительно из добытчиков нефти, трое их заводчиков и трое из экспортеров. Характернее всего, что к первой группе принадлежат совершенно неведомые рынку нефтяники. Все же нефтяные узлы (Ротшильд, Нобель, Лианозовы, Манташевы) отнесены к группе последних, т.е. экспортеров.

Нечего и говорить, что группа шести, т.е. добытчиков, заинтересована исключительно в добыче сырья: ей чужды сложные веяния рынка. Она работает лишь по сбыту, а чтобы сбывать подороже, надо все время играть на поднятии цен на сырье, что она систематически и проводит в котировочных бюллетенях. Насколько исключительно сильна эта группа неведомых для большого нефтяного рынка лиц. Лучше всего показывать следующий характерный случай.

Год тому назад одна из крупнейших русских нефтяных фирм решила сознательно вступить в борьбу с повышательной тенденцией бакинского нефтяного комитета или, вернее, совета шести, и для этого систематически стала играть на понижение. Совершив ряд нотариальных сделок по запродаже нефти на миллионную сумму (лишь этой фирме и доступную), она представила для котировки в нефтяной комитет запродажные цены, настаивая на их регистрации; однако комитетские диктаторы котировать представленные цены отказались. Фирма пошла дальше и подала жалобу в министерство торговли и промышленности на нефтяной комитет, мотивируя жалобу незаконным

уклонением комитета от котировки цен, юридически правильных. Однако министерство торговли жалобу отклонило, указав фирме, что решение комитета – дело совести его членов. Так нефтяной король, глава этой фирмы, ничего и не добился, будучи принужден покориться власти немудрящего комитета (все шесть членов которого едва ли добывают одну десятую того количества нефти, которое выбрасывает на рынок жалобщик).

Так вот этот самый нефтяной комитет в Баку и представляет собою центральную лабораторию цен на продукты нефти.

Нет сомнения, что крупнейшие представители нефтяной промышленности могут, понятно, также влиять на рыночные цены, если не прямо, то косвенно, хотя бы скупкою сырья или просто забирая мелких добытчиков нефти (юридических регуляторов котировочных цен) «в ежовые рукавицы» кредитом или иными убедительными аргументами, но все это, в конце концов, мало меняет дело; комитет бакинской нефтяной биржи так или иначе остается главным вдохновителем рыночных цен на жидкое топливо.

Теперь при знакомстве в общих чертах с механизмом котировки цен на нефть будет вполне понятен ответ представителей нефтяной торговли:

– Цен фиксировать мы не будем, да и не можем сделать это, если бы и хотели, а способствовать прекращению дальнейшего роста стоимости нефти согласны, воздержавшись от закупки сырья в Баку.

Российский экономический интернет-журнал

www.e-rej.ru

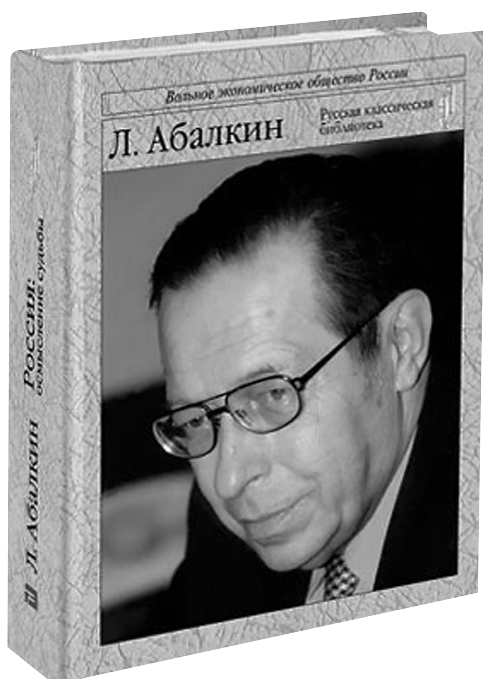


Научное электронное издание ориентировано на широкий круг читателей, интересующихся вопросами экономики, и адресуется ученым, преподавателям, аспирантам и студентам, работникам федеральных и региональных органов государственного управления и местного самоуправления, а также предпринимателям и менеджерам.

Выходит с 2001 года.

Издание включено в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ) – библиографическую базу данных научных публикаций российских ученых.

Доступ ко всем статьям журнала бесплатный



Л.И. Абалкин

«Россия: осмысление судьбы»

Каждому из нас хотелось бы точно, как говорится «наверняка», знать, что же происходит с Россией, куда она идет. Ожидает ли ее запоздалое вступление в роли провинившегося школьника в «мировую цивилизацию» или она всегда была и остается сегодня ее составной частью со своим неповторимым типом цивилизационного устройства, со своей уникальной историей и судьбой.

Думается, что именно эти вопросы, а не опостылевшие рассуждения о либерализации и инфляции, стабилизации и приватизации, индексации и долларизации образуют «злобу дня», тот узел, в котором перекрещиваются все ключевые вопросы современности, стягиваются интеллектуальные и эмоциональные усилия общества.

Особо хотелось бы подчеркнуть, что не может быть возрождения России без великих целей, стоящих перед ней как державой. Россия может возродиться только как великая держава или не возродиться вообще.

Опыт всех стран, добившихся рывка в своем возрождении, всех стран, свершивших «экономическое чудо» по пути к высотам экономического, социального

и духовного прогресса, свидетельствует о том, что этот рывок недостижим без национального объединения и согласия. Но все это возможно лишь при наличии единой, возвышенной и объединяющей общество цели.

История сложилась таким образом, что тип цивилизации, тип культуры, сформировавшийся в России, возник на стыке двух культур, двух цивилизаций – Запада и Востока. Они во многом разнородны, во многом не похожи друг на друга, но их нельзя расположить в одном ряду как последовательные ступени, одна из которых является низшей, а вторая – высшей.

Это самобытные, неповторимые и самостоятельные культуры. И в сегодняшних глобальных переменах в мире, в его движении по пути к новой, общечеловеческой цивилизации важно сохранить все ценное, что накоплено Западом и Востоком. Ничто не должно быть утеряно и забыто, как это произошло при гибели ряда цивилизаций в ходе мировой истории.

Возвращаясь к теме Востока и Запада, хочу верить, что именно России принадлежит особая историческая роль в связи с ее местом на стыке двух цивилизаций, в связи с историческими условиями ее развития и формированием ее неповторимого своеобразия.

С учетом глобальных мировых тенденций, с целью формирования устойчивой и широкой социальной базы общественного согласия, преодоления экстремизма всех видов, а также исходя из коренных ценностных представлений о социальной справедливости «российская идея» должна ориентироваться на создание мощного среднего слоя. Он может быть представлен самыми различными социальными группами: высококвалифицированными рабочими и фермерами, представителями интеллигенции (врачи, учителя, работники культуры), малого и среднего бизнеса, инженерно-техническими работниками и госслужащими. Очень важно учесть в этой массовой социальной базе представителей малых и средних городов, в которых проживает большая часть России и чьими соками она всегда питалась.

Средний слой – надежный защитник и гарант успеха реформ, нацеленных на построение социально ориентированной рыночной экономики.

Создание массового и стабильного среднего слоя требует времени и немалых усилий. Его формирование не может произойти за несколько лет. Смена системы ценностей и мотивации поведения может совпадать в итоге со сменой целого поколения. Но путь к его созданию, умножению и повышению активности – главный и непререкаемый фактор успеха качественно новой экономической политики, а с ней и к спасению России как великой и процветающей державы.

Второе. Успех любой «национальной идеи» зависит, как показывает опыт, от наличия в обществе достаточного запаса пассионарной энергии (при всей неопределенности данного понятия). Пока этот запас был израсходован в основном на разрушение. Хватит ли его на созидание? Где, в каких слоях общества можно рассчитывать на его накопление и взрывной эффект?

Следует учитывать, что «российская идея» всегда, как правило, носила, да и сегодня носит некий извиняющийся характер. Мы как бы оправдываемся, говоря: «Простите, что мы не такие, как все». Сложился какой-то синдром неполноценности, униженности, слепого копирования. Склонные к восторгу перед заграничным, мы охаем и ахаем: «Ах посмотрите, как чудесно у них».

Но как люди, которым свойственны крайности, мы порой кидаемся в другую сторону. Отсюда заносчивость, высокомерие как оборотная сторона той же неуверенности в себе, ощущения неполноценности.

«Российская идея», устремленная в будущее, к величию своего Отечества, не может не быть свободной от синдрома неполноценности и безосновательной гордыни и высокомерия.

Конечно, это легче сказать, чем сделать. Но ведь и выработка «российской идеи» – не плод умствований, а процесс глубокого самосознания и одновременно обновления народного духа, его культуры и ценностных

установок. Может быть, ее воплощение в реальность потребует жизни не одного поколения. Масштаб времени определяют значимость и величие самой идеи.

Потребуется гигантская интеллектуальная, духовная и нравственная работа, создание и реализация ряда крупных национальных доктрин, восстановление исторической памяти народа и воспитание гордого, свободного мышления.

История России и ее геополитическое положение обусловили довольно своеобразное сочетание государства и индивидуума, коллективистских и личностных начал, экономического рационализма и духовности. Накапливаясь в течение веков и передаваясь по каналам социальной памяти, они и сегодня являются неотъемлемыми, неустраняемыми чертами ее социально-экономического облика, системы ценностей и мотивации поведения. Не учитывать этого – значит пытаться остановить неутомимое движение истории. Подобная политика несовместима с подлинными, глубинными национально-государственными интересами России.

«Русская классическая библиотека. Экономика и духовность»



Вы можете приобрести книги:

► в интернет-магазине: eg-online.ru;
(499) 152-8690; e-mail: sale@eg-online.ru

► в киоске редакции: Москва, ул. Черняховского, 16; (499) 156-7603

реклама



XVIII Всероссийский конкурс научных работ молодежи «Экономический рост России»



Вольное экономическое общество России (ВЭО России) информирует о старте XVIII Всероссийского конкурса научных работ молодежи «Экономический рост России» для учащихся 9–11-х классов образовательных организаций среднего общего и профессионального образования; студентов высших учебных заведений России; научных сотрудников, аспирантов, соискателей научно-исследовательских институтов и высших учебных заведений России в возрасте до 33 лет.

Вольное экономическое общество России, руководствуясь приоритетными задачами сохранения и развития интеллектуального потенциала Российской Федерации, понимая всю важность и необходимость экономического образования и его роль в развитии инновационной экономики, ежегодно проводит конкурс, первый конкурс состоялся в 1996 году.

Цель конкурсного проекта – выявление, поддержка, поощрение и стимулирование талантливых молодых людей, повышение образовательного и интеллектуального уровня молодежи, помощь в самореализации молодых людей в обществе и содействие объективному мотивированному выбору профессии.

Конкурс проводится при участии ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», ЗАО

«Экспоцентр» и поддержке Института экономики Российской академии наук и Издательского дома «Экономическая газета».

В состав Оргкомитета и жюри конкурса входят видные ученые, государственные и общественные деятели, представители бизнес-сообщества, ведущих экономических образовательных организаций высшего профессионального образования и научно-исследовательских институтов экономического профиля.

XVIII Всероссийский конкурс научных работ молодежи «Экономический рост России» организован в рамках программы подготовки к уникальному для страны и общества событию – 250-летию ВЭО России.

Формат конкурса меняется год от года в зависимости от вызовов времени и экономических реалий. Настоящий конкурс предполагает апробирование новых дополнительных форм, в том числе тематического кейс-турнира, а также продолжение успешных вариантов конкурсных мероприятий прошлого года – интерактивных мастер-классов с руководителями компаний – потенциальными работодателями.

Подробную информацию о конкурсе вы можете найти на сайте Вольного экономического общества www.veorus.ru



XVIII Российский конкурс «МЕНЕДЖЕР ГОДА – 2014»



Международная Академия менеджмента и Вольное экономическое общество России при поддержке Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации приглашают принять участие в XVIII Российском конкурсе «Менеджер года – 2014».

Цели и задачи конкурса:

- повышение эффективности управления предприятиями и организациями и распространение лучших практик ведения бизнеса, направленных на повышение конкурентоспособности российской экономики;
- выявление элиты российского управленческого корпуса, внесшей значительный вклад в развитие и укрепление экономики страны;
- распространение передового опыта эффективного управления;
- стимулирование повышения профессионализма менеджеров;
- содействие развитию системы подготовки управленческих кадров;
- формирование базы данных лучших менеджеров.

Председатель оргкомитета конкурса – президент Вольного экономического общества России, президент, почетный академик Международной Академии менеджмента, академик РАЕН, д.э.н., профессор Г.Х. Попов.

Председатель жюри – советник Президента Российской Федерации, вице-президент Вольного экономического общества России, вице-президент Международной Академии менеджмента, академик РАН, академик РАЕН, д.э.н., профессор С.Ю. Глазьев.

В жюри конкурса входят видные ученые, представители федеральных и региональных органов государственной власти, общественных объединений, бизнес-сообщества.

Для участия в Российском конкурсе «Менеджер года – 2014» приглашаются руководители высшего звена предприятий, банков, страховых и инвестиционных компаний, административных, общественных организаций и фондов, представляющие промышленность, строительство, транспорт и связь, агропромышленный комплекс, торговлю, сферу услуг, образование, науку, культуру и здравоохранение, малое предпринимательство.

Конкурс состоит из двух этапов:

Первый этап проводится отделениями Вольного экономического общества России и администрациями регионов.

Второй этап проводится российским Оргкомитетом конкурса среди победителей региональных конкурсов.

- Прием документов для участия в первом региональном этапе – до 25 декабря 2014 года.
- Прием документов для участия в Российском конкурсе – до 1 марта 2015 года.

По вопросам участия в конкурсе обращаться в Оргкомитет конкурса:

125009, Москва, ул. Тверская, д. 22А
 телефоны: (495) 699-1814, 699-1813, 699-0392
 факс: (495) 699-0146
 e-mail: konkurs@iam.org.ru

Транспортная стратегия России — «пояс развития»

15 октября 2014 года в Каминном зале Дома экономиста в рамках реализации программы подготовки к 250-летию ВЭО России состоялась Абалкинские чтения: круглый стол «Экономический рост России» по теме «Транспортная стратегия России – «пояс развития».

Вольное экономическое общество России снова обсуждает интересный, перспективный, а главное, злободневный вопрос – план спасения российской экономики. На этот раз темой круглого стола «Экономический рост России» стал мегапроект «Трансевразийский пояс развития» (ТЭПР), представленный президентом корпорации «Российские железные дороги» В.И. Якуниным. К слову, проект готовился совместно с академиком Г.В. Осиповым и ректором МГУ академиком В.А. Садовничим.

«Подъем Сибири и Дальнего Востока – это наш национальный приоритет на весь XXI век... Ресурсы и государства, и частного бизнеса должны идти на развитие и достижение стратегических целей. Задача, которую предстоит решить, беспрецедентна по масштабу, а значит и наши шаги должны быть нестандартными».

Из послания Президента РФ Путина В.В. Федеральному Собранию 12.12.2013

В основном докладе президент ОАО «Российские железные дороги», президент-основатель Мирового общественного форума «Диалог цивилизаций», руководитель Центра научного обоснования и реализации мегапроекта «Интегральная Евразийская транспортная система» ИСПИ РАН, д.п.н. Владимир Иванович Якунин подчеркнул, что ТЭПР — мегапроект, который позволит сформировать перспективную стратегию развития для России.

«У нас пока транспорт используют только для перевозки пассажиров и грузов. Но транспортная структура должна рассматриваться как часть интегральной инфраструктуры, то есть всей инфраструктурной системы нашей страны, включая, помимо транспортной, энергетическую и телекоммуникационную составляющую, инфраструктуру образования и культуры», — заявил он.

Если конкретнее, то проект предполагает построение транспортных магистралей и создание 10–15 крупных индустриальных областей в отдаленных регионах Сибири и Дальнего Востока. Таким образом, на этих территориях сформируются промышленные кластеры и вырастут новые поселения. По сути, это индустриально-техническая революция, которая позволит создать миллионы рабочих мест и осуществить новый виток освоения Сибири. А в долгосрочной перспективе, как

выразился докладчик, проект послужит «созданию нового мирового полюса генерирования общественного богатства».

Транспортную, энергетическую и телекоммуникационную инфраструктуру предполагается объединить в одну мультиинфраструктуру, упрощающую стратегическое планирование как в производстве, так и в транспортировке продуктов и ресурсов. Забегая вперед, стоит отметить, что в ходе обсуждения проекта эксперты Вольного экономического общества России не раз задавались вопросом, кого и что предполагается перевозить по новым магистралям. «Дорога сама не произведет того, что нужно по ней перевозить», — подчеркнул ведущий научный сотрудник Института экономики РАН, д.э.н., профессор Олег Сергеевич Сухарев.

Владимир Якунин заявил, что в рамках концепции ТЭПР «предполагается переориентация российской экономики. Во главу угла ставится не «экономический рост», а национальная идея».

По его словам, современная Россия готова и стремится к продолжению русской традиции развития через реализацию крупных инфраструктурных, промышленных и духовных проектов (какими были Транссиб, план ГОЭЛРО, БАМ и т.п.). «Трансевразийский пояс» если и не вернет России статус сверхдержавы, то хотя бы ближайшее окружение заставит считаться с нашими интересами.

«Реализация столь масштабного проекта потребует переосмыслить роль России в мировом пространстве как «интегратора на евроазиатском континенте», — считает Владимир Якунин. Мало того, наличие развитой информационной и транспортной инфраструктуры на Дальнем Востоке и в Сибири привлечет в эти регионы экономически активных людей, которым уже сейчас тесно в мегаполисах. Эти люди, по мнению автора доклада, готовы уехать от навязанных ценностей и соблазнов общества потребления, в малозаселенные и экологически благополучные районы нашей страны. Главное, чтобы там можно было нормально жить и воспитывать здоровых детей. Таким образом, ТЭПР превращается из инфраструктурного проекта в проект развития планетарного масштаба, способный вывести человечество не только из экономического, но и из цивилизационного кризиса.

Что выбрать: базовый или инновационный «пояс развития»?

В своем докладе Владимир Якунин сделал акцент на том, что реализация проекта ТЭПР предлагает два сценария: базовый (консервативный) и инновационный.

Общими в них, как сказал автор проекта, являются выполнение требований ВТО и единого экономического пространства, наличие спроса на перевозки, рост мобильности населения, высокий уровень транспортной безопасности и снижение негативного воздействия хозяйственной деятельности человека на окружающую среду. Разница же по финансовым параметрам двух предлагаемых сценариев составляет примерно 45%. «При этом, — обещает докладчик, — частные инвестиции в большинстве случаев составляют значительную часть, поскольку за их счет будет идти строительство взлетно-посадочных полос, аэродромной инфраструктуры и т.д.».

Правда, выполнение базового сценария не поднимет экономику России. По крайней мере, в ближайшие годы. А инновационного — поднимет, но, напомним, обойдется почти в полтора раза дороже. Но, если выбрать дешевый вариант, модернизация российской экономики будет отложена лет на 15–20. А инновационный сценарий позволит в ближайшие 15 лет полностью построить около 9 тыс. км скоростных и порядка 3,5 тыс. км высокоскоростных дорожных магистралей, модернизировать морские порты на Таманском полуострове, в Усть-Луге, Новороссийске. Как следствие, делает прогноз Владимир Якунин, доставка грузов на ж/д транспорте ускорится на 10%, на автомобильном — на 60%, на водном — в два раза. Что касается объемов перевозок, то они могут составить от 300 млн до 500 млн тонн в год.

Точную стоимость проекта Владимир Иванович не назвал, но упомянул, что речь определенно идет о сумме, приближающейся к 17 трлн долларов. Напомним, это примерно равняется текущему внешнему долгу США.

Быть или не быть в выгоде для российской экономики? Вот в чем вопрос!

Прорывной мегапроект и одновременно национальная идея — два в одном вызвали у мегапредставительной аудитории не один мегавопрос: как убедить Минфин дать денег на инновационный сценарий? За сколько лет окупится проект? Кого и что будем возить? Как строить железную дорогу в Арктике? А что если под магистралью, проложенной по территории вечной мерзлоты, рванет газ? И в конечном итоге, что все это даст российской экономике?

Советник Президента РФ, вице-президент ВЭО России, академик РАН и РАЕН Сергей Юрьевич Глазьев отметил, что ему, как экономисту, кажется очевидным, что этот проект перспективный и надо изыскивать средства на инновационный сценарий.

«Стратегия развития транспорта у нас в стране буксует сегодня, — заявил он. — Потому что все же в основу бюджета положен базовый сценарий, а не инновационный. Из этого вывод, что всем все понятно, кроме финансистов. Именно финансистами тормозится реализация проекта по второму сценарию».

Собственно, Минфин тоже можно понять. Его интересует вопрос окупаемости. Деньги немалые — 17 трлн долларов. И хотя авторы проекта верят, что он полностью окупится уже через 15 лет да еще и даст миллионам людей работу, а бюджетам — налоговые поступления, Минфин «терзает смутные сомнения». У России есть опыт строительства БАМа и Транссиба, которые не окупались и не окупятся, наверное, уже никогда.

Про Транссиб и БАМ вспомнил советник президента — председателя Правления ОАО «Банк Москвы», член-корреспондент МАМ, к.юр.н. Кирилл Семенович Тетерятников, который не понаслышке знает, как в России и за рубежом реализуются проекты, имеющие отношение к транспорту. Особенно мегапроекты, к которым у русских особая страсть.

«Ни у одной страны нет таких мегапроектов, как у нас, за исключением Китая, — сказал он. — Как было с БАМом? Послали полковника-геодезиста, который все разведкал, вернулся, сказал: «Строить невозможно. И в силу геологических причин и в силу климатических». История длинная. Хотя там идеи были оборонного порядка, а не экономического. До сих пор БАМ не построили и коммерческого использования его нет». Последний участок Транссиба электрифицировали только в 2009 году.

Не случится ли такое с «Трансевразийским поясом развития»? Насколько независимой была оценка окупаемости проекта? И где конкретные цифры? Не станет ли ТЭПР магистралью в никуда? Кирилл Тетерятников привел в пример проект экс-губернатора Аляски Сары Пэйлин, которая построила гравийную «дорогу в никуда» за 26 млн долларов. Дорожное полотно резко заканчивается на морском берегу, практически у воды. Дальше по проекту должен был быть построен мост на остров Гравина стоимостью почти 400 млн долларов. В конечном итоге его решили не строить, так как численность населения острова составляет всего 50 человек. Применения дороге толком не нашлось. Вспомнилась и «олимпийская» дорога из Сочи в Красную Поляну, 48 километров которой обошлись России в 8,5 млрд долларов. «И кто сейчас ездит из Сочи в Красную Поляну?» — задается резонным вопросом Кирилл Семенович и рекомендует провести независимый аудит проекта ТЭПР.

«Реальность осуществления такого плана маловероятна, — дал свою оценку проекту публицист, профессор Международного университета, академик РАЕН, д.э.н. Георгий Николаевич Цаголов. — Чтобы это было реально осуществимо, необходимо сочетание в экономике плановых и рыночных начал, как у китайцев».

«Россия — страна, мягко говоря, небогатая, но с фантазией у нас все в порядке», поэтому мы можем много чего запланировать и ничего не сделать, поскольку эти проекты в существующей системе координат российской экономики нам просто не по карману. А если не

научиться планировать, они и завтра останутся только на бумаге и в наших мечтах, подвел итог своих рассуждений Георгий Николаевич.

Вообще, в какой-то момент дискуссии возникла мысль о том, что надо нам разрабатывать не стратегию расходов, а стратегию доходов. Так даже психологи советуют делать всем, кто хочет разбогатеть. Но как разбогатеть при таких расценках на строительство дорог? Вице-президент ВЭО России, президент Ассоциации российских банков, член-корреспондент РАН, заслуженный деятель науки РФ Гарегин Ашотович Тосунян в своем докладе привел шокирующие цифры:

«За 2000 год километраж новых дорог составил 3900 км, затраты на них – 37 млрд. руб. – сказал он. – В 2010 году построили 1600 км, а затраты в десять с лишним раз увеличились. Значит, затраты на один километр в 2000 году были 9,5 млн рублей, а в 2010 – 276 млн рублей на километр. 10 млрд евро Европе хватило бы на 1500 км шестиполосных автомобильных дорог! У нас двухполосная дорога стоит 6,9 млн евро на один км, а в Европе шестиполосная — 6,6 млн евро на км».

Член Президиума ВЭО России, советник ректора Московского городского университета управления Правительства Москвы, академик РАЕН Кемер Борисович Норкин напомнил собравшимся китайскую народную поговорку, которая гласит «Хочешь разбогатеть – построй дорогу». Может быть, ее придумали те, кто побывал в России? Строим мы дорого, зато плохо. По уровню развития инфраструктуры мы находимся на 101-м месте в мире! При этом по уровню развития автомобильных трасс занимаем 136-е место, а по уровню развития железных дорог – 30-е место. Получается, что железнодорожные магистрали получают у нас лучше. Это – аргумент в пользу строительства ТЭПР.

Без развития транспортной инфраструктуры страна не будет в состоянии развить свою экономику, это понятно. А что, если развить эту самую транспортную инфраструктуру? Взять денег в долг, уговорить Минфин. Будут ли по карману нашим предприятиям и просто хорошим людям поездки на новой дороге? Судя по тем тарифам, которые существуют сегодня, без господдержки и субсидий тут не обойдется.

«Например, в Канаде 50% за ж/д билет платит государство. Как так? Капитализм ведь. А там отвечают: «Если мы не будем платить 50%, то у нас страна теряет единство», – привел пример Кемер Борисович Норкин.

По его мнению, не развитие транспортной системы – цель Трансевразийского пояса развития, а повышение качества жизни. Неясно пока только чьей? Известно, что на северных территориях плотность населения чрезвычайно мала, а без производств, грузов и товаров, которые, собственно, и стоило бы перевозить, будут эти рельсы и шпалы стоять горьким укором нашему прожектерству и

любви к приставке «мега». Конечно, любое производство предполагает наличие транспорта, но зачем нам транспорт, если нет производств?

Председатель Ревизионной комиссии ВЭО России и Международного союза экономистов, руководитель Центра инвестиций Института народнохозяйственного прогнозирования РАН Яков Николаевич Дубенецкий так сказал о российских мегапроектах: «Если в Америке научились внедрять новые достижения в промышленность и достигать коммерческой эффективности, то в нашей стране идет деградация производственного потенциала. Пока мы не начнем это понимать — у нас будет тяга к мегапроектам».

Масла в огонь подлил и упомянутый выше ведущий научный сотрудник Института экономики РАН Олег Сергеевич Сухарев, который подчеркнул, что реализация проекта ТЭПР предполагает наличие производственных ресурсов и в первую очередь — транспортного машиностроения.

«А у нас с 1999 года индекс производства в процентном соотношении в 2013 году рухнул. Рентабельность снижалась неуклонно, дойдя с 9,8 до 5,8%. Сократили численность рабочих на 500 тыс. человек! Теперь неблагоприятная ситуация в транспортостроении ставит под угрозу реализацию этого проекта, – объяснил он. – Так кто же будет создавать эту транспортную инфраструктуру? Отечественный инженер и машиностроитель или иностранные поставщики в лице «Сименса»?

Не секрет, что РЖД активно сотрудничает с корпорациями «Сименс» и «Бомбардье». Российская сторона регулярно приглашает иностранных инженеров к себе на производство и добродушно раскрывает все двери для гостей, включая двери в помещения, где хранится конструкторская документация. «Сименс» же для аналогичных делегаций из российских специалистов устраивает обзорную инструкцию (как для старшеклассников, которые хорошо себя вели).

«Сименс» участвует в технических советах РЖД открыто! — подчеркнул докладчик. — Я видел их представителей. И наши производители выступают последними на таких совещаниях».

Если мы не наладим транспортное машиностроение, не запустим производство, а просто пригласим «Сименс», чтобы они «сделали нам красиво», то никакого мультиплицирующего эффекта от затеи с ТЭПР ждать не приходится. Но, если построить современные, конкурентоспособные машиностроительные предприятия, тогда уже можно будет запеть во весь голос: «Ты увидишь, что напрасно называют Север Крайним...».

К слову, о Севере. Заместитель директора Института проблем нефти и газа РАН, заведующий отделом «Артика» и лабораторией «Шельф», член-корреспондент

РАН Василий Игоревич Богоявленский, который регулярно посещает арктические широты, отметил, что строить железнодорожную магистраль там чрезвычайно сложно. Любую более-менее основательную конструкцию придется ставить на сваи.

«У нас Арктика и субарктические условия – это 2/3 России и в таких условиях очень трудно строить железные дороги, – объяснил эксперт РАН. – Во-первых, очевидно, что ее протяженность и конфигурация будут зависеть от расположения термокарстовых озер, которые встречаются в Арктике на каждом шагу». По его словам, построенная «Газпромом» железная дорога Обская – Бованенково из-за особенностей рельефа получилась на 100 км длиннее, чем если бы ее строили по прямой, а с высоты птичьего полета видно, как она змеей извивается, огибая воронки термокарстовых озер.

«Эти термокарстовые озера постоянно развиваются, и нет никаких гарантий, что новые озера не образуются под этой железной дорогой, поэтому, конечно, это будет самая дорогая железная дорога в России в пересчете на километры», – заявил Василий Богоявленский.

Недавно на Ямале появились необъяснимые провалы грунта. Огромные воронки правильной цилиндрической формы, одна из которых достигает 25 м в ширину и 40 м в глубину (для сравнения, это габариты тринадцатизэтажного жилого дома), вызвали общественный резонанс и появление самых невероятных гипотез. Одни предположили, что это последствия падения метеоритов, другие – что это следы пребывания инопланетян. Но самой реалистичной выглядит версия о взрыве природного газа. Семь таких воронок уже нашли. Но их количество постоянно растет и... заполняется водой. Вообще-то, это и есть причина возникновения термокарстовых озер. Сколько было взрывов, сколько сейчас таких озер и где они еще будут появляться, на эти вопросы никто пока отвечать не рискнет, мониторинг не ведется. Зато достоверно известно, что эти воронки могут угрожать и нефтегазопроводу, и жилым объектам, и, само собой, железной дороге. И дело не только в провалах грунта, но и еще в том, что во время взрыва происходит воспламенение газа и землетрясение. Если судить по снимкам из космоса, эти воронки присутствуют на всей зоне вечной мерзлоты.

Тогда возникает еще один резонный вопрос: а что, если сдвинуть этот «пояс»? Разместить дорогу южнее. Недоразвитых территорий в России предостаточно. С развитыми – дефицит. «Недонаселенные участки – это Калмыкия, – напомнил собранию советник постоянного представителя Республики Калмыкия при Президенте РФ Александр Феликсович Кацман. – Ее территория размером с Австрию, и при этом она практически не развита. Конечно, Калмыкия заинтересована принять участие в подобном проекте и получить перспективы для развития. Если провести железнодорожную магистраль от Ростовской области до Элисты и от Элисты к Астрахани, тогда можно было бы замкнуть всю Северо-Кавказскую территорию в Каспийское кольцо. И если появится такая железная дорога, разговор об иранском транзите будет более чем реальным».

Итак, речь зашла о магистрали, необходимость в которой действительно назрела, а окупаемость вызывает гораздо меньше сомнений, поскольку стоит она в разы дешевле, а возить ей предстоит каспийскую нефть. Ее строительство будет означать, что Север опять останется крайним, развитие там транспортных узлов, включая морские порты и аэропорты, застопорится. Опасно, что в этом случае Мадлен Олбрайт, которой приписывают слова «несправедливо, что Сибирь принадлежит только России», останется при своем мнении, а мы – при своей всегдашней растерянности.

Еще 44 года назад Венедикт Ерофеев написал, что у нас человек всегда должен быть грустен и растерян, а теперь директор Института экономики РАН, вице-президент ВЭО России, член-корреспондент РАН Руслан Семенович Гринберг говорит, что «уровень растерянности руководства страны сегодня очень высокий». С одной стороны, необходимо поднимать экономику, а с другой – хочется сохранить деньги. И тут гораздо спокойнее инвестировать их в американские ценные бумаги. Ничего стабильнее пока не придумали. В этой связи подобные мегапроекты как нельзя кстати.

«Нет никакой альтернативы развития экономики, как через мегапроекты! – убедительно резюмировал свой доклад директор Института экономики РАН. – Как эту экономическую баржу ни назови, хоть мегапроектом, хоть гиперинвестицией, а плыть куда-то все равно придется. Иначе утонем».



АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

предлагает услуги по изданию монографий, учебных пособий и другой учебно-методической литературы.

Мы гарантируем:

СКОРОСТЬ. Необходимый вам тираж в течение 30 дней
КАЧЕСТВО. Монографии оформляются с выполнением всех требований для научных изданий.

► Контакты: (499) 152-18-23, 8 (903) 122-51-20
melcaseo@mail.ru

I Международная конференция «Образование для бизнеса в эпоху эволюционных перемен»

17–18 ноября 2014 года в Московской школе управления СКОЛКОВО состоялась I Международная конференция «Образование для бизнеса в эпоху эволюционных перемен» (1st International Conference «Education for Business in the Era of Evolutionary Changes»).

Цель конференции состояла в том, чтобы обсудить вопросы повышения качества делового образования и проблему формирования общественного запроса на содержание программ дополнительного профессионального образования России.

Первый день конференции прошел в обсуждении темы повышения качества дополнительного и бизнес-образования в условиях глобальных эволюционных изменений, таких как: интенсивное развитие массовых открытых онлайн-курсов (МООС), дистанционных программ обучения и усиление конкуренции.

Панельную дискуссию о тенденциях рынка дополнительного профессионального образования и особенностях его регулирования на современном этапе социально-экономического развития России открыл Андрей Владимирович Шаронов, ректор Московской школы управления СКОЛКОВО. В рамках дискуссии эксперты рынка рассказали о критериях качества и оценке программ бизнес-образования, об изменении потребительского спроса и альтернативных видах образования, а также затронули проблему экономической стагнации и поведали о новых вызовах образовательного рынка.

По мнению Сергея Павловича Мясоедова, проректора РАНХиГС при Президенте РФ, президента Российской ассоциации бизнес-образования (РАБО), рынок бизнес-образования в настоящее время развивается в условиях экономической нестабильности, бизнес-образование хаотично в своем развитии, поэтому необходимо использовать нынешние критерии качества (Национальные аккредитационные критерии и требования к общему содержанию и условиям реализации программ MBA, разработаны НАСДОБР) для того, чтобы бизнес-школам закрепить свою нишу, расширить присутствие и в конечном итоге повысить качество образовательных программ.

Лариса Васильевна Карташова, декан Плехановской школы бизнеса Integral, подчеркнула, что в оценке

качества программ MBA в РЭУ им. Г.В. Плеханова ориентируются на признанные во всем мире стандарты качества и придают первоочередное значение общественной аккредитации программ MBA – как национальной, так и международной. В России самой признаваемой национальной общественной аккредитацией программ MBA является аккредитация НАСДОБР – Национального совета по оценке качества делового образования. Она учитывает международные подходы и особенности их реализации в российских условиях.

Маргарита Анатольевна Ратникова, директор Международного союза экономистов (МСЭ), член Президиума Вольного экономического общества России, рассказала об опыте проведения ВЭО России общественной аккредитации образовательных организаций, профильных кафедр, образовательных программ по направлениям «экономика» и «менеджмент». Эта оценка включает фундаментальный академический анализ, мнение работодателей о наборе практических востребованных навыков и видение потребителей образовательных услуг в лице специалистов, студентов о необходимых им компетенциях. В качестве основных результатов общественной экспертизы рассматриваются: комплекс рекомендаций по развитию практико-ориентированных программ подготовки специалистов, согласованных с профильными сегментами рынка труда; обобщение передового опыта обучения по специальностям; система предложений по совершенствованию деятельности образовательной организации в целом с учетом требований современной экономики и рынка труда. Все это, несомненно, обеспечивает качественно новый уровень подготовки специалистов.

Леонид Иванович Евенко, почетный президент РАБО, акцентировал внимание на том, что для повышения качества бизнес-образования необходима планомерная и систематическая работа со всеми заинтересованными группами: государством в лице государственных органов, учеными и представителями бизнеса.

Михаэль Хармс, председатель правления Российско-германской внешнеторговой палаты, считает, что для повышения качества дополнительного профессионального образования в России необходимо

внедрение модели дуального образования, что очень важно для развития малого и среднего бизнеса. Кроме того, система дуального образования позволит в перспективе компенсировать недостаток высококвалифицированных кадров в отдельных отраслях промышленности.

Орлин Ефремов, председатель комитета по малому и среднему бизнесу Ассоциации Европейского бизнеса, подчеркнул, что Ассоциация Европейского бизнеса, несмотря на санкции, поддерживает курс на развитие экономических связей между европейскими и российскими компаниями. По его мнению, бизнес-школы должны сделать акцент на развитие софт-скиллс-навыков, в том числе – на развитие лидерских качеств слушателей, что будет способствовать развитию предпринимательства в России.

По мнению Юлии Зыковой, организатора конференции и основателя проекта «Мир MBA», бизнес-школам необходимо уделить внимание развитию отраслевых программ, а проблему нехватки высококвалифицированных кадров следует рассматривать не через призму развития общеменеджерских компетенций, а в контексте необходимости подготовки ключевых сотрудников для реального сектора экономики.

Таким образом, эксперты сошлись во мнении, что в условиях саморегулирования рынка наличие общественных стандартов оценки качества бизнес-образования является необходимым условием его функционирования. Наличие аккредитации у той или иной бизнес-школы рассматривается при этом как знак качества дополнительного профессионального образования. Для повышения заинтересованности бизнеса в дополнительном профессиональном образовании необходимо внедрять модель дуального образования и разрабатывать отраслевые программы бизнес-образования.

Во второй день конференции обсуждалась тема позиционирования и продвижения бизнес-школ в условиях глобальной конкуренции.

Давыдов Артем Патваканович, руководитель Российского центра содействия молодежному предпринимательству Федерального агентства по делам молодежи, считает, что бизнес-школы – это часть бизнеса: «Предприниматели должны быть заказчиками контента под цели своего предприятия, для прокачки себя и своих сотрудников. Важно, чтобы бизнес-школы применяли практико-ориентированный подход в образовании, то есть не просто рассказывали про макро- и микроэкономику, а давали конкретные кейсы, которые предприниматель сможет применить в своей компании».

По мнению Ольги Гозман, генерального директора BEGIN Group, при продвижении бизнес-школ необходимо использовать полный набор онлайн- и офлайн-инструментов, основная задача продвижения – стать ближе к потребителю, укрепить репутацию.

Для того, чтобы повысить лояльность потенциальных потребителей и выпускников, по мнению Дмитрия Головатого, исполнительного директора Hotel Express International в России, бизнес-школам следует внедрять программы лояльности: «В России данное направление в образовательной среде только начинает развиваться, поэтому бизнес-школам следует использовать имеющиеся возможности для повышения лояльности, например: предоставление корпоративных скидок на обучение; приглашения на специальные мероприятия и мастер-классы известных гуру; организация праздников по отдельным случаям; предложение присоединиться к той или иной программе лояльности партнеров бизнес-школы, получить возможность пользоваться сопутствующими услугами на особых условиях в рамках программы лояльности и т.д.».

В условиях глобальной конкуренции российским бизнес-школам целесообразно сделать бизнес-образование более качественным, но в то же время и более доступным. Керимов Аслан Хусейнович, директор по работе с органами государственной власти АО КБ «РосинтерБанк», подчеркнул то, что «бизнес-образование становится доступнее благодаря программам кредитования. Например, РосинтерБанк в настоящее время реализует комплексную социальную программу «Доступное образование». В рамках данной программы Банк предоставляет кредиты на обучение в любом образовательном учреждении России и мира. Сегодня среди партнеров Банка – более 120 российских и зарубежных бизнес-школ».

Почетным гостем конференции стал Павел Павлович Бородин, председатель правления Союза предпринимателей евразийского экономического пространства «Деловой союз Евразии». Партнером конференции выступила Московская школа управления СКОЛКОВО. Официальным спонсором мероприятия стал АО КБ «РосинтерБанк». Сайт конференции: www.mir-mba.org.

