РИНАНСОВАЯ КОВОТИВНИЕМ В ОЗВОВНИЕМ ИЗДАНИЯ 1914 Г.

Периодическое научно-практическое издание

№ 2. 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

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Якутин Ю.В.,

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

Адамов Н.А.,

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

Бариленко В.И.,

д.э.н., проф.,

зав. кафедрой «Экономический анализ» Финансового университета при Правительстве 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»

Дорофеева Н.А.,

д.э.н., проф. Российского университета кооперации

Каменева Е.А.,

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

Колчин С.П.,

д.э.н., проф.,

декан заочного факультета экономики Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Кривошей В.А.,

д.э.н., ректор Российского университета кооперации

Кириллова А.А.,

к.э.н., заместитель главного редактора

Бурмистрова Л.М.,

к.э.н., доцент, шеф-редактор

Мельник М.В.,

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

Морыженков В.А.,

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

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

Сарибекян В.Л.,

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

Тетерятников К.С.,

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

Чванов Р.А.,

д.э.н., проф.,

Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

Шаховская Л.С.,

д.э.н., проф., академик РАЕН, Волгоградский государственный технический университет № 2 2014 r.

Содержание 2-го номера журнала «Финансовая жизнь», 2014 г.

стр. 4-5 ОБРАЗОВАНИЕ

стр. 26-34

Письмо редактора

Требования к статьям

БАНКИ

стр. 6-25

Электронные платежные инструменты. Развитие и прогнозы

Ю. Николаева

Электронные приложения, расчеты в Интернете, виртуальные карты и криптовалюта — эти понятия прочно вошли в нашу повседневную жизнь. В статье приводится классификация электронных инструментов, представлены оборот и объемы рынка электронных платежных сервисов и доля дистанционных платежных сервисов в общем объеме соответствующих услуг. А также даны прогнозы развития электронного платежного сектора на российском рынке.

Эффективная организационная структура коммерческого банка – основа успешного бизнеса

С. Осипов

В статье рассмотрены основные ошибки при выборе модели организационной структуры коммерческой организации, а также даны рекомендации по ее разработке и модернизации.

Установление кредитными организациями состава группы связанных заемщиков в целях управления кредитным риском

О. Горюкова

В статье раскрываются особенности установления кредитными организациями состава группы связанных заемщиков, определяются юридические и экономические критерии, на основании которых заемщики могут быть объединены в состав одной связанной группы лиц. В статье автором также предлагается порядок установления экономической взаимосвязи между заемщиками кредитной организации на основании оценки уровня существенности влияния и экспертной оценки, даются практические рекомендации по формированию аналитических форм отчетности, отражающих юридические и экономические взаимосвязи заемщиков.

Финансовая грамотность населения

А. Борисенкова

Мировое банковское обозрение

Финансовая жизнь российских вузов: анализ проблем и путей совершенствования стипендиального обеспечения

А. Таточенко

И. Таточенко

На сегодняшний момент российские студенты в большинстве своем не могут посвятить себя исключительно учебе, поскольку им необходимы финансовые ресурсы для обучения в университете. Авторами статьи рассмотрены проблемы формирования стипендиальных фондов и финансирования обучения в российских университетах.

Предпринимательское образование: миф или реальность

В. Седов

Г. Широкова

ЭКОНОМИКА

стр. 35-48

Проблемы реиндустриализации в России и возможные пути их решения

К. Тетерятников

Т. Козенкова

Данная статья продолжает цикл статей, в которых будут рассмотрены методологические подходы к определению понятий «реиндустриализация» и «промышленная политика», проанализированы проблемы реиндустриализации в России и пути их решения, рассмотрены цели и приоритеты промышленной политики в России, США и ЕС, социальные последствия реиндустриализации, источники и условия финансирования программ реиндустриализации, даны конкретные рекомендации относительно участия системообразующих банков в реализации государственной программы развития промышленности.

Влияние стейкхолдерского риска на стоимость компании

Т. Вашакмадзе

Игнорирование интереса стейкхолдеров компании может привести к снижению стоимости компании, особенно когда рыночная капитализация компании более чем на 50% формируется за счет интеллектуального капитала. В управлении интеллектуальным капиталом очень важно учитывать интересы всех стейкхолдеров фирмы, так как они и выступают его носителями. То, каким образом происходит взаимодействие с каждым из стейкхолдеров, определяет уникальность бизнес-модели компании. В этой статье на основе эмпирического анализа автор хочет проверить, приводит ли к снижению стоимости компании увеличение стейкхолдерского риска.

2014 г. No 2

ЭКОНОМИКА И СЧАСТЬЕ

ФИНАНСОВЫЙ стр. 49-64 МЕНЕДЖМЕНТ

стр. 78-88

Экономика счастья и системообразующие банки

К. Тетерятников

В статье рассмотрены методологические подходы к определению понятий «экономика счастья» и «счастье», проанализированы причины, способствовавшие появлению научной концепции «экономики счастья», различные экономические индикаторы измерения счастья, соотношение уровня и качества жизни, особенности понимания счастья в США, Европейском союзе, Китае и России, обоснована необходимость социально ориентированной экономики как альтернативы экономике счастья, рассмотрена роль системообразующих банков в построении социально ориентированной экономики на основе глубокого изучения потребностей клиентов и улучшения качества их банковского обслуживания с целью обеспечения роста показателей качества жизни.

Экономика и счастье

О. Антипина

Счастье как экономический феномен считает предметом своих исследований молодое научное направление – экономическая теория счастья (или «экономика счастья»). Автором статьи прослеживается взаимосвязь между экономикой и счастьем.

БИРЖИ

стр. 65-71

Советские биржи – рожденные НЭПом

В Зимин

Автор статьи прослеживает историческое развитие бирж с 20-х годов и до 90-х годов прошлого столетия, когда кооператоры начинали первыми инициировать возрождение торговых механизмов. Особое внимание уделяется роли Госбанка в формировании биржевого пространства страны.

О деятельности Forex-клубов в России

С. Швецова

Финансовый инструментарий повышения конкурентоспособности российского бизнеса: постановка проблемы

Е. Каменева

Г. Хотинская

Конвертируемые облигации как инструмент повышения инвестиционной привлекательности компании

М. Шальнева

К. Конджария

ВЫСШАЯ ШКОЛА стр. 89-89

Экономический факультет Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова

А.А. Аузан

ИСТОРИЯ

стр. 90-91

100-летию журнала «Финансовая жизнь» посвящается!

95-летию газеты

«Экономика и жизнь» посвящается!

ЦИТАТЫ

стр. 92-93

В неустанных заботах о просвещении и величии России

П. Ольденбургский

ИНТЕРВЬЮ

стр. 72–77 СОБЫТИЯ

стр. 94-97

Перспективы развития российско-швейцарских отношений в сфере бизнеса

Ж. Тени

Особенности кредитования заемщиков при исполнении государственного контракта

Ю. Петров

Подведены итоги XVII Российского конкурса «Менеджер года - 2013» и конкурса «Лучший менеджер структурного подразделения - 2013»

Всероссийская конференция «Экономическая наука и экономическая политика» по итогам XVII Всероссийского конкурса научных работ молодежи «Экономический рост России»

№ 2 2014 r.

Уважаемые читатели!



В новом номере журнала появилась рубрика «Экономика и счастье». Сейчас экономика многих стран переживает трудные времена. Общая макроэкономическая нестабильность не может не сказаться и на настроениях людей. Экономическое развитие является важным аспектом общественной жизни и может значительно улучшить качество жизни, но только если к нему стремятся вместе с достижением других целей. Безусловно,

кроме макроэкономических показателей важен и личный статус человека, его востребованность. Безработные люди гораздо менее счастливы, чем те, у кого есть работа, и это связано не только с падением дохода.

Интересен опыт Королевства Бутан, где на смену термину «внутренний валовой продукт» пришло «валовое национальное счастье». С тех пор страна экспериментирует с альтернативным целостным подходом к развитию, что способствует не только ее экономическому росту, но и развитию культуры, благотворительности и общности нации.

Ежегодно «Институтом Земли» под эгидой ООН в рамках глобальной инициативы «Сетевое обеспечение устойчивого развития» проводится исследование, которое оценивает уровень счастья различных стран. В итоговый рейтинг вошли 156 стран. Авторы проекта надеются, что данные исследования смогут помочь государственным руководителям, политическим и общественным деятелям лучше реагировать на нужды своих граждан.

Сегодня наблюдается рост интереса руководителей к уровню счастья своих сотрудников, на этом строятся современные методики мотивации персонала. Мировые лидеры говорят о важности благосостояния для стран и всего мира в целом. В настоящее время Россия находится в середине данного рейтинга, поэтому наша задача за счет повышения уровня счастья отдельных сотрудников компании вывести нашу страну в лидеры рейтинга.

С уважением, зам. главного редактора журнала Анна Кириллова

Требования к статьям

- 1. Для оптимизации редакционноиздательской 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—

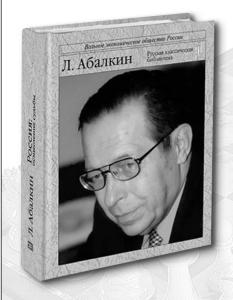
15 000 знаков с пробелами); научного сообщения — до 3 страниц (6000 знаков с пробелами). Требования к компьютерному набору: формат А4; кегль 12; шрифт Times New Roman; межстрочный интервал 1,5; нумерация страниц внизу по центру; поля: слева 30 мм, справа — 10 мм, от верхней и нижней строки текста до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

- 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 пристатейных 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.

Электронные платежные инструменты. Развитие и прогнозы

Ю. Николаева,

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

Электронные приложения, расчеты в Интернете, виртуальные карты и криптовалюта — эти понятия прочно вошли в нашу повседневную жизнь. В статье приводится классификация электронных инструментов, представлены оборот и объемы рынка электронных платежных сервисов и доля дистанционных платежных сервисов в общем объеме соответствующих услуг. А также даны прогнозы развития электронного платежного сектора на российском рынке.

Ключевые слова: электронные платежные инструменты, дистанционные сервисы, электронные деньги, предоплаченная карта.

Electronic payment instruments. Development and forecasts

Y. Nikolaeva,

competitor of a scientific degree chairs of Finance and economic analysis Financial and technological academy

Electronic appendices, calculations on the Internet, virtual cards and cryptocurrency – these concepts strongly were included in our everyday life. Classification of electronic tools is given in article, the turn and sizes of the market of electronic payment services and a share of remote payment services in the total amount of the corresponding services are presented. And also forecasts of development of electronic payment sector in the Russian market are given.

Keywords: electronic payment tools, remote services, electronic money, pre-paid card.

Наши ежедневные платежи и финансовые операции невозможно представить без электронных платежных инструментов. Развитие распространения электронных денег началось с 1993 года, а к 2003 году, на основании исследований агентства J'son&PartnersConsulting, электронные деньги широко использовались уже в 37 странах мира.

По оценкам экспертов, в России к 2014 году принята и используется приведенная в таблице классификация электронных платежных систем (далее – ЭПС).

В соответствии с положениями Федерального закона о Национальной платежной системе (№ 161-Ф3 от 27 июня 2011 г. – далее закон о НПС) банковские и небанковские кредитные организации, осуществляющие расчеты при помощи электронных платежных средств,

обязаны уведомить о намерении осуществлять такие расчеты в установленный законом срок (ст. 12 ФЗ).

Оператор электронной платежной системы обязан разработать и установить регламент и порядок осуществления электронных транзакций. Обязательным условием, закрепленным в законе о НПС, является условие непрерывности осуществления электронных переводов денежных средств клиентов.

Начиная с июля 2012 г. Банк России является официальным регулятором рынка электронных платежных сервисов, за ним закреплены полномочия по надзору за зарегистрированными платежными системами. За 2012—2013 гг. количество официально зарегистрированных электронных платежных систем на территории России составило около 50–70 организаций.

На рис. 1 представлена структура и оборот рынка электронных платежных сервисов в России за период 2009–2013 гг. На рис. 2 график изменения доли дистанционных платежных сервисов в общем объеме соответствующих услуг за тот же период.

На рисунках заметна тенденция увеличения за исследуемый период как показателей оборота и объема рынка электронных платежных сервисов, так и доли дистанционных платежных сервисов в общем объеме соответствующих услуг. По прогнозам аналитиков J'son&PartnersConsulting и российского универсального платежного оператора uBank к 2015 году объем российского рынка электронных расчетов увеличится до 3500 млрд. руб., а к 2017 г. – до 3800 млрд. руб. Также увеличится доля дистанционных платежных инструментов до 70% в общем объеме и до 40% – небанковских платежных операторов.

Под электронными денежными средствами в общем виде понимается сохраняемая стоимость либо предоплаченный продукт в неденежном выражении, данные о стоимости которого или об остатке неиспользованных денежных средств сохраняются на электронном носителе, который является собственностью держателя. К электронным платежным сервисам относят также предоплаченные карты или электронные кошельки, а также электронные эквиваленты денег, которые хранятся в сети Интернет.

Суть электронных денег заключается в том, что денежные обязательства эмитента хранятся в электронном виде на специальном носителе или их использование возможно при помощи устанавливаемого программного обеспечения. Европейская комиссия считает электронные деньги так называемым суррогатом наличности, в частности монет и банкнот, который хранится на электронном устройстве. Представители российской банковской системы относят электронные деньги к денежным средствам, которые предоставляет одно лицо другому лицу одновременно с информацией о размере предоставляемой суммы без обязательного открытия банковского счета, причем распоряжаться электронными средствами можно только в той форме, в которой они были первоначально предоставлены, т. е. в электронном виде.

К электронным денежным инструментам не относятся средства, полученные в результате расчетов с организациями, профессиональными интересами которых

являются деятельность на рынке ценных бумаг, клиринговая и инвестиционная деятельность, деятельность на фондовом рынке, а также в области управления финансами

Электронные денежные средства объединены в единую систему – платежную систему электронных денег. К платежным системам электронных денег относят системы, оперирующие цифровой наличностью, выпущенной в обращение оператором системы. Денежные единицы, относящиеся к электронным деньгам, подлежат обмену на наличные денежные средства, а также с их помощью можно расплачиваться за товары и услуги и совершать иные платежи.

Клиенты могут использовать электронные денежные средства для совершения покупок в интернет-магазинах, для осуществления различных видов переводов и т. п.

Платежные системы электронных денег на основе предоплаченных, виртуальных карт и электронных денег объединяют общие функциональные составляющие, к ним относятся:

- эмиссия инструмента расчета;
- собственник безналичных денежных средств;
- наличие сети программного обеспечения для приема и перевода электронных денежных средств:
- наличие процессинговой системы для передачи и обработки информации об электронной операции.

Взаимодействие при расчетах электронными деньгами может происходить как при участии банковских организаций, так и без их участия. Перевод денежных средств по электронному платежному поручению может осуществляться с электронного устройства держателя непосредственно на устройство получателя платежа. На основании закона о НПС организациями, выступающими в роли эквайера, эмитента, а также обеспечивающими процессинг операции, могут быть кредитные организации, банковские и иные юридические лица.

Сегодня основное воздействие на электронную платежную индустрию оказывает развитие информационных технологий и внедрение инновационных продуктов поставщиками электронных услуг.

При этом развитие технологий находится уже на достаточно высоком уровне, что позволяет устанавливать конкурентно низкую стоимость для электронных платежных инструментов. С развитием систем защиты информации и персональных данных клиентов, мобильные

Дистанционные платежные системы

	Мобильный банкинг			
M-5	SMS-банкинг			
Мобильные платежные сервисы	Мобильные приложения платежных операторов			
	NFC-платежи			
Банковские дистанционные сервисы	Интернет-банкинг			
Небанковские дистанционные сервисы	Системы электронных денег			
Платежные терминалы	Банковские терминалы			
	Терминалы оплаты в системе моментальных платежей			

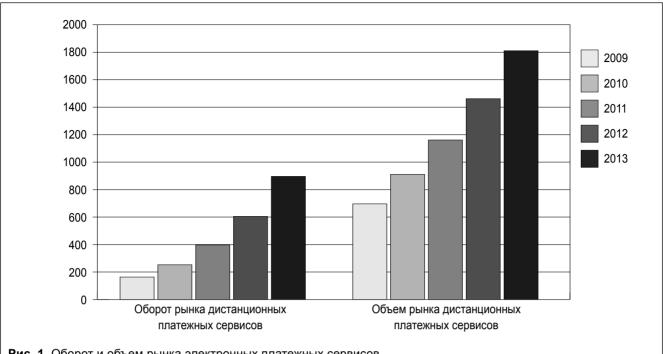


Рис. 1. Оборот и объем рынка электронных платежных сервисов за период 2009–2013 гг., млрд. руб.

Источник: J'son&PartnersConsulting

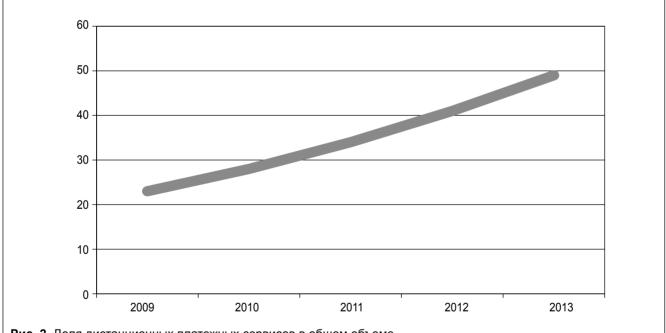


Рис. 2. Доля дистанционных платежных сервисов в общем объеме соответствующих услуг за период 2009–2013 гг.,%

Источник: J'son&PartnersConsulting

электронные инструменты станут основными на рынке соответствующих услуг.

Уровень развития электронной торговли, а также частота использования Интернета позволяют внедрять новейшие платежные технологии.

Все чаще используются для совершения электронных транзакций мобильные устройства, особенно мобильные телефоны. Организации, занимающиеся мобильной коммерцией, предоставляют сегодня разнообразные платежно-расчетные сервисные услуги, не считая услуг

связи. Часто для получения услуги достаточно пройти идентификацию по номеру мобильного телефона абонента.

Базовой платформой мобильных платежных расчетов является модель, разработанная Открытым мобильным альянсом (OpenMobileAlliance) – международной корпорацией, внедряющей стандарты и приложения для мобильных телефонов.

Например, в Великобритании весной 2014 г. запущена новая услуга, которая позволит пользователям

осуществлять денежные переводы, используя номер мобильного телефона получателя.

Услуга получила название Раут и будет функционировать на основе устанавливаемых приложений, например — мобильного банкинга. Клиенты банков смогут привязать свои расчетные счета к абонентскому номеру мобильного телефона и совершать операции непосредственно с мобильного устройства. Платежи p2p готовы осуществлять такие крупные банки как: Bank of Scotland, Barclays, Cumberland Building Society, Danske Bank, Halifax, HSBC, Lloyds Bank, Santander и TSB Bank. В ближайшем времени к перечисленным банкам планируют присоединиться Clydesdale Bank, Isleof Man Bank, Nat West, The Royal Bank of Scotland, RBS и York shire Bank.

Российские платежные системы CONTACT и Деньги Mail.Ru приступили к совместной реализации проекта по предоставлению платежных услуг пользователям сервиса Mail.Ru. Проект привлекателен для клиентов тем, что сроки перевода укорачиваются до нескольких минут с высокой степенью безопасности перевода. Не принципиальны также сумма перевода и территориальногеографическое нахождение получателя платежа.

Эксперты процессинговой компании PayU отмечают, что за 2013 г. оборот рынка электронных платежных инструментов вырос более чем на 30%. При этом аудитория, использующая для переводов денежных средств онлайн-приложения и мобильные устройства, осуществляет транзакции на сумму порядка 3 тыс. руб. преимущественно в Московском регионе.

Совместный анализ международного процессингового центра PayU и исследовательского агентства Data Insight показал, что в России около 20 млн. человек в возрасте 18—65 лет совершали платежи в сети Интернет хотя бы один раз. Российская аудитория интернетпользователей старше 18 лет составляет 70 млн. человек, из них 25% регулярно совершают онлайн-платежи. С периодичностью один раз в месяц совершают интернеттранзакции более 10 млн. чел.

Подавляющее большинство респондентов, осуществляющих платежи в сети Интернет — это молодые люди возрастной категории до 35 лет, их доля составляет 60% от общего числа. Соотношение среди пользователей платежными электронными услугами среди мужчин и женщин 56% к 44% соответственно.

Установлена также зависимость частоты совершения электронных платежей от дохода пользователя. Средний доход находится в диапазоне 15–50 тыс. руб., чем выше доход, тем чаще клиенты пользуются электронными платежными сервисами. Территориальное распределение респондентов неравномерно и находится в следующем соотношении (выделены наиболее крупные группы): 29% — жители Московского региона, 9% — жители Санкт-Петербурга, 16% — жители Поволжья.

Около 60% жителей российских городов с населением более 300 тыс. человек пользуются мобильными технологиями оплаты счетов, также 2 млн. жителей сельской местности совершают платежи в Интернете.

Директор по продажам процессинговой компании PayU отмечает тенденцию увеличения интернет-аудитории.

использующей интернет-сервисы для оплаты в среднем в два раза быстрее, чем обычных пользователей сетью. Потенциал же для развития интернет-сервисов и платежных технологий в Сети имеет очень большой объем, учитывая территорию России, где все еще не доступен широкоформатный Интернет, а также незадействованную аудиторию Москвы и Санкт-Петербурга.

Стимулом для развития может стать проникновение высококачественного скоростного соединения в Рунете в регионы России.

Если сравнивать доли пользователей онлайнплатежами в сети Интернет с долей клиентов банков, использующих банковские карты для оплаты в Сети, то получится соотношение 60% к 40%, причем из 40% пользователей электронными платежными инструментами, около 30% используют для целей оплаты счета своих мобильных телефонов.

Самые популярные электронные платежные инструменты сегодня — это оплата услуг связи, государственных и коммунальных платежей, покупка билетов и оплата туристических услуг, покупка товаров и услуг в интернет- магазинах. Самые распространенные и значительные по сумме платежи находится в туристическом интернет-сегменте. По объему оплата услуг такого рода составляет 40% от общего объема рынка электронных платежей.

Эксперты универсального платежного сервиса uBank предполагают, что к 2015 году российский рынок электронных платежей по объему достигнет отметки в 3500 млрд. руб. А также будет заметен рост небанковских сервисов, которые в настоящее время занимают лишь 30% рынка.

Литература

- 1. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».
- 2. Федеральный закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе»
- 3. Федеральный закон от 27.06.2011 № 162-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О национальной платежной системе».
- 4. Федеральный закон от 27.07.2010 № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг»
- 5. Николаева Ю.А. Плюсы и минусы внедрения универсальной электронной карты в России // Маркетинг услуг / /август 2013. № 3 (35).
- 6. Николаева Ю.А. Национальная платежная система России и ее основной элемент банковская карта // РИСК // 2013. № 1.
- 7. Национальная платежная система. Бизнес-энциклопедия / коллектив авторов; ред.-сост. А.С. Воронин. М.: КНОРУС: ЦИПСиР, 2013. 424 с.
- 8. Глоссарий терминов, используемых в платежных и расчетных системах. ЦБ РФ // Платежные и расчетные системы. 2007. Вып. 1.

Эффективная организационная структура коммерческого банка – основа успешного бизнеса

С. Осипов.

к.э.н., президент, Евроазиатский инвестиционный банк

В статье рассмотрены основные ошибки при выборе модели организационной структуры коммерческой организации, а также даны рекомендации по ее разработке и модернизации.

Ключевые слова: коммерческий банк, организационная структура банка, бизнес-модель банка, управление кредитной организацией.

Efficient organizational structure of commercial bank – the basis of a successful business

S. Osipov,

Ph.D., President, Euro-asian Investment Bank

The article describes the basic errors when choosing a model of the organizational structure of a commercial organization, as well as recommendations for its development and modernization.

Keywords: commercial bank, the organizational structure of the bank, the bank's business model, the management of the credit institution.

Одной из типичных проблем кредитных организаций, связанных с неэффективным менеджментом, является неправильный выбор модели организационной структуры и тяготение к моделям вертикальной структуры управления. Организационная структура, не соответствующая бизнес-модели банка, приводит к длительным процессам согласования внешних и внутренних документов, таких как кредитные договоры с клиентами, затягивает выдачу банковских гарантий и поручительств, ограничивает нестандартные сделки с финансовыми инструментами — в целом все это способствует замедлению бизнеспроцессов и снижает конкурентоспособность банка на рынке банковских и инвестиционных услуг.

Так, например, среди основных ошибок и недостатков наиболее часто применяющейся в банках вертикальной структуры управления можно выделить необходимость согласования документов с привлечением к указанному согласованию руководителей непосредственных специалистов-исполнителей, затягивание процессов рассмотрения документов, связанных с конфликтом интересов отдельных подразделений, привлечение структур, не имеющих прямого отношения к бизнес-процессу, и др. Характерной и наиболее часто встречающейся

ошибкой неправильно выбранной организационной структуры является слабый уровень промежуточного контроля и даже его отсутствие.

С целью повышения уровня децентрализации управления кредитной организацией, направленной на сокращение промежуточных инстанций между лицом, принимающим решение, и исполнителем, ряд наиболее прогрессивных банков перешли на матричную модель управления бизнес-процессами. Создание команд управления, таких как комитеты или рабочие группы, позволяет более эффективно принимать решения и достигать намеченного результата.

Банковское законодательство, дающее право кредитным организациям образовывать внутренние структурные подразделения вне места нахождения кредитной организации или ее филиала, позволяет не только группировать по территориальному признаку команды управления для банков, входящих в банковские группы или холдинги, но также снижать издержки, располагая подразделения в местах, оптимальных с точки зрения административно-хозяйственных расходов.

С учетом вышесказанного особо важным моментом в формировании эффективной системы управления

является выбор организационной структуры. Объединение должностных позиций в подразделения производится по основным принципам группирования: знаниям и навыкам сотрудников, процессу и выполняемым ими функциям, времени работы, выпуску продуктов и услуг, месту проведения операций, обслуживаемым клиентам.

Данные принципы определяют общие подходы к формированию организационных единиц с учетом задач, стоящих перед банком. Так, группирование по времени работы применяется при многосменной деятельности, например при поддержке со стороны головного офиса филиалов, расположенных в различных часовых поясах. Выделяются также подразделения по продаваемым ими продуктам или предоставляемым услугам. Группирование по месту проведения операций осуществляется в соответствии с географическим расположением, например филиалов коммерческого банка, находящихся в разных регионах. Группирование по обслуживаемым клиентам заключается в сегментации клиентской базы и выделении отдельных подразделений для обслуживания разных клиентских сегментов.

Основные принципы и подходы к построению организационной структуры можно поделить на две большие группы: рыночные и функциональные. Выбор принципов определяет, какая конкретно структура будет принята. По нашему мнению, ответ на вопрос, какую структуру выбрать, зависит от стратегии и подхода банка к ведению своего бизнеса. Так, если кредитная организация стремится к стандартизации продукта, придерживаясь стратегии «лидерства по издержкам», то важнейшими для нее являются критерии экономии на масштабе, функциональность и процессы, которые определяют и подход — он скорее стремится к группированию в линейные либо линейно-функциональные структуры.

Более сложный путь может подсказать инновационный подход, заключающийся в постоянном совершенствовании, разработке новых продуктов, нестандартных методах удержания и привлечения клиентов, т. е. в создании венчурных проектов и проектных команд. При таком подходе больше подходят структуры, склоняющиеся к рыночному принципу в ущерб прямой экономии на затратах, но позволяющие обеспечить скорость принятия решений и реализации новых конкурентных инициатив, которые дают больший эффект в продажах и могут значительно увеличить конкурентоспособность. Чтобы выбрать оптимальную организационную структуру, соответствующую банковской стратегии, целесообразно использовать специальные тесты (см. табл.)

Не менее важным является процесс определения размера подразделений. При определении размера подразделений необходимо учитывать несколько важных критериев. В зависимости от того, как организован процесс управления, а также от уровня готовности и мотивации сотрудников в подразделении определяется и максимальное число сотрудников в каждой организационной единице. Отдельный случай — подразделение, в котором требуется постоянное директивное управление со стороны непосредственного руководителя. Необходимость такого управления может возникнуть, если

квалификация сотрудников изначально низка или если квалификация достаточна, но уровень мотивации сотрудников низок, они не заинтересованы в самореализации, при этом имеют высокую потребность в защите со стороны руководителя, вследствие чего не выполняют никаких действий без прямого его указания.

Необходимость в прямом управлении может быть также следствием неготовности непосредственного руководителя полностью делегировать задачи подчиненным из-за личных особенностей или в силу других причин. В таком случае количество сотрудников в подразделении ограничивается нормой управляемости. Такая норма обычно определяется числом Миллера (7 плюс-минус 2). Однако данный показатель может быть и выше, если большинство сотрудников не нуждаются в постоянном контроле со стороны руководителя.

Другим фактором, ограничивающим размер подразделения, является работа над задачей, требующей особой согласованности сотрудников. В таком случае оптимальным будет относительно небольшое подразделение.

Увеличить норму управляемости можно с помощью стандартизации бизнес-процессов в банке. При этом основные принципы работы сотрудников определяются документами, описывающими бизнес-процессы, место и функции каждого сотрудника, что не требует постоянного контроля со стороны руководителя. Это позволяет увеличить подразделение до размера, превышающего стандартную норму управляемости.

Размер подразделений определяется также степенью вертикальной иерархии, т. е. количеством уровней управления в организационной структуре. Существуют аргументы как «за» большое число уровней, так и «против». Как отмечалось раньше, с одной стороны, высокая иерархия замедляет прохождение информации, может привести к ее искажению, длительному согласованию относительно простых задач. С другой стороны, сравнительно невысокая иерархия может привести к длительному согласованию задач на нижнем уровне из-за снижения уровня вертикальной поддержки. Банк должен индивидуально подходить к выбору данного параметра, взвешивая все плюсы и минусы в соответствии с целями и ожиданиями. Правильно выстроенная организационная структура в коммерческом банке - основа для успешной реализации его стратегии. Несмотря на наличие ряда типовых решений, построение конкурентоспособной организационной структуры является во многом творческим процессом. Основа успешно действующей структуры - наличие квалифицированных, высокомотивированных специалистов, разделяющих ценности кредитной организации. Необходимо синхронизировать построение структуры с неформальными каналами взаимодействия, существующими в банке. Также очевидно, что организационная структура не должна противоречить финансовой структуре.

Умение быстро меняться и быстро модифицировать организационную структуру в соответствии с изменением среды должно стать конкурентным преимуществом коммерческого банка. Для этого нужна сплоченная команда специалистов, имеющих обширные знания в различных областях, способность быстро осваивать

Тесты организационной структуры

Тест на рыночное преимущество	Проверяется соответствие оргструктуры стратегии банка. Например, если координация между двумя этапами определенного процесса важна для получения рыночного преимущества, то следует рассмотреть вопрос об их размещении в одной структурной единице
Тест на преимущество головной компании	Структура должна строиться с учетом роли головной компании, отведенной ей в стратегии банка. Например, если головная компания должна быть менеджером синергии, то необходимо построить организационную структуру, в которой такие специальные функции, как маркетинг и научные исследования, сосредоточены именно в головном офисе
Тест на соответствие наличию персонала нужной квалификации	Структура должна соответствовать существующим кадрам
Тест на возможность функционирования	Структура должна учитывать ограничения: правовые, связанные с заинтересованными сторонами, с профессиональными союзами и т. п.
0	Определяется эффективность совместной работы специалистов, когда они в тесном сотрудничестве взаимно обогащаются знаниями и опытом. Структура признается неудачной, если она разрушает важные специализированные культуры
Тест на взаимосвязи	Выполняется проверка, создаст ли предлагаемая структура между частями организации важные, но заведомо напряженные связи. Например, чрезмерная децентрализация организации, в результате которой появляются бизнес-единицы, отчитывающиеся только за показатели прибыли, приведет к их напряженным отношениям с центральным научноисследовательским отделом. Если не предусмотрены какие-либо компенсационные механизмы, структура такого рода окажется неработоспособной
Тест на чрезмерную иерархию	Проверяются уровни управления, которые содержит структура, поскольку чрезмерно сложная иерархия приводит к ненужным временным и материальным расходам
Тест на отчетность	Тест выявляет значимость четких направлений движения отчетности, так как они определяют обязанности и зоны ответственности всех менеджеров в структуре. Например, матричная структура имеет два измерения, поэтому критики называют одним из ее недостатков отсутствие четких направлений движения отчетности
Тест на гибкость	В условиях постоянных изменений важно проверить, позволит ли выбранная структура быстро реагировать на внешние изменения. Например, рассмотреть возможность предоставления филиалам достаточных полномочий, чтобы их менеджеры могли мгновенно реагировать на открывающиеся рыночные возможности

новации. Существенно улучшить процессы, связанные с формированием организационных структур, а значит, и глобальным улучшением качества менеджмента кредитных организаций, может следующий комплекс мер.

С целью снятия избыточной нагрузки на организационные структуры кредитных организаций совершенствование законодательства в сфере противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма. Изменение требований Положения о лицензировании ФСФР № 1049 в части создания в банках обособленного структурного подразделения, к исключительному виду деятельности работников которого относится деятельность на рынке ценных бумаг.

Осуществление работы по обеспечению в банковской системе условий равной конкуренции Банком России совместно с ФАС. Внесение изменений в законы «Об архивном деле» «О банках и банковской деятельности», направленных на переход кредитных организаций к использованию безбумажных технологий.

Реализация дифференцированного подхода к режиму надзора с учетом системной значимости, профиля и уровня рисков, а также степени транспарентности кредитных организаций. Определение критериев системно значимых кредитных организаций, методологии и подходов к регулированию их деятельности. Отмена территориальных ограничений на открытие офисов банков,

доработка нормативной базы по развитию технологий дистанционного банковского обслуживания.

В целом повышение кредитными организациями культуры корпоративного управления и внутреннего контроля за рисками банковской деятельности.

Литература

- 1. *Минцберг Г*. Структура в кулаке: создание эффективной организации. СПб.: Питер, 2011. Дафт Р. Менеджмент. 8-е изд. / Пер. с англ. СПб.: Питер, 2011.
- 2. Джонсон Дж., Шоулз К., Уиттингтон Р. Корпоративная стратегия: теория и практика, 7-е изд. М.: ООО «И. д. Вильяме», 2007.
- 3. *Мазорук А.В.* Построение организационной структуры банка, 2013.
- Рекомендации XV Всероссийской Банковской Конференции, 2013.
- 5. Материалы практической конференции Лайф-Капитал «Расширение границ розничного банкинга», 2013.
- Материалы XXI съезда Ассоциации Российских Банков, 2014.
- 7. *Козенкова Т.А.* Долгосрочное инвестирование путем участия в капитале. Безвозмездные формы финансирования // Финансовая жизнь. 2011. № 2. С. 50–55.

Установление кредитными организациями состава группы связанных заемщиков в целях управления кредитным риском

О. Горюкова,

к.э.н., доцент,

начальник Управления анализа и оценки рисков, ООО «ПЧРБ»

В статье раскрываются особенности установления кредитными организациями состава группы связанных заемщиков, определяются юридические и экономические критерии, на основании которых заемщики могут быть объединены в состав одной связанной группы лиц. В статье автором также предлагается порядок установления экономической взаимосвязи между заемщиками кредитной организации на основании оценки уровня существенности влияния и экспертной оценки, даются практические рекомендации по формированию аналитических форм отчетности, отражающих юридические и экономические взаимосвязи заемщиков.

Ключевые слова: заемщик, группа связанных заемщиков, кредитный риск, юридическая взаимосвязь заемщиков, экономическая взаимосвязь заемщиков.

Establishment of credit institutions of a group of related borrowers to manage credit risk

O. Goryukova,

PhD., associate Professor, Head of risk analysis and assessment FIRST CZECH-RUSSIAN CREDIT ORGANIZATION

Limited Liability Company («FCRB», LLC)

The article describes the features of the establishment of credit institutions of a group of related borrowers, defined legal and economic criteria by which borrowers can be concatenated into the one related group of persons. In this article the author also proposed procedure for establishing the economic relationship between borrowers credit institution based on an assessment of materiality and the impact of peer review, provides practical guidance on the formation of analytical reporting forms that reflect the legal and economic relationship borrowers.

Keywords: the borrower, group of borrowers, credit risk, legal relationship borrowers, the economic relationship borrowers.

Перечень информации, рекомендуемый автором для использования в работе кредитной организации соответствующими подразделениями в целях установления состава участников ГСЗ

	Заемщики	Источники информации
	Юридические лица	1. Устав организации 2. Выписка из ЕГРЮЛ 3. Приказ о назначении единоличного исполнительного органа 4. Анкетные данные заемщика 5. Финансовая отчетность за соответствующий период (баланс, отчет о прибылях и убытках, расшифровки отдельных статей баланса, предоставляемые в случаях и в сроки, установленные внутренними документами кредитной организации по кредитованию заемщиков — юридических лиц) 6. Данные ежеквартального отчета эмитента ценных бумаг 7. Заключение службы безопасности 8. Информация официального сайта юридического лица 9. Информация из открытых источников и средств массовой информации 10. Иная информация
		По кредитным организациям-резидентам: 1. Данные о лицах, оказывающих существенное влияние на решения, принимаемые органами управления банков – участников системы обязательного страхования вкладов в соответствии Положением Кредитной организации России от 27 октября 2009 года № 345-П «О порядке раскрытия на официальном сайте Кредитной организации России в информационно-телекоммуникационной сети Интернет
		информации о лицах, оказывающих существенное (прямое или косвенное) влияние на решения, принимаемые органами управления банков — участников системы обязательного страхования вкладов физических лиц в кредитной организациих Российской Федерации» 2. Данные ежеквартального отчета эмитента ценных бумаг 3. Сообщения о существенных фактах
	Кредитные организации	4. Список аффилированных лиц 5. Данные официальных интернет-сайтов, информация из открытых источников (в отношении банков, не являющихся участниками системы обязательного страхования вкладов) 6. Финансовая отчетность по РСБУ и МСФО 7. Заключение службы безопасности 8. Иная информация
		По кредитным организациям-нерезидентам: 1. Данные интернет-сайта кредитной организации 2. База данных «Bankers Almanac» 3. Информация из открытых источников и СМИ 4. Финансовая отчетность по МСФО
		5. Иная информация 1. Паспорт
-	Физические лица	2. Свидетельство о браке 3. Свидетельство о рождении (детей) 4. Анкетные данные заемщика 5. Копия трудовой книжки (трудовой договор) 6. Справка о доходах (по форме 2-НДФЛ) 7. Заключение службы безопасности 8. Иная информация

В целях управления кредитным риском, в том числе соблюдения кредитными организациями на ежедневной основе обязательных нормативов, установленных Банком России и отражающих в себе принятый кредитный риск¹, каждый коммерческий банк должен для себя предусмотреть внутренний порядок и избрать подход, не противоречащий нормам действующего банковского законодательства, в определении состава группы связанных заемщиков (далее по тексту – ГСЗ)².

В зависимости от действующей в кредитной организации процедуры управления кредитным риском в установлении состава ГСЗ могут принимать участие различные внутренние подразделения, в том числе:

- подразделение, ответственное за предоставление кредитных продуктов и реализацию кредитной политики (кредитная служба);
- подразделение, на которое в соответствии с нормативными документами возложены обязанности по анализу, оценке и контролю за рисками банковской деятельности (служба управления рисков);
- подразделение, осуществляющее реализацию комплексного юридического сопровождения

 $^{^{\}rm I}$ Инструкция ЦБ РФ от 03.12.2012 № 139-И «Об обязательных нормативах банков» // Справочно-правовая система «Консультант плюс».

 $^{^2}$ Инструкция ЦБ РФ от 03.12.2012 № 139-И «Об обязательных нормативах банков» // Справочно-правовая система «Консультант плюс», Письмо ЦБ РФ № 106-Т, Федеральный закон № 156-Ф3.

деятельности кредитной организации (юридическая служба).

Отметим, что порядок определения состава ГСЗ, используемый кредитной организацией в практической деятельности, не должен противоречить нормам и положениям действующего законодательства. Он должен опираться на требования таких действующих нормативно-правовых документов, как Гражданский кодекс РФ, Семейный кодекс РФ, Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», Федеральный закон «Об бакционерных обществах», Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью», Инструкция ЦБ РФ № 139-И «Об обязательных нормативах банков».

Рекомендуемый нами перечень информации, который может быть использован соответствующими подразделениями кредитной организации, для установления состава участников ГСЗ приведен ниже (таблица 1).

Определение состава группы связанных заемщиков, по мнению автора, следует проводить в следующей последовательности:

Этап 1. Установление наличия юридической связи между заемщиками на основании анализа существующих юридических критериев отнесения заемщиков в состав ГСЗ.

Этап 2. Установление наличия экономической связи между заемщиками и степени зависимости бизнеса заемщиков друг от друга на основании анализа существующих экономических критериев отнесения заемщиков в состав ГСЗ.

Итак, все критерии включения заемщиков в состав ГСЗ условно можно разделить на 2 группы: юридические и экономические. Рассмотрим состав данных критериев более подробно.

В состав ГСЗ на основании юридических критериев включаются следующие категории заемщиков (все связи приводятся схематично):

- 1. Заемщики юридические лица, если они являются по отношению друг к другу дочерними или зависимыми.
- а) заемщики юридические лица, если один из заемщиков является дочерним обществом по отношению к другому.

Хозяйственное общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное общество или товарищество в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом.

Основаниями для установления отношений между основным и дочерним обществами являются любой из следующих признаков или их совокупность:

преобладающее участие может выражаться во владении более чем 25% голосующих акций акционерного общества или долей уставного капитала общества с ограниченной ответственностью, либо при большом количестве участников (акционеров) для преобладающего участия может оказаться достаточным владение меньшим, чем 25% от числа голосующих акций или соответствующей доли уставного капитала. При этом важнейшим критерием

преобладающего участия в дочернем обществе является достаточность имеющегося у основного общества количества акций (долей) дочернего общества для определения решений, принимаемых дочерним обществом)

Дочернее общество Основное общество



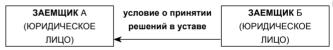
наличие договора между основным и дочерним обществами (договора об управлении делами дочернего общества, договора, дающего возможность основному обществу определять решения, принимаемые дочерним обществом, в том числе путем передачи полномочий единоличного исполнительного органа)

Дочернее общество Основное общество



в уставе дочернего общества содержится условие о принятии решений только после одобрения основным обществом

Дочернее общество Основное общество



иные способы предопределения основным обществом решений, принимаемых дочерним (например, единоличным исполнительным органом основного и дочернего общества является одно и то же лицо)

Дочернее общество Основное общество



б) заемщики – юридические лица, если один из заемщиков является зависимым обществом по отношению к другому.

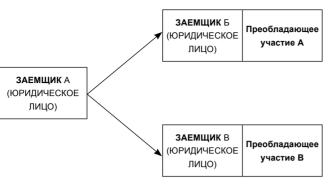
Хозяйственное общество признается зависимым, если другое (преобладающее, участвующее) общество имеет более 20% голосующих акций акционерного общества или 20% уставного капитала общества с ограниченной ответственностью.

Зависимое общество Преобладающее общество



2. Заемщики – юридические лица, если один из заемщиков может оказывать прямо или косвенно (через третьих лиц) существенное влияние на решения, принимаемые органами управления другого заемщика (других заемщиков).

а) влияние через участие в уставном капитале



б) влияние через участие в органах управления заемщиков – юридических лиц одного и того же единоличного исполнительного органа



в) влияние через участие одного заемщика в назначении единоличного исполнительного органа / более половины состава коллегиального исполнительного органа / совета директоров (наблюдательного совета) другого заемщика.



- 3. Заемщики кредитной организации, если третье лицо может оказывать прямо или косвенно (через третьих лиц) существенное влияние на решения, принимаемые органами управления другого заемщика (заемщиков)³.
- 3.1. Третьим лицом выступает физическое лицо. При этом физическое лицо может являться самостоятельным заемщиком, а может и не являться им:

Физическое лицо не является самостоятельным заемщиком

а) влияние через участие в уставном капитале



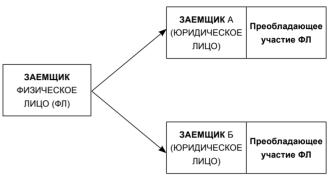
- ³ Под «существенным влиянием» здесь и далее традиционно понимается любой из следующих признаков или их совокупность:
- возможность определять решения, принимаемые органами управления юридического лица, условия ведения им предпринимательской деятельности по причине участия в его уставном капитале и (или) в соответствии с условиями договора, заключаемого между юридическими лицами, входящими в состав банковской группы и (или) в состав банковского холдинга;
- возможность назначать единоличный исполнительный орган и (или) более половины состава коллегиального исполнительного органа юридического пила.
- возможность определять избрание более половины состава совета директоров (наблюдательного совета) юридического лица.

б) влияние через участие в органах управления

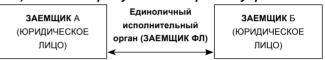


Физическое лицо является самостоятельным заемщиком

а) влияние через участие в уставном капитале

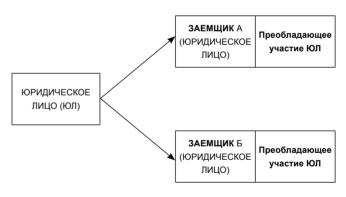


б) влияние через участие в органах управления

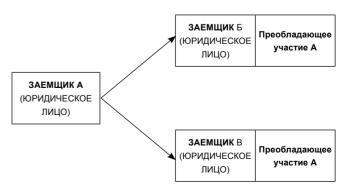


3.2. Третьим лицом выступает юридическое лицо (юридическое лицо может являться самостоятельным заемщиком, а может и не являться им).

Юридическое лицо не является самостоятельным заемщиком



Юридическое лицо является самостоятельным заемщиком



4. Заемщики кредитной организации, если они входят в состав банковской группы (банковского холдинга).

Банковской группой признается не являющееся юридическим лицом объединение кредитных организаций, в котором одна (головная) кредитная организация оказывает прямо или косвенно (через третье лицо) существенное влияние на решения, принимаемые органами управления другой (других) кредитной организации (кредитных организаций).

Банковским холдингом признается не являющееся юридическим лицом объединение юридических лиц с участием кредитной организации (кредитных организаций), в котором юридическое лицо, не являющееся кредитной организацией (головная организация банковского холдинга), имеет возможность прямо или косвенно (через третье лицо) оказывать существенное влияние на решения, принимаемые органами управления кредитной организации (кредитных организаций).

Основанием включения таких заемщиков в ГСЗ должно являться наличие подтверждающих документов о вхождении заемщиков в состав банковской группы (банковского холдинга).

- 5. Заемщики кредитной организации физические лица, в том числе зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей, если они являются близкими родственниками по отношению друг к другу (родителями, детьми, дедушками, бабушками, внуками родными и неполнородными братьями, сестрами), супругами, усыновителями, усыновленными.
- 6. Заемщики кредитной организации, если они имеют одного и того же бенефициарного владельца («конечного» собственника).

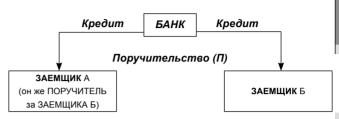
Согласно Федеральному закону от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», а также в соответствии с Письмом Минфина России от 02.10.2013 № 07-02-05/40858 «О практике применения законодательства Российской Федерации о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступных путем, и финансированию терроризма» бенефициарным владельцем признается физическое лицо, которое в конечном счете прямо или косвенно (через третьих лиц) владеет (имеет преобладающее участие более 25% в капитале) клиентом — юридическим лицом либо имеет возможность контролировать действия клиента⁴.

Следует отметить, что согласно действующим нормам российского законодательства не относятся к ГСЗ по приведенным выше юридическим критериям общества, в которых участвуют органы государственной власти или местного самоуправления (администрации, комитеты по управлению имуществом и пр.) вне зависимости от размера участия в уставном капитале заемщиков.

Заемщики (за исключением заемщиков – физических лиц) включаются в состав ГСЗ по экономической

взаимосвязи по следующим критериям (экономическим критериям):

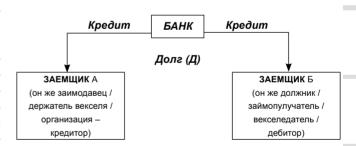
1. Если один из заемщиков является поручителем по обязательствам другого заемщика перед банком.



2. Если один из заемщиков является гарантом по обязательствам другого заемщика перед банком.



3. Если один из заемщиков является должником другого заемщика.



Долг одного заемщика перед другим заемщиком (на схеме – Д) может быть основан на отношениях займа или собственном векселе, а также на основании договора, в результате которого у заемщика банка – организации – кредитора возникают требования к другому заемщику банка – организации-дебитору по погашению дебиторской задолженности.

Если заемщики являются юридическими лицами, вывод об отнесении их к одной ГСЗ по 3 приведенным выше основаниям может быть сделан в следующих случаях:

1. Если при сопоставлении суммы обязательств по выданному одним заемщиком поручительству в обеспечение обязательств другого заемщика перед банком и величины чистых активов поручителя получено, что сумма указанных обязательств заемщика (он же поручитель) составляет 10% от его чистых активов и более, т. е.:

 $^{^4}$ Подробнее об этом: Горюкова О.В. Установление и идентификация бенефициарных владельцев клиентов кредитной организации // Бухгалтерский учет в кредитных организациях. 2014. № 3.

ГСЗ поручительство = $\Pi \times 100\%$ / ЧАп ≥ 10%,

где П – сумма обязательств по выданному одним заемщиком поручительству в обеспечение обязательств другого заемщика перед банком, определяемая с учетом уровня существенности;

ЧАп – величина чистых активов поручителя.

2. Если при сопоставлении суммы обязательств по выданной одним заемщиком гарантии в обеспечение обязательств принципала (другого заемщика) перед банком и величины чистых активов гаранта получено, что сумма указанных обязательств заемщика (он же гарант) составляет 10% от его чистых активов и более, т. е.:

ГСЗ гарантия = Г × 100% / ЧАг ≥ 10%,

где Г – сумма обязательств по выданной одним заемщиком гарантии в обеспечение обязательств другого заемщика перед банком, определяемая с учетом уровня существенности;

ЧАг – величина чистых активов гаранта.

3. Если при сопоставлении суммы обязательств одного заемщика банка перед другим заемщиком и величины чистых активов заемщика (он же заимодавец / держатель векселя / организация — кредитор) получено, что сумма указанных обязательств заемщика составляет 10% от его чистых активов и более, т. е.:

ГСЗ долг = Д × 100% / ЧАд ≥ 10%,

где Д — сумма обязательств одного заемщика банка перед другим заемщиком банка (сумма займа / векселя / сумма дебиторской задолженности), определяемая с учетом уровня существенности; указанный показатель принимается в расчет ГСЗ долг при получении банком от заемщиков информации о наличии обязательств одного заемщика банка перед другим заемщиком банка (в случаях и в сроки, предусмотренные действующими внутренними документами банка).

Отмечаем, что при отрицательной величине показателя чистых активов (ЧАп, Чаг, ЧАд) вывод об отнесении заемщиков к ГСЗ делается на основании экспертной оценки подразделения кредитной организации с учетом уровня существенности суммы обязательств.

4. В случае если совокупная сумма обязательств одного заемщика перед другим заемщиком банка и (или) сумма обязательства одного заемщика банка перед другим заемщиком составляет 10% от его чистых активов и более, может быть сделан предварительный вывод об отнесении заемщиков к ГСЗ, т. е.:

ГСЗ юл = ГСЗ поручительство + ГСЗ гарантия + ГСЗ долг ≥ 10%.

При использовании экономических критериев необходимо дополнительно учитывать уровень существенности обязательств одного заемщика перед другим заемщиком. Сумма обязательств одного заемщика банка перед другим заемщиком банка может быть признана существенной величиной (или уровнем существенности), при которой ухудшение финансового положения одного из заемщиков банка обусловливает или делает вероятным ухудшение финансового положения другого заемщика и может явиться причиной неисполнения (ненадлежащего исполнения) им (ими) обязательств перед банком по его кредитным требованиям — если она составляет,

например, более 25% валюты баланса поручителя / гаранта / заимодавца / держателя векселя / организации-кредитора.

Таким образом, по результатам выявления и анализа экономических критериев ответственное подразделение кредитной организации может сформировать собственную экспертную оценку о включении / невключении рассматриваемых заемщиков в состав ГСЗ, в том числе исходя из юридического и экономического смысла, а также прочих существенных факторов ведения заемщиками кредитной организации финансово-хозяйственной деятельности.

В установлении участников ГСЗ на этапе предоставления заемщикам кредитных продуктов, по мнению автора, могут принимать участие следующие подразделения кредитной организации:

Критерии, на основании которых определяется состав ГСЗ	Заемщики	Ответственное подразделение банка
Юридические критерии	Юридические лица Кредитные организации Физические лица	Юридическая служба, Кредитная служба Служба управления рисками
Экономические критерии	Юридические лица Кредитные органи- зации	Кредитная служба Служба управления рисками

При выявлении участников одной ГСЗ информацию о составе данной ГСЗ ответственному подразделению кредитной организации следует отражать в заключении при предоставлении заемщику — участнику ГСЗ кредитного продукта.

Сведения о ГСЗ должны обновляться на постоянной основе, в том числе при изменении юридических и экономических критериев. Внесение изменений в составе ГСЗ может осуществляться банком в следующих случаях:

- при возникновении нового обязательства заемщика перед банком:
 - при изменении состава участников ГСЗ;
- при изменении основания для признания заемщиков связанными между собой:
- при получении банком информации от заемщика об обязательствах, предоставленных за других заемщиков кредитной организации;
- при окончании срока действия кредитного(ых) договора(ов), договора(ов) поручительства, договора(ов) залога и др.

Функции по обновлению сведений о составе ГСЗ, по мнению автора, могут быть возложены на подразделения банка, приведенные ниже.

В целях систематизации информации о заемщиках, входящих в ГСЗ, сведения о них (о составе ГСЗ, о юридической и экономической связях между заемщиками) могут включаться в следующие аналитические формы таблиц, рекомендованные автором (табл. 2, табл. 3).

Заемщики, которым предоставляются кредитные продукты	Ответственное подразделение банка	
Юридические лица	Юридическая служба, Кредитная служба Служба управления рисками	
Физические лица	Кредитная служба Служба управления рисками	
Кредитные организации	Юридическая служба, Служба управления рисками	

Данная информация является своего рода консолидацией проведенной ответственными подразделениями кредитной организации работы по установлению состава участников ГСЗ и обновлению сведений о ГСЗ.

Таблица 2

ОТЧЕТ О ГРУППАХ СВЯЗАННЫХ ЗАЕМЩИКОВ (юридическая взаимосвязь)

	Наименова- Состав ние ГСЗ ГСЗ*		Юридическая взаимосвязь		
Наименова- ние ГСЗ			Примечание (описание взаимосвязи)		
1	2	3	4		
Гоуппо 1	Участник 1				
Группа 1	Участник 2				

- * В графе 2 «Состав ГСЗ» указывается перечень и наименование участников ГСЗ:
 - 1. Участник 1.
 - 2. Участник 2.
 - 3. Участник ...
- ** В графе 3 «Код связи» проставляются коды, в силу которых заемщики (участники группы) включены в состав ГСЗ:
- **Код «1».** Заемщики банка юридические лица, если один из заемщиков является дочерним (зависимым) обществом по отношению к другому.

При проставлении в Отчете кода «1» в графе 4 «Примечание» одновременно указывается:

- при наличии преобладающего участия в уставном капитале доля основного общества в уставном капитале дочернего (зависимого) общества (в %);
- при наличии договора между основным и дочерним обществами вид договора:
- при наличии в уставе дочернего общества условия о принятии решений только после одобрения основным обществом «условие о принятии решений в уставе»;
- при наличии одного и то же лица в качестве единоличного исполнительного органа Ф. И. О., занимаемая должность.
- **Код «2».** Заемщики банка юридические лица, если один из заемщиков может оказывать прямо или косвенно

(через третьих лиц) существенное влияние на решения, принимаемые органами управления другого заемщика (других заемщиков).

При проставлении в Отчете кода «2» в графе 4 «Примечание» одновременно указывается:

- при наличии влияния через участие в уставном ка питале – доля в уставном капитале (в %):
- при наличии одного и то же лица в качестве единоличного исполнительного органа – Ф. И. О., занимаемая должность:
- при наличии влияния через участие одного заемщика в назначении единоличного исполнительного органа / более половины состава коллегиального исполнительного органа / совета директоров (наблюдательного совета) другого заемщика — «назначение органов управления», а также вид договора (договор доверительного управления, простого товарищества и пр.).
- **Код «3».** Заемщики банка, если третье лицо может оказывать прямо или косвенно (через третьих лиц) существенное влияние на решения, принимаемые органами управления другого заемщика (заемщиков):

Код «3-ФЛ». Третьим лицом выступает физическое пино

Код «3-ЮЛ». Третьим лицом выступает юридическое лицо.

При проставлении в Отчете кодов «3», «3-ФЛ», «3-ЮЛ» в графе 4 «Примечание» одновременно указывается:

- при наличии влияния через участие в уставном капитале – доля в уставном капитале (в %);
- при наличии одного и то же физического лица в качестве единоличного исполнительного органа Ф. И. О., занимаемая должность.

Код «4». Заемщики банка, если они входят в состав банковской группы, банковского холдинга.

При проставлении в Отчете кода «4» в графе 4 «Примечание» одновременно указывается действующее наименование банковской группы, банковского холдинга (при наличии).

Код «5». Заемщики банка — физические лица, в том числе зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей, если они являются близкими родственниками по отношению друг к другу, супругами, усыновителями, усыновленными.

При проставлении в Отчете кода «5» в графе 4 «Примечание» одновременно указывается родственная связь (например, супруги, родители, сестры и т. д.).

Код «0». Заемщики – юридические лица не входят в ГСЗ.

Литература

- 1. *Горюкова О.В.* Установление и идентификация бенефициарных владельцев клиентов кредитной организации // Бухгалтерский учет в кредитных организациях. 2014. \mathbb{N}_2 3.
- 2. Инструкция ЦБ РФ от 3.12.2012 № 139-И «Об обязательных нормативах банков» // Справочно-правовая система «Консультант плюс».

Таблица 3

ОТЧЕТ О ГРУППАХ СВЯЗАННЫХ ЗАЕМЩИКОВ (экономическая взаимосвязь)

на 01 _____ 20 ___ г.

Экспертная оценка с учетом прочих факторов (указываемся итоговая оценка – является ГСЗ / не является ГСЗ)		16		Опреде- ляется экс- пертным путем с учетом прочих факто- ров	Опреде- ляется экс- пертным путем с учетом прочих факто- ров	
Существенный уровень долга (в%)		15=12 (7,8)/5		четным	четным	
(%	% а) хьаит	Доля обязательств в чистых ак	14=13/4		Определяется расчетным путем	Определяется расчетным путем
аемщиком	Совокупный объем обязательств		13= 7+8+12	13= 7+8+12	Определ	Определя
Вид (критерий) экономической взаимосвязанности с заемщиком и сумма обязательства (тыс. руб.)	Сумма долга (в балансе Организации-кредитора /Вексе- ледержателя / Заимодавца)	Совокупный объем долга	12= 9+10+11	9+10+11	Сумма долгов перед Заем- щиком Б	Сумма долгов перед Заем- щиком А
эмической взаимосвяза и сумма обязательства (тыс. руб.)	долга (в ли-креди пеля / Зг	-нэжподьє йохоортидэд вммуО итоон	=		Вносятся данные расшифровок к балансу на дату последней отчет-ности, предоставленной Заемщиком Б (в случае, если сумма долга является существенной)	Вносятся данные расшифровок к балансу на дату последней отчетности, предоставлянной Заемщиком А (в случае, если сумма долга является существенной)
еской в има обу (тыс.	Сумма янизаці держаг	Сумма векселя	10		носятся данные расшифровок к балансу на дату оследней отчет ости, предостав кной Заемцикс (в случае, еслумма долга явля этся существенной)	носятся данные расшифровок к Запансу на дату оследней отчет ости, предостав сниой Заемщикс (в случае, если мма долга явля этся существенной)
и сул	Орга	вмйве вммуО	6			
рий) экс		Сумма гарантии	∞		Указы- вается сумма гаран- тии	Указы- вается сумма гаран- тии
Вид (крите	Сумма поручительства		7	пРИМЕР ЗАПОЛНЕНИЯ	Указыва- ется по договору поручи- тельства	Указыва- ется по договору поручи- тельства
	Отчетный период (указывается для показателя «Величина активов»)		9	пример 3	Указыва- ется дата послед- ней отчетно- сти Заем- щика Б	Указыва- ется дата послед- ней отчетно- сти Заем- щика А
Заимо- ости,	Величина активов Поручителя/ Гаранта/ Организации-кредитора (Векселедержателя, Заимо- давца), определенная по последней отчетности, предоставленной Заемщиком (тыс. руб.)		5		, (Поручи- арант / зация- Векселе- , / Заимо- ец)	, (Поручи- арант / зация- Векселе- , / Заимо- ец)
Заимо- ости,	Величина чистых активов Поручителя, Таранта, Предоставленной Заемщиком (тыс. руб.) предоставленной Заемщиком (тыс. руб.)		4		Заемщик Б (Поручитель / Гарант / Организация-кредитор / Вексепедержатель / Заимодавец)	Заемщик А (Поручи- тель / Гарант / Организация- кредитор / Вексепе- держатель / Заимо- давец)
Наименование взаимосвязанной с Заемщиком органияния, входяноря (Векселедегования) держателя, Заимодавца)		က		Заемщик Б (Поручитель / Гарант / Организация-кредитор / Векселедержатель / Заимодавец)	Заемщик А (Поручи- тель / Гарант / Организация- кредитор / Векселе- держатель / Заимо- давец)	
		2		Заемщик А (Получатель поручительства / Получатель гарантии / Деби- тор / Эмитент векселя (Век- селедатель) /	Заемщик Б (Получатель поручительства / Получатель гарантии / Деби- тор / Эмитент векселя (Век- селедатель) / Займополучатель	
	Наименова- ние ГСЗ		-		Группа	A u b b a c c c c c c c c c c c c c c c c c

Финансовая грамотность населения

А. Борисенкова,

заместитель директора Департамента международного сотрудничества и общественных коммуникаций — начальник Управления общественных коммуникаций Банка России

В современном мире все очевиднее становится необходимость повышения финансовой грамотности населения. От уровня культуры финансового поведения во многом зависит социально-экономическое развитие, и снижение такого уровня приводит к печальным последствиям не только для потребителей финансовых услуг, но и для государства, частного сектора и общества в целом.

Поэтому разработка и внедрение программ по повышению финансовой грамотности населения — важное направление государственной политики во многих развитых и развивающихся странах.

Для России, где лишь небольшая часть граждан относительно свободно ориентируется в услугах и продуктах, предлагаемых финансовыми институтами, проблема общей финансовой грамотности особенно актуальна. Потребность в получении новых знаний в области финансов сознают у нас и рядовые потребители финансовых услуг, и участники финансового рынка — но многие зачастую полагают финансовые понятия чрезмерно сложными для себя или, наоборот, слишком переоценивают свое понимание финансовых вопросов.

Кроме того, некоторые люди воспринимают процесс повышения финансовой грамотности так же, как обучение обычной грамоте. То есть, им кажется, что достаточно один раз научиться читать и писать, и эти навыки остаются на всю жизнь, не требуя дальнейшего усовершенствования.

Но жизнь стремительно меняется, усложняется финансовая система, возникают новые финансовые продукты, поэтому улучшать свои знания и навыки приходится постоянно.

Помимо изучения специальной литературы существуют и другие способы получения необходимых финансовых знаний. Широкие возможности предоставляют СМИ и ресурсы в сети Интернет; участниками финансового рынка проводятся различные семинары, курсы и тренинги; для «начинающих» (людей, чей уровень финансовой грамотности пока еще не слишком высок) написано много интересных книг, содержащих в доступной форме полезную финансовую информацию.

Финансовое просвещение должно прежде всего касаться рассмотрения актуальных жизненных ситуаций, которые могут произойти, например, при пользовании

банковской картой, оформлении вклада или кредита и т. п. Потребители финансовых услуг должны иметь представление, как вести себя в той или иной ситуации, чтобы правильно распорядиться своими денежными средствами, не допустить обмана со стороны мошенников и недобросовестных участников рынка финансовых услуг.

Банк России выступает регулятором в банковской системе и на финансовом рынке. Поэтому обеспечение доступности финансовых услуг для широкого круга лиц и обучение основам финансовой грамотности является для Банка России приоритетной задачей, для решения которой предпринимается ряд практических шагов.

Бесспорно, грамотное управление личными финансами необходимо в первую очередь для взрослых граждан, но формирование навыков по обращению с денежными средствами следует начинать с самого раннего возраста.

На сайте Банка России в сети Интернет создан раздел, специально посвященный финансовой грамотности – и там, в частности, размещаются «сказки про деньги» для малышей и инфографика для учащихся младших и средних классов.

Поскольку, начиная с первого класса, дети уже взаимодействуют с деньгами, обучение школьников азам финансовой грамотности является одной из важнейших целей. Получение финансового образования в школьные годы поможет минимизировать возможные ошибки в период получения финансовой самостоятельности. Необходимо научить школьников понимать финансовые термины, анализировать сложившуюся финансовую ситуацию — грамотно оценивать риски и доходность финансовых продуктов.

На базе зала Музейно-экспозиционного фонда Банка России и с привлечением профильных специалистов Банка проводятся уроки финансовой грамотности и лекции по финансовой тематике, рассчитанные как на школьников, так и на взрослых. Банком России выпускается печатная продукция, в том числе просветительского характера.

Также на сайте Банка России организована интернетприемная, посредством которой пользователи могут направлять свои электронные обращения. На регулярной основе проходит опрос общественного мнения, направленный на выявление наиболее значимых для населения финансовых проблем, относящихся к компетенции Банка России.

Помимо интернет-ресурсов активно задействуются печатные и электронные СМИ: запускаются теле- и радиопрограммы для различных целевых аудиторий (школьников, студентов, работающих взрослых, пенсионеров), направленные на повышение уровня и качества знаний и, как следствие, принятие правильных финансовых решений.

Банк России изучает и внедряет международный опыт по повышению финансовой грамотности населения, в том числе рекомендации «Группы двадцати», Совета финансовой стабильности, АТЭС, Всемирного банка и ОЭСР по вопросам финансовой грамотности и защиты потребителей банковских услуг.

Учитываются наилучшие практики различных стран, в частности национальные стратегии повышения финансовой грамотности (разработаны в Новой Зеландии, Малайзии, Сингапуре, США и Японии), специальные программы для школьников (разработаны в Австралии и Канаде), программы обучения школьных преподавателей (существует в Японии).

Проводятся исследования, целью которых являются выявление степени зависимости рисков различных групп населения – потребителей финансовых услуг от уровня финансовой грамотности и определение роли соответствующих знаний в продвижении на рынке

современных финансовых инструментов и технологий и расширении соответствующих сегментов потребительского спроса.

Поскольку рост совокупных доходов и сбережений граждан России требует нового качества управления личными финансами и семейным бюджетом, усилия Банка России направлены прежде всего на внедрение массовых эффективных стереотипов принятия финансовых решений.

Потребитель финансовых продуктов и услуг должен понимать, что для того, чтобы грамотно управлять личными финансами, следует, во-первых, четко определить свою финансовую цель; во-вторых, изучить возможные способы ее достижения; в-третьих, наметить программу реализации этой цели и последовательно ее выполнять. Не забывая при этом о таких, казалось бы, очевидных вещах, как создание «подушки безопасности» (то есть сохранение некого небольшого процента от своего текущего дохода), осторожное и разумное реагирование на рекламную продукцию.

Повышение образовательного уровня, рациональное распределение личных ресурсов и разумный подход к предлагаемым на рынке финансовым товарам и услугам будут способствовать скорейшему достижению намеченных финансовых целей, не допуская накопления в обществе рисков.



АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

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.arpк.org

В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»; по каталогу Агентства «Роспечать» – «Газеты. Журналы»

Мировое банковское обозрение

Продажа кредитных портфелей в Крыму продолжается

Вслед за украинским Платинум Банком от своих кредитных портфелей в Крыму избавляются более крупные игроки. На продажу выставлены два портфеля кредитов на сумму 490 млн гривен (45 млн долларов). Это 70 тыс. беззалоговых розничных кредитов, при этом 67% от общего числа приходится на заемщиков, которые соблюдают график платежей, 12% имеют просрочку до одного месяца, 21% — свыше одного месяца. Из передаваемых кредитов на займы наличными приходится 48%, на кредитные карты — 25%, на POS-кредиты — 27%.

Портфели продаются за копейки: максимальная стоимость определена в 2% от номинала. Коллекторы наотрез отказались назвать продавцов, ссылаясь на коммерческую тайну. Одним из них является крупнейший на украинском рынке (активы 214 млрд гривен, 23 млрд долларов) ПриватБанк, в российской «дочке» которого – Москомприватбанке – сейчас работает временная администрация в лице Агентства по страхованию вкладов. Впрочем, в самом ПриватБанке эту информацию не подтвердили.

По данным Нацбанка Украины на конец 2013 года, всего в Крыму было выдано 1,7 млрд гривен потребительских кредитов со сроком погашения до одного года. Поэтому с учетом объявившего на днях о продаже аналогичного портфеля на 223 млн гривен Платинум Банка на продажу уже выставлено 42% всего портфеля потребительских кредитов в Крыму. Вскоре этот портфель увеличится, считают эксперты.

По их словам, продавать даже работающие в Крыму активы украинские банки вынуждены в том числе из-за возможного запрета на ведение любой экономической деятельности в Крыму и Севастополе — соответствующий законопроект находится на рассмотрении Верховной рады.

Visa и MasterCard присоединились к санкциям против России

Министр финансов России Антон Силуанов не видит серьезных причин для того, чтобы отказываться от международных платежных систем Visa и MasterCard, ведь создаваемая внутри страны собственная расчетная система не будет работать за рубежом.

В марте 2014 года США в ответ на присоединение Крыма к РФ ввели санкции против еще 20 россиян и банка «Россия». В новый список попали основной собственник этого банка Юрий Ковальчук и Борис и Аркадий Ротенберги, владеющие СМП Банком. После этого Visa и MasterCard без каких-либо уведомлений перестали проводить операции клиентов банка «Россия», СМП Банка, а также их дочерних Собинбанка и Инвесткапиталбанка. Впоследствии ограничения остались только для «России».

Данная ситуация заставила российские власти задуматься над тем, как обезопасить себя от повторения таких случаев, отметил Силуанов.

В Италии поддержат малый и средний бизнес

Европейский инвестиционный банк и Banco Popolare (Италия) подписали три соглашения на общую сумму в 350 млн евро в виде кредитов в поддержку малого и среднего бизнеса, предприятий со средней рыночной капитализацией и проектов, направленных на повышение занятости среди молодежи.

Порядка 50 млн евро из общей суммы пойдут на создание новых рабочих мест для молодежи в возрасте от 15 до 29 лет. На сегодняшний день, согласно заявлению ЕИБ, последний выделил в общей сложности 440 млн евро для Италии с целью создания рабочих мест.

Около 200 млн евро и 100 млн евро получат малые и средние предприятия и компании со средней рыночной капитализацией соответственно. Кредиты предназначены для финансирования новых и уже существующих проектов и будут выданы на особо выгодных условиях (каких именно – не уточняется).

Центральный банк Ирака покупает золото

Центробанк Ирака приобрел в марте 2014 года в свои резервы 36 тонн золота. Об этом сообщила лондонская газета Financial Times.

В текущих ценах стоимость данной партии, которая состоит из 2,9 тыс. стандартных банковских слитков, составляет 1,5 млрд долларов.

Приобретенное золото призвано укрепить основы монетарной политики и национальной валюты – динара.

«Особенность сделки состоит в том, что Багдад приобрел золото на свободном рынке», — отметил специалист по драгоценным металлам банка Credit Suisse Том Кэндэл. В деловых кругах отмечают, что финансировалась она за счет выручки, полученной от экспорта нефти.

До нынешних закупок в активах ЦБ Ирака находилось 29,8 тонны золота. После новой закупки Ирак занял 43-ю позицию в мире по размерам своего государственного золотого запаса.

Прогноз по оттоку капитала из России на 2014 год

Чистый отток капитала из РФ в 2014 году может достичь 150 млрд долларов в случае шока для экономики РФ при эскалации крымского конфликта, сообщила главный экономист по России Всемирного банка Бриджит Ханзль.

«В случае реализации сценария высоких рисков мы ожидаем, что чистый отток капитала из РФ частным

сектором в этом году составит 150 млрд долларов, в 2015-м – снизится до 80 млрд долларов», – заявила на пресс-конференции Ханзль.

Она добавила, что при развитии сценария низких рисков отток капитала будет существенно ниже и составит 85 млрд в 2014 году и 45 млрд долларов – в 2015-м.

По предварительной оценке Минэкономразвития, в I квартале 2014 года чистый отток капитала составил 65–70 млрд долларов, почти в три раза превысив годовой прогноз в 25 млрд.

Акции Lloyds Banking Group выгодно продали

Власти Великобритании выручили 4,2 млрд фунтов стерлингов (6,9 млрд долларов) от продажи 7,78% акций Lloyds Banking Group – части пакета, купленного правительством во время финансового кризиса 2008–2009 годов.

Данную информацию передает «Прайм», ссылаясь на сообщение UK Financial Investments, компании, управляющей активами британского Минфина.

В сентябре прошлого года правительство выручило 3,2 млрд фунтов стерлингов (5,1 млрд долларов) на приватизации 6% акций Lloyds. По итогам второго раунда приватизации доля государства сократилась до 24,9% с 32,7%. «Цена размещения составила 75,5 пенса за акцию», — говорится в сообщении.

Таким образом, бумаги были проданы с дисконтом 4,6% к рыночной цене, которая на закрытии торгов вторника составляла 79,11 пенса. Ожидается, что окончательно правительство выйдет из капитала банка к концу текущего года.

Lloyds Banking Group Plc. была образована в январе 2009 года в результате слияния двух крупных британских банков — Lloyds TSB и HBOS. Lloyds специализируется на оказании банковских услуг физическим и юридическим лицам, страховании, а также управлении пенсионными накоплениями. Штаб-квартира находится в Лондоне. Штат сотрудников превышает 100 тыс. человек.

Владимир Путин контролирует использование ЭЦП

Президент России Владимир Путин подписал закон, который внес изменения в 19 законов, регулирующих использование электронной подписи в различных сферах. В частности, документом устанавливается, какой вид электронной подписи должен использоваться в системе обязательного пенсионного страхования, при регистрации прав на недвижимость, в сфере оценочной деятельности, социальной помощи и ряде других.

Закон устраняет несоответствия в правовой базе, возникшие после вступления в 2013 году в силу 63-го ФЗ, который вместо одной электронной цифровой подписи ввел три вида подписи: простую электронную, усиленную неквалифицированную и усиленную квалифицированную, говорит Никита Баранов, руководитель группы проектов «Услуги Удостоверяющего центра» компании «СКБ Контур». «Все государственное уходит под квалифицированную электронную подпись, а визирование

первичных документов для бизнеса (договора, акты, счета, за исключением счетов-фактуры и отчетности в ФНС) — в неквалифицированную», — добавляет гендиректор компании «Топ Кросс» Сергей Муругов, считающий это закономерным.

Еще одно нововведение подписанного Путиным закона заключается в том, что при выдаче квалифицированного электронной подписи аккредитованный в Минкомсвязи удостоверяющий центр должен будет направлять сведения о ее получателе и о самом сертификате подписи в Единую систему идентификации и аутентификации (ЕСИА). ЕСИА — это база данных граждан, зарегистрированных на Едином портале госуслуг (ЕПГУ), а также чиновников, работающих с государственными информационными системами.

Юань

«дошел» до Лондона

Банк Англии и Народный банк Китая договорились о начале расчетов в юанях в Лондоне, меморандум о взаимопонимании регуляторы двух стран подпишут 31 марта, заявил британский Минфин.

Это станет первым выходом китайской валюты на западную площадку.

Это важное решение, которое укладывается в стратегию усиления кооперации Великобритании с наиболее быстрорастущими регионами мира, радовался министр финансов Великобритании Джордж Осборн: правительство добивалось этого три года. По данным SWIFT, на Лондон приходится 62% платежей в юанях за пределами Китая.

По данным Банка международных расчетов, оборот сделок, номинированных в юанях, вырос втрое в 2010—2013 гг. до 120 млрд долларов в день, но по сравнению с долларовым — 4,65 трлн долларов — он пока невелик.

У «ЮНИСТРИМ» новый партнер

Новым партнером Международной платежной системы денежных переводов «ЮНИСТРИМ» в Московском регионе стал ТРОЙКА-Д БАНК. Денежные переводы «ЮНИСТРИМ» доступны к отправлению и получению во всех дополнительных офисах банка.

В отделениях ТРОЙКА-Д БАНКА клиентам доступен широкий спектр услуг «ЮНИСТРИМ», который включает в себя получение адресных и безадресных денежных переводов, отправку безадресных переводов по России, в страны СНГ, Грузию, Прибалтику и дальнее зарубежье в рублях, долларах США и евро, получение мобильных переводов, погашение кредитов различных банков через систему «ЮНИСТРИМ».

Электронные транзакции – прогнозы к 2018 году

В новом исследовании компании Juniper Research сообщается о том, что количество бесконтактных транзакций с помощью мобильных устройств превысит 9,9 млрд до 2018 года. Для сравнения: в прошлом году их число составляло 3 млрд.

В докладе отмечается, что два ключевых фактора – HCE (Host Card Emulation) и ожидаемый запуск iWallet от Apple - будут стимулировать рост бесконтактных платежей в среднесрочной перспективе. НСЕ превращает приложение в виртуальную смарт-карту для осуществления NFC-операций. Таким образом, больше нет необходимости в использовании безопасного элемента, встроенного в телефоне.

Согласно отчету, использование технологии НСЕ может сократить время выхода на рынок и помочь банкам установить контроль над пользователями без привлечения операторов мобильной связи. Также Juniper Research подчеркивает, что недавнее объявление Visa и MasterCard о поддержке технологии HCE может успокоить банки, которые были обеспокоены безопасностью транзакций

В докладе отмечается, что вероятнее всего, Apple представит свое решение iWallet в четвертом квартале 2014 года. Оно позволяет проводить безопасные бесконтактные платежи с помощью технологии BLE (Bluetooth Low Energy).

Онлайн-платежи на PayPlug.in

Технический интегратор платежей – компания Payment Plugin подключила платежный шлюз компании PayU Ukraine на своем сайте PayPlug.in, который позволяет всем пользователям принимать онлайн-платежи без создания собственного сайта.

Благодаря сотрудничеству PayPlug.in и PayU, пользователи, не имеющие сайта, смогут принимать плату за свои услуги или товары самыми популярными на сегодняшний день способами.

Это банковские карты Visa, Visa Electron, MasterCard и Maestro, а также LiqPay, Приват24, платежные терминалы ПриватБанка, Ibox.

Народный банк Китая оценил виртуальные риски

Центробанк Китая приостановил работу платежных систем с использованием мобильных телефонов и виртуальных кредитных карт.

Запрет был введен через два дня после того, как китайские интернет-гиганты Alibaba и Tencent запустили собственные виртуальные кредитные карты в партнерстве с китайским банком Civic, одиннадцатым по объему активов в Китае.

По заявлению Народного банка Китая, виртуальные кредитные карты «грозят пользователям рисками».

Центральный банк приказал приостановить использование таких карт, а также платежей через смартфоны на основе считывания штрихкодов типа QR.

Windows XP защищает банкоматы

Банковские организации вынуждены затрачивать внушительные средства на заключение контрактов по продлению поддержки Windows XP, чтобы избежать повышения уровня угрозы компрометации своих банкоматов.

Это связано с тем, что устройства для выдачи наличных работают на базе ОС Windows XP, срок поддержки которой подойдет к концу в течение нескольких нелель.

Так, пять крупнейших банковских организаций Великобритании, в том числе Lloyds Banking Group, Royal Bank of Scotland, HSBC, Barclays и Santander, в настоящий момент ведут переговоры, по итогам которых они намерены купить дополнительное время поддержки Windows ХР, чтобы успеть модернизировать свои банкоматы.

В Европе

отмечен рост бесконтактных платежей

На протяжении 2013 года держатели бесконтактных карт Visa в Великобритании осуществили 94,3 млн покупок с использованием своих карт по сравнению с 25 млн покупок в 2012 году - говорится в исследовании Visa Furone

Как сообщается в исследовании, рост бесконтактных платежей был заметен не только в Великобритании, но и в целом по всей Европе. Бесконтактные карты Visa были использованы для совершения 340,1 млн платежей в Европе в прошлом году.

В пятерку ведущих европейских рынков по популярности бесконтактных платежей Visa за последние 12 месяцев вошли Польша (158,7 млн покупок), Великобритания (94,3 млн покупок), Чехия (30,6 млн), Словакия (23,1 млн) и Испания (17,5 млн).

Количество терминалов по приему бесконтактных платежей также выросло почти на 200%. Этому способствовало предоставление доступа к бесконтактным платежам как крупными ТСП (M&S, Waitrose, Starbucks, Costa, Co-Op, Lidl, McDonalds и Boots), так и независимыми розничными предприятиями. Общее количество терминалов достигло 300 тыс.

Кроме того, Visa Europe сообщает, что количество бесконтактных карт Visa, находящихся в обращении, выросло на 125% по сравнению с показателями в декабре 2012 года. На данный момент в Великобритании в обращении находится 32,1 млн бесконтактных карт Visa, в Европе – 80,6 млн, что на 158% больше, чем в 2012 году.

Средняя стоимость покупки, осуществленной с помощью бесконтактных карт Visa, составляла GBP 6.09 (ок. 10 долларов) в 2013 году в Великобритании. Аналогичный показатель в Европе составил EUR 9.18 (ок. 13 долларов).

Также в исследовании сообщается, что жители Лондона активно использовали бесконтактные карты для поездок в общественном транспорте, оплатив 10 млн поездок своими бесконтактными картами.

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

Финансовая жизнь российских вузов: анализ проблем и путей совершенствования стипендиального обеспечения

А. Таточенко,

к.т.н., доцент кафедры экономики и управления на предприятиях малого и среднего бизнеса Института экономики и бизнеса, Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского,

И. Таточенко,

к.т.н., доцент кафедры технологии и товароведения швейных изделий Института текстильной и легкой промышленности, Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского

На сегодняшний момент российские студенты в большинстве своем не могут посвятить себя исключительно учебе, поскольку им необходимы финансовые ресурсы для обучения в университете. Авторами статьи рассмотрены проблемы формирования стипендиальных фондов и финансирования обучения в российских университетах.

Ключевые слова: стипендиальное обучение, финансирование университетов, рейтинг университетов.

Financial life of Russian universities: analysis of problems and ways of improving provide fellowship

A. Tatochenko.

Ph.D., assistant professor of marketing and business economics at Moscow State University of Technology and management

I. Tatochenko,

Associate Professor, Department of Materials Science, Moscow State University of Technology and management

To date, the Russian students are not likely to devote himself exclusively to study, because they need the financial resources to study at university. The authors consider the problem of forming scholarship funds and financing education in Russian universities.

Keywords: scholarship training, funding of universities, university rankings.

Величина прожиточного минимума в РФ в 2013 г.

Таблица 1

		Прожиточный минимум, руб./мес.					
Nº ⊓/⊓	Регион	Среднедушевой	Для работо- способного населения	Для пенсионеров	Для детей		
1	В целом по РФ	7095	7633	5828	6859		
2	Москва	9850	11249	6918	8859		
3	Московская область	7223	8035	5319	6886		
4	Санкт-Петербург	6892	7668	5329	6045		
5	Ленинградская область	6350	6690	5045	5920		
6	Новосибирск	6989	7698	5536	6953		
7	Новосибирская область	7106	7698	5536	6953		
8	Екатеринбург	7170	7794	5691	6773		
9	Свердловская область	7005	7626	5608	6646		

Среди многочисленных экономических угроз национальной безопасности (НБ) РФ существенными являются ослабление научно-технического и технологического потенциала страны, сокращение исследований на стратегически важных направлениях. Как следствие этого имеют место деградация наукоемких производств, усиление внешней технологической зависимости, отток за рубеж специалистов и интеллектуальной собственности. Преодоление данных негативных факторов - комплексная задача, решение которой невозможно без серьезных мер в области образования, в первую очередь - высшего. Стратегия НБ говорит в этой связи о необходимости создания сети федеральных университетов, национальных исследовательских университетов, обеспечивающих в рамках кооперационных связей подготовку специалистов для работы в сфере науки и образования, разработки конкурентоспособных технологий и образцов наукоемкой продукции, организации наукоемкого производства [1].

Невозможно отрицать, что в последние десятилетия отечественная высшая школа в значительной мере утратила некогда занимаемые ведущие позиции в мировом образовательном сообществе. Так, по данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЕСD), на глобальном рынке образовательных услуг доля РФ составляет всего около 2% (для сравнения, США имеют 22%, Великобритания - 12%, Германия - 9%, Франция - 8,8%, Австралия - 8,2%). В международных рейтингах ведущих мировых университетов вузы РФ не занимают лидирующих мест. Так, в авторитетном рейтинге QS-2012 (874 участника, в т. ч. 500 заслуживших оценки в баллах) представлены всего 6 российских университетов на позициях с 116-й по 481-ю. Президентом РФ В.В. Путиным в 2012 г. поставлена амбициозная задача - обеспечить к 2020 г. минимум для 5 отечественных университетов попадание в первую сотню мест ведущих мировых рейтингов [2].

На сегодня меры, предпринимаемые Министерством образования и науки (МОН РФ) для выхода на обозначенный Президентом рубеж, в основном таковы:

- 1) Концентрация ресурсов реорганизация госвузов с целью уменьшения их количества (в 2012 г. 609, в т. ч. свыше 300 подведомственных МОН) и соответствующего увеличения численности обучающихся (существующий средний показатель около 8 тыс. студентов на вуз предполагается довести до 20 тыс.).
- 2) Усиление финансового обеспечения учебного процесса за счет уменьшения приема на места, финансируемые из госбюджета (в 2002 г. 603,8 тыс. чел., в 2012 г. 490,7 тыс. чел., в ближайшие годы снижение показателя вдвое) с одновременным увеличением годовых затрат на обучение одного студента (со 125 тыс. руб. до 250 тыс. руб. для очной формы обучения ОФО). Данные действия сопровождаются переходом на подушевое (т. е. соответствующее фактической численности обучающихся) финансирование. Объем госбюджетных средств, выделяемых на подведомственные МОН вузы, составил в 2011 г. 163 млрд руб., в 2012 г. 176 млрд руб., в 2013 г. 222 млрд руб.)
- 3) Структурные изменения контингента учащихся свыше 80% бюджетных мест по приему предназначаются очникам, т. к. именно ОФО отдан приоритет в отечественном высшем профессиональном образовании (ВПО). Широко распространившееся в последние 2 десятилетия заочное обучение (на сегодня доля 3ФО 45% студенческого контингента госвузов) при объеме аудиторной нагрузки 160—200 часов/год неспособно готовить высококлассных специалистов.

Помимо очевидных проблем отечественной высшей школы (старение профессорско-преподавательского состава, длительное отсутствие обновления лабораторной базы, недостаток средств на содержание и ремонт учебных корпусов и общежитий и т. д.) дополнительные сложности создает физическая невозможность для студента ОФО целиком посвятить себя учебе. По данным социологических исследований, около 20% первокурсников-очников параллельно учатся и работают, к 3-му курсу этот показатель увеличивается до 33%, а на старших курсах может достигать 60% (среди юношей, обучающихся на технических направлениях). При этом

Таблица 2 **Студенческие стипендии в вузах, подведомственных МОН РФ**

	,,,							
№ п/п	Наименование стипендий	Размер, тыс. руб./мес.	Комментарий					
1	Государственная академическая	Минимальная – 1340, максимальная – 6000	Назначается из стипендиального фонда вуза, исчисляемого по количеству студентов ОФО					
2	Государственная социальная	Минимальная – 2010 (1,5 размера государственной академической), максимальная – 15000	На данный вид стипендии расходуется не более 50% стипендиального фонда					
3	Именная персональная – 7 видов (им. Ю.Д. Маслюкова, Е.Т. Гайдара, А.А. Вознесенского, В.А. Туманова, А.А. Собчака, А.И. Солженицына, Д.С. Лихачева)	400-2000	Число получателей – от 2 до 10					
4	Президента РФ	2200						
5	Правительства РФ	1400						
6	Повышенная государственная	Размер устанавливается вузом	Число получателей – не более 10% от количества академических стипендиатов					
7	7 Президента РФ для обучающихся по приоритетным направлениям модернизации и технологического развития российской экономики		2700 получателей					
8	Правительства РФ для обучающихся по приоритетным направлениям модернизации и технологического развития российской экономики	5000	4500 получателей					

трудовая деятельность не всегда связана со стремлением реализовать на практике полученные знания (у большинства студентов работа не совпадает с получаемой специальностью, основными сферами их занятости являются частное предпринимательство и торговля). Совмещать учебу с работой студентов ОФО принуждает банальная нехватка средств в семейном бюджете. На сегодня минимальный размер академической стипендии в учреждениях ВПО РФ составляет 1340 руб., что несопоставимо с уровнем прожиточного минимума. В таблице 1 представлены на основании источника [3] данные о прожиточном минимуме в I—II кварталах 2013 г. по РФ в целом, а также по регионам, чьи университеты вошли в рейтинг QS-2012.

Из табличных данных видно, что размер минимальной стипендии составляет менее 20% от прожиточного минимума, а в Москве, где концентрация вузов максимальна - даже менее 15%. Для преодоления сложившейся ситуации Правительством РФ принят ряд дополнений к Типовому положению о стипендиальном обеспечении в ВПО [4], позволяющих существенно повысить размер стипендии студентам, показывающим высокие результаты в учебной, научно-исследовательской и других видах деятельности [5]. При этом стипендиальный фонд для подведомственных МОН РФ вузов увеличился на 9% в 2011 г. и на 20% в 2012 г. Кроме того, в 2011 г. учреждены стипендии Президента и Правительства РФ для студентов, обучающихся по приоритетным направлениям модернизации и технологического развития российской экономики. Представление о структуре студенческих стипендий в системе МОН РФ дает таблица 2 [6].

Помимо госбюджетных выплат студентам существуют многочисленные стипендии (ректорская, ученого совета и т. д.), устанавливаемые вузами самостоятельно и выплачиваемые из собственных внебюджетных средств. В МГУТУ таковой является стипендия им. К.Г.Разумовского в размере 2000 руб./мес. Представляет значительный интерес сбор и обобщение данных о размере стипендий в вузах различных субъектов РФ, соотнесение их с местными показателями прожиточного минимума, а также анализ основных количественных соотношений, характеризующих стипендиальное обеспечение с целью поиска путей его совершенствования в целях выполнения поставленных Президентом РФ задач.

Данные мониторинга стипендиального обеспечения в вузах РФ

В 2012—13 учебном году МГУТУ им. К.Г. Разумовского участвовал в проводившемся МОН РФ мониторинге расходования средств стипендиального фонда, выделяемых из госбюджета российским вузам. При этом был проведен анализ основных количественных соотношений при назначении стипендий на основе данных по осеннему семестру 2012 г. На первом этапе были оценены фактические размеры академических и социальных стипендий по регионам, чьи университеты отмечены в мировом рейтинге — таблица 3. Из табличных данных следует, что при минимальных стипендиальных выплатах прожиточный минимум недостижим даже в случае получения академической и социальной стипендий одновременно. Для отдельных категорий социальных стипендиатов прожиточный минимум обеспечивается

(за исключением Московской области). Размер академических выплат существенно варьируется (в особенности на верхней границе), что свидетельствует о дифференцированном подходе при их назначении, даже без включения механизма начисления повышенной стипендии. В ряде случаев академическая стипендия превосходит прожиточный минимум (УрГГУ – 9–380 тыс. руб./мес., СПбГТЭУ – 9–800 тыс. руб./мес., НСибГНИУ – 10 000 тыс. руб./мес.), хотя формально при этом она превышает рекомендованный МОН предел в 6000 руб. (см. табл. 2).

Далее были оценены гипотетические средние значения стипендий различных видов, исходя из выделяемого бюджетного финансирования. Учитывая масштабность проводимого МОН мониторинга (более 300 вузов, 3,14 млн. студентов, в т. ч. 1,17 млн. – бюджетники ОФО), расчеты проделаны только по упоминавшимся ранее регионам – таблица 4. По Московской области из рассмотрения был исключен Пущинский естественно-научный институт, насчитывающий в своем составе всего 67 студентов (все – ОФО) и имеющий вследствие этого сильные отличия от рассматриваемых вузов по ряду признаков (отсутствие фонда материальной помощи и т. д.).

Табличные данные позволяют сделать следующие выводы:

- 1) При условии 100%-ной успеваемости на «хорошо», отсутствии президентских, правительственных, именных стипендиатов, а также лиц, нуждающихся в социальной защите, все студенты ОФО могли бы рассчитывать на стипендию в 2100–3200 руб., что существенно меньше прожиточного минимума (в наихудшем положении при этом оказываются учащиеся Московской области).
- 2) Число академических стипендиатов составляет 58–72% от численности студентов ОФО (в среднем по РФ 62%), что несколько выше установившейся доли успевающих на «хорошо» и выше (примерно 55–57%). Очевидно, академическая стипендия в ряде случаев назначается студентам, имеющим удовлетворительные оценки, что подтверждается данными мониторинга (например, Московский государственный лингвистический университет, 3 449 студентов ОФО, из них 2 689 получают стипендию, в т. ч. 24 с оценками «удовлетворительно»; всего же по РФ «тройки» имеют около 1,5% академических стипендиатов).
- 3) Средний размер получаемой студентами академической стипендии (1850–2790 руб.) всего вдвое больше установленного минимума и не приближается к минимуму прожиточному. Размер стипендии дифференцируется в зависимости от успеваемости студентов еще на этапе академических выплат, т. е. до включения механизма ее повышения в соответствии с Постановлением Правительства № 945. Непонятно, каким образом вузы обеспечивали величину академической стипендии на уровне 10 000 руб. (табл. 3). Либо это стипендия для очень узкого круга избранных, либо в отчетности как академическая показывалась повышенная стипендия.
- 4) Численность претендентов на получение социальной стипендии примерно одинакова по регионам и находится в пределах 10–15% от количества обучающихся по ОФО (средний показатель по рассматриваемым

регионам — 12%, в то время как по РФ в целом — почти 17%). В Московской области оценочный размер социальной стипендии даже не достигает установленного нижнего предела (1800 руб. на осень 2012 г.), очевидно, для исправления сложившейся ситуации привлекаются доплаты из дополнительных источников. Скорее всего, это свидетельствует о несовершенстве механизма распределения стипендиального фонда в местных вузах. Повсеместно в регионах величина стипендии данного вида ниже прожиточного минимума, только в Санкт-Петербурге и Ленинградской области социальные стипендиаты при условии получения академической стипендии выходят на этот уровень.

5) Среднее значение повышенной стипендии существенно превосходит как социальные, так и академические выплаты. Характерно, что Московская область и по этому показателю является антилидером, отставая от прочих регионов более чем на 20%. Но даже в ней студент, получающий академическую и повышенную стипендии, приближается к прожиточному минимуму. Разброс значений оценки повышенной стипендии по остальным регионам невелик (5-7%). Претенденты на повышенную стипендию в регионах (исключая Новосибирск) составляют менее 9% от числа академических стипендиатов, что может свидетельствовать о чрезмерно жестких критериях назначения данного вида стипендии, либо о малом количестве студентов, успевающих на «хорошо» и «отлично» при среднем балле выше 4,5 и отсутствии пересдач. Данные мониторинга свидетельствуют о том, что около 17% получателей повышенной стипендии не получают стипендии академической, возможно, из соображений экономии средств, хотя действующими нормативами количество видов стипендиальных выплат не ограничивается.

Представляет интерес структура стипендиального фонда вузов, т. е. распределение его долей по видам выплат. Соответствующие данные представлены в таблице 5. Необходимо заметить, что в дополнение к упоминавшемуся Постановлению Правительства РФ № 945 [5], предоставляющему реальные возможности увеличения стипендии, в основном старшекурсникам, было выпущено Постановление № 679 [7]. Данный документ устанавливает для нуждающихся студентов 1-х и 2-х курсов, обучающихся на «хорошо» и «отлично», нижний предел стипендиальных выплат на уровне 6307 руб. По данным мониторинга, группа претендентов на данный вид выплат довольно многочисленна и составляет около 9% от числа академических стипендиатов.

Материалы таблицы свидетельствуют о значительной вариации отдельных долей стипендиального фонда по регионам. Очевидно, стипендиальные комиссии на местах, не вооруженные унифицированной методикой, подходят к решению задачи расчета размера стипендий исходя из складывающейся ситуации. Доля стипендиального фонда «на иные цели» направляется в различных вузах на доплаты старостам групп, на выплату именных стипендий Президента и Правительства РФ, повышенных стипендий отличникам, активистам и спортсменам, на материальную поддержку при беременности, на

Таблица 3

Показатели успеваемости академических стипендиатов

№ п/п	Категория стипендиата	Показатель успеваемости, баллы	Интервал отклонений от среднего значения, отн. ед.	Доля от числа академических стипендиатов,	Доля от числа обучающихся по ОФО, % (отн. ед.)
1	Не имеющие «троек»	4,0-4,2	-3,00σ - 1,80σ	3,6%	2,1% (0,021)
2	Успевающие на «хорошо» и «отлично»	4,2–4,5	-1,80σ + 0,00σ	46,4%	27,4% (0,274)
3	Имеющие 50% «пятерок» и более	4,5–4,7	+0,00σ + 1,20σ	38,5%	22,7% (0,227)
4	Претенденты на диплом с отличием	4,7–4,8	+1,20σ + 1,80σ	7,9%	4,7% (0,047)
5	Отличники	4,8-5,0	+ 1,80σ + 3,00σ	3,6%	2,1% (0,021)

оплату медицинских услуг, на премирование студентов по итогам года и т.д. Характерно, что для подавляющего большинства перечисленных выплат предусмотрены собственные доли стипендиального фонда и сложившаяся ситуация говорит об отсутствии правильного планирования его расходования.

Внутри региональных групп вузов также отмечается вариация показателей (соответствующий материал не приводится ввиду ограниченности объема настоящей работы). Так, для МГУТУ им. К.Г. Разумовского характерен несколько меньший размер долей стипендиального фонда на выплату академических и повышенных стипендий (41% и 8%), чем по Москве (46% и 13%) и в среднем по регионам (47% и 13%).

Это объясняется, во-первых, тем, что руководство университета принципиально не выплачивает академическую стипендию троечникам, а во-вторых, старанием оказать материальную помощь действительно всем нуждающимся студентам — соответствующая доля стипендиального фонда в 1,5 раза выше общемосковской и на треть выше средней по регионам. Доплаты же за высокие показатели в учебе, науке и других областях деятельности осуществляются из доли выплат «на иные цели» (18%, что выше показателей по Москве и среднего по регионам в 1,5 и в 2 раза соответственно). Кроме того, МГУТУ активно дополняет выделяемый стипендиальный фонд за счет собственных внебюджетных средств (объем — примерно 6% сверх размера фонда, в прочих вузах — не более 1—2%).

Анализ основных количественных соотношений, характеризующих процессы стипендиального обеспечения

На данном этапе прежде всего попытаемся установить, действительно ли доля средств, предназначенная для выплат академической стипендии, является независимой частью стипендиального фонда, формируемой соответственно численности студентов-бюджетников ОФО.

Согласно декларируемой МОН РФ процедуре, для каждого вуза расчет производится по формуле:

$$\Phi_{ac} = \Phi_{ac} = N_{o\phi o} \times S_{min} \times K_{nobblu}$$
 (1),

где Φ_{ac} – доля стипендиального фонда на выплату академической стипендии, руб./мес.;

 $N_{\text{офо}}$ – численность студентов-очников, обучающихся за счет средств госбюджета, чел.;

 S_{min} – устанавливаемый Правительством РФ размер минимальной стипендии (в 2012 г. – 1200 руб./мес.);

К_{повыш} – безразмерный повышающий коэффициент, устанавливаемый МОН РФ для вуза индивидуально [8].

Согласно формуле (1) и данным таблицы 4, содержащей данные за 6 месяцев осеннего семестра 2012 г., имеем (повышающий коэффициент принят равным единице – по абсолютному большинству вузов):

$$\Phi_{ac} = 6 \times 341 - 233 \times 1200 \times 1,0 = 2 - 456 - 877 609 \text{ py6}.$$

Табличное значение параметра -2-442-099 тыс. руб. отличается от вычисленного незначительно — всего на 0,6%, что может быть объяснено колебаниями численности обучающихся (выход из академического отпуска, перевод из других вузов и т. д.).

Таким образом, данная часть стипендиального фонда действительно может распределяться независимо от прочих. Выше отмечалась существующая практика дифференциации размера стипендии в зависимости от успеваемости студента еще на этапе академических выплат. Основные расчетные формулы с учетом (1) при этом могут быть следующими:

$$B_{ac} = \sum_{i=1}^{n} S_{a} \times N_{i} \times K_{i} = \sum_{i=1}^{n} S_{a} \times N_{o \oplus o} \times P_{i} \times K_{i} \quad (2),$$

$$O_{ac} = \frac{S_a}{S_{min} \times K_{nonbull}} \times \sum_{i=1}^{n} P_i \times K_i \quad (3),$$

где: В_{ас} – фактические академические выплаты соответственно успеваемости студентов, руб./мес.;

 S_a – размер фактической (назначаемой вузом) академической стипендии, руб./мес.;

N_i — численность академических стипендиатов соответственно задаваемым вузом і уровням успеваемости (например, 1 — без «троек», 2 — на «хорошо и отлично», 3 — 50% и более «пятерок», 4 — выход на красный диплом, 5 — «круглые» отличники), чел.:

 $K_{_{1}}$ – устанавливаемые вузом безразмерные повышающие коэффициенты для академической стипендии соответственно уровню успеваемости студента (например, $K_{_{4}}$ = 1,0; $K_{_{2}}$ = 1,25; $K_{_{3}}$ = 1,5; $K_{_{4}}$ = 2; $K_{_{5}}$ = 3);

- P_i доли академических стипендиатов i-го уровня успеваемости от численности студентов ОФО, отн. ед.;
- ${\sf O}_{\sf ac}$ остаток средств после выплаты академической стипендии, отн. ед.

Для определения долей Рі необходимо иметь сведения об успеваемости получателей стипендии. Отправными предположениями при этом будут следующие:

- в соответствии с законом больших чисел [9] показатели успеваемости академических стипендиатов (59% от 341 233 обучающихся по ОФО — свыше 200 тыс. чел.) распределены по нормальному закону;
- предельные значения показателя успеваемости (отклонение от среднего показателя на уровне «трех сигм» — ±3 σ) составляют 4 балла (порог назначения стипендии) и 5 баллов (предельная оценка) соответственно.

С учетом сделанных предположений имеем:

$$M(X) = X - X 2 = (5 - 4) / 2 = 4.5;$$

 $\sigma = X - X 6 = (5 - 4) / 6 = 0.167.$

где M(X) – математическое ожидание показателя успеваемости X в баллах (средний балл среди академических стипендиатов);

σ – среднеквадратическое отклонение показателя

Зная M(X) и σ , произведем с помощью таблицы значений функции Лапласа [9] вычисление долей P_i – таблица 6. При расчетах учитываем, что академическая стипендия назначается каждый раз по результатам очередной сессии, в которую студенты ОФО сдают не более 5 экзаменов.

Для вуза, имеющего $K_{\text{повыш}}$ =1, S_{a} =1, $1S_{\text{min}}$ при оговоренных выше условиях начисления академической стипендии ее размер в текущем учебном году будет равен по уровням успеваемости : 1 470, 1 840, 2 200, 2 950 и 4 420 руб./мес. При этом 85% стипендиатов будут получать ежемесячно в среднем 2000 руб. Остаток О (3) составит 5,3% от Фас (1). Неизрасходованные средства могут быть направлены на премирование особо усердных в учебе студентов, не включенных в списки кандидатов на получение повышенной стипендии. Отдельные вузы (см. раздел 2) назначают за счет этого источника академическую стипендию студентам, имеющим удовлетворительные оценки, а также доводят размер стипендии отличникам (чье число очень мало и может снижаться искусственно) до 10 тыс. руб./мес., хотя подобная практика, на наш взгляд, небесспорна.

Около 9% академических стипендиатов (студенты 1-го и 2-го курсов из малообеспеченных семей) приближается к прожиточному минимуму за счет установленных для них дополнительных выплат [7]. Помимо социальной и академической стипендии они получат (см. данные таблиц 4,5):

 $\rm B_{\rm gon}$ = 0,106 $\rm \Phi_{\rm ac}$ / 0,09x0,59 $\rm N_{\rm opo}$ = 2,10 $\rm S_{\rm min}$ = 2–814 тыс. pyб./мес.

С учетом вычисленного выше размера академической стипендии для данной группы (2-й уровень успеваемости – 1 840 руб./мес.), а также минимального размера социальной стипендии (2 010 руб./мес.) они будут получать 6 665 руб. ежемесячно, что составляет 94% от общероссийского прожиточного минимума и на 6% превосходит устанавливаемый документом [7] нижний предел. Проделанные расчеты полностью подтверждают выводы, сделанные в разделе 2 относительно группы социальных стипендиатов – сумма минимальной социальной и академической стипендии составит всего 47% от общероссийского прожиточного минимума.

Особого внимания заслуживают претенденты на получение повышенной академической стипендии. Размер средней выплаты по данной группе составит (см. данные таблиц 4, 5):

Вповыш = $0.277 \, \Phi ac / 0.10 \times 0.59 \, \text{No} \phi o = 4.69 \, \text{Smin} = 6$ 291 тыс. pyб./мес.

Полученная величина несколько меньше значения, указанного в табл. 4, т. к. вычислена для предельной численности получателей. Совместно повышенная и академическая стипендия (3-й уровень успеваемости - 2 200 тыс. руб./мес.) обеспечивают для данной группы учащихся достижение прожиточного минимума для трудоспособного населения по всем рассматривавшимся регионам за исключением Москвы, а среднедушевой общероссийский показатель преодолевается с запасом 20%. Повышенная стипендия благодаря своей массовости (по данным мониторинга, ее получали 66 462 студента, что на порядок больше общего числа стипендиатов Президента и Правительства РФ – см. табл.2), является важнейшим стимулом студенчества к учебе. Подробно об особенностях назначения стипендии данного вида говорится в работе [10]. Предлагается оценивать студенческую деятельность в областях, перечисленных в [5], тремя уровнями активности (нормальный, хороший, высокий). Каждому уровню соответствует оценка (20, 50, 100 баллов), что позволяет определять размер повышенной стипендии на основании расчетной процедуры, исключающей субъективизм. При условии распределения претендентов по уровням активности в соотношении 50%-30%-20% размер стипендиальных выплат составляет 5 000, 6 500 и 9 000 руб./мес., что гарантирует всем получателям повышенной стипендии преодоление рубежа общероссийского прожиточного минимума,

Выводы

1. Приблизить размер стипендиальных выплат к уровню прожиточного минимума (что освобождает студента ОФО от необходимости подработок и позволяет ему сосредоточить усилия на учебе) реально позволяют: а) стипендии Президента и Правительства РФ за обучение по приоритетным направлениям; б) повышенная государственная стипендия, назначаемая в соответствии с Постановлением Правительства РФ № 945 от 18.11.2011 г; в) стипендия обучающимся на «хорошо и отлично» перво- и второкурсникам из малообеспеченных семей, назначаемая в соответствии с Постановлением Правительства РФ № 679 от 02.07.2012. В общей сложности

на уровень прожиточного минимума выходят около 20% академических стипендиатов или 12% студентов ОФО.

- 2. На стипендиальное обеспечение студентов вузов в 2012 г. было направлено 37 млрд руб. госбюджетных средств, причем данная сумма ежегодно индексируется на 5,5% в соответствии с официальным показателем инфляции. Для обеспечения на уровне прожиточного минимума хотя бы 50% получателей академической стипендии (со средним баллом 4,5 и выше) необходимо дополнительно выделять 13 млрд. руб. ежегодно. Исходя из общей экономической ситуации в стране, это не представляется реалистичным.
- 3. Мотивировать студентов на усердную учебу должно объективное и прозрачное распределение стипендиального фонда, ясно показывающее, как уровень успеваемости отражается на размере стипендии. В вузах, подведомственных МОН РФ, отсутствует унифицированный алгоритм распределения данных денежных средств. Представляется необходимым разработать его, исходя из принципа обеспечения четкого соответствия составляющих фонда их целевому назначению. При этом базой расчета должен служить объем средств на выплату академической стипендии, определяемый по фактической численности студентов ОФО.
- 4. Особую значимость для студенческой мотивации имеет повышенная государственная стипендия, которая может доходить до значительного размера 9 000 руб./ мес. и более. Ее корректное и объективное назначение обеспечивается путем разработки системы количественных оценок успешности студенческой деятельности в различных областях (учебной, научно-исследовательской, спортивной, общественной, культурно-творческой), а также расчетного механизма, связывающего комплексную оценку деятельности с размером стипендиальных выплат.
- 5. Для отвлечения студентов от подработок «на стороне» необходимо создавать в структуре вузов самоокупаемые подразделения, привлекающие учащихся к работе по профилю получаемого ВПО.

Литература

- 1. Указ Президента РФ от 12.05.2009 № 537 «Об утверждении Стратегии национальной безопасности Российской Федерации по 2020 года»
- 2. Указ Президента РФ от 07.05.2012 № 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки».
- 3. Информационно-правовой портал «Гарант» garant.ru
- 4. Постановление Правительства РФ от 27.06.2001 № 427 «Об утверждении Типового положения о стипендиальном обеспечении... студентов государственных учреждений ВПО, аспирантов и докторантов».
- 5. Постановление Правительства РФ № 945 от 18.11.2011 г. «О порядке совершенствования стипендиального обеспечения обучающихся в федеральных государственных образовательных учреждениях профессионального образования».
- Официальный сайт Министерства образования и науки РФ mon.gov.ru.
- 7. Постановление Правительства РФ от 2 июля 2012 г. № 679 «О повышении стипендий нуждающимся студентам первого и второго курсов государственных учреждений ВПО... имеющим оценки успеваемости «хорошо» и «отлично».
- 8. Приказ Министерства образования и науки РФ № 2745 от 24.11.2011 «Об установлении повышающих коэффициентов для стипендиального фонда федеральных государственных образовательных учреждений высшего профессионального образования».
- 9. Гмурман В.Е. Теория вероятностей и математическая статистика. Москва: Высшая школа, 2003.
- 10. Иванова В.Н., Стерликов Ф.Ф., Пахомов А.А., Таточен-ко А.Л. О разработке методики расчета размера повышенной государственной академической стипендии студентам российских вузов // Вопросы экономики и права. 2013, № 9.

Маркетинг и логистика

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



Предпринимательское образование: миф или реальность

Виктор Седов, Президент, Центр предпринимательства, Москва

Галина Широкова, Директор,

Центр предпринимательства Высшей школы менеджмента СПбГУ

Доля малого и среднего бизнеса в ВВП России – порядка 20 %, в то время как в США этот показатель составляет 50 %, в Китае – боле 60 %, в странах Европы 65-70%. Есть мнение, что среди всего населения земли лишь 5 % обладает способностями к предпринимательству — это созидатели, не боящиеся инициативы и финансового риска, готовые к созданию новых рабочих мест и готовые брать ответственность за свое дело и людей. И на базе этой теории существует убеждение, что предпринимательству обучить невозможно — с этими способностями необходимо родиться. Неужели, если следовать этой логике, в России плохо с талантливыми бизнесменами? Или же нам просто не хватает опыта и знаний?

На сегодняшний день доказан факт о существовании прямой зависимости между уровнем предпринимательской активности и предпринимательским образованием. В России в 2012 году уровень предпринимательской активности составил 4%, такой процент взрослого населения от 18 до 64 лет являющиеся нарождающимися предпринимателями и владельцами вновь созданного бизнеса (Источник: Глобальный мониторинг предпринимательства).

Международная практика демонстрирует проверенные временем технологии обучению предпринимательству – они учат основам предпринимательства, предпринимательскому образу мышления, основам маркетинга и финансов, стратегиям построения производства и управлению ростом компании.

Такие кафедры есть во многих крупных университетах мира. Лидеры предпринимательского образования в мире — Бэбсон (Babson), Гарвард (Harvard) лидирует по обучению предпринимательскому менеджменту, Стэнфорд (Stanford), Беркли (Berkeley) и Массачусетский технологический институт (MIT) являются лидерами в технологическом предпринимательстве.

Стратегический подход к предпринимательскому образованию на Западе предполагает большое количество практик, направленных на развитие предпринимательских компетенций (таких, как оценка возможностей, нетворкинг, разработка стратегии, оценка и снижение рисков). Все курсы разработаны с интеграцией практических

элементов в учебную программу. Сделан фокус на экспериментальном обучении, а бизнес-планирование и питч-соревнования интегрированы в сами курсы.

Более того, уже сейчас появляются специализации в той или иной предпринимательской нише, когда обучение делает фокус на востребованные тенденции – международное предпринимательство, семейный бизнес, технологическое предпринимательство, социальное предпринимательство, женское предпринимательство.

Есть также признанные лидеры в академической середе – лучшие преподаватели в области предпринимательского образования в мире, такие как Michael Morris, University of Florida и Alex de Nobel, San Diego State University – выдающиеся разработчики и авторы предпринимательских программ.

Minet Schindehutte, Syracuse University и Raymond Smilor, Texas Christian University – эксперты по методам обучения предпринимательству. John Mullins, London Business School – бывший инвестор и предприниматель, эксперт по оценке возможностей. Kathleen Allen, University of Southern California – эксперт по технологическому предпринимательству.

Вышеназванные университеты не только занимают первые места в рейтинге высших учебных заведений мира — это еще и очень дорогое удовольствие для студентов, хотя полученные знания и контакты окупят себя с пихвой

Тем не менее, возможность обучиться предпринимательству, в том числе и по методике Гарварда, Стэнфорда и Массачусетского технологического института доступна теперь в России практически каждому желающему с помощью дистанционного обучения e-learning.

На сегодняшний день существует уже значительное количество русскоязычных источников западных программ. Например, крупнейший международный проект в сфере онлайн-образования Coursera.

Какова же ситуация с предпринимательским образованием в России?

Согласно исследованию EY «Барометр предпринимательской деятельности» (проведенного в странах G20) Россия находится на 14 месте среди 20 стран по уровню образования в области предпринимательства (для сравнения – ЮАР на 11, США на 3, Франция на 1).

Существующие сегодня во многих ВУЗах кафедры менеджмента и предпринимательства учат не предпринимательству, о предпринимательстве - а это никак не развивает у студентов ни компетенций, ни предпринимательского мышления. Преподаватели, как правило, не являются предпринимателями и никогда ими не были, но им приходиться преподавать этот предмет, используя теоретические знания из переведенных американских учебников, в то время, как существует необходимость в проведении научных исследований для понимания особенностей российского контекста. Важно изучать не только истории успеха российских стартапов, но и анализировать провалы и трудности. Ведь основные барьеры, которые видят россияне при рассмотрении возможности создания собственного бизнеса – это нехватка знаний и компетенций и страх провала (Источник: Глобальный мониторинг предпринимательства).

Согласно результатам экспертной оценки в проекте Глобальный мониторинг предпринимательства, который реализуется в России Центром предпринимательства Высшей школы менеджмента СПбГУ, система высшего образования в России не развивает предпринимательские навыки. И только комплексные программы по обучению предпринимательству учат в дополнение к бизнес-компетенциям еще и ролевым моделям по работе в ситуации неопределенности, прорабатывая кейсы, где провал — это один из этапов предпринимательской деятельности.

Таким образом, видно, что самая большая сложность в области преподавания предпринимательства на сегодня - это преподаватели. Поскольку такой дисциплины не было еще 10 лет назад, наличествует огромный дефицит специалистов и методик обучения. Пока что проблема решается не на государственном уровне, а на уровне инициатив предпринимательских объединений (Центр Предпринимательства. Российская ассоциация обучения предпринимательству, Центр предпринимательства ВШМ СПбГУ, Институт государственного управления и предпринимательства УрФУ). За последние 7 лет более 250 преподавателей высшей школы прошли обучение по Динамичной модели обучения предпринимательству, трехдневной программы обучения методике преподавания предпринимательства, созданной при помощи ведущих американских профессоров по обучению предпринимательству.

По оценке Центра предпринимательства, в России сейчас бум всевозможных мероприятий для предпринимателей. Это и регулярные обучающие сессии для предпринимателей, которые проводят ОПОРА России, Департамент науки, промышленной политики и предпринимательства города Москвы, РВК, Школа управления и Фонд Сколково. Так, Центр предпринимательства уже более 5 лет проводит для предпринимателей недельную обучающую Программу совершенствования навыков стратегического бизнес-планирования в целях раскрытия потенциала предприятия, которая помимо знаний дает опыт общения с предпринимателями, ведь большой

интерес для слушателя представляют именно личные знакомства.

Но это лишь отдельные малые инициативы, которых совершенно недостаточно для такой большой страны как Россия. Чтобы развивать предпринимательство в России, необходимо качественное и количественное усиление академической школы на государственном уровне. Ведь, если научить преподавателей ВУЗов преподавать предпринимательство, то будет достигнут мультипликационный эффект распространения этих знаний среди молодежи. В 2013 году по оценке 32 ВУЗов было выделено 4 уровня развития обучения предпринимательству (Источник: Центр предпринимательства ВШМ СПбГУ). В 60 % университетов курсы по предпринимательству полностью отсутствует.

В 17% есть отдельные курсы по предпринимательству и инновационному менеджменту. В 23 % есть отдельные кафедры и центры предпринимательства. И лишь в 7,6 % ВУЗов существует стратегия развития предпринимательского образования с полным циклом поддержки начинаний в формате бизнес-инкубаторов, технопарков и грантов. Лидеры по предпринимательскому образованию в России на сегодня всего лишь несколько ВУЗов, среди которых МГУ им. М.В.Ломоносова, МГТУ им. Н.Э.Баумана, НИУ ВШЭ, Высшая школа менеджмента СПбГУ.

Последние мировые тренды в области предпринимательского образования делают фокус на экспериментальном обучении.

Что касается организационных элементов, то происходит распространение предпринимательства через университетскую среду, а не только в бизнес-школах – более того, есть тенденция к созданию отдельных школ предпринимательства (не только как части бизнес-школы) и привлечение широкой общественности в программы предпринимательства.

Что же происходит в России? В 2013 году Центр предпринимательства Высшей школы менеджмента СПбГУ возглавил национальную команду международного проекта «Глобальное исследование предпринимательского духа студентов» по оценке предпринимательских намерений среди 4500 студентов в 32 российских ВУЗах. На сессии по вопросам образования в рамках Всемирного конгресса предпринимателей, который недавно прошел в Москве, Галина Широкова, директор этого центра озвучила следующие цифры: сразу по окончании обучения лишь 9,4% студентов имеют намерение открыть свой бизнес.

В то же время, 52,7 % рассматривают такую возможность через 5 лет после окончания университета. С другой стороны, стремительно растет спрос со стороны преподавателей к изучению методик преподавания предпринимательства, которые помогут вызвать живой интерес студентов к началу собственного дела.

Так что потребность у студентов в получении образования в сфере предпринимательства есть — главное теперь, чтобы академическая среда и бизнес сообщество ответили на этот спрос качественным предложением.

Проблемы реиндустриализации в России и возможные пути их решения

К. Тетерятников,

к. ю. н., генеральный директор, ООО «Группа независимых консультантов», член-корреспондент. Международная академия менеджмента.

Т. Козенкова.

д.э.н., профессор кафедры финансового менеджмента, Финансовый университет при Правительстве РФ

Данная статья продолжает цикл статей, в которых будут рассмотрены методологические подходы к определению понятий «реиндустриализация» и «промышленная политика», проанализированы проблемы реиндустриализации в России и пути их решения, рассмотрены цели и приоритеты промышленной политики в России, США и ЕС, социальные последствия реиндустриализации, источники и условия финансирования программ реиндустриализации, даны конкретные рекомендации относительно участия системообразующих банков в реализации государственной программы развития промышленности.

Ключевые слова: реиндустриализация, промышленная политика, системообразующие банки, прорывные технологии, метод перепрыгивания.

Problems re-industrialization in Russia and possible solutions to them

K. Teteryatnikov,

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

T. Kozenkova,

Doctor of Economics, Professor, Department of Financial management, Financial University under the Government of the Russian Federation

The article covers methodological issues of defining «reindustrialization» and «industrial policy». The author analyzes industrialization problems in Russia and offers potential solutions of them, considers main goals, priorities and social consequences of reindustrialization in Russia, the USA and the EC, elaborates on the sources and conditions of financing reindustrialization programs, gives his recommendations regarding participation of SIFIs in the implementation of the state program of industries development in Russia.

Keywords: reindustrialization, industrial policy, SIFIs, disruptive technologies, leapfrogging.

Наличие правовой базы для проведения промышленной политики в России и даже определенных финансовых ресурсов при отсутствии каких-либо видимых

позитивных результатов во многом напоминает явление, получившее название «эффект Карго» (Cargo Syndrome). Выступая в 1974 году в Калифорнийском

технологическом институте, американский физик и Нобелевский лауреат Ричард Фейнман (Richard Feynman) рассказал о том, что во время Второй мировой войны в ходе Тихоокеанской кампании против Японии огромное количество грузов, предназначенных для снабжения американских войск (сагдо — «карго»), перебрасывалось на острова Меланезии, что внесло коренные изменения в жизнь островитян. Произведенные промышленным образом одежда, консервы, палатки, оружие и другие полезные вещи доставались абсолютно бесплатно и островитянам, которых военные использовали в качестве проводников. В конце войны воздушные базы на островах были закрыты за ненадобностью, и поток грузов иссяк.

Тогда островитяне построили взлетно-посадочные полосы и самолеты из дерева в натуральную величину, чтобы вновь увидеть прилетающие самолеты и прибывающие корабли. Туземцы изготавливали из дерева наушники с бамбуковыми палочками, изображавшими антенны, и прикладывали их к ушам, находясь в построенных контрольно-диспетчерских вышках, изображали сигналы посадки на взлетно-посадочной полосе, зажигая факелы для освещения этих полос и маяков. Однако материальные блага в виде карго к островитянам так и не вернулись. Фейнман утверждал, что некоторые ученые часто проводят исследования, имеющие все внешние атрибуты настоящей науки, но в действительности составляющие псевдонауку, не достойную ни поддержки, ни уважения [5].

Эффект Карго означает, что наличие неких внешних атрибутов и исполнение соответствующих ритуалов, таких, как, например, в данном случае принятие ФЦП и госпрограмм, стратегий и политик, о которых говорилось выше, само по себе не ведет к достижению целей и решению задач, указанных в них. Это необходимое, но не достаточное условие. В отсутствие четко продуманной системы мониторинга реализации и должного контроля за ходом исполнения принятых документов даже вполне отвечающие здравому смыслу концептуальные схемы диверсификации и модернизации экономики, основанные на инновационных подходах, останутся лишь благими пожеланиями их авторов.

Цели промышленной политики в **России и за рубежом**

Сами подходы к государственному стратегическому планированию развития промышленности России не лишены существенных недостатков. Прежде всего речь идет о целеполагании. Если в законопроектах 2008 года «О промышленном развитии Российской Федерации до 2020 года» (проект № 75357-5) и «О национальной промышленной политике в Российской Федерации» (проект № 98281-5), упоминавшихся ранее, цели индустриализации все же носили в той или иной степени социальный характер — «обеспечение населения российскими промышленными товарами, промышленности сырьем и содействия устойчивому сбалансированному развитию субъектов Российской Федерации» и «стабильное и инновационное развитие промышленности, решение

на этой основе социальных задач государства и обеспечение национальной безопасности Российской Федерации» соответственно, то целью государственной программы «Развитие промышленности и повышения ее конкурентоспособности» указано «создание в России конкурентоспособной, устойчивой, структурно сбалансированной промышленности (в структуре отраслей, относящихся к предмету программы), способной к эффективному саморазвитию на основе интеграции в мировую технологическую среду и разработке передовых промышленных технологий, нацеленной на формирование новых рынков инновационной продукции, эффективно решающей задачи обеспечения обороноспособности страны».

Очевидно, что такая трактовка цели промышленной политики не в полной мере отвечает положениям п. 1 ст. 7 Конституции РФ, предусматривающей, что «Российская Федерация — социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека». Промышленная политика, как представляется, является лишь одним из инструментов создания таких условий посредством решения тех частных задач, которые упомянуты в соответствующей госпрограмме.

Еще одной существенной проблемой промышленного стратегического планирования является некорректная расстановка приоритетов отраслевого развития. В основу упомянутой госпрограммы положен общий отраслевой принцип (12 отраслевых и 4 предметнотехнологические программы, дифференцированные по ориентации на потребительский сектор (автомобильная и легкая промышленность, народные художественные промыслы) и инвестиционный спрос (металлургия; тяжелое машиностроение; транспортное машиностроение: энергомашиностроение: станкостроение: лесная промышленность; сельскохозяйственное машиностроение, пищевая и перерабатывающая промышленность; машиностроение специализированных производств; химический комплекс). Наряду с вышеуказанными традиционными отраслями госпрограмма предусматривает развитие всего двух новых товарных рынков - композитов, а также редких и редкоземельных металлов (п. 2.1

Вместе с тем авторами госпрограммы по большей части проигнорированы некоторые моменты, ключевые с точки зрения стратегических приоритетов, стоящих перед Россией в настоящее время, о чем свидетельствует нарастающее социальное недовольство уровнем и качеством жизни, на которые развитие вышеупомянутых отраслей (за исключением пищевой) имеет косвенное и отнюдь не первостепенное влияние. ЖКХ, производство медицинского оборудования, фармацевтика, продовольствие, производство строительных материалов и жилищное строительство интересуют в настоящее время население страны куда больше народных промыслов и автомобилей. Именно здесь может быть прямо реализована социальная функция государства, о которой говорилось ранее, именно в заботе о качестве жизни граждан России может зародиться новая государственная идеология, которая, по сути, отсутствует в нашей стране уже больше 20 последних лет.

О социальной направленности промышленной политики государства, кстати, говорят и стратегические документы целого ряда наиболее промышленно развитых стран Запада. Так, например, в 2007 г. Национальная ассоциация губернаторов США (National Governors Association, NGA), влиятельнейшая американская общественная организация, объединяющая 55 действующих и всех бывших губернаторов США, выступила со стратегической инициативой Innovation America («Инновационная Америка»).

Главная цель Инициативы заключалась в создании рабочих мест с высокой заработной платой и повышении жизненного уровня населения страны за счет реализации трех стратегий: улучшения качества научно-технического, инженерного и математического образования (improving science, technology, engineering, and mathematics (STEM) education), лучшей координации систем послешкольного образования (improving the alignment of the postsecondary system with state economies), разработки региональных инновационных программ, нацеленных на обеспечение экономического роста (encouraging regional economic growth) [6].

Последующий мировой финансовый кризис, безусловно, внес свои коррективы. Однако, начиная с 2011 года, одной из основных идей ежегодного обращения президента США Б. Обамы к нации (State of the Union) является создание в США высокотехнологичного производства нового поколения и высокооплачиваемых рабочих мест (a new generation of high-tech manufacturing and high-paying jobs).

Именно по инициативе президента Обамы Национальным советом по науке и технологии при президенте США (National Science and Technology Council, NSTC) в 2010–2011 гг. был разработан и в феврале 2012 года принят Государственный стратегический план по развитию высокотехнологичных производств в США (A National Strategic Plan for Advanced Manufacturing) [7].

И этот план, и предшествующий ему экспертный доклад советников по науке и технике [8] предусматривает возвращение в страну рабочих мест и заводов, которые в течение предыдущих двух десятилетий американские компании предпочитали размещать в развивающихся странах, подводя таким образом черту под периодом деиндустриализации. Впрочем, по мнению экономиста Джерарда Минака (Gerard Minack), бывшего стратега американского инвестбанка Morgan Stanley, ни о какой деиндустриализации Соединенных Штатов в конце ХХ - начале XXI века не было и речи, поскольку американские промышленные активы были полностью сохранены, просто временно размещены за рубежом с целью минимизации издержек производства. До сих пор та же корпорация Intel более 85% своей выручки генерирует за пределами США благодаря производственным активам, расположенным в основном в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Благодаря же новым технологиям добычи сланцевого газа (shale gas) в последние годы топливо (прежде всего

газ) в США стабильно дешевеет. Газ для промышленных целей в США уже в три-четыре раза дешевле, чем в Европе, что, безусловно, дает США огромное конкурентное преимущество. Стоимость бензина (около 70 центов США) на 30% дешевле, чем в России. Не исключено, что уже в ближайшем будущем (по некоторым оценкам, с 2015 года) Соединенные Штаты могут стать не только промышленным экспортером, но и поставщиком энергоресурсов в Европу и Китай. Американский уголь уже успешно конкурирует с российским на западноевропейском рынке.

Кроме того, высокая квалификация рабочих и производительность труда в США значительно превосходит аналогичные показатели в развивающихся странах. Далеко не последнюю роль играют и социальные мотивы. Возвращение в США высокотехнологичных предприятий будет способствовать снижению безработицы. Поэтому, как заявил на одном из заседаний NSTC в декабре 2011 года министр торговли США Джон Брайсон (US Secretary of Commerce John Bryson): «...Для нас важно производить здесь, а продавать везде, где угодно» (build it here, and sell it everywhere) [9].

Как и США, ведущие индустриально развитые страны Евросоюза, такие, например, как Германия, Австрия, Франция, Швеция, охотно размещают заказы на производство комплектующих в третьих странах. Однако в конкурентной борьбе за эти заказы российские предприятия с их устарелой технической и технологической базой проигрывают Польше, Чехии, Бразилии, Китаю, а также Тунису, Марокко, Малайзии, Индонезии.

Европейский Союз, в отличие от США, наряду с повышением конкурентоспособности всегда ставил перед своей экономикой, и в первую очередь промышленностью, социальные цели. Так, например, еще первая стратегия развития ЕС, известная как Лиссабонская стратегия (the Lisbon Strategy), принятая в 2000 году, предусматривала превращение Евросоюза к 2010 году в наиболее конкурентоспособную и динамичную в мире экономическую зону, в пространство экономики, основанной на знаниях. Стратегия намечала пять групп ключевых целей:

- повышение конкурентоспособности;
- создание динамичной экономики, основанной на знаниях:
 - увеличение занятости;
 - обеспечение социальной сплоченности:
 - улучшение состояния окружающей среды.

Всего же в рамках Лиссабонской стратегии было сформулировано 28 основных и 120 дополнительных целей, достижение которых планировалось оценивать с помощью 117 различных показателей. Такое количество целей и показателей, а также отсутствие системы мониторинга и распределения ответственности за их выполнение способствовало полному провалу указанной стратегии.

В 2010 году Евросоюз принял очередную 10-летнюю стратегию развития, в том числе и промышленности, под названием Europe – 2020 (Европа 2020). Был создан механизм слежения за реализацией национальных

программ реформ, связанных с Лиссабонской стратегией, усилена ответственность и компетенция различных органов на региональном и национальном уровнях. В частности, введен трехгодичный цикл управления и отчетности, а страны – члены ЕС должны каждый год до начала осени представлять отчеты о результатах реализации национальных программ промышленного развития.

Стратегия «Европа – 2020» основана на трех группах драйверов развития:

Разумный рост: развитие экономики, основанной на знаниях и инновациях.

Устойчивый рост: рациональное использование ресурсов, защита экологии и развитие конкуренции.

Всеобъемлющий рост: повышение уровня занятости населения, достижение социального и территориального согласия.

В соответствии со стратегией ставятся следующие основные цели, которых Европа собирается достичь к 2020 году:

75% населения в возрасте от 20 до 64 лет должны быть трудоустроены.

3% ВВП ЕС должно быть инвестировано в исследования и разработки.

Достижение целей энергетической политики и политики по поводу изменения климата (включая 30%-ное снижение загрязнения окружающей среды).

Доля учеников, бросивших школы, не должна превышать 10%. Не менее 40% молодежи должны иметь высшее образование.

Сокращение числа людей, находящихся в опасности оказаться за чертой бедности, на 20 млн [10].

Для достижения поставленных целей EC считает приоритетными 7 стратегических инициатив (flagship initiatives), в основном социальной направленности:

«Инновационный союз» (Innovation Union) – для улучшения условий и возможностей финансирования исследований и инноваций, что будет способствовать экономическому росту и созданию новых рабочих мест.

«Движение молодежи» (Youth on the Move) для улучшения системы образования и создания рабочих мест для молодежи.

«План развития цифровых технологий в Европе» (A Digital Agenda for Europe) – для ускорения повсеместного развития высокоскоростного Интернета и формирования единого для физических и юридических лиц киберпространства.

«Рациональное использование ресурсов в Европе» (Resource Efficient Europe), призванное снизить энергозависимость региона за счет роста использования источников возобновляемой энергии, проведения модернизации транспортного сектора и т. д.

«Индустриальная политика в эпоху глобализации» (An Industrial Policy for the Globalisation Era), призванная улучшить предпринимательскую среду, в особенности для среднего и малого бизнеса, для поддержки развития мощной и устойчивой промышленной базы, способной выдержать глобальную конкуренцию (to improve the business environment, especially for SMEs, and to support

the development of a strong and sustainable industrial base able to compete globally).

«Программа повышения квалификации и переквалификации и увеличения количества рабочих мест» (An Agenda for New Skills and Jobs), призванная модернизировать рынок труда, дать людям возможность получать новые знания и навыки, чтобы улучшить их шансы на трудоустройство.

«Европейская политика против бедности» (European Platform Against Poverty), направленная на обеспечение достойного уровня жизни граждан ЕС и их активное вовлечение в решение проблем, стоящих перед обществом.

Сравнивая приоритеты промышленной политики России, США и Евросоюза, нельзя не отметить, насколько далеки цели и задачи российской программы реиндустриализации и экономики в целом от решения реальных проблем, стоящих перед российским обществом в настоящее время.

Социальные последствия реиндустриализации

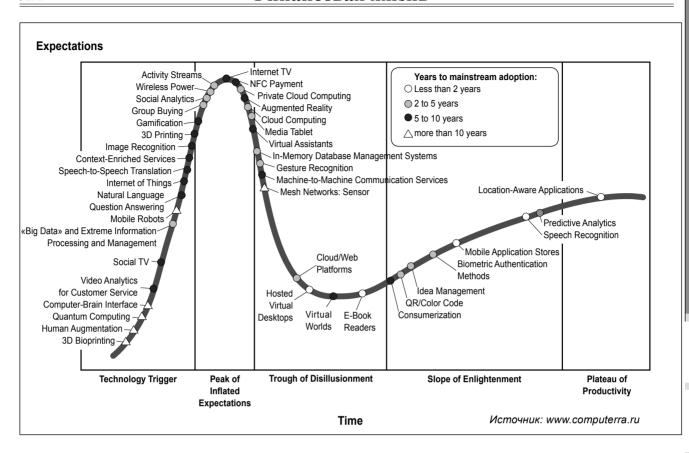
Автоматизация, роботизация, модернизация производства, с одной стороны, безусловно, способствуют повышению производительности труда, однако с другой – неизбежно ведет к сокращению персонала, занятого на производстве. Для львиной доли работников, занятых на производстве, как традиционном, так и высокотехнологичном, получаемая ими зарплата является единственным источником, обеспечивающим их выживание.

Между тем в России, как ни в какой другой стране мира, еще со времен Советского Союза получила широкое распространение практика так называемых градообразующих предприятий, расположенных в моногородах, т. е. населенных пунктах, в которых практически отсутствуют иные крупные работодатели. По оценкам Минрегиона РФ, по состоянию на конец 2013 года в 55 субъектах Российской Федерации расположено 335 моногородов, которые до 2008 года производили 24% ВВП страны.

По данным же некоторых других экспертов, их гораздо больше – 467 монопрофильных городов и 332 монопрофильных поселка городского типа, расположенных практически во всех субъектах РФ. Численность населения, проживающего в этих городах, – около 35 млн из 149 млн человек, проживающих в России.

Проблема моногородов ярко проявилась во время мирового финансового кризиса 2008—2009 годов. Пикалево стал лишь одним из наиболее известных примеров, потребовавших вмешательства лично Владимира Путина, в тот момент премьер-министра страны. В 2009 году Правительством РФ было принято решение разработать программу содействия развитию моногородов, оказавшихся в наиболее сложной ситуации. На эти цели в 2010 году было потрачено около 22,7 млрд руб., однако затем в 2011–2012 годах расходы на эти цели сократились до 1,5 млрд руб., а в 2013-м практически сошли на нет.

Осенью 2013 года Внешэкономбанк (ВЭБ) определился с форматом своего участия в госпрограмме развития



моногородов, на решение проблем которых в 2014 году государство планирует выделить беспрецедентную сумму — до 343,9 млрд руб. ВЭБ создаст проектный офис на базе дочерней компании «ВЭБ Капитал», который займется инвестпроектами в таких населенных пунктах. Предполагается, что с помощью этой структуры Правительство РФ сможет оперативно разрешать проблемы моногородов, в которых прогнозируется ухудшение социально-экономической ситуации, — это в первую очередь касается регионов с развитой металлургией. В конце 2013 года, например, тяжелая ситуация сложилась на промышленных, в основном металлургических предприятиях Южного Урала, на 16 из которых работодатели готовятся ликвидировать 9,8 тыс. рабочих мест (из них более 4 тыс. — на Златоустовском металлургическом заводе).

Всего же, по данным Минтруда РФ, в октябре 2013 г. под риском увольнения находилось 282 000 человек. Наибольшие риски сокращений — в черной металлургии и угольной отрасли. Из-за резкого роста безработицы у населения могут возникнуть проблемы с возвратом взятых в банках кредитов, снизится потребление и, как результат, темпы роста ВВП в России замедлятся еще больше.

Особенности современной структуры экономики России, обеспечивающей наполнение госбюджета. Традиционные и прорывные технологии

Поскольку абсолютное большинство доходов страны от экспорта приходится на продукцию нефтегазового сектора, то представляется полностью обоснованным предусмотреть приоритетное развитие смежных

отраслей, напрямую связанных или обслуживающих деятельность ведущих предприятий именно данного сектора экономики. Ведь, по сути, речь идет о перераспределении денежных потоков из сферы добычи, переработки и реализации нефти и газа в другие отрасли. Именно в этом межотраслевом сотрудничестве и кроется главный и далеко еще не полностью использованный потенциал диверсификации российской экономики.

В то же время вопросы целевой модернизации предприятий отраслей, входящих или обслуживающих топливно-энергетический комплекс (ТЭК) страны, остались в основном вне госпрограммы, хотя одной из ключевых задач, стоящих перед Россией на перспективу, является устранение дисбаланса добывающих и перерабатывающих отраслей.

В целом в сложившихся условиях представляется абсолютно оправданным не фронтальный общий подход к государственной поддержке всех без исключения отраслей промышленности, а «точечный», четко выверенный отбор важнейших экономически обоснованных проектов по приоритетным направлениям промышленного развития, согласованных в рамках межотраслевых и межрегиональных программ сотрудничества с учетом текущих и перспективных угроз экономической (энергетической, технологической, оборонной, продовольственной, лекарственной и пр.) безопасности России, а также необходимости проведения структурных реформ экономики России [11].

За выполнение таких адресных программ поддержки развития промышленных предприятий, особенно с госучастием, должны нести личную ответственность как их руководители, так и госчиновники, согласовывавшие

параметры этих программ. При этом необходимо на законодательном уровне установить минимальный лимит участия государства не только в оборонной промышленности, но и во всех стратегически значимых отраслях, после которого должны включаться механизмы господдержки в связи с возникающими угрозами национальной безопасности.

Такой подход, как представляется, нисколько не противоречит выводу, сделанному председателем Совета Федерации В. Матвиенко по результатам заседания 28 марта 2013 года Научно-экспертного совета при председателе Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации на тему «Реиндустриализация России: возможности и ограничения»: «Страна, претендующая на лидерство и обеспечивающая собственную безопасность, не может специализироваться всего лишь на 2-3 высокотехнологичных отраслях. Поэтому перед нами стоит наисложнейшая задача — занять достойное место в новом технологическом укладе при одновременном инновационном восстановлении отраслей промышленности старого уклада» [12].

Речь идет о том, чтобы наряду с отраслями ТЭК и смежными с ними отраслями, обеспечивающими наполнение бюджета страны, все большее внимание бы уделялось прорывным технологиям (disruptive technologies по терминологии известного американского ученого Клейтона Кристенсена (Clayton Christensen), призванным обеспечить рост качества жизни населения России, о чем говорилось ранее. По сути, прорывной является технология, снимающая полностью или уменьшающая зависимость от невозобновляемых природных ресурсов, существенно повышающая качество жизни и обеспечивающая переход России в группу мировых лидеров по определенному продукту (услуге), удовлетворяющему следующим критериям: востребованность и доступность, уникальность, дешевизна производства.

Кристенсен впервые описал механизм появления и действия прорывных технологий в 1997 году в своей книге «Дилемма инноватора: Как из-за новых технологий погибают сильные компании» (The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail). Изучая причины, из-за которых мировые лидеры в своей отрасли стремительно теряют свои доминирующие позиции и утрачивают свое первенство с появлением на рынке новых технологий, он пришел к выводу, что, как правило, новые технологии ведут к сокращению традиционного производства, однако при этом появляются многие ранее неизвестные возможности для развития бизнеса

Примерами прорывных инноваций являются телефон (заменил телеграф), пароходы (заменили парусные суда), полупроводники (заменили электровакуумные приборы), электронная почта (пришла на смену традиционным письмам), флешки (вместо дискет).

Некоторые российские ученые ошибочно называют disruptive technologies подрывными, взрывными и пр. технологиями. На самом деле Кристенсен, являясь абсолютно мирным гражданским ученым, имел в виду совсем иное — качественно иные технологии, основанные

на разрыве шаблона мышления.

Население, безусловно, интересуют именно те прорывные технологии, которые могут повысить качество их жизни. Однако и в промышленности, особенно в высокотехнологичных ее отраслях, прорывные технологии могут полностью изменить саму структуру мирового рынка спроса и потребления. Так, например, появление промышленных технологий переработки метангидратов (донных отложений углеводородов) может снизить потребность в нефти и природном газе в тысячи раз. НИОКР в данном направлении активно ведется в США, Японии, некоторых странах Европы. Опасность, в частности, для России заключается в том, что в случае появления в мире качественно новых видов энергоносителей российские нефть и газ окажутся не нужны их традиционным потребителям в Европе и Азии.

В англоязычной ИТ-прессе и блогах в 2013 году стала очень популярной аббревиатура SMAC (social, mobile, analytics and cloud) technologies – технологический микс, состоящий из социальных, мобильных, аналитических и облачных технологий. Конкурентоспособность тех стран, которые сегодня не прилагают усилий для создания соответствующей технологической базы для SMAC, завтра будет потеряна полностью.

В исследовании глобальных технологических трендов 2013 года компания PwC, одна из четырех мировых лидеров в области аудиторско-консалтинговых услуг, выделило следующие ключевые направления прорывных SMAC-технологий ближайшего будущего:

- публичные и частные облака (public and private clouds);
 - «большие данные» (big data mining and analysis);
- симуляции и сценарное моделирование (simulation and scenario modeling):
 - виртуализация данных (data visualization);
- корпоративные социальные cemu (enterprise social networking);
- поставка продуктов и услуг в цифровом виде (digital delivery of services and products);
 - кибербезопасность (cyber security);
 - геймификация (gamification);
- контекстно в два слова зависимые вычисления (pervasive computing) [13].
- С 1995 года международная информационноаналитическая и консалтинговая компания Gartner публикует исследование Hype Cycle Special Report (Обзор цикла зрелости информационных технологий), в котором сравниваются бизнес-преимущества и зрелость 1 900 различных технологий, распределенных по 76 группам.

Подобная картинка позволяет увидеть, какие информационные технологии в скором времени станут особенно популярны. Представляется, что аналогичный подход для анализа возможности появления прорывных технологий в той или иной отрасли российской промышленности, имеющей ключевое значение для страны, было бы желательно использовать при разработке соответствующей государственной промышленной политики России. Это позволило бы сконцентрировать финансовые, интеллектуальные и людские ресурсы для достижения

конкретного результата по конкретным проектам в ближайшие же годы, особенно в тех областях, где уже существует жесткая международная конкуренция.

По сути, речь идет о том, чтобы, не вступая в конкуренцию на начальном этапе, создавать новые рынки продуктов и услуг, спрос на которые будет обеспечен как внутри страны, так и за рубежом. Этот универсальный способ добиться желаемого эффекта с минимальными затратами времени, основанный на идее Й. Шумпетера о «вечной буре созидательного разрушения» (perennial gale of creative destruction) [14], в западной экономической теории получил название Leapfrogging (метод перешагивания, перепрыгивания, или чехарды).

Собственно говоря, в экономику данный термин попал из теории военного искусства благодаря верховному командующему войсками союзников на Тихом океане генералу Дугласу Макартуру (Douglas MacArthur), который во время Второй мировой войны успешно применил стратегию обхода и блокирования некоторых наиболее сильно укрепленных островов, занятых японцами, обеспечивая быстрое беспрепятственное продвижение американских войск к Японии. На сленге американских военных такая стратегия называлась island hopping или leapfrogging (перепрыгивание через проблемные острова, как в известной русской игре чехарде) [15].

Впрочем, задолго до Макартура стратегия достижения победы за счет ухода от непосредственной борьбы с соперниками описал великий датский сказочник Ханс Кристиан Андерсен (Hans Christian Andersen) в рассказе Прыгуны (The Leap-frog).

Учитывая нынешнее тяжелое состояние российской промышленности, возможно, имеет смысл проанализировать те направления, где благодаря имеющимся технологическим разработкам и научным исследованиям есть реальный шанс создания уникальных продуктов (услуг) и завоевания мирового рынка, обойдя даже самых серьезных западных и азиатских конкурентов.

Структура собственности промышленных активов

Государственная программа «Развитие промышленности и повышения ее конкурентоспособности» составлена, по-видимому, исходя из подходов времен Госплана СССР, когда единственной формой собственности промышленных предприятий была государственная. Между тем в настоящее время многие крупнейшие российские промышленные активы принадлежат резидентам — физическим лицам, а также собственникам, зарегистрированным вне территории страны, в таких странах с оффшорным режимом налогообложения, как Люксембург, Швейцария, Гонконг, Ирландия, Кипр, Британские Виргинские острова, Нидерланды. Только на Кипре зарегистрировано более 170 тысяч российских компаний, значительная часть которых представляет различные отрасли промышленности.

Среди промышленных гигантов, управляемых материнскими оффшорными компаниями, — алюминиевый холдинг «Русал» (Олег Дерипаска), металлургический «Евраз» (Р. Абрамович, А. Абрамов, А. Фролов, Е. Швидлер), «Металлоинвест» (Алишер Усманов), «Норильский

никель» (Владимир Потанин), «Лукойл» (Вагит Алекперов), Магнитогорский металлургический комбинат (Виктор Рашников), а также «Русгидро», КАМАЗ, МТС, «Вымпелком» и многие другие.

Львиная доля активов, в частности, черной металлургии, принадлежит частным лицам. Так, например, 67,42 % обыкновенных акций ОАО «Мечел» принадлежит председателю совета директоров компании Игорю Зюзину (через фирмы Calridge Ltd, Bellasis Ltd, Cyberwood Ltd, Actiondeal Ltd, Armolink Ltd и ООО Метхол). Агрессивная политика по расширению бизнеса, проводимая мажоритарным владельцем компании, привела к тому, что по состоянию на 1 июня 2013 года чистый долг «Мечела» составил 9,6 млрд долл. США при выручке за 2012 год 11,3 млрд долл. США и убытке в 1,7 млрд долл. США! При этом до конца 2013 года компании нужно вернуть кредиторам, среди которых крупнейшие российские госбанки – Сбербанк, ВТБ и Газпромбанк, 965 млн долл. США, а в 2014-м – 2,5 млрд долл. США.

Данный пример свидетельствует о том, что государственная программа по развитию промышленности может носить исключительно рекомендательный или индикативный, но не директивный характер для частных собственников и нерезидентов. В противном случае вся тяжесть оказания финансовой поддержки ляжет именно на государство, а не на реальных владельцев промышленных активов. Кстати, иностранных владельцев промышленных предприятий в России немало, особенно в пищевой промышленности (свыше 60%).

Оказание любого давления на них со стороны государства, даже и в мягкой форме (в виде запросов о стратегических планах и пр.), приведет лишь к их уходу с российского рынка. Поэтому госпрограмма, предусматривая в том числе финансовую поддержку со стороны государства, может служить эффективным руководством к действию лишь для промышленных предприятий с госучастием. Игнорирование реально существующей структуры собственности на промышленные активы и предоставление государственной поддержки для решения не государственных задач, а удовлетворения личных интересов тех или иных отраслевых лоббистов — частных собственников, будет способствовать лишь продолжению оттока выделяемых бюджетных средств в оффшорные зоны.

Вместе с тем это не исключает необходимости государственной поддержки тех стратегически важных для страны промышленных проектов, которые реализуются инвесторами с привлечением частного и иностранного капитала в рамках государственно-частного парнерства. Одним из ярких примеров такого сотрудничества явился крупнейший инвестиционный проект российской нефтехимической отрасли 2010–2013 гг. – по строительству ОАО «Сибур» комплекса по производству полипропилена мощностью 500 тыс. тонн в год в Тобольске («Тобольск-Полимер»).

Проект является частью реализуемой государственной программы по утилизации попутного нефтяного газа (ПНГ). Реализация проекта позволит стабильно перерабатывать 5 млрд куб. м ПНГ, в результате чего

«Тобольск-Полимер» станет крупнейшим в России и войдет в тройку мировых производств полипропилена. При вводе данной мощности РФ прекратит закупки полипропилена по импорту. Полипропилен является 3-м по потреблению в мире пластиком после полиэтилена и ПВХ и широко применяется в различных отраслях промышленности: автомобильной, ЖКХ, производстве товаров народного потребления (упаковка, пленка, мебель, посуда). По разным оценкам, до 1 млн. тонн полипропилена сейчас ввозится в Россию в виде конечных изделий. Новое производство позволит удовлетворить постоянно возрастающие потребности в полипропилене и производимых из него изделиях. Инновационные технологические решения от мировых лидеров будут обеспечивать конкурентоспособность выпускаемого в Тобольске полипропилена не только на рынке РФ, но и на международных рынках, как по себестоимости, так и по качеству.

Данный проект является примером успешного международного сотрудничества. Так, на установке дегидрирования пропана используется технология компании UOP (США) для переработки пропана в пропилен, ЕРСподрядчиком выступила компания Tecnimont (Италия). На установке по производству полипропилена используется лицензированная технология компании Ineos (Великобритания), ЕРС-подрядчиком выступила компания Linde (Германия).

А все же в проекте строительства комплекса «Тобольск-Полимер» участвовали более 320 компаний из 23 стран мира, включая Россию, Корею, Японию, Германию, Италию, Швейцарию, Францию, США, Бельгию, Нидерланды, Индию. В пик строительных работ на площадке было задействовано более 6000 строителей из 27 городов России и 5 зарубежных стран. 88% материалов, использованных при строительстве комплекса, составили материалы российского производства.

Инвестиции в создание комплекса составили около 60 млрд рублей. Строительство велось как на собственные средства компании, так и с привлечением проектного финансирования, основным кредитором по которому выступило государство через Внешэкономбанк с фондированием от крупнейших международных коммерческих банков и банков развития. В рамках соглашения в 2010 году были открыты кредитные линии на сумму \$1,441 млрд, из которых \$1,2 млрд выделены под покрытие экспортно-кредитных агентств Германии (Euler Hermes) и Италии (SACE). Проектное финансирование для строительства комплекса было признано лучшей инвестиционной сделкой 2010 года.

Подобные масштабные проекты, ориентированные на импортозамещение и производство конкурентоспособной экспортной продукции с использованием механизмов государственно-частного партнерства, должны лечь в основу государственной промышленной политики.

Литература

1. «Развитие сектора услуг. Индустриализация и постиндустриализация». 2012 г. / Англ. World Bank. «Growth of the

- Service Sector. Industrialization and Postindustrialization». 2012. // [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.worldbank.org/depweb/beyond/beyondco/beg 09.pdf
- 2. Путин В.В. О наших экономических задачах//Ведомости, 30 января 2012 года http://www.vedomosti.ru/politics/news/1488145/o nashih ekonomicheskih zadachah# ixzz2oQfqHatd
- 3. Примаков Е.М. Постиндустриализация или реиндустриализация? http://www.russkie.org/index.php?module=fullitem&id=24553
- 4. Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Экономика территорий: потенциал саморазвития», октябрь 2013 г. http://politsib.ru/news/67130
- 5. http://calteches.library.caltech.edu/51/2/CargoCult.pdf. В последствии речь Р. Фейнмана вошла в его книгу Surely You're Joking, Mr. Feynman! (Adventures of a Curious Character), 1985, изданную и в России: Фейнман Р.Ф. Наука самолетопоклонников // Вы, конечно, шутите, мистер Фейнман! М.: Регулярная и хаотическая линамика. 2001.
- 6. http://www.nga.org/files/live/sites/NGA/files/pdf/0707INNOVATION-FINAL.PDF
- 7. Innovation America http://www.whitehouse.gov/sites/default/files/microsites/ostp/iam_advancedmanufacturing_strategicplan 2012.pdf
- 8. President's Council of Advisors on Science and Technology, Report to the President on Ensuring American Leadership in Advanced Manufacturing, June 2011, p. 2.
- 9. http://www.commerce.gov/news/secretary-speeches/2011/12/15/remarks-us-chamber-commerce-brysons-vision-job-creation-build-it
- 10. Europe 2020: a European strategy for smart, sustainable and inclusive growth. http://ec.europa.eu/research/era/docs/en/investing-in-research-european-commission-europe-2020-2010. pdf, pp. 8–9.
- 11. См. об этом публикации Ю.Б. Винслава: Государственное регулирование промышленной сферы: условия эффективности // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2013. № 2; Национальная промышленная политика: еще раз об абсолютной модернизационной необходимости и ключевых параметрах развертывания // Российский экономический журнал. 2012. № 4; Федеральная промышленная политика: к определению приоритетов в контексте итогов и тенденций новейшей индустриальной эволюции страны // Российский экономический журнал. 2012. № 1–2; О задачах и направлениях формирования национальной промышленной политики // Менеджмент и бизнесадминистрирование. 2008. № 4.
- 12. Материалы заседания Научно-экспертного совета при председателе Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации на тему «Реиндустриализация России: возможности и ограничения» 28 марта 2013 года. http://www.council.gov.ru/media/files/41d477365af5651386f7.pdf, стр. 4.
- 13. http://www.pwc.com/us/en/advisory/2013-digital-iq-survey/top-10-technology-trends-for-business.jhtml.
- 14. Schumpeter, J. Capitalism, Socialism and Democracy. New York: Harper, 1942, p. 83.
- 15. Roehrs, Mark D., and William A. Renzi. World War II in the Pacific. 2nd ed. London: M.E. Sharpe Inc., 2004, p 122.
- 16. *Жуковский В.С.* Инвестирование из-за рубежа: попытка демифологизации источников, характера, структуры и результатов // Российский экономический журнал. 2013. № 5. С. 18.

Влияние стейкхолдерского риска на стоимость компании

Т. Вашакмадзе,

старший преподаватель кафедры бизнеса и управленческой стратегии, РАНХиГС при Президенте РФ

Изнорирование интереса стейкхолдеров¹ компании может привести к снижению стоимости компании, особенно когда рыночная капитализация компании более чем на 50% формируется за счет интеллектуального капитала. В управлении интеллектуальным капиталом очень важно учитывать интересы всех стейкхолдеров фирмы, так как они и выступают его носителями. То, каким образом происходит взаимодействие с каждым из стейкхолдеров, определяет уникальность бизнес-модели компании. В этой статье на основе эмпирического анализа автор хочет проверить, приводит ли к снижению стоимости компании увеличение стейкхолдерского риска.

Ключевые слова: стейкхолдеры, интеллектуальный капитал, прибыль от знаний.

The influence of stakeholder's risk on the company value

. Vashakmadze.

senior lecturer, Department of Business and Management Strategy, The Presidential Academy on National Economy and Public Administration

Ignoring interest of stakeholders can lead to reduction of the company, especially when the company's market capitalization by more than 50 % is formed by intellectual capital. In the management of intellectual capital is very important to take into account the interests of all stakeholders of the company, as they were in favor of its carriers. The way in which the interaction with each of the stakeholders, defines the uniqueness of the business model of the company. In this paper, based on empirical analysis of the author wants to check leads to a reduction in the cost of an increase in risk steykholderskogo.

Keywords: stakeholders, intellectual capital, profit from the knowledge.

Разницу между рыночной капитализацией и балансовым значением собственного капитала называют рыночной добавленной стоимостью (MVA) или интеллектуальным капиталом.

Интеллектуальный капитал = MCap - BVE (1),

аде МСар – рыночная капитализация;
 BVE – балансовое значение собственного капитала.
 Впервые понятие «интеллектуальный капитал» было

введено в академический мир Д. Гелбрейтом в 1965 г., однако Т. Стюарт первым исследовал природу интеллектуального капитала и предложил следующее определение: «...Патенты, процессы, управленческие навыки, технологии, опыт и информация о потребителях и поставщиках. Объединенные вместе, эти знания составляют интеллектуальный капитал»². А.Л. Гапоненко и Т.М. Орлова в своей книге «Управление знаниями. Как превратить знания в капитал» дают следующее определение: «Интеллектуальный капитал коммерческой организации есть совокупность знаний, информации, опыта, квалификации и мотивации персонала, организационных возможностей, каналов и технологий коммуникации,

¹ Стейкхолдеры – заинтересованные группы, организации или индивидуумы на которые компания может влиять и от которых зависит при реализации своих целей. К внутренним стейкхолдерам относятся собственники, топменеджмент и персонал компании. К внешним – клиенты, поставщики, власть (местная и государственная), кредиторы, инвесторы, конкуренты и др.

 $^{^2}$ *Гапоненко А.Л., Орлова Т.М.* Управление знаниями. Как превратить знания в капитал. М.: Эксмо, 2008

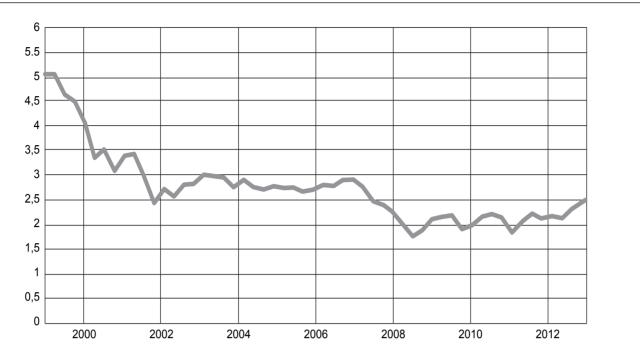


Рис. 1. Значение показателя Р/В для индекса S&P500 за период с 31.12.1999 по 09.08.2013

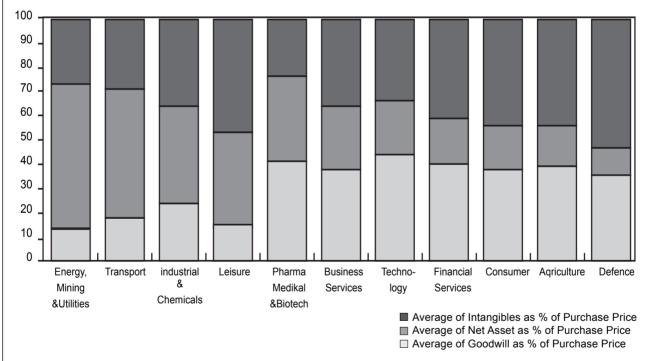


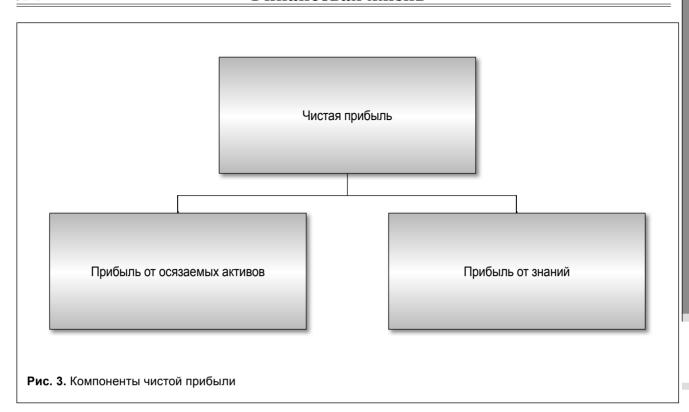
Рис. 2. Средняя доля гудвилла³ (обозначено голубым цветом), нематериальных активов (красным) и чистых активов (синим) в сделках по отраслям за 2010–2011 гг. *Источник: AmericanAppraisal*

способная создавать добавленную стоимость и обеспечивающая конкурентные преимущества коммерческой организации на рынке».

Мультипликатор Р/В (отношение рыночной капитализации к балансовому значению собственного капитала)

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,

³ Гудвилл – разница между рыночной стоимостью и балансовой стоимостью предприятия. В финансовом отчете гудвилл возникает в отчете компании приобретателя, когда цена, по которой была приобретена компания-цель, выше, нежели балансовая стоимость собственного капитала.



это означает, что рынок готов платить премию к балансовой стоимости собственного капитала компании.

Таким образом, с помощью мультипликатора Р/В можно анализировать, как участники рынка оценивают интеллектуальный капитал предприятия. На сегодня значение стоимостного мультипликатора Р/В показывает, что 40% рыночной капитализации объясняется финансовым капиталом, а 60% — это интеллектуальный капитал фирмы (рис. 1).

Как видно из рисунка, в начале 2000 г. показатель находился на уровне 5, или финансовый капитал в рыночной капитализации составлял всего 20%, но после кризиса интернет-компаний показатель снизился и стабилизировался до показателя 3 и держался на данном уровне до кризиса 2008 года, когда снизился до 1,7. На сегодня показатель Р/В немного восстановился и находится на уровне 2,5.

На рис. 2 представлен анализ, подготовленный AmericanAppraisal, где по секторам экономики можно наблюдать, какую премию покупатель платит в среднем поверх чистых активов предприятия. Как видно из рисунка, при сделках слияния и поглощения в оборонной промышленности финансовый капитал составляет 11% стоимости сделки, а в отрасли добычи полезных ископаемых чистые активы составляют 60% стоимости сделки.

Давайте разберемся, за счет чего показатель Р/В может быть больше 1. Соотношение Р/В можно записать как разницу рентабельности собственного капитала и темпов роста, деленную на разницу стоимости собственного капитала и темпов роста⁴:

$$\frac{P}{B} = \frac{ROE - g}{Re - g.}$$

$$\frac{P}{B} = \frac{P$$
ыночная капитализация Балансовое значение собственного капитала $= \frac{ROE - g}{Re - g}$ (2),

где P/B – соотношение рыночной капитализации к балансовому значению собственного капитала;

ROE – рентабельность собственного капитала;

Re – стоимость собственного капитала;

g – темпы роста.

Как отмечалось выше, P/B 1 — это ситуация, когда у рынка есть уверенность в том, что бизнес-модель компании как минимум способна сохранить капитал акционеров. Если участники рынка считают, что бизнес-модель компании способна долгосрочно создавать стоимость, то P/B будет всегда больше 1.

Математически получается: если ROE = Re, то P/B = 1, это означает, что компания не создает экономическую (остаточную) прибыль.

Формула остаточной прибыли может быть записана так:

$$RI = (ROE - Re) \times BVE$$
или $RI = NI - Re \times BVE$ (3),

где RI (residualincome) – остаточная прибыль;

ROE – рентабельность собственного капитала;

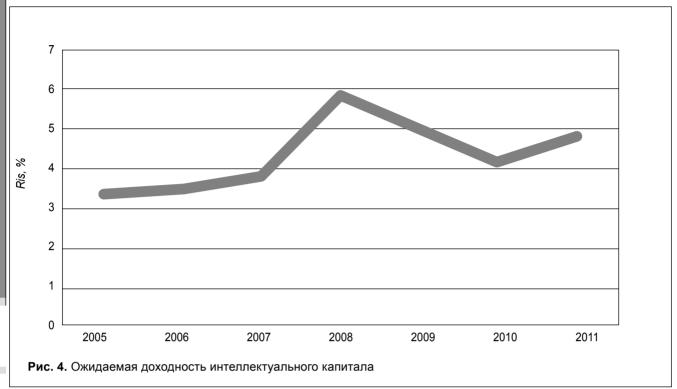
Re – стоимость собственного капитала;

BVE – балансовое значение собственного капитала;

NI – чистая прибыль.

Остаточная прибыль – это величина, которая максимально приближена к результату управления интеллектуальным капиталом или, другими словами,

⁴ Если обратимся к дивидендной модели стоимости, то стоимость можно записать как = 1. Если обе части уравнения разделим на балансовое значение собственного капитала и произведем несколько преобразований, то получим:

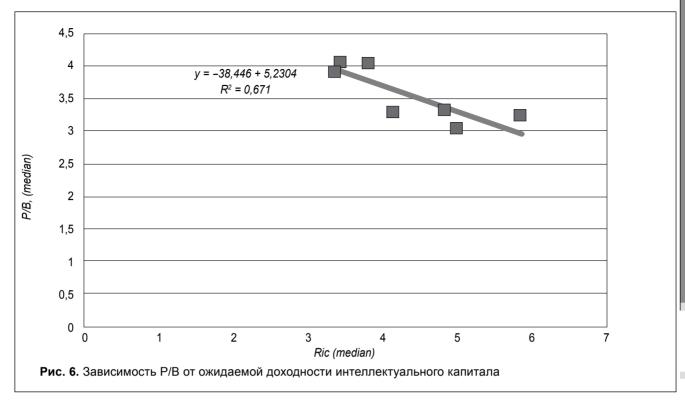




дополнительной прибыли, которая формируется за счет синергетического эффекта от составляющих интеллектуального капитала. Эту прибыль будем называть прибылью от знаний (knowledgeincome). Конечно, хотелось бы сразу отметить, что вышеуказанный тезис является грубым предположением, которое позволяет автору упростить количественный анализ интеллектуального капитала. Автор прекрасно понимает, что невозможно полностью определить, какой вклад в формирование текущей

чистой прибыли вносит финансовый или интеллектуальный капитал. «Интеллектуальный капитал неаддитивен, т. е. формируется не сложением его отдельных частей, а на основе взаимодействия этих частей, за счет синергетического эффекта» [Гапоненко и Орлова, 2008].

Подобный подход для анализа интеллектуального капитала и определения прибыли от знаний впервые применил Б. Лев, который прибыль от знаний рассчитывает следующим образом:



$$I_{KN} = I_C - (TA \times r_{TA} + FA \times r_{FA})$$
 (4),

где I_{км} – прибыль от знаний;

I_с – фактическая прибыль;

ТА – материальные активы;

FA – финансовые активы;

 $r_{\scriptscriptstyle TA}$ – доходность материальных активов;

 r_{EA} – доходность финансовых активов.

Для упрощения автор исходит из предположения, что произведение минимальной требуемой доходности (Re) и капитала акционеров компании (BVE) и есть прибыль от осязаемых активов. Тогда чистую прибыль компании можно разбить на два компонента: прибыль от осязаемых активов и прибыль от знаний (рис. 3).

Получается, что прибыль от знаний формируется только в том случае, если у компании ROE > Re. Если ROE ≤ Re, это означает не отсутствие интеллектуального капитала, а неэффективное управление им менеджментом компании. Если менеджмент компании эффективно управляет интеллектуальным капиталом, то достигаются синергетические эффекты, что приводит к тому, что участники рынка готовы платить за компанию больше балансового значения собственного капитала. Выходит, что участники рынка пытаются оценить эффективность управления интеллектуальным капиталом компании.

Исходя из вышесказанного, можно дать следующее определение интеллектуального капитала — это неосязаемый актив предприятия, при эффективном управлении которым происходит приращение прибыли от осязаемых активов.

В случаях, когда прибыль от знаний (остаточная прибыль) принимает отрицательное значение, можно предположить, что неэффективное управление интеллектуальным капиталом приведет к снижению прибыли от осязаемых активов.

Следовательно, стоимость компании можно записать так:

MCap = BVE+Интеллектуальный капитал =

где МСар – рыночная капитализация;

BVE – балансовое значение собственного капитала;

R₀ – стоимость собственного капитала;

R_{ic} – ожидаемая доходность интеллектуального капитала

Тогда ожидаемую доходность интеллектуального капитала можно записать так:

где $R_{\rm IC}$ – ожидаемая доходность интеллектуального капитала;

RI (residualincome) – остаточная прибыль;

MVA – рыночная добавленная стоимость.

Используя вышеуказанные формулы, можно провести эмпирический анализ и проверить следующие гипотезы:

Гипотеза 1. Может ли показатель Ric объяснить отношение рыночной капитализации к балансовому значению собственного капитала?

Гипотеза 2. Приводит ли увеличение ожидаемой доходности интеллектуального капитала к снижению показателя Р/В? Увеличение ожидаемой доходности согласно модели «риск-доходность» означает увеличение рисков. Таким образом, на основе эмпирического анализа автор хочет проверить, приводит ли к снижению стоимости компании увеличение стейкхолдерского риска. «...Стейкхолдерский риск должен быть учтен как угроза утраты и снижения динамизма компании... На уровне количественного анализа этот вид риска будет учтен в форме премии за специфические риски компании» [Ивашковская, 2012].

Для проведения эмпирического анализ из терминала Bloomberg была выгружена статистика по 880 публичным компаниям с 2005 по 2011 гг., которые торгуются в США. Первоначальный фильтр при выборе компаний для анализа базировался на следующих критериях:

Рыночная капитализация на 2012 г. более \$100 млн; Отсутствие отрицательной чистой прибыли за период 2005-2011 гг.;

Отсутствие отрицательного значения в балансе собственного капитала за период 2005-2011 гг.

Далее, используя формулы (1) и (2), был произведен расчет интеллектуального капитала и прибыли от знаний. Компании, которые получили отрицательные значения, были исключены из списка для дальнейшего анализа.

Таким образом, количество компаний для анализа сократилось до 302, что дает нам суммарно 2114 наблюдений. В качестве общего допущения для всех компаний, для расчета прибыли от знаний за анализируемые периоды использовалась стоимость собственного капитала (минимальная требуемая доходность собственников) на дату проведения исследования (28 августа 2012 г.), рассчитанная агентством Bloomberg.

Следующим этапом был расчет ожидаемой доходности интеллектуального капитала по компаниям. Для расчета ожидаемой доходности интеллектуального капитала была использована формула (6).

На рис. 4 приводятся медианные значения ожидаемой доходности интеллектуального капитала. Как видно из диаграммы, за анализируемый период медианное значение находилось в диапазоне 3,4–5,8%.

Можно четко видеть, что в докризисный период ожидаемая доходность интеллектуального капитала находилась на уровне 3,4-3,7%, а в 2008 г. значение подскочило до 5,8%.

С 2009 г. наблюдается снижение ожидаемой доходности интеллектуального капитала, однако уровень доходности все еще выше докризисных значений.

Это значит, что, с учетом существующих сегодня рисков, для того чтобы компании вышли на докризисные показатели Р/В (рис. 5), им необходимо генерировать больше прибыли за счет интеллектуального капитала. Это означает, что участники рынка в оценочных моделях закладывают больший стейкхолдерский риск.

На рис. 5 видно, что после 2008 г. вклад интеллектуального капитала в стоимость анализируемых компаний изменился. Так, если с 2005 по 2007 г. материальные активы создавали в среднем 25% рыночной капитализации, то с 2008 по 2011 г. материальные активы в среднем составляют уже 31%. На взгляд автора, это связано с тем, что прибыли компаний в большей степени росли за счет операционных улучшений и сокращения персонала, а не за счет эффективного управления интеллектуальным капиталом.

Для проверки зависимости P/B от ожидаемой доходности интеллектуального капитала (Ric), была построена модель линейной регрессии:

Модель: =
$$\frac{P}{R}$$
 a + b x R_{IC} (7),

где P/B – соотношение рыночной капитализации к балансовому значению собственного капитала;

 ${\sf R}_{\sf IC}$ – ожидаемая доходность интеллектуального капитала;

а – свободный член.

На рис. 6 представлен графический анализ зависимости Р/В от ожидаемой доходности интеллектуального капитапа.

Обе выдвинутые гипотезы подтверждаются проведенным исследованием. Показатель Р/В объясняется ожидаемой доходностью интеллектуального капитала на 67,1% (R^2) = 0,671). Отрицательный бета коэффициент свидетельствует об отрицательной зависимости между ожидаемой доходностью интеллектуального капитала и показателем Р/В.

При надежности модели в 95% мы видим, что нулевая гипотеза отвергается. Это означает, что показатель ожидаемой доходности интеллектуального капитала влияет на рыночную капитализацию, а снижение стоимости компании объясняется увеличением стейкхолдерского риска.

Таким образом в зависимости от того как менеджмент компании выстраивает взаимоотношения со стейкхолдерами и коммуницирует это инвесторам, оказывает непосредственное влияние на стоимость компании и можно говорить о том, что корпоративная социальная ответственность бизнеса выступает инструментом для коммуникации инвесторам о том, как менеджмент управляет стейкхолдерским риском.

Литература

- 1. Гапоненко, А.Л. и Орлова, Т.М. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал. М.: Эксмо, 2008.
- 2. *Ивашковская*, *И.В.* Моделирование стоимости компании. Стратегическая ответственность совета директоров. Инфра-М, 2009.
- 3. *Козенкова Т.А.* Взаимодействие «заинтересованных лиц» в финансовом менеджменте интегрированных корпораций // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2007. № 1. С. 131–143.

Экономика счастья и системообразующие банки

К. Тетерятников,

к. ю. н., генеральный директор, ООО «Группа независимых консультантов», член-корреспондент, Международная академия менеджмента

В статье рассмотрены методологические подходы к определению понятий «экономика счастья» и «счастье», проанализированы причины, способствовавшие появлению научной концепции «экономики счастья», различные экономические индикаторы измерения счастья, соотношение уровня и качества жизни, особенности понимания счастья в США, Европейском союзе, Китае и России, обоснована необходимость социально ориентированной экономики как альтернативы экономике счастья, рассмотрена роль системообразующих банков в построении социально ориентированной экономики на основе глубокого изучения потребностей клиентов и улучшения качества их банковского обслуживания с целью обеспечения роста показателей качества жизни.

Ключевые слова: экономика счастья, счастье, системообразующие банки, уровень и качество жизни, социально ориентированная экономика.

Economics of Happiness and SIFIs

K. Teteryatnikov,

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

The article covers methodological issues of defining «economics of happiness» and «happiness». The author analyzes the reasons for the concept of economics of happiness, various economic indicators of happiness, correlation between standard of living and life quality, specifics of understanding of happiness in the USA, the EU, China and Russia, considers the issues of socially oriented economy as an alternative to the economy of happiness, elaborates on the role of SIFIs in building a socially oriented economy on the basis of getting deep knowledge of the clients' needs and improving the quality of banking services in order to ensure life quality growth.

Keywords: economics of happiness, happiness, SIFIs, standard of living, life quality, socially oriented economy.

В начале апреля 2012 года под эгидой ООН в Нью-Йорке состоялась международная конференция «Счастье и благополучие как новая экономическая парадигма» (Happiness and Well-being: Defining a New Economic Paradigm). Политики, дипломаты, ученые, банкиры и религиозные деятели из 70 стран мира во главе с Генеральным секретарем ООН Пан Ги Муном (Secretary-General Ban Ki-moon) пришли к выводу, что для обеспечения устойчивого развития планеты необходима новая экономическая парадигма, которая бы включала не только рост материального благосостояния, но и вопросы социального характера, а также защиты окружающей среды. Как заявил с трибуны ООН генсек ООН: «Валовой внутренний продукт (ВВП) уже давно является главным показателем развития экономики и деятельности

политиков. Однако он не учитывает социальные и экологические издержки так называемого прогресса» («Gross Domestic Product (GDP) has long been the yardstick by which economies and politicians have been measured. Yet it fails to take into account the social and environmental costs of so-called progress»).

Ранее, 19 июля 2011 года, по инициативе Бутана Генеральная Ассамблея ООН приняла резолюцию № 65/309 под названием: «Счастье: к формированию общего подхода к развитию» (Happiness: Towards a Holistic Approach to Development), в которой утверждается, что «ВВП не полностью отражает уровень счастья и благополучия людей, проживающих в той или иной стране» («the gross domestic product (GDP) indicator does not adequately reflect the happiness and well-being

of people in a country»). Поэтому, как заявил на указанной конференции Пан Ги Мун: «Миру нужна новая экономическая парадигма, которая бы отражала взаимосвязь трех столпов устойчивого развития: социального, экономического и экологического. Вместе они и составляют валовое всемирное счастье» («We need a new economic paradigm that recognizes the parity between the three pillars of sustainable development. Social, economic and environmental well-being are indivisible. Together they define gross global happiness») [1].

Такое внимание мирового сообщества к вопросам, выходящим за рамки общепринятых подходов к измерению уровня развития государств на основе показателей ВВП, не случайно. Ведь успех, благополучие и счастье обычных людей далеко не всегда зависят от ВВП страны, но именно их желают все жители планеты, независимо от места их проживания. Правда, при этом вкладываемый в эти понятия смысл сильно различается в зависимости от очень многих факторов. И тем не менее, экономика, ориентированная не столько на рост показателей материального производства, сколько на повышение степени удовлетворенности населения качеством жизни, получившая название «экономика счастья», привлекает внимание исследователей из самых разнообразных отраслей науки.

1. Постановка вопроса о необходимости экономики счастья

Собственно говоря, учеными-экономистами уже давно доказано, что индекс ВВП, а также валовой национальный продукт (ВНП), объективно не отражают всех успехов развития общества и не могут служить единственным ориентиром для государственного стратегического планирования. ВВП связан прежде всего с ростом затрат на производство и услуги и не свидетельствует о росте качества жизни (quality of life). Однако до сих пор ВВП является одним из ключевых экономических показателей.

Исторически сложилось так, что до начала 1930-х годов единой системы измерения размеров экономики и благосостояния общества не существовало. После начала Великой депрессии в США администрация президента Ф. Рузвельта, пытаясь определить наиболее оптимальные пути выхода страны из кризиса, привлекла одного из авторитетных в то время специалистов по эконометрике Саймона Кузнеца (Simon S. Kuznets, до эмиграции в 1922 году из России – Семен Абрамович Кузнец, 1901–1985) для разработки понятного и всеобъемлющего индикатора государственных доходов и расходов.

За считаные месяцы Кузнец составил очень простую, но емкую формулу расчета ВВП государства, учитывающую конечное потребление домохозяйств, инвестиции, государственные закупки и чистый экспорт.

Позднее был разработан альтернативный вариант, при котором ВВП рассчитывался не по расходам, а, наоборот, по доходам. Со временем в индикатор ВВП вносились некоторые дополнения. Так, например, совсем недавно в США решили включить расходы частных

компаний на НИОКР в инвестиции и, таким образом, сделать их частью ВВП. С одной стороны, анализ ранее не учитывавшихся факторов формирования ВВП помогает правительствам государств лучше понять реальное состояние национальной экономики, однако с другой, — увеличение номинального ВВП не влечет за собой автоматического повышения качества жизни населения.

Это со всей очевидностью следует из сравнения размеров крупнейших экономик мира по объему номинального ВВП (данные МВФ за 2012 год, триллионы долларов):

- 1. США 16,24
- 2. Китай 8,22
- 3. Япония 5,96
- 4. Германия 3,42
- Франция 2,61
- 6. Великобритания 2,46
- 7. Бразилия 2,25
- 8. Россия 2,03
- 9. Италия 2,01
- 10. Индия 1,84.

Поэтому ВВП, несмотря на его простоту и понятность (даже с учетом многочисленных корректировок), как индикатор уровня развития той или иной страны подвергался вполне обоснованной критике еще при жизни С. Кузнеца (в 1950–1960-х годах он был советником глав правительств Тайваня, Японии, Индии, Южной Кореи и Израиля, содействуя становлению национальных систем сбора экономической информации для расчета ВВП, в 1971 году стал лауреатом Нобелевской премии, умер в 1985 году в США).

Одним из наиболее ярких критиков понятия ВВП до сих пор считается сенатор и кандидат в президенты США от демократической партии Роберт Фрэнсис «Бобби» Кеннеди (Robert Francis «Bobby» Kennedy, 1925-1968), брат погибшего президента США Джона Кеннеди (John Fitzgerald «Jack» Kennedy, 1917-1963). После смерти брата Роберт Кеннеди вырос в крупнейшего американского политика, желающего в корне изменить жизнь в Америке и сделать мир лучше, отказавшись от ведения войны во Вьетнаме. Выступая 18 марта 1968 года в Канзасском университете (University of Kansas) с предвыборной программной речью, Роберт Кеннеди подверг резкой критике подходы к расчету ВВП, заявив, что «ВВП учитывает расходы на напалм, ядерные боеголовки и броневики для борьбы полиции с протестами в наших городах...

Но ВВП не позволяет оценить здоровье наших детей, качество их обучения и радость от их игр. Он не включает в себя красоты нашей поэзии или силу супружеских уз, интеллектуальный уровень наших публичных дебатов или уровень ответственности госчиновников... Вкратце, ВВП подсчитывает все, за исключением вещей, которые делают жизнь достойной того, чтобы ее прожить» [2].

Через 2,5 месяца после произнесения этой речи, 6 июня 1968 года. Роберт Кеннеди скончался после

смертельного огнестрельного ранения от руки палестинского террориста из-за поддержки Израиля в войне 1967 года

Среди экономистов же наиболее известным критиком ВВП является нобелевский лауреат Джозеф Стиглиц (Joseph Stiglitz, 1943), возможно, дальний родственник Александра Людвиговича Штиглица (1814—1884), первого управляющего Центральным банком России. В разгар глобального финансового кризиса 2007—2009 годов он заявил, например, что по ВВП на душу населения судить об экономике США нельзя, поскольку колоссальное социальное расслоение в последние 30 лет сделало этот индикатор бессмысленным [3].

В феврале 2008 года по инициативе тогдашнего президента Франции Николя Саркози (Nicolas Sarkozy, 1955) была создана специальная международная комиссия по изменению показателей экономики и социального прогресса (The Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress), в которую вошли сам Стиглиц, а также еще 33 видных ученых-экономиста, представляющих ведущие научные и учебные заведения США и Европы. Перед ними стояла задача разработать агрегированный показатель, который бы учитывал как экономические, так и неэкономические факторы развития той или иной страны.

Представленный в 2009 году доклад комиссии содержал детальный анализ недостатков ВВП с многочисленными предложениями по корректировке тех или иных составных его элементов, исследование сути и различных методов измерения показателей качества жизни, а также устойчивого развития и защиты окружающей среды[4], но тем не менее предложить адекватную замену понятия ВВП и эта группа критиков так и не смогла. И все же работа экспертов была оценена положительно – президент Франции ввел новые параметры оценки экономического роста своей страны, такие, например, как счастье и доступность услуг здравоохранения.

Среди видных представителей бизнеса, критически относящихся к понятию ВВП, находится и основатель Microsoft Билл Гейтс (Bill Gates), один из богатейших людей и крупнейших благотворителей планеты, осуществляющий огромные благотворительные взносы в здравоохранение и развитие различных стран мира. По его мнению, «в беднейших странах мира ВВП может быть крайне неточным показателем, что зачастую представляет серьезную проблему не только для политиков или людей вроде меня, которые много времени тратят на изучение отчетов Всемирного банка, но и для любого человека, желающего использовать статистические выкладки для оказания помощи нуждающимся в ней беднейшим людям» [5].

По-видимому, нынешний уровень развития человечества, несмотря на все еще существующие проблемы материального благополучия во многих, даже самых развитых странах мира, подталкивает не только к принятию новых, согласованных подходов к поиску путей удовлетворения базовых потребностей человека (в соответствии с известной пирамидой А. Маслоу), но и к улучшению качества жизни, что находит свое выражение

в субъективных положительных эмоциях, называемых счастьем. Эти подходы должны если не заменить, то, по крайней мере, дополнить понятие ВВП в целях оценки успешности развития той или иной страны.

2. Понятие экономики счастья

Еще в 1974 году американский экономист Ричард Истерлин (Richard A. Easterlin, 1926), кстати, в середине 1950-х годов работавший помощником у С. Кузнеца, опубликовал статью под названием «Может ли экономический рост улучшить участь человека: некоторые эмпирические доказательства» [6]. Статистические данные, собранные им в разных странах, показали, что рост экономики и дохода на душу населения не всегда приводит к соответствующему росту количества счастливых людей, а в некоторых странах даже приводит к его снижению. Этот вывод, получивший название «парадокс Истерлина» (Easterlin Paradox) лежит в основе экономики счастья (Happiness Economics).

В последующем ряд ученых попытался опровергнуть постулаты Истерлина. Так, в 2003 году известный исследователь проблем счастья нидерландский экономист Рут Винховен (Ruut Veenhoven, 1942) и американец Michael Hagerty [7], а в 2008 году американские ученые Бетси Стивенсон (Betsey Stevenson), входящая сейчас, кстати, в состав Группы экономических советников президента Б. Обамы, и Джастин Вулферс (Justin Wolfers) [8] из Пенсильванского университета опубликовали результаты своих исследований, в соответствии с которыми никакого парадокса Истерлина не существует, а с ростом ВВП якобы растет и уровень счастья как на общенациональном уровне, так и на индивидуальном.

Однако и в феврале 2013 года 87-летний Истерлин был уверен, что, «если целью общества является рост ощущения людьми благополучия, то сам по себе экономический рост к такому результату не приведет. К ощущению счастья ведут полная занятость и всесторонняя социальная безопасность. Причем проведение такой политики могут себе позволить не только страны с высоким уровнем ВВП, но и экономически слаборазвитые государства» [9].

Впрочем, выводы Истерлина полностью поддерживает и группа экономистов под руководством специального советника генсеков ООН Кофи Аннана и Пан Ги Муна. директора Института Земли Колумбийского университета Джеффри Сакса (Jeffrey David Sachs, 1954), в начале 1990-х советника глав правительств Польши, Словении, Эстонии и, к сожалению, России. К сожалению, потому что по вопросам приватизации, которую вряд ли можно признать успешной, по крайней мере не в нашей стране, а точнее сказать, не для всех граждан в нашей стране... Тем не менее сегодня Джеффри Сакс является одним из наиболее цитируемых в мире экономистов по вопросам экономики счастья. Поэтому его утверждение в первом «Докладе о мировом счастье», выпущенном к упоминавшемуся ранее форуму ООН 2 апреля 2012 года, о том, что «рост денежного благосостояния втрое с середины прошлого века не привел к росту удовлетворенностью жизнью в США», заслуживает внимания [10].

Опубликованный в сентябре 2013 года второй Доклад о мировом счастье прямо призывает политиков всех стран сделать счастье своих народов целью своей экономической политики [11]. По итогам опросов Института Гэллапа, самыми счастливыми странами мира названы в основном скандинавские государства:

Дания. Норвегия. Швейцария. Нидерланды. Швеция.

За основу расчета Индекса счастья ООН (World Happiness Index) были взяты шесть факторов: реальный ВВП в расчете на душу населения (real GDP per capita), уровень здравоохранения и продолжительность жизни (healthy life expectancy), наличие опекуна (having someone to count on), свобода выбора в принятии жизненно важных решений (perceived freedom to make life choices), независимость от коррупции (freedom from corruption) и щедрость государственных программ поддержки населения (generosity).

Предложенный экспертами ООН подход несколько отличается и от Всемирного индекса счастья (The Happy Planet Index), который учитывает 3 показателя: удовлетворенность населения (субъективная оценка по опросу), продолжительность жизни и потребление природных ресурсов на душу населения, а также от Индекса валового национального счастья (Gross National Happiness Index), появившегося в 1972 году в Бутане (Bhutan), небольшом государстве в Гималаях с населением около 700 тыс. человек, ставшем мировым первопроходцем в строительстве и измерении «экономики счастья».

Понятие валового национального счастья (ВНС) было введено четвертым королем Бутана Джигме Сингье Вангчугом (Jigme Singye Wangchuk, 1955) в 1972 году в качестве официальной государственной идеологии справедливого социально-экономического развития, основанной на буддийских духовных ценностях (поддержка семьи, уважение старших, коллективизм, охрана природы и отсутствие коррупции). Измерение ВНС – сложный процесс, основанный на учете 33 показателей, распределенных по 9 направлениям:

- 1. Психическое здоровье (Psychological well-being).
- 2. Здоровье (Health).
- 3. Времяпровождение (Time use).
- 4. Образование (Education).
- 5. Культура (Cultural diversity and resilience).
- 6. Хорошее государственное управление (Good governance).
- 7. Общественная жизнь (Community vitality).
- 8. Защита окружающей среды (Ecological diversity and resilience).
- 9. Уровень жизни (Living standard).

Количественная оценка ВНС проводится ежегодно на основе опросов населения, подразумевающих субъективную оценку. В 2007 году обобщенный уровень счастья в Бутане составил 68% и с тех пор неуклонно растет. На сегодняшний день Бутан является единственной страной мира, строящей свою экономику с

целью достижения национального счастья (economy of happiness – не путать с научной концепцией экономики счастья happiness economics). Вместе с тем до сих пор Бутан остается одной из самых закрытых и слаборазвитых стран мира. Некоторые эксперты полагают, что демонстрируемый при этом высокий уровень ВНС объясняется повсеместным употреблением бетеля, жевательной смеси на основе одной из разновидностей папоротника, обладающей выраженным слабонаркотическим действием. В условиях запрета алкоголя и табака бетель является единственным доступным для населения страны средством доставления удовольствия, которым они пользуются каждый день.

Помимо указанных индексов в мире существует множество других. В Китае, например, индекс счастья рассчитывается на основе 16 индикаторов, среди которых присутствуют как традиционные экономические показатели, так и специфические, определенные особенностями развития этой азиатской страны. Китайский индекс счастья включает в себя доход на душу населения, государственные расходы на научные исследования, образование, культуру и спорт, также учитываются метраж жилой площади на человека, число врачей на тысячу жителей, площади лесных насаждений и даже объем эмиссии углекислого газа. С помощью этого индекса китайские власти намерены определять качество работы чиновников, выявляя зависимость счастья жителей страны от эффективности деятельности чиновников[12].

С 2011 года начала рассчитывать Индекс лучшей жизни (Your Better Life) Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Рейтинг составляется на основе официальной государственной статистики и опросов Института Гэллапа по 11 группам факторов (жилищные условия, доход, работа, образование, экология, гражданские права, здоровье, удовлетворенность, безопасность и баланс между работой и отдыхом). Сегодня также существует и множество рейтингов счастливых стран, составляемых частными компаниями и исследовательскими центрами. Наиболее известный среди них - Well-Being Index (индекс качества жизни или индекс удовлетворенности жизнью), методология которого была разработана психологами и социологами, и в частности, нобелевским лауреатом в сфере экономики психологом Даниэлем Канеманом (Daniel Kahneman). По аналогии с индексом счастья используется и индекс несчастья (Misery Index), разработанный экономистом Артуром Окуном (Arthur Okun).

Кроме того, учеными-экономистами неоднократно предпринимались попытки создания единого интегрального показателя (composite or integrated index), который бы позволял оценивать развитие человека как в связи с ВВП, так и на основе иных показателей. Так, в 1990 году рабочей группой экономистов ООН в составе: Пол Стритен (Paul Streeten), Инге Каул (Inge Kaul), Фрэнсис Стюарт (Frances Stewart), Амартиа Сен (Amartia Sen), Ричард Джолли (Richard Jolly) во главе с бывшим министром финансов Пакистана Махбубом-уль-Хаком (Mahbub-ul-Haq, 1934–1998) на основе теоретических разработок в сфере экономики благосостояния (welfare economics) будущего

нобелевского лауреата (1998 г.) и члена американского банковского семейства Ротшильдов (с 1991 г.) Амартии Сены (Amartya Sen, 1933) был создан индекс развития человеческого потенциала, ИРЧП (Human Development Index, HDI) – интегральный показатель, рассчитываемый ежегодно для межстранового сравнения и измерения уровня жизни (standard of living), грамотности (literacy), образованности (education) и долголетия (lifespan) как основных характеристик человеческого потенциала исследуемой территории. С 1990 года индекс публикуется в рамках Программы развития ООН в отчетах о развитии человеческого потенциала.

Различные группы ученых-экономистов также пытались измерить качество жизни с помощью таких показателей, как, например: индекс физического качества жизни (Physical Quality-of-Life Index, PQLI) - среднее арифметическое из индексированной младенческой смертности, индексированной ожидаемой продолжительной жизни годовалых детей и процента грамотных; истинный показатель прогресса (Genuine Progress Indicator, GPI) и индекс природного капитала (Natural Capital Index, NCI) - показатели, основанные на «зеленой экономике», учитывающие ВВП и такие факторы, как экологическая обстановка, социальное напряжение, здоровье нации; индекс развития с учетом неравенства полов (Gender-related Development Index, GDI), индекс гендерного неравенства (Gender Inequality Index), Показатель измерения наделенности полномочиями по полам (Gender Empowerment Measure, GEM) – оценивают различные аспекты человеческого развития для для мужчин и женщин; Таблица благосостояния Вандерфорда-Райли (Vanderford-Riley well-being schedule) – показатель уровня жизни, учитывающий рабочие часы в неделю, ценность собственного имущества физических лиц, отношение числа собственников имущества к числу несобственников, отношение числа работающих на себя к числу всех трудоустроенных, а также процент людей, способных удовлетворить свои первичные нужды; Индекс качества жизни по версии Economist Intelligence Unit (The Economist Intelligence Unit's quality-of-life index), рассчитывается на основе 9 факторов: ВВП на душу населения, ожидаемая продолжительность жизни новорожденных, рейтинги политической стабильности и безопасности, число разводов на тысячу человек в год, активность сообществ (религиозных, торговых и других), теплота климата, безработица, индексы политической и гражданской свободы, соотношение доходов мужчин и женщин.

Все эти показатели отражают различные аспекты уровня и качества жизни. По терминологии, рекомендованной ООН, понятие «уровень жизни» (standard of living) в совокупности составляют:

Рождаемость, смертность, продолжительность жизни.

Санитарно-гигиенические условия жизни.

Уровень потребления продовольствия.

Жилищные условия.

Возможности образования и культуры.

Условия труда и уровень занятости.

Баланс доходов и расходов.

Потребительские цены.

Обеспеченность транспортом.

Возможности для отдыха.

Система социального обеспечения.

Обеспечение прав и свобод человека.

Понятие же «качество жизни» (quality of life) является более широким, чем уровень жизни, отражающем в первую очередь вопросы материальной обеспеченности (welfare or well-being), и включает также такие объективные и субъективные факторы, как состояние здоровья, продолжительность жизни, условия окружающей среды, питание, бытовой комфорт, степень удовлетворения культурных и духовных потребностей, психологический комфорт и т. п.

Амартия Сен, главный идеолог теории развития ООН, исходит из того, что процесс развития человечества заключается не только в росте его материального благосостояния, а в расширении возможностей человека, которое подразумевает «большую свободу выбора, чтобы каждый мог выбирать из большого числа вариантов ту цель и тот образ жизни, которые он считает предпочтительными». А вот эта свобода выбора и способствует переживанию состояния, называемого психологами счастьем

Иными словами, тема измерения степени счастья как на индивидуальном, так и на национальном уровнях в целях построения социально ориентированной экономики или экономики счастья является весьма популярной и среди ученых самых различных специальностей. и среди политиков, и среди бизнесменов, в том числе банкиров. Однако попытки прийти к единому для всех знаменателю в разных странах пока так и не увенчались успехом. И объяснение здесь очень простое. Как когдато написал в повести «Чук и Гек» известный советский писатель Аркадий Гайдар: «...И тогда все люди встали, поздравили друг друга с Новым годом и пожелали всем счастья. Что такое счастье - это каждый понимал посвоему. Но все вместе люди знали и понимали, что надо честно жить, много трудиться и крепко любить и беречь эту огромную счастливую землю, которая зовется Советской страной»[13]. Уж слишком разное понимание счастья разными людьми в различных странах мира.

3. Проблемы и перспективы использования понятия «счастье» в экономике

В первую очередь счастье в его истинном значении имеет очень косвенное отношение к тем показателям, о которых говорилось выше (World Happiness Index, Happy Planet Index, Gross National Happiness Index, Human Development Index и пр.). Все эти категории отражают социальную суть экономики, в то время как счастье представляет собой особое состояние морального сознания отдельной личности, а не общества. Счастье неразрывно связано с чувствами и эмоциями конкретного человека в данный момент времени, в том числе, возможно, и в отношении некоторых из факторов, оцениваемых при расчете вышеуказанных показателей, но совершенно не обязательно.



Конечно, это не исключает возможности и коллективного выражения чувств, хотя сегодня уже трудно ожидать всенародного ликования по поводу полета в космос, как это было когда-то, в 1961 году, во время первого полета в космос Юрия Гагарина – слишком обыденным стало это явление. Да и вообще, вряд ли целесообразно говорить о счастье как о цели существования и жизнедеятельности народа - одно и то же событие может по-разному восприниматься людьми, вызывая у одних сильнейшие положительные эмоциональные переживания, именуемые счастьем, а других оставляя совершенно равнодушными. Речь идет скорее о получении положительных эмоций, называемых тихой радостью или удовлетворением. Ведь само по себе в зависимости о количества вырабатываемых организмом гормонов счастье имеет различные формы - удовлетворенность, радость, ликование, экстаз, нирвана. Счастье является обобщенным понятием всего этого, поэтому и был, собственно говоря, выбран термин «экономика счастья», а не «экономика удовлетворенности» (economics of satisfaction), тем более что удовлетворенность имеет еще и скрытый сексуальный подтекст.

Поэтому вряд ли можно согласиться с бывшим руководителем Федеральной резервной системы (ФРС) США Беном Бернанке (Ben Shalom Bernanke, 1953) за упоминание идеи Милтона Фридмана о том, что иногда в условиях кризиса разбрасывание денег с вертолета может быть полезным для борьбы с дефляцией, прозванной

«Вертолетом Беном» (Helicopter Ben). Выступая 8 мая 2010 года в Университете Южной Каролины с речью, посвященной экономике счастья, бывший в то время главой ФРС США Бен Бернанке заявил о том, что «многие исследователи различают два связанных, но совершенно различных понятия - счастья и удовлетворенности жизнью. Они используют понятие «счастье» для выражения кратковременного состояния сознания, которое может зависеть не только от темперамента человека, но и от того, солнечный или дождливый сегодня день. Понятие же «удовлетворенность жизнью» относится к долговременному состоянию умиротворения и благополучия». И далее: «...Счастье лишь один из компонентов более широкого, долгосрочного понятия «удовлетворенность жизнью» и лишь один показатель того, как наш выбор и обстоятельства определяют ход нашей жизни» [14].

А пассаж Бена Бернанке о том, что счастье человека во многом зависит от его способности контролировать свою жизнь, в последующем высмеял нобелевский лауреат Пол Кругман (Paul Robin Krugman, 1953), который в своей книге «Завязывай со своей депрессией сейчас же!» («End this depression now!», 2012), посвященной безработице, написал: «Только подумайте, что случится с Вашим чувством контроля над собственной жизнью, когда, испытывая горячее желание работать, Вы многие месяцы не можете найти для себя работу, когда Ваша устоявшаяся жизнь рушится из-за того, что Ваши

накопления утекают сквозь пальцы. Не удивительно, что долгосрочное пребывание без работы порождает злость и психологическую депрессию» [15].

И тем не менее даже в условиях материальной стесненности и безработицы человек может быть счастлив. Удовлетворенность от жизни, радость бытия, т. е. то, что, как правило, и называется счастьем, может как иметь отношение, так и абсолютно не зависеть от уровня и качества жизни. Речь идет о таких категориях, как природный оптимизм, удача, любовь, секс, достижение поставленных целей, семья и пр.

Счастье очень сложный и многогранный феномен. который можно измерить биологически - посредством определения уровня в крови так называемых гормонов счастья - эндорфинов, серотонина и дофамина. Однако вряд ли счастье можно измерить посредством социологических вопросов, как это практикуют соответствующие исследователи из New Economics Foundation (Happy Planet Index), Институт Земли Джеффри Сакса (World Happiness Index), Center for Bhutan Studies (Gross National Happiness Index), Институт Гэллапа (Human Development Index). Никакая большая выборка не даст объективной картины счастья, поскольку даже среди регионов одной страны, среди мужчин и женщин, среди представителей разных возрастов и разных профессий. среди разных стран в разные исторические периоды восприятие мира, а значит, и переживания различных людей будут отличаться друг от друга. Измерить эти состояния в течение года практически невозможно.

Кроме того, процветание одних государств, способствующее формированию ощущения счастья у своих граждан, может противоречить интересам других (например, США – Ирак, Сирия, Ливия и пр.), а счастье и благополучие одних людей – строиться на горе и бедноте других (Березовский, Абрамович, Тимченко, Роттенберги и пр. российские олигархи – простые обыватели, чиновники-коррупционеры – народ России). Сами критерии счастья у различных социальных групп разные, ведь многие из них основаны на известной пирамиде потребностей Абрахама Маслоу (Abraham Maslow, 1908–1970):

Одни, например бомжи, испытывают счастье, удовлетворив свои физиологические потребности, найдя кусок хлеба и запив его дешевой бормотухой, для других, например бизнесменов, важен престиж — они руководствуются принципом Noblesse oblige! (Положение обязывает!), описанным французским писателем Оноре де Бальзаком в романе «Лилия долин» еще в 1835 году, и не жалеют денег для того, чтобы их внешние атрибуты (усадьба, яхта, самолет, дизайнерские часы, ведущие модели или спортсменки-любовницы) соответствовали бы занимаемому ими в обществе положению.

А наличие подобных или лучших атрибутов у других способно вогнать даже мультимиллионеров в депрессию, ведь для них важно жить не хуже других, равных себе по статусу – как говорят американцы, «to keep up with the Joneses».

Кстати, именно в США в самом конце XIX века появился термин conspicuous consumption (демонстративное, престижное, показное, статусное потребление)

– расточительные траты на товары или услуги с преимущественной целью получить удовольствие от демонстрации собственного богатства. Термин «демонстративное потребление» был впервые описан американским экономистом и социологом Торстейном Вебленом (Thorstein Veblen, 1857–1929), в его книге «Теория праздного класса: Экономическое исследование институционных образований» (The Theory of the Leisure Class: An Economic Study in the Evolution of Institutions), опубликованной в 1899 году.

Впрочем, современные американские миллиардеры демонстрируют образцы скромности, зачастую граничащей со скаредностью (тот же Уоррен Баффет), не жалея при этом десятки миллионов на благотворительность. Что, к сожалению, вряд ли можно сказать о российских миллиардерах (за очень редким исключением).

Для жителей многих стран понятие счастья имеет материальную подоплеку и основывается на уровне благосостояния. Но даже в крайне прагматичной Америке национальная идеология, базирующаяся на так называемой Американской мечте (American Dream), не увязывает счастье исключительно с уровнем финансового дохода или материального благополучия. Так, автор термина «американская мечта», родившегося в разгар Великой депрессии в США и призванного воодушевить американский народ, писатель и историк Джеймс Труслоу Адамс (James Truslow Adams, 1878-1949) в своей книге «Американский эпос» (The Epic of America), опубликованной в США в 1931 году (в России она так и не вышла), писал: «Американская мечта...это страна, жизнь в которой должна становиться лучше, богаче и полноценнее для каждого с предоставлением каждому возможностей в зависимости от его возможностей или достижений.

Это та мечта, которую трудно понять высшим слоям населения в Европе, да и многие из нас уже устали в нее верить. Это мечта не столь об автомобилях и высоких зарплатах, сколько о социальном порядке, обеспечивающем достижение каждым мужчиной и женщиной того наивысшего статуса, на который они имеют естественное право и который должен быть за ними признан, независимо от случайных обстоятельств их рождения или социального положения» («American Dream is ...that dream of a land in which life should be better and richer and fuller for everyone, with opportunity for each according to ability or achievement. It is a difficult dream for the European upper classes to interpret adequately, and too many of us ourselves have grown weary and mistrustful of it. It is not a dream of motor cars and high wages merely, but a dream of social order in which each man and each woman shall be able to attain to the fullest stature of which they are innately capable, and be recognized by others for what they are, regardless of the fortuitous circumstances of birth or position»).

Впрочем, Адамс лишь дал красивое обобщенное название американским ценностям, провозглашенным по инициативе отцов – основателей США в первой же строке «Декларации независимости» 4 июля 1776 года: «Мы считаем следующие истины самоочевидными: что все люди созданы равными, что они наделены Создателем

известными неотчуждаемыми правами, среди которых – право на жизнь, на свободу и на стремление к счастью». С тех пор право на счастье является не только высшей истиной, но и подсознательной установкой для любого американца.

Отсутствуют ссылки на материальное благосостояние как основу для счастья и в признанной одной из лучших в мировой истории, культовой для всех граждан США речи американского проповедника и борца за права негритянского населения Мартина Лютера Кинга (Martin Luther King, 1929—1968) «У меня есть мечта» (I have a dream), произнесенной 28 августа 1963 года. В ней изложена общая американская философия смысла жизни — к чему имеет смысл стремиться, а что является второстепенным и не заслуживает особых усилий и траты времени [16].

В китайском же традиционном менталитете понятие «счастье» объединяет в себе пять земных благ: долголетие, богатство, здоровье, добродетельность и естественная смерть. Однако если для американцев счастье сугубо индивидуальное понятие, то для китайцев большое значение имеет коллективное восприятие счастья. С 2005 года партийное руководство КНР проводит свою собственную политику «китайской мечты» - возрождения былого могущества и величия древней китайской цивилизации, в которой нет места порочному индивидуализму западного общества. Авторы исследования «КНР: Китайская Неизведанная Реальность» (2011) П. Шуваев и А. Темиров в процессе изучения морального сознания китайцев пришли к выводу, что из-за подавления индивидуальности китайцы не испытывают счастья в европейском значении этого слова, европейское и китайское понятие о счастье непохожи, поскольку Европу с Китаем разделяет огромная культурная пропасть.

В странах Евросоюза экономисты понятие счастья связывают с низким уровнем безработицы, устойчивым состоянием государственных финансов, хорошей системой здравоохранения, а также демократией и свободой. Как правило, речь не идет о сильных позитивных эмоциональных переживаниях, скорее о чувстве удовлетворенности жизнью. Наибольшую радость жителям ЕС доставляет возможность непосредственно влиять на принятие политических решений, особенно на местном уровне, а самую большую озабоченность вызывает рост безработицы.

В Европе Норвегия, Дания, Швеция и Финляндия имеют наивысшие показатели счастья — их жители больше удовлетворены своей работой, здоровьем и семьей и в целом жизнью, чем немцы, французы или британцы. Жители этих четырех скандинавских государств уверены, что их система здравоохранения, образования, ухода за детьми и пожилыми, пенсионная система очень хорошо работают. У них выше пособия по безработице, выплаты по болезни и пенсии, чем у их других европейских соседей, поэтому они склонны больше доверять своей политической системе.

В Венесуэле, единственном государстве мира, имеющем отдельное министерство по делам высшего народного счастья (Viceministerio para la Suprema Felicidad Social del Pueblo), под счастьем понимается забота о стариках, детях, инвалидах и бездомных.

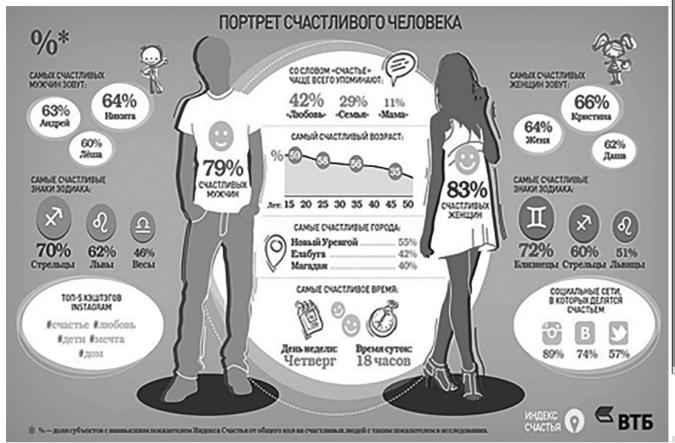
В феврале 2013 года группа ученых Санкт-Петербургского отделения Высшей школы экономики под руководством известного американского социолога из Мичиганского университета Рональда Инглхарта (Ronald F. Inglehart, 1934) провела исследование на тему счастья и благополучия россиян в сравнении с жителями других стран. Исследователи пришли к выводу, что в России понятие счастья до сих пор заключается в основном в деньгах - в отличие от развитых западных стран, где основным признаком счастья считается степень свободы выбора каждого человека. Для россиян, переживших Великую Отечественную войну, застой времен Брежнева, разрушительные реформы сначала Горбачева, затем Ельцина до нашего времени остается ключевым моментом для ощущения счастья наличие возможности содержать свою семью, обеспечивая ее всем самым необходимым. В наши дни показатель удовлетворенности своей жизнью стал понемногу расти, но только благодаря новому поколению жителей, на становление личности которых «перестроечный кризис» никак не повлиял.

В России Инглхарт проводит исследование World Values Survey (WVS) – («Всемирное исследование ценностей») с 1991 года примерно раз в пять лет. Людей спрашивают, насколько они счастливы, а также исследуют имеющиеся у них социокультурные ценности. WVS публикует свой обобщенный «индекс счастья» по около 100 странам мира. Россия в этом обзоре традиционно занимает последние места. Наши граждане чувствуют себя более несчастными, чем жители нищей Нигерии и разоренного войной Ирака.

Одним из важных экономических и социальных показателей, характеризующих уровень жизни граждан в стране, является доля расходов на продукты питания в структуре бюджетов семей. В странах с высоким уровнем жизни доля расходов на продукты питания, как правило, низка и составляет 10–15% от совокупных расходов семей. Все остальные расходы осуществляются на досуг, путешествия, коммуникации, хорошую медицину и образование, технику и одежду и т. д.

По состоянию на конец 2013 года, Россия с показателем доли расходов на продукты питания в 30,3% находилась на 29-м из 40 мест рейтинга стран Европы, опережая как бывшие республики СССР (за исключением Латвии и Эстонии), так и входящие в ЕС Хорватию, Болгарию, Румынию. За последние десять лет доля расходов на питание в структуре бюджета семей в нашей стране снизилась примерно на 10 п. п. Однако это лишь обобщенный показатель по стране. В некоторых же регионах доля расходов населения на продукты питания достигает 70%!

В условиях, когда уровень доходов значительной доли россиян позволяет говорить лишь о выживании, сложно говорить о счастье как о получении радости от жизни. Скорее речь должна идти о возможностях создания и улучшения экономической основы для удовлетворения хотя бы базовых, органических, по терминологии А. Маслоу, потребностей. В этом плане имеет смысл говорить



не об экономике счастья, а о социально направленной экономике, нацеленной на реализацию социальной функции государства, предусмотренной ст. 7 Конституции Российской Федерации.

В рамках такой социально ориентированной экономики у гражданина России прежде всего должна быть всегда возможность трудоустроиться по специальности, несмотря на возраст. Во-вторых, должно быть достойное денежное вознаграждение, позволяющее снизить долю расходов на питание и ЖКХ до уровня не более 15% от доходов (с учетом региональных особенностей). Для этого необходимо законодательно установить уровень минимальной оплаты размера труда (МРОТ) на уровне не менее, а существенно превышающем реальный прожиточный минимум в том или ином регионе, выполнив наконец установленные законом (Трудовым кодексом), требования.

В-третьих, государство должно обеспечить условия не только для существования, но и для развития (доступное профессиональное образование, качественное медицинское обслуживание, обеспечение социальной безопасности, доступные цены на предметы первой необходимости). В-четвертых, у граждан России должно быть право выбора, дающее им возможность реально влиять на политические и экономические процессы, определяющие вектор развития страны. При выполнении этих основных требований будет создана реальная основа для устойчивого развития России, позволяющая перейти к строительству государства благоденствия, в котором каждый человек будет сам определять, в каком направлении он будет искать свое личное счастье.

4. Экономика счастья и системообразующие банки

Системообразующие банки, название которых в США (too big to fail, ТВТF — слишком большие, чтобы допустить их банкротство) совершенно не соответствует их реальному предназначению в обеспечении жизнедеятельности общества, призваны играть важнейшую роль в формировании у своих клиентов и работников состояния удовлетворенности, которое в какой-то степени можно рассматривать как форму счастья.

Во-первых, главными критериями их деятельности как в России, так и за рубежом являются стабильность, безопасность, социальные гарантии и выполнение своих обязательств перед работниками и своими клиентами.

Во-вторых, системообразующие банки являются крупнейшими работодателями. Так, например, по состоянию на 31 декабря 2013 года фактическая численность персонала Сбербанка составляла более 245 тыс. работников, а в группе ВТБ работало почти 100 тыс. человек. В системообразующих банках существуют различные программы по повышению квалификации работников, по вовлечению персонала в производственный процесс и в корпоративную культуру, что способствует росту удовлетворенности сотрудников своей работой как форме счастья. При этом конкурентоспособная зарплата подкрепляется и системой корпоративных льгот. Так, например, в Сбербанке в 2013 году из более чем 245 тыс. работников 69 тыс. заключили договоры добровольного медицинского страхования, 238 тыс. застраховались от несчастных случаев и тяжелых болезней. В 2014 году руководство Сбербанка с учетом пожеланий своих сотрудников расширило перечень клиник по оказанию медицинской помощи, выбрав лечебнопрофилактические учреждения, которые оказывают максимально качественные услуги. Свыше 170 тыс. человек являются участниками корпоративной пенсионной программы банка. Банк ВТБ-24, член группы ВТБ, в свою очередь, по результатам ежегодных опросов экспертов традиционно получает высшие оценки удовлетворенности сотрудников по критериям «удобный график и комфортные условия на рабочем месте» и «благоприятный психологический климат в коллективе: бесконфликтные отношения между сотрудниками».

В-третьих, системообразующие банки являются крупнейшими заказчиками услуг сторонних компаний, в том числе огромного количества представителей среднего и малого бизнеса (СМБ). Среди них маркетинговые, рекламные, транспортные и ИТ-компании, кадровые агентства, поставщики программного обеспечения, клининговые и охранные предприятия и многие другие.

В-четвертых, именно системообразующие банки, как правило, кредитуют крупнейшие промышленные предприятия, торговые сети и компании СМБ, обеспечивая тем самым создание высокооплачиваемых рабочих мест.

В-пятых, системообразующие российские банки вовлечены в выполнение государственных программ, связанных с качеством жизни, занимаясь так называемым социальным банкингом. Наиболее популярными направлениями социальной деятельности российских банков остаются поддержка образования, повышение финансовой грамотности населения и финансирование вузов (61% банков участвует в этом). В сфере образования банки предоставляют вузам гранты, именные стипендии и финансовую поддержку совместных исследований. Второе место по популярности занимают медицина и здравоохранение, такие проекты являются приоритетными для 21% банков. Среди самых распространенных видов деятельности - оплата медикаментов для пострадавших от стихийных бедствий, донорство крови, совместные проекты с фармкомпаниями. На третьем месте – проекты в области охраны окружающей среды (практикуют более 13% банков, принявших участие в опросе).

Кстати, социальный банкинг в целом ряде ведущих стран мира получил название «банктивизм» (banktivism), отражающий активное участие системно значимых банков в обеспечении реализации региональных социальных, экономических и экологических программ. Крупнейшим объединением таких банков является Всемирный альянс по оказанию банковских услуг, основанных на социальных принципах (Global Alliance for Banking on Values, GABV). Альянс объединяет 25 крупных банков из различных стран мира с объемом активов в 70 млрд долл. США, предназначенных для финансирования социальных, природозащитных и культурных проектов.

В России исторически сложилось, что одним из крупнейших системообразующих банков, вовлеченных в реализацию подобных программ на муниципальном уровне, является Банк Москвы, который, накопив богатый опыт банковского обслуживания потребностей Москвы и Московской области, сегодня через 310 своих отделений по России активно работает в самых различных регионах

страны, помогая развивать их инфраструктуру – возводить новые микрорайоны, школы, детские сады, строить новые дороги и мосты. Сфера ЖКХ является одним из стратегических направлений сотрудничества банка с органами государственной и муниципальной власти. В соответствии с ФЗ от 25 декабря 2012 года «О внесении изменений в Жилищный кодекс РФ и отдельные законодательные акты РФ» изменилась система финансирования капитального ремонта многоквартирных домов: появилась возможность накапливать средства на уровне конкретного дома при перечислении обязательных взносов на специальный счет в банке. При этом спец-счет для накопления средств собственников жилья на капитальный ремонт дома может быть открыт только в банках, уставный капитал которых составляет не менее 20 млрд. рублей.

Банк Москвы — первых из российских системообразующих банков, заявивший о своей готовности использовать новый финансовый инструмент, который упростит и сделает более прозрачной процедуру управления многоквартирными домами. Теперь собственники жилья могут сами решить, кому они будут перечислять деньги по обязательной строке расходов за капитальный ремонт: региональному фонду ЖКХ или банку. Банк Москвы предоставляет выгодные условия по ведению специального счета. При этом аккумулируемые на счете в банке или фонде взносы на капремонт хотя и находятся во владении собственников дома, но воспользоваться ими будет возможно только на капитальный ремонт.

Изучение запросов и степени удовлетворенности клиентов качеством оказываемых банковских услуг, безусловно, является основой банковского маркетинга и предназначено для улучшения работы системообразующих банков. В этой связи представляет интерес запущенный в мае 2013 года постоянно действующий исследовательский интернет-проект «Индекс счастья», направленный на изучение поведения россиян в социальных сетях и выявление причин, которые делают их счастливыми. Проект реализует банк ВТБ и агентство Ailove.

Проект «Индекс счастья» (www.ruhappiness.ru) представляет собой интерактивную карту России, на которой отображается уровень счастья по всем городам страны, а также индивидуальный показатель для каждого региона. Индекс складывается из данных четырех основных источников: это анализ постов из Facebook, VK, Instagram, Foursquar и Twitter по отдельным ключевым словам, сообщения-причины счастья, которые оставляют пользователи на проекте, а также новости и погода. Персональный индекс счастья рассчитывается для каждого человека в личном кабинете на сайте после авторизации, этими данными пользователь может поделиться в социальных сетях. По мнению авторов проекта, изучая причины счастья в различных регионах России, анализируя и интерпретируя их, банк сможет в дальнейшем подбирать и создавать контент и банковские продукты, потенциально влияющие на настроение пользователей социальных сетей, являющихся клиентами банка.

В марте 2013 года компанией Strategy Parthers Group, являющейся партнером Сбербанка, было проведено

комплексное исследование качества жизни в Москве. Эксперты сравнили результаты опроса с аналогичными исследованиями, проводимыми в рамках программы Eurobarometer, и оказалось, что москвичи недовольны качеством жизни в городе намного сильнее, чем европейцы. 64% москвичей недовольны качеством жизни в столице, и это самый высокий показатель среди других европейских столиц. Конкретные направления выявленной неудовлетворенности послужили предметом совместного обсуждения городских властей Москвы и представителей банковского сообщества. По результатам дискуссий, были внесены серьезные изменения в стратегические планы развития столицы на 2014—2015 годы.

Своевременное удовлетворение банками клиентских запросов способствует формированию у клиента позитивного отношения к жизни в целом, особенно если это касается, например, инвалидов. Так, например, в 2013 году французский банк Crédit Agricole Centre-Est переоборудовал все свои 300 отделений для работы с имеющимися и потенциальными клиентами из числа слабослышащих (в одной только Франции таковых насчитывается около 6 млн человек). Ожидается, что такой шаг позволит обеспечить доступ к банковским услугам многим из них.

Дальнейшее углубленное изучение потребностей клиентов маркетологами системообразующих банков будет способствовать улучшению качества банковского обслуживания населения страны с целью обеспечения роста показателей качества жизни.

Выводы

Подводя итог вышесказанному, хотелось бы отметить следующее:

- 1. Появление концепции «экономики счастья» обусловлено потребностью мирового сообщества в разработке новой парадигмы социально-экономического развития, которая бы в отличие от ВВП более полно бы учитывала удовлетворение социальных и личностных потребностей как материального, так и эстетического плана.
- 2. В предлагаемых многочисленными авторами методиках измерения понятие «счастье» имеет условное значение, определяющее на самом деле субъективное отношение населения к различным аспектам уровня и качества жизни (self-reported measures of well-being), выражающееся в степени удовлетворенности теми или иными сферами. Удовлетворенность уровнем и качеством жизни можно рассматривать в качестве одной из форм счастья и ее можно измерить, однако в силу того, что человеческое счастье может как иметь отношение, так и абсолютно не зависеть от уровня и качества жизни, а также учитывая большой разброс результатов измерения различных показателей так называемого счастья (все методики указывают на различные страны, население которых якобы является счастливым), на данный момент вряд ли было бы целесообразным говорить о возможности использования концепции «экономики счастья» для эффективного управления процессами социально-экономического развития.

- 3. Поскольку счастье (как краткосрочное радость, так и долгосрочное удовлетворение) является субъективной реакцией на те или иные стороны жизни общества, зачастую не имеющее прямого отношения к окружающей действительности, то получаемые результаты опросов, проводимых соответствующими социологическими службами и агентствами, а также их некорректная трактовка исследователями и/или потребителями данной информации могут привести к принятию ошибочных решений. В этой связи не подлежит сомнению необходимость получения инстанциями, принимающими управленческие решения, прямой обратной связи от населения с помощью Открытого правительства, выборных технологий, а также с использованием современных каналов связи Интернет, электронная почта, СМС и пр.
- 4. Системообразующие банки призваны играть более активную роль в удовлетворении потребностей своих клиентов во взаимодействии с органами государственной, региональной и муниципальной власти. Получение обратной связи от клиентов по ключевым вопросам их жизнедеятельности будет способствовать не только улучшению качества их обслуживания, но и формированию общего положительного настроя в обществе.
- 5. Социальное государство, провозглашенное Конституцией РФ, подразумевает наличие социально ориентированной экономики, которая призвана создать благоприятные условия для развития человека как личности, однако каждый человек вправе сам определять пути поиска своего личного счастья, как в своих собственных интересах, так и в интересах общества. Поэтому термин «социально ориентированная экономика» более полно и точно отражает суть потребностей России сегодняшнего дня, чем «экономика счастья».
- 6. Социально ориентированная экономика подразумевает активное участие самого трудоспособного населения в экономической деятельности. Попытки некоторых индустриально развитых государств (прежде всего США, Германии, Франции) удовлетворить первичные потребности (еда, социальное жилье, пособия по безработице и пр.) всего населения, включая многочисленных эмигрантов, в надежде создать возможности для развития их человеческого потенциала ведут лишь к формированию иждивенческого отношения к жизни и серьезным социальным катаклизмам. До 80% местного населения и приезжих, получив безвозмездную помощь, обеспечивающую им возможность относительно безбедного существования, попадает в так называемую ловушку счастья, лишающую их мотивации к развитию и работе на благо общества.
- 7. Жизнь любого человека состоит не только из счастья в его самых различных проявлениях (удовлетворение, радость, эйфория и пр.), как бы он к этому не стремился, но и из повседневной, эмоционально неокрашенной работы и целенаправленной деятельности по решению существующих проблем. В этом плане, как это ни парадоксально звучит, истинным драйвером социально-экономического развития общества является не счастье отдельных его членов или даже общества в целом, а постоянная неудовлетворенность достигнутыми результатами и наличие нерешенных проблем.

Литература

- 1. Remarks at High Level Meeting on «Happiness and Well-Being: Defining a New Economic Paradigm», Secretary-General Ban Ki-moon, UN Headquarters, 02 April 2012. http://www.un.org/apps/news/infocus/sgspeeches/statments_full.asp?statID=1493#. UuibcZWGizk.
- 2. Bobby Kennedy on GDP: 'measures everything except that which is worthwhile',http://www.theguardian.com/news/datablog/2012/may/24/robert-kennedy-gdp.
- 3. Joseph Stiglitz, GDP Fetishism. Sep. 7, 2009.http://www.project-syndicate.org/commentary/gdp-fetishism.
- 4. Report bythe Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress, http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/rapport_anglais.pdf.
- 5. Bill Gates, The Problem with Poor Countries' GDP. May 6, 2013. http://www.project-syndicate.org/commentary/poor-countries-need-more-accurate-gdp-data-by-bill-gates#R7fZJ6VS kbXCflpb.99.
- 6. Richard A. Easterlin, Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence» // Nations and households in economic growth # 89, 1974. http://graphics8.nytimes.com/images/2008/04/16/business/Easterlin1974.pdf.
- 7. RuutVeenhoven and Michael Hagerty. Wealth and Happiness Revisited Growing National Income Does Go with Greater Happiness//Social Indicators Research.

- 8. October 2003, Volume 64, Issue 1, pp 1-27 http://link.springer.com/article/10.1023%2FA%3A1024790530822.
- 9. A talk with Betsey Stevenson and Justin Wolfers. It turns out money really does buy happiness. http://www.boston.com/bostonglobe/ideas/articles/2008/11/23/a_talk_with_betsey_stevenson and justin wolfers/?page=full.
- 10. Richard A. Easterlin. Happiness, Growth, and Public Policy. University of Southern California IZA//Discussion Paper No. 7234, February 2013.http://ftp.iza.org/dp7234.pdf, p. 2.
- 11. World Happiness Report 2012, April 2012.http://www.earth.columbia.edu/sitefiles/file/Sachs%20Writing/2012/World%20 Happiness%20Report.pdf, p. 4.
- 12. World Happiness Report 2013, September 2013. http://unsdsn.org/happiness
- 13. Гневашева В.А. Благосостояние общества или «экономика счастья»: особенности трактовки для современной России. http://www.zpu-journal.ru/e-zpu/2013/5/Gnevasheva_Economics-of-Happiness.
- 14. Гайдар А.П. Чук и Гек.www.lib.ru>GOLIKOW/chukigek.txt.
- 15. Bernanke Ben. Economics of Happiness, May 8, 2010. http://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20100508a.pdf
- 16. Krugman, Paul R. End this depression now! (New-York: W. W. Norton & Company, Inc., 2012), p. 9.
- 17. Martin Luther King. August 28, 1963. I Have a Dream. http://www.worldwideschool.org/library/books/hst/northamerican/IHaveaDream/chap1.html.



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.arpк.org

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

EKJIAMA

Экономика и счастье

О. Антипина,

д.э.н., профессор кафедры политической экономии экономического факультета, Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова

Счастье как экономический феномен считает предметом своих исследований молодое научное направление — экономическая теория счастья (или «экономика счастья»). Автором статьи прослеживается взаимосвязь между экономикой и счастьем.

Ключевые слова: экономика, счастье, качество жизни, экономическая теория счастья, экономика счастья.

Economics and Happiness

O. Antipina

Doctor of Economics, professor of political economy of economic faculty of Moscow State University named after Lomonosov

Happiness as an economic phenomenon, the subject of their research considers young scientific direction – economic theory of happiness (or «economics of happiness»). Journalist traced the relationship between economics and happiness.

Keywords: economics, happiness, quality of life, the economic theory of happiness, happiness economics.

Счастье, субъективное благосостояние, удовлетворенность жизнью — эти понятия используются как взаимозаменяемые для характеристики ментального, эмоционального, душевного благополучия человека. На первый взгляд очевидной взаимосвязи между счастьем и экономикой нет

К традиционно выделяемым факторам счастья относятся:

- Формальные признаки: возраст, пол, раса.
- Индивидуальные качества личности (определяющие ее, к примеру, как экстраверта или интроверта, оптимиста или пессимиста), которые играют важную роль в формировании отношения человека к самому себе, к окружающим его людям и событиям, происходящим в его жизни.
- Способ проведения времени: продолжительность рабочего дня, общение с близкими и друзьями, занятия спортом или хобби, участие в жизни сообщества, волонтерская деятельность, соблюдение религиозных обрядов, отдых.
- Жизненные обстоятельства: неравенство в обществе, доступность и качество медицинских и страховых услуг, климат и состояние окружающей среды, безопасность, правопорядок.
- Ожидаемые и непредвиденные события: свадьба, развод, рождение ребенка, устройство на работу, потеря работы, болезнь.

Источниками информации о субъективных оценках людьми своего эмоционального благополучия служат результаты социологических опросов, которые в схожей форме проводятся практически во всех странах мира. Обычно респондентам предлагается оценить свой «уровень счастья» по некой шкале, например, от 0 до 10. Для получения объективных выводов результаты опросов оцениваются на основании однородности – по возрасту, полу, социальному статусу и т. п.

Перечисленные факторы счастья, которые напрямую нельзя назвать экономическими, тем не менее косвенно связаны с экономикой. Наличие этой связи можно легко показать на примере такого фактора, как возраст. Для этого воспользуемся графической иллюстрацией, отложив по горизонтальной оси данные о возрасте, а по вертикальной оси — средние оценки удовлетворенности жизнью, которые дают жители стран с развитой экономикой (рис. 1). Установленный вид кривой «возраст-счастье» свидетельствует, что в наименьшей степени удовлетворены жизнью люди в период их наиболее активной трудовой деятельности, связанной с повышенными нагрузками и необходимостью жертвовать удовольствиями ради заработка и карьеры.

Резкий рост «уровня счастья» у людей старше 60 лет (даже на фоне возможного ухудшения здоровья) означает, что пенсионная система, здравоохранение, организация проведения свободного времени и т. п. – все это

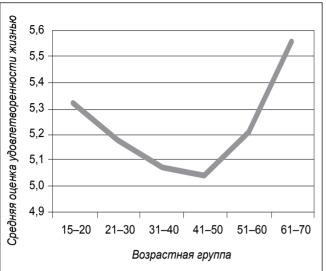


Рис. 1. Кривая «возраст-счастье»

Источник: Oswald A. Emotional Prosperity and the Stiglitz Commission. — British Journal of Industrial Relations. — November 2010 (по данным Британской службы выборочных обследований домашних хозяйств).

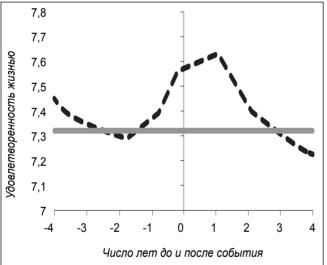


Рис. 2. Удовлетворенность жизнью женщины до и после замужества

Источник: Clark A.E., Diener E., Georgellis Y., Lucas R.E. Legs and Leads in Life Satisfaction: A Test of the Baseline Hypothesis. – 2006. – IZA DP №2526. – P. 20.

делает комфортной и достойной жизнь пожилых граждан развитых стран.

Однако даже очевидная связь между перечисленными факторами счастья и экономикой не всегда однозначна. Это касается, к примеру, еще одного формального признака — пола. Женщины во всем мире демонстрируют более высокую степень удовлетворенности жизнью в целом по сравнению с мужчинами.

Тем не менее, как показало исследование Бетси Стивенсон и Джастина Уолферса из Университета Пенсильвании (США), «уровень счастья» американских и европейских женщин начиная с 1970-х гг. снижается, приближаясь к показателям, характерным для мужчин. Это выглядит парадоксально на фоне непрерывного

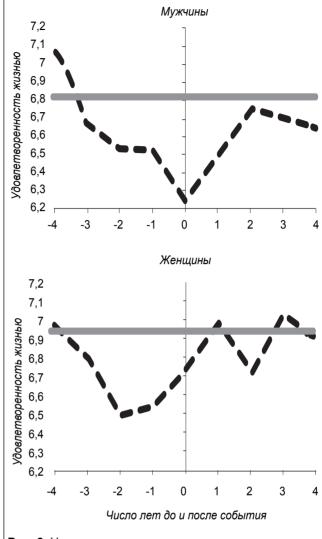


Рис. 3. Удовлетворенность жизнью мужчин и женщин до и после развода

Источник: Clark A.E., Diener E., Georgellis Y., Lucas R.E. Legs and Leads in Life Satisfaction: A Test of the Baseline Hypothesis. – 2006. – IZA DP №2526. – P. 21.

улучшения условий жизни и труда женской части населения развитых стран!

Как известно, жизнь человека наполнена разнообразными событиями и состоит из взлетов и падений, поэтому оценка им собственного «уровня счастья» сильно зависит от значимых событий, в том числе имеющих существенный экономический аспект. Как именно? Ответила на этот вопрос группа ученых под руководством Эндрю Освальда, проанализировав оценки удовлетворенности жизнью, которые давали в течение 20 лет жители западной части Германии.

Так, накануне свадьбы происходит резкий рост уровня эмоционального благополучия женщины, который затем резко падает (рис. 2). Общий вид тренда удовлетворенности жизнью у мужчины до и после свадьбы в целом идентичен.

Накануне развода наблюдается снижение ментального благополучия супругов, но затем – его рост (рис. 3). При этом у мужчины пик падения показателя

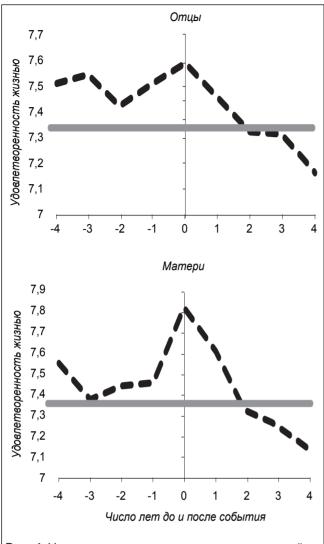


Рис. 4. Удовлетворенность жизнью отцов и матерей до и после рождения первого ребенка

Источник: Clark A.E., Diener E., Georgellis Y., Lucas R.E. Legs and Leads in Life Satisfaction: A Test of the Baseline Hypothesis. – 2006. – IZA DP №2526. – P. 23.

удовлетворенности жизнью приходится на момент развода, а у женщины – на два года до расторжения брака.

Рождение ребенка – радостное событие, которое не только существенно влияет на эмоциональное состояние отцов и матерей, но и требует определенной перестройки семейного хозяйства.

В ожидании появления первого ребенка будущие родители испытывают скачок душевного благополучия, однако спустя примерно два года после рождения малыша «уровень счастья» опускается до прежних отметок и даже ниже (рис. 4).

Счастье как экономический феномен, или субъективные представления людей об удовлетворенности жизнью, формирующиеся непосредственно под влиянием экономических факторов, считает предметом своих исследований молодое научное направление — экономическая теория счастья (или «экономика счастья»).

Среди экономических факторов центральное значение для эмоционального благополучия человека имеет

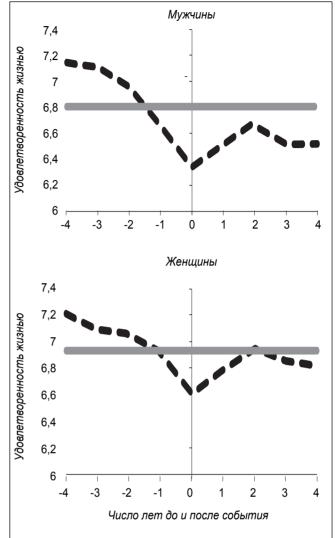


Рис. 5. Удовлетворенность жизнью мужчин и женщин до и после потери работы

Источник: Clark A.E., Diener E., Georgellis Y., Lucas R.E. Legs and Leads in Life Satisfaction: A Test of the Baseline Hypothesis. – 2006. – IZA DP №2526. – P. 19.

работа. Абсолютное большинство экспертных оценок показывает, что потеря рабочего места наносит серьезнейший удар по эмоциональному благополучию 80% людей, связанный не только лишь со снижением личного дохода, но и с самооценкой, настроением, распорядком дня и т. п. При этом восстановление уровня удовлетворенности жизнью после потери работы у женщин происходит быстрее, чем у мужчин (рис. 5).

Крупное открытие о взаимосвязи между экономикой и счастьем было сделано американским экономистом Ричардом Истерлином в 1974 г. На основе данных Общих социальных исследований и показателя ВВП США на душу населения им был сформулирован ставший впоследствии знаменитым парадокс: несмотря на то что в каждый конкретный момент времени богатые люди ощущают себя счастливее, чем бедные, экономический

¹ Жителям США ежегодно задается вопрос: «В отношении своей жизни в целом на текущий момент считаете ли вы, что: 1) очень счастливы, 2) довольно счастливы, 3) не слишком счастливы?»

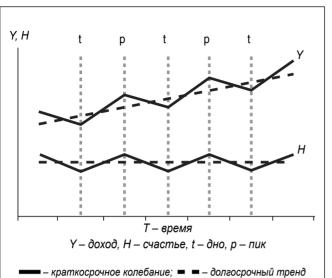


Рис. 6. Краткосрочные колебания и долгосрочные тренды счастья и дохода

Источник: Easterlin R.A. Happiness and Economic Growth: The Evidence. – 2013. – IZA DP №7187. – P. 26.

рост не оказывает влияния на субъективное благосостояние жителей страны.

Этот вывод был подтвержден результатами исследований не только в развитых странах. Еще в начале 1960-х гг. социальный психолог Хэйдли Кэнтрил провел опрос в 14 странах, сильно отличающихся как в культурном плане, так и по уровню социально-экономического развития, задавая людям открытый вопрос о том, чего они хотели бы для счастья. Итоги этого опроса показали, что материальные условия, напрямую зависящие от индивидуального дохода, были названы в первую очередь наиболее часто: их указали в среднем около трех четвертей опрошенного населения. Первостепенное значение счастливой семейной жизни придали около половины респондентов, заботам о собственном здоровье и здоровье членов семьи - третья часть опрошенных, наличию хорошей работы - пятая часть ответивших на вопрос. При этом менее 5% респондентов отметили такие внешние обстоятельства как отсутствие войн, наличие политических и гражданских свобод, социальную справедливость.

Наиболее поразительно «парадокс Истерлина» выглядит применительно к Китаю, где, несмотря на четырехкратное увеличение реального ВВП на душу населения за два последних десятилетия (причем рост этого показателя начался с очень низкого уровня), удовлетворенность жизнью не возросла. Этого не случилось, хотя двадцать лет назад далеко не каждая китайская семья имела холодильник, стиральную машину и цветной телевизор, которые в настоящее время есть почти в каждом доме, а каждая десятая китайская семья, проживающая в городе, имеет автомобиль.

В 2013 г. по результатам исследований показателей «уровня счастья» и дохода в 37 странах мира «парадокс Истерлина» был уточнен: краткосрочные колебания счастья и дохода сонаправлены, а долгосрочные тренды нет (рис. 6).

На непродолжительных временных интервалах «уровень счастья» растет и снижается в зависимости от состояния экономики. Это также характерно для всех стран. К примеру, для российского «индекса счастья»², как и для среднедушевого ВВП в 1990—2005 гг., была характерна U-образная траектория изменений, причем в период рыночных реформ удовлетворенность жизнью сильнее всего снизилась среди наименее образованных граждан страны и тех, чей возраст перешагнул 30-летний рубеж. В США Великая рецессия 2007—2009 гг. опустила «уровень счастья» до самого низкого значения из всех, когда-либо зарегистрированных. Одной из главных причин этого стал рост безработицы, негативно сказавшийся на субъективном благосостоянии американцев.

Теоретические объяснения «парадокса Истерлина» базируются на психологических мотивах поведения индивидов.

Во-первых, для счастья индивида важен не долгосрочный рост доходов всех граждан страны, а то, насколько растет в текущем периоде его доход относительно доходов его соседей, друзей, коллег и других представителей его ближайшего окружения.

Во-вторых, так называемый эффект привыкания свидетельствует о том, что с течением времени индивид привыкает к обстоятельствам, которые когда-то делали его не только счастливым, но и несчастным. Однако неожиданное краткосрочное воздействие определенных явлений на «уровень счастья» индивидов может быть весьма существенным под влиянием эффекта проекции. Так, к примеру, показатели субъективной удовлетворенности жизнью оказываются выше, если опросы проводятся в солнечную погоду, и ниже, если они проводятся в дождливые дни.

Осознание наличия взаимосвязи между экономикой и счастьем приводит к пониманию воздействия экономической стороны жизни на эмоциональное благополучие людей. Следовательно, какими бы ни были конкретные цели проводимой в стране экономической политики, ее стратегическими ориентирами должны быть те параметры, которые непосредственно влияют на субъективное благосостояние граждан и повышают их «уровень счастья».

Литература

- 1. Clark A.E., Diener E., Georgellis Y., Lucas R.E. Legs and Leads in Life Satisfaction: A Test of the Baseline Hypothesis. 2006. IZA DP № 2526.
- 2. Easterlin R.A. Happiness and Economic Growth: The Evidence. 2013. IZA DP № 7187.
- 3. *Oswald A*. Emotional Prosperity and the Stiglitz Commission. British Journal of Industrial Relations. November 2010.

² Российский «индекс счастья» рассчитывается ВЦИОМ как разница суммы положительных ответов («определенно да», «скорее да») и отрицательных ответов («скорее нет», «определенно нет») на вопрос: «В жизни бывает всякое – и хорошее, и плохое. Но, если говорить в целом, вы счастливы или нет?» Индекс измеряется в пунктах и может принимать значение от -100 до 100

Советские биржи – рожденные НЭПом

В. Зимин.

советник экономический Сводного экономического департамента Банка России

Автор статьи прослеживает историческое развитие бирж с 20-х годов и до 90-х годов прошлого столетия, когда кооператоры начинали первыми инициировать возрождение торговых механизмов. Особое внимание уделяется роли Госбанка в формировании биржевого пространства страны.

Ключевые слова: биржа, советские биржи, НЭП, кооперация.

The soviet stock exchanges – born of new economic policy

V. Zimin

adviser economic General Economic Department, Bank of Russia

The author traces the historical development of exchanges, since the 20-ies and 90-ies of the last century, when the first Cooperators began to initiate the revival of trade arrangements. Particular attention is paid to the role of the State Bank in the formation of exchange area of the country.

Keywords: Exchange, Soviet exchanges, NEP, cooperation.

За последние двадцать с лишним лет в России произошли значительные перемены. Страна перешла от плановой экономики к рыночным отношениям. Заново начали формироваться экономические связи между участниками рынка – не только государственными организациями как раньше, но и новыми коммерческими и финансовыми структурами.

Появилось само понятие рынка, частной собственности, а также конкуренции среди его участников, начали образовываться инфраструктурные организации, обеспечивающие механизм рыночных отношений, а именно биржи. В своих работах известный американский экономист Кэмпбелл Р. Макконнелл охарактеризовал биржу «как высокоразвитый рынок, на котором покупатели и продавцы... акций, облигаций и сельскохозяйственной продукции со всего мира устанавливают контакт друг с другом».

Если оглянуться назад, то можно увидеть, что подобные процессы уже происходили в нашей стране.

Сегодняшний период развития бирж является по сути зеркальным отражением 20-х годов прошлого века.

Так, по прошествии нескольких лет после гражданской войны, биржам в России было суждено возродиться снова. Гражданская война разрушительно отразилась на экономике страны, были утрачены хозяйственные связи, а также значительная часть самих предприятий. К 1921 году Россия буквально лежала в руинах.

От бывшей Российской империи отошли территории Польши, Финляндии, Латвии, Эстонии, Литвы, Западной Белоруссии, Западной Украины, Карской области, Армении и Бессарабии.

Во время военных действий особенно пострадали Донбасс, Бакинский нефтяной район, Урал и Сибирь, были разрушены многие шахты и рудники.

Из-за нехватки топлива и сырья останавливались заводы и предприятия. Рабочие были вынуждены покидать города и уезжать в деревню, чтобы хоть как-то прокормиться. Общий объем промышленного производства сократился более чем в 5 раз по сравнению с дореволюционным периодом. Оборудование давно не обновлялось. Металлургия производила столько металла, сколько его выплавляли в XVIII веке при императоре Петре I.

Обесценение денег и дефицит промышленных товаров подрывали экономику страны. Требовались кардинальные меры для предотвращения краха экономики и вывода страны из хаоса.

Понимая столь ужасное положение в стране, правительство молодой советской республики было вынужденно воссоздать отдельные элементы дореволюционной экономики.

Для В.И. Ленина, как и для всех большевиков того времени, это влекло за собой глубокий пересмотр собственных идей о несовместимости социализма и частной торговли. Но другого выхода не было, надо было удержать власть и спасти экономику страны.

Поэтому в мае 1921 года, через два месяца после X съезда РКП (б), была созвана Чрезвычайная партконференция для обсуждения нового курса. Сомнений уже не могло быть — курс, как уточнял Ленин, был взят «всерьез и надолго». Это был «реформистский» метод действий, отказ от революционного подхода к капиталу, так был выдан пропуск в социализм элементам капиталистической экономики.

Главной целью НЭПа было снять социальную напряженность, предотвратить дальнейшее усугубление разрухи, выйти из кризиса и восстановить хозяйство, разрушенное двумя ожесточенными войнами.

Для формирования рынка и налаживания товарообмена необходимо было оживить промышленность, увеличить выпуск ее продукции, запустить новые рыночные инструменты. В первые месяцы НЭПа возникает кооперация – тот самый частник, который становится единственным участником рыночного оборота, так как государственная торговля еще находится в зародыше, а государственная промышленность еще не восстановлена.

Известные советские писатели Илья Ильф и Евгений Петров в своих романах очень точно нарисовали картину этого периода в своих литературных произведениях. Когда герои одного из произведений Остап Бендер и Шура Балаганов захотели пообедать, оказалось, что в городе Арбатове нет ни государственного, ни частного сектора. Есть только кооперативный. Кооперативная столовая «Бывший друг желудка» была, правда, закрыта по случаю учета шницелей. Пришлось пообедать в летнем кооперативном саду. Наиболее широко гуляли в Арбатове, катаясь на единственной в городе иномарке «Лорен-Дитрих» и танцуя в голом виде при луне, именно кооператоры — члены правления и лавочной комиссии железнодорожного кооператива «Линеец». Даже главная площадь города носила название Спасо-Кооперативная.

В общем, как возмущался зицпредседатель Фунт по поводу советской действительности того времени: «Где частный капитал? Где первое общество взаимного кредита? Где, спрашиваю я вас, второе общество взаимного кредита? Где товарищество на вере? Где акционерные компании со смешанным капиталом? Где это все? Безобразие!» Одни сплошные кооперативы.

Частный сектор начинает проникать во все ниши экономики, постепенно поднимается промышленное производство, увеличивается выпуск товаров, возникает необходимость в их реализации. Но где торговать и как, когда



Почтовая карточка 1922 года. Кооперативная улица Нижнего Новгорода.

разрушены все прежние торговые связи и нет кредита доверия между продавцом и покупателем. Этот вопрос становится не просто актуальным, а жизненно важным.

Именно поэтому кооператоры начинают первыми инициировать возрождение торговых механизмов прошлого. По всей стране с июля по декабрь 1921 года открывается огромное количество бирж. Характерным является создание бирж не по приказу сверху, а по инициативе местных торгующих организаций.

Первые советские биржи образовываются в городах, где раньше они уже существовали до революции, так, например, в 1921 году возникли Московская, Ленинградская, Саратовская, Пермская, Вятская, Нижегородская, Харьковская товарные биржи.



Почтовая открытка с изображением Московской товарной биржи. Начало XX века

Остро встает проблема с кадрами. Начинают привлекать к биржевой работе специалистов, имеющих опыт прежних лет. Так из 338 членов биржевого сообщества 13% составляли «старые» специалисты, которые могли передать новым работникам свои знания по биржевому делу.

Следует отметить, что формирование послереволюционной биржевой сети происходило хаотически, кооператоры не уделяли должного внимания экономической целесообразности появления биржевых площадок,

поэтому их создание часто носило стихийный характер – дань модной тенденции того времени.

Однако экономика начала подниматься из разрухи, рынок участников расширился, и к февралю 1922 года на нем появились кроме кооперативных организаций государственная торговля и промышленность. Именно эти три группы в дальнейшем совместно становятся организаторами бирж.

К концу 1922 года число бирж вырастает до 70. Часть бирж, возникших на ранней стадии, отмирает в силу своей ненужности и отсутствия участников.

Законодательство не успевает за происходящими переменами и бурным развитием торговой инфраструктуры. Возникает ситуация, при которой огромное количество стихийно возникших на местах биржевых площадок, представляющих собой смесь различных организационных форм с разными задачами, целями, характером деятельности и структурой, существуют неконтролируемо со стороны государственных органов.

Поэтому в целях упорядочения и унификации биржевой деятельности в августе 1922 года Совет Труда и Обороны (СТО) издает Постановление «О товарных биржах», и с этого момента биржи попадают в ведение Комиссии внутренней торговли при СТО, которая осуществляет контроль за их деятельностью.

За развитие биржевого дела выступал также Госбанк. Это было связано с тем, что с началом новой экономической политики Госбанк активно выдавал кредиты на развитие кооперативным учреждениям и государственным предприятиям, считая их наиболее финансово устойчивыми организациям. Однако из-за неразвитости в регионах товарного рынка очень многие заемщики не могли вернуть кредит деньгами и предлагали рассчитаться своей продукцией. В связи с этим в апреле 1922 года на съезде управляющих отделениями Госбанка РСФСР было высказано пожелание об открытии в губернских городах товарных бирж, чтобы иметь связь с Московской товарной биржей, биржами в других городах для обмена и продажи продуктов, товаров, изделий и т. п.

Для более эффективной реализации поставленных задач представители Госбанка направляются в составы Биржевых комитетов, арбитражных комиссий, советы секций бирж

В целях урегулирования сложившейся ситуации отделения Госбанка были вынуждены заняться самостоятельно торговыми операциями по реализации продукции, полученной от кредиторов.

Для выполнения данной задачи в структуре Госбанка формируются отделы по рынкам, в которых по совместительству с банковскими работниками трудятся сотрудники бирж.

Само по себе это не было новым видом деятельности для банка. Но если до революции Госбанк имел дело главным образом с хлебом, каракулем, сахаром, то теперь его помещения заполнились дровами, мукой, кровельным железом, гвоздями, соляркой и т. п.

Так, Госбанку даже пришлось заниматься, казалось бы, не совсем профильным делом, участвовать в работе секции мясного рынка Московской товарной биржи.

Госбанк выступал в мясной торговле в качестве комиссионера, хотя собственного скота почти не имел. Тот скот, который продавал Госбанк через биржу, был скот частных прасолов, которые производили заготовительную кампанию на свой страх и риск.

Полученные ссуды от Госбанка ставили прасолов в известное взаимоотношение с банком и обязывали их передавать последнему свой скот. Только так Госбанк на тот период мог осуществлять свои кредитные операции и поддерживать торговую деятельность частных заготовителей – прасолов.

Аналогичная работа проводилась Госбанком и по другим видам товаров, торгуемым на бирже.

Возродившиеся биржевые структуры сыграли важную роль в налаживании торговых и экономических связей между регионами страны, а также для развития экономики в целом.

Основным товаром на биржах являлись продовольственные продукты и фураж, составлявшие свыше 50% биржевых оборотов, а на некоторых – до 80%. За продовольствием следовали текстиль, сырье, металлические и кожевенные товары.

Однако посещаемость бирж была крайне низкой, за день выражалась в единицах, а на крупнейших площадках в десятках лиц. Даже на Московской бирже она не достигала сотни, хотя биржа была самой крупной из всех торговых площадок того времени. Так, оборот одной Московской товарной биржи за период с 1922 по 1926 год составлял 6137,6 млн. руб., что практически соответствовало обороту 70 региональных бирж за данный период (5266,4 млн. руб.). Имелись и мертворожденные биржи. Их оборот или выражался в сотнях рублей, или его совсем не было.

Главными участниками биржевого рынка являлись госучреждения и организации, совершавшие преимущественно сделки между собой, и кооперация, выступающая как покупатель.

Участие частных лиц на бирже было незначительно. Такая степень участия частных лиц объяснялась как причинами объективного, так и причинами субъективного характера: малой численностью частных лиц на оптовом рынке и обязательным фиксированием на бирже своих оборотов. Следует также учитывать, что возникновение бирж произошло не в обстановке доверия и симпатии советского «торгового мира». Не только частные лица, но и государственные предприятия и кооперация, по мнению биржевиков того времени, «саботировали биржу».

Основной оборот осуществлялся вне биржи. На биржу приходили в основном за информацией о котировках, а сделки предпочитали проводить на так называемом внебиржевом рынке.

Чтобы изменить создавшуюся ситуацию и вывести теневой оборот на биржу, Нижегородским Торговым Совещанием было подготовлено Постановление СТО от 1 сентября 1922 года, которое явилось существенным дополнением к первому постановлению СТО «О товарных биржах».

Оно обязывало все государственные учреждения и предприятия регистрировать свои внебиржевые сделки

в особых регистрационных бюро при бирже. Это позволило привлечь весь спектр предприятий на биржу и, осуществлять более тщательный контроль в том числе и за госторговлей.



Марка госсбора за регистрацию внебиржевых сделок. 1922 год

Таким образом, подавляющая часть оптового рынка очутилась в поле зрения биржи и приобрела значение котировального материала. Так появились достаточно объективные котировки на тот или иной товар, которые печатались как в местных биржевых изданиях, так и отправлялись в Москву для свода данных.



Биржевой бюллетень Тульской товарной биржи от 6 февраля 1926 года

Котировальные цены отражали действительную картину рынка. Биржи помимо посреднических функций стали выполнять роль учетно-контрольных центров через регистрационные бюро на бирже, которые обладали информацией о котировках на группы товаров. Учитывая важность обмена информацией, Совет Съездов Биржевой Торговли в мае 1925 года заключил договор с Коммерческим Телеграфным Агентством по передаче ежедневно информации о котировках, получаемых от

региональных бирж в Москву для обобщения и опубликования их в Биржевом Бюллетене.

Интересно, что данная информация оказалась также очень необходима и для только что образованного советского министерства – Госплана СССР, так как позволяла видеть товарные потоки и цены на продукцию по всей стране.

Следует отметить, что одной из основных черт бирж советского периода являлся универсализм в торговле товарами. Так на Московской бирже в 1923 году работали более восьми товарных секций, что способствовало более качественному обслуживанию рынка, служило удобным аппаратом для организации спроса и предложения, установлению котировок, экономического анализа и представительства интересов торговли.

Наряду с товарными биржами в СССР начали открываться также фондовые биржи (Постановление СНК «О фондовых биржевых операциях»), а именно фондовые отделы при товарных биржах, в рамках которых проводились валютно-фондовые операции. Они были созданы для регулирования денежного и фондового рынка, выявления курса червонца и упорядочения валютных операций госорганов и кооперации.

Фондовые отделы имели большое сходство по организационной структуре с фондовыми отделами дореволюционной России. Первый такой отдел был создан при Московской товарной бирже в феврале 1923 года.

Основными игроками выступали кредитные учреждения, заключавшие валютно-фондовые сделки. Впоследствии были открыты отделы при следующих товарных биржах: Ленинградской, Харьковской, Киевской, Ростове-на-Дону, Тифлисской, Бакинской, Владивостокской, Эриванской, Бухарской.

Список объектов, допущенных к обращению на бирже, был достаточно большой. Законом разрешалось покупать и продавать иностранную валюту и выписанные в ней векселя, чеки и иные платежные документы, золото и серебро в слитках, облигации акционерных обществ, а также допущенные к обращению в СССР иностранные бумаги.

Представители Народного Комиссариата Финансов, Госбанка, Народного Комиссариата Внешней Торговли входили в Совет фондового отдела в целях контроля за его деятельностью.

Однако ряд ценностей по соображениям экономической политики не были допущены на биржу, к ним относились в том числе и «царские червонцы». Это обстоятельство создало предпосылки возникновения внебиржевого фондового рынка — «черных улиц», «золотых площадок», особенно интенсивно функционировавших в период быстрого обесценения совзнаков.

Несмотря на активную работу фондовых отделов, получить достоверную и объективную информацию о котировках данного сегмента рынка так и не удавалось.

Это было связано как с внутренними причинами, так и с внешними. Фондовые отделы товарных бирж не имели единого метода расчета цены, использовали разные котировальные величины и методы группировки ценностей. В то же время параллельно существовал теневой

рынок, цены и обороты которого не принимались во внимание

Поэтому для получения объективной оценки рынка фондовым отделом Московской товарной биржи было предложено Народному Комиссариату Финансов утвердить Положение о Московской Вечерней Валютно-Фондовой бирже, которую окрестили «американка». На ней было разрешено проводить операции и с ценностями, не допущенными к обращению на фондовых отделах. Такие американки впоследствии возникли не только Москве, но и в Ленинграде и Харькове.

Создание американки позволило решить вопрос с теневым уличным рынком, а также получить цельную картину валютно-фондовых операций и котировок по ним.

После денежной реформы 1924 года деятельность вечерних бирж заметно ослабела, так как операции с государственными займами мало интересовали частный капитал из-за их низкой доходности.

По своей природе советские биржи хотя и были рыночными структурами, но существенно отличались от зарубежных аналогов. Они не только осуществляли посреднические функции, торгово-технического характера, но и были организациями, выполнявшими контрольно — регулирующую и учетно-конъюнктурную работу.

В середине 20-х годов был даже специально подготовлен и разослан на эту тему циркуляр, касающийся разъяснения вопроса, — «О юридической природе Товарных бирж».

В нем было определено, что биржи не осуществляют функции государственной власти, действуют на началах самоуправления, содержатся за счет собственных средств, осуществляют свои функции не в частном интересе, а в интересах общественности и соответственно являются общественными учреждениями. Выполняя посреднические функции, биржи служат не для целей спекуляции, а для ее устранения.

Несмотря на то что биржи были востребованы и честно служили развитию экономики молодой страны, к концу 20-х годов началось постепенное сворачивание их деятельности. Это было неизбежно, так как в стране зарождался новый экономический порядок — плановораспределительная система, которая начала доминировать над рыночной экономикой.

Постановлением Центрального Исполнительного Комитета от 21 января 1927 года большая часть бирж была ликвидирована под предлогом отсутствия рентабельности в их деятельности. Остались биржи лишь в 14 крупнейших торговых центрах: Москве, Ленинграде, Харькове, Киеве, Одессе, Ростове-на-Дону, Баку, Свердловске, Саратове, Нижнем Новгороде, Новосибирске, Тифлисе, Ташкенте, Владивостоке. Изданным в апреле 1928 года конкретизирующим это постановление положением еще более усиливался административный контроль над биржами, превратив их окончательно в организации, занимающиеся простой оптовой торговлей через «прилавок».

Служащие биржи – маклеры стали рассматриваться в качестве совслужащих, а биржевые сделки, в которых участвовало хотя бы одно частное лицо, попали в поле

зрения фискальных органов, что подрывало право на коммерческую тайну.

В феврале 1930 года Совет Народных Комиссаров Союза ССР издает последнее Постановление «Об упразднении товарных бирж и фондовых отделов при них», которое окончательно завершает короткий период биржевого движения в СССР.

Новая экономика с ее командно-распределительной системой уже не нуждалась в элементах капиталистического рынка, в стране был взят новый экономический курс с плановыми основами народного хозяйства, контролируемой системой производства и распределения, со своим административно-командным аппаратом.

Только по прошествии более семидесяти лет биржи в России пережили третье свое рождение, когда страна снова начала переходить на рыночные отношения. Пришлось заново вспомнить то, что было уже пройдено не один раз.

Так, в мае 1990 года была создана первая биржа — Московская товарная, с которой начался лавинный процесс создания бирж по всей стране. Наибольшее распространение биржи получили в крупных городах, а также областных центрах. Свыше 500 бирж было зарегистрировано в перые годы 90-х. Однако не все они были экономически обоснованны и вскоре многие закрылись.

Государство и Центробанк (Госбанк), как и раньше принимали непосредственное участие в формировании биржевого пространства страны. Так, в частности, по инициативе Центробанка в 1992 году была создана Московская межбанковская валютная биржа, ставшая впоследствии главной площадкой, на которой и сейчас Центробанк (Банк России) осуществляет реализацию денежно-кредитной политики и проводит операции на открытом рынке.

Таким образом, несмотря на очень короткий период существования бирж 20-х годов, накопленный опыт за время их работы был успешно реализован в 90-е годы, когда кооперативное движение и государство выступили основной движущей силой развития новой экономики России.

Ситуацию с историей развития бирж можно рассматривать как один из ярких примеров, когда прошлое помогает лучше понять будущее, чтобы избежать возможных ошибок.

Литература

- 1. Бак И.С. Биржа на Западе и в СССР М., 1926. С. 112–136.
- 2. Материалы Московской товарной биржи. Движение цен и оборотов за июль-октябрь, 1923 год. М., 1923. С. 99–103.
- 3. *Л.Ю. Русалева, М.А. Иванова.* Товарные биржи Новосибирск: НГАЭиУ, 1998. С. 14–21.
- 4. Большая советская энциклопедия М., 1927, том 6. С. 376–383.
- 5. Биржевое законодательство / под ред. К.А. Граве, А.А. Плескова, З.М. Фрейдмана М.: Гублит. 1925.
- 6. Биржевой справочник Московской товарной биржи М., 1923. 7. Д.Л. Кондратьев. Как в России биржа строилась ММВБ. М.: 2009.

О деятельности Forex-клубов в России

Колонка первого заместителя Председателя Банка России

С.А. Швецова

Forex-клубы стремятся получить «законные основания» существования на нашей территории. Для этого предпринят ряд шагов — законопроект о регулировании рынка Forex уже прошел первое чтение в Государственной думе. Позволит ли он решить проблемы, которые связаны с этим рынком? Давайте разберемся.

Ежемесячный оборот Forex-клубов составляет сейчас в России примерно 400 млрд. долларов США – это в 100 раз больше, чем оборот на Московской бирже.

Однако нужно четко понимать, что Forex по своей сути это не некий финансовый инструмент и даже не форма самореализации для трейдера и применения им своих знаний, навыков и умений – а все-таки казино, игорное заведение для физических лиц. Неслучайно в мире есть страны, где Forex-клубы запрещены, как не имеющие отношения к реальной экономике и к реальному финансовому рынку.

Конечно, физические лица могут принимать участие в валютном рынке не только посредством Forex-клубов. Вопервых, они могут осуществлять конверсионные операции в обменных пунктах. В этом случае речь может идти о довольно-таки ограниченных суммах с большим «спрэдом» — то есть разницей между ценой покупки и ценой продажи, — и, чтобы физическое лицо могло заработать, движение курса должно быть очень большим. Во-вторых, есть вариант пойти на биржу.

Но на бирже существуют ограничения по «кредитным плечам», ограничено количество валютных пар, по которым можно открыть позицию: рубль-доллар, рубль-евро и доллар-евро.

В отличие от операционных касс и биржи, Forex-клуб предоставляет возможность открывать позиции по очень большому количеству валютных пар, с большими «плечами», и принимать достаточно большие риски. Трейдеры на Forex не обладают всей информацией о движении потоков на международных рынках, той информацией, которой обладают подготовленные банковские работники. Точно так же они не обладают уверенностью, что Forex клубы используют рыночные курсы для открытия и закрытия позиций. И самое главное — участники не могут быть уверены, что контрактные обязательства, которые принимают на себя Forex-клубы, будут исполняться, поскольку этот рынок сегодня у нас в стране не регулируется.

По нашим данным, сегодня активно играют в России на рынке Forex от 250 до 400 тысяч человек. Это в 4 раза больше, чем физических лиц, участвующих в конверсионных операциях на Московской бирже. Но сейчас Forex-клубы, находясь в нерегулируемой «серой зоне», все-таки

ограничены в своих возможностях привлекать широкие массы населения и вовлекать их в игру на валютном рынке.

Когда такую деятельность легализуют, она перейдет в «белую зону», такие возможности у Fогех-клубов резко повысятся — и, соответственно, большая часть наших граждан окажется беззащитной перед массированной рекламой, которая будет ссылаться, что у клуба есть лицензия, поэтому он соответствует всем требованиям законодательства.

С нашей точки зрения, проект закона следует, по крайней мере, дополнить нормой, по которой в рекламе Forex клубов должны раскрываться риски, которые несет за собой игра на этом рынке.

В поправках, которые готовятся ко второму чтению, присутствует требование к рекламе, в которой должно раскрываться наличие основных рисков, связанных с этой деятельностью, статистика по каждому Forex-клубу на квартальной основе: сколько процентов проиграли, сколько процентов выиграли. Также должна будет раскрываться информация, что курс, по которому Forex-клуб проводит свои операции, не совпадает или может не совпадать с рыночными курсами, складывающимися на большом глобальном рынке Forex.

Есть еще факторы риска: современные компьютерные технологии и оффшоры. Здесь снова оказывается уместна параллель с игорным бизнесом: когда игровые клубы были перенесены в особые экономические зоны, физическая доступность казино для нашего населения стала заметно ограничена, но, тем не менее, интернет-казино продолжают действовать, в том числе из-за рубежа. Точно так же Forex-клубы, живущие в Интернете и по Интернету предоставляющие услуги из оффшорных зон российским гражданам, продолжат существование.

И даже жесткое регулирование или запрет на деятельность Forex-клубов в Российской Федерации не позволит пока на 100 процентов исключить потери наших граждан при обращении к интернет-компаниям, предоставляющим услуги Forex. Но это не значит, что не следует давать правовой и этической оценки подобной деятельности, а главное – стремиться не допускать возникновения угроз финансовой безопасности физических и юридических лиц.

На самом деле, регламентирование рынка Forex в России или его полный запрет — это вопрос политической воли. Если законодатели примут решение о запрете Forex-клубов, то Центральный банк поддержит это решение.



19 и 20 июня

15 городов России: от Владивостока до Калининграда!

Эффективные коммуникации как основа успешного бизнеса Мастер-класс Ларса Валлентина, ex-Nestlē, Швейцария!

> 40 лет в маркетинге! Более 50 000 проектов! Опыт компании №1 в мире!



Перспективы развития российско-швейцарских отношений в сфере бизнеса



Интервью с **Жюльеном Тени,** главой отдела экономики, финансов и науки Посольства Швейцарии

Расскажите о миссии и перспективных направлениях развития Экономического отдела Посольства Швейцарии. Какие возможности Вы предоставляете бизнесу?

– Мы рады, что у нас существуют многолетние экономические связи с Россией, которая для швейцарских компаний является важным рынком, обладающим большим потенциалом. Содействие торгово-экономическим отношениям является одной из традиционных задач нашей дипломатии. Это включает в себя совершенствование рамочной договорной базы. У нас разработан план действий на трехлетний период (2011–2013). На основе рекомендаций ежегодной сессии швейцарско-российской смешанной Межправительственной комиссии по торговле и экономическому сотрудничеству обсуждаются и решаются конкретные вопросы и проблемы бизнеса. Эти

усилия способствуют достижению положительных результатов: в 2012 году Швейцария стала двенадцатым по величине иностранным инвестором в России, ее прямые инвестиции составили 12,5 млрд швейцарских франков. В 2013 году Швейцария экспортировала в Россию товаров на сумму около 3 млрд швейцарских франков, что составляет 1,5% от общего объема экспорта и представляет собой рост на 6% по сравнению с предшествующим годом.

Мы также обеспечиваем поддержку дальнейшему развитию сотрудничества между двумя странами в области экономики, торговли, инвестиций и финансов, которое подразумевает помимо прочего улучшение структуры взаимного товарооборота и наращивание товарообмена в несырьевых отраслях, в том числе в секторах, производящих наукоемкую продукцию и инновационные технологии.

Мы представляем интересы швейцарской промышленности, активно поддерживая контакты с различными регионами, административными органами и российскими компаниями. Еще в наши основные обязанности входит постоянный анализ состояния экономики России, а также налаживание и поддержание хороших отношений между российской и швейцарской сторонами при помощи организации взаимных визитов.

Кроме того, швейцарский Центр предпринимательства (Swiss Business Hub), интегрированный в структуру Посольства, консультирует заинтересованные швейцарские компании по вопросам выхода на российский рынок и занимается продвижением Швейцарии как места для ведения бизнеса.

– Швейцария занимает первое место в Европе по затратам на НИОКР. В каких научных, технических, инвестиционных государственных международных программах Вы участвуете?

– Швейцарская экономика является в высшей степени инновационной и конкурентоспособной на международном уровне. Одной из основ, лежащих в достижении такого хорошего результата, является то, что в Швейцарии в центре внимания находятся образование и наука: на образование ежегодно расходуется почти 6% ВВП Швейцарии, и еще почти 3% выделяется на исследования и разработки (R&D). Основной объем этих инвестиций в НИОКР обеспечивает, прежде всего, частный бизнес. В сочетании с вложениями государства, которое

поддерживает преимущественно фундаментальные исследования (и в меньшей степени конкретные прикладные направления), а также в первую очередь отвечает за создание и поддержание благоприятных рамочных условий, эти частные инвестиции в исследования и разработки позволяют достичь позитивного эффекта: у Швейцарии на международном уровне исключительно высокая репутация страны с экономикой, основанной на знаниях и движимой инновациями.

Наша страна играет одну из ведущих ролей в важнейшем международном научном учреждении — Европейской организации ядерных исследований (ЦЕРН), которая расположена недалеко от Женевы и одним из соучредителей которой является и сама Швейцария.

- Как Вы оцениваете деловой климат в России? С какими проблемами приходится сталкиваться?

– Размер российского внутреннего рынка, наличие богатых минеральных ресурсов, а также хорошо подготовленных работников представляют большой интерес для швейцарских и других иностранных инвесторов.

Я должен, однако, с сожалением отметить, что, несмотря на в целом хорошее сотрудничество, существуют административные и правовые препятствия, которые затрудняют швейцарским компаниям ведение бизнеса в России. Компании из Швейцарии, как и все иностранные предприятия, сталкиваются с целым рядом прямых и косвенных торговых барьеров (высокие таможенные пошлины; сложные правила, касающиеся импорта; ТБТ/СФС, т. е. «технические барьеры в торговле» и «санитарные и фитосанитарные меры»; недостаток прозрачности; операции, ведущиеся в серой зоне; правовая неопределенность; ущемление иностранных участников торгов и т. п.). Но в целом бизнес-климат все же улучшается — прежде всего благодаря заметным усилиям правительства и регионов.

– Какие формы российско-швейцарского сотрудничества наиболее актуальны сегодня?

 Отношения между нашими странами разнообразны и поддерживаются сегодня во многих областях и на разных уровнях.

В частности, весьма радует развитие торговых отношений и наличие различных инвестиционных проектов.

В области образования, научных исследований и инноваций между Швейцарией и России также существует кооперация, опирающаяся на многочисленные совместные договоренности. К последним проектам в области науки относится заключенное в конце 2012 года двустороннее соглашение («Двустороннее соглашение о научно-техническом сотрудничестве») и «Протокол о проведении совместного конкурса российских и швейцарских научно-исследовательских проектов», который был подписан в декабре 2013 года. Кроме того, каждый год определенное количество российских и швейцарских студентов получает стипендию для обучения в другой стране. Многочисленные мероприятия, проводимые благодаря частной инициативе, как, например, Премия имени Суворова за инновационные разработки, вносят свой

вклад во взаимодействие между партнерами из наших двух стран, а также в завязывание новых контактов.

Не в последнюю очередь и особо следует упомянуть культурное сотрудничество между нашими странами. Швейцарский совет по культуре «Про Гельвеция» особенно активно занимается планированием и реализацией совместных культурных проектов в рамках своей «российской» программы, начатой в конце 2012 и рассчитанной до середины 2015 года. Целый ряд успешных мероприятий направлен на то, чтобы музыкальная культура Швейцарии, а также швейцарские пьесы, фильмы, литература и архитектура становились более известными в России.

По каким направлениям (или отраслям) Вы рассматриваете российские компании в качестве стратегических партнеров?

- У Швейцарии за плечами долгое и успешное сотрудничество с Россией и российскими компаниями. Традиционно масштабно представлены на российском рынке многие ведущие швейцарские компании, работающие в машиностроительной, электротехнической промышленности, в металлообработке, а также в химической и фармацевтической промышленности. Многие из российских партнеров этих компаний смело могут быть отнесены к числу стратегических. В последние годы внимание швейцарской промышленности, Швейцарского Центра предпринимательства и нашего отдела все больше фокусируется и на других отраслях: это автомобильная промышленность, железные дороги, аэрокосмическая промышленность, экологически чистые технологии (Cleantech) и новые медицинские технологии (MedTech). В этих секторах мы видим наибольший потенциал для наращивания объемов сотрудничества, а также реальные возможности для оказания практической помощи нашим инновационным компаниям, идущим в Россию.

– Насколько активно российская сторона участвует в проектах, реализуемых в вашей стране? Каков объем российских инвестиций в экономику страны?

– Различные российские компании активно работают на швейцарском рынке. Среди российских инвесторов в Швейцарии наиболее крупными являются компании финансового сектора, а также компании, которые занимаются газовым и нефтяным трейдингом. Кроме того, весьма значительные суммы инвестировал в швейцарскую экономику крупный российский конгломерат, который работает в алюминиевом и энергетическом секторах. По истечении первых 9 месяцев 2013 года российские накопленные прямые инвестиции в Швейцарии составили, по данным Росстата, примерно 3,1 млрд швейцарских франков, что эквивалентно 2,5% российских прямых инвестиций за рубежом.

Целый ряд структур оказывают поддержку российским компаниям, работающим на швейцарском рынке. Среди них, например, Торговое представительство Российской Федерации в Швейцарии, которое является зарубежным подразделением Министерства экономического развития России и в этом качестве представляет интересы России

в области экономических отношений со Швейцарией. Кроме того, экспертную поддержку российских инвестиционных проектов в Швейцарии обеспечивают Торговопромышленная палата Российской Федерации в Цюрихе и Швейцарско-российский промышленный бизнес-клуб.

Какие стратегические преимущества предлагает Швейцария зарубежным компаниям? Расскажите более подробно о системе промышленных кластеров Швейцарии?

Иностранные компании, которые обосновались в Швейцарии, пользуются многочисленными преимуществами, которые дает наша страна, будучи прекрасным местом для ведения бизнеса.

Согласно Глобальному индексу конкурентоспособности Всемирного экономического форума (ВЭФ) Швейцария является самой конкурентоспособной страной в мире. Она сохраняет этот почетный статус уже в течение 5 лет.

Швейцария имеет огромный потенциал для инноваций. Ее очень мощная промышленная и технологическая база обеспечивает чрезвычайно важное конкурентное преимущество.

Другими важными факторами успеха являются наша либеральная экономическая система, наша благоприятная правовая среда (которая, среди прочего, гарантирует эффективную защиту интеллектуальной собственности), а также наша устойчивая политическая стабильность.

Не следует также недооценивать фактор превосходного качества жизни в Швейцарии. Наша страна предлагает возможности для получения первоклассного образования на всех уровнях, отличное медицинское обслуживание, очень хорошую инфраструктуру, в том числе транспортную, и располагает густой сетью весьма интенсивных трансграничных связей.

Какие товары и услуги из вашей страны пользуются наибольшим спросом на территории России?

– Структура швейцарского экспорта в Россию чрезвычайно разнообразна. Экспорт из Швейцарии включает, в основном товары с высокой добавленной стоимостью – в том числе потребительские и инвестиционные товары, нишевые товары и товары класса люкс. Основными товарами, которые Швейцария экспортировала в Россию в 2013 году, были фармацевтическая продукция (35,6%), машины (23,3%), часы (8,9%), оптические приборы (6,8%) и продукция сельского хозяйства (6,5%). Общая стоимость швейцарского экспорта в Россию составила, по данным Федеральной таможенной службы, около 3,13 млрд. швейцарских франков.

В сфере услуг, предоставляемых швейцарскими компаниями, доминируют банки. Помимо двух крупных банков в России все больше и больше открывают свои представительства банки, работающие в секторе private banking. В дополнение к банковскому сектору растет и присутствие страхового бизнеса — благодаря большей востребованности страховых услуг, проявившейся в последние годы.

– Как бы Вы охарактеризовали экономические и торговые отношения между нашими странами? Каковы перспективы развития сотрудничества?

– Между Россией и Швейцарией существуют хорошие и давние экономические отношения. Для швейцарских компаний Россия является рынком с большим потенциалом, который существует и за пределами таких крупных центров, как Москва и Санкт-Петербург.

Интерес швейцарских малых и средних предприятий к России также был отмечен положительной динамикой в 2013 году.

А Россия, в свою очередь, видит интересный потенциал для развития в Швейцарии — как в месте для совершения инвестиций и как в финансовом центре. Кроме того, Швейцария является для России привлекательным туристическим направлением, местом для получения образования очень высокого качества, а также страной, где существует множество других интересных предложений в сфере услуг.

Существуют различные возможные сценарии развития дальнейшего сотрудничества. При этом определенные проблемы возникают из-за колебания валютных курсов и складывающейся международной обстановки. Положительным фактором является, с точки зрения экономических властей и бизнес-кругов Швейцарии, членство России в ВТО, которое в конечном итоге должно способствовать дальнейшей активизации двусторонней торговли.

Приведите, пожалуйста, примеры реализованных инвестиционных проектов.

– Среди наиболее крупных швейцарских инвесторов в России наряду с кредитно-финансовыми учреждениями можно назвать также компании из фармацевтической и пищевой промышленности, а также различные компании, относящиеся к строительному сектору. Интересно отметить, что швейцарские предприятия работают во многих регионах. Так, один крупный швейцарский инвестор в России, концерн, производящий продовольствие, имеет одиннадцать производств в российских регионах: в Самарской, Московской, Калужской, Владимирской областях, в Краснодарском, Пермском и Алтайском краях. Число занятых на этих производствах составляет более 10 000 человек.

В Особой экономической зоне в Санкт-Петербурге в ближайшие двенадцать месяцев откроется производственное предприятие известного швейцарского фармацевтического концерна. В Московской и Саратовской областях работают два современных швейцарских цементных завода.

Концерн, производящий энергетическое и автоматизиционное оборудование, имеет пять своих производств в Московской и Свердловской областях. В Костромской области наш бизнес представлен мощностями швейцарского производителя материалов из древесины.

Особенности кредитования заемщиков при исполнении государственного контракта



Интервью с **Юрием Петровым,** к.э.н., заслуженным экономистом РФ, Президентом НС Банка

– Какие изменения произошли в системе государственного заказа в сфере строительства в последнее время? Как повысить активность банков в данном сегменте?

Мы достаточно часто участвуем в различных конференциях и круглых столах, в которых принимают участие как банкиры, так и чиновники различного уровня. Цель подобных мероприятий заключается в выработке совместных решений по улучшению экономической ситуации в стране. На одной из последних встреч представитель

региона высказал предложение о том, что банки должны активнее инвестировать в развитие региона, в значимые приоритетные проекты. Но современное банковское законодательство построено таким образом, что банки не могут напрямую инвестировать, а могут только кредитовать потенциальных инвесторов. То есть сегодня необходимо ответить на вопрос, какова роль банков в экономической жизни нашей страны. Сегодня позиция Центрального банка РФ такова, что банки не должны инвестировать в какие-либо проекты, поскольку это не их профиль деятельности.

Банки должны кредитовать хороших, качественных заемщиков. Подтверждением данной позиции является усиление банковского регулирования, в частности за счет внедрения Базеля II и Базеля III. Движение в сторону Базеля III противоположно развитию кредитования или инвестирования со стороны банков, поскольку ограничивает их деятельность в этих сегментах.

Мы обсуждали с представителями американского регулятора возможность перехода их банков на Базель II и III, и они ответили, что ситуация в экономике непростая и они не могут позволить себе переходить на ужесточение банковского регулирования, потому что при переходе на Базель минимум на 10% упадет объем кредитования реального сектора экономики.

Прямого запрета на инвестирование со стороны банков в российском законодательстве нет, но существует определенный набор инструментов регулирующего и нормативного характера, в частности применяются коэффициенты, значение которых при инвестировании ухудшает общую оценку банка. Например, инвестирование дает дополнительную нагрузку на капитал, так как. происходит его отвлечение, что автоматически ухудшает показатели банка.

Отвечая на вопрос, что необходимо сделать, чтобы банки активнее вкладывали денежные средства в инвестиционные проекты, хотел бы отметить следующее: во-первых, на это должна быть политическая воля руководства страны, в том аспекте, что банки должны начать и кредитовать масштабные инвестиционные проекты и самостоятельно инвестировать в них. Для реализации этой задачи должны быть внесены изменения

в регулирующее законодательство. Во-вторых, у банков должны появиться «длинные деньги». Мы много говорим о том, что банкам не хватает долгосрочного финансирования. ЦБ РФ делает шаги в этом направлении, но это длительный и сложный процесс. В-третьих, это гарантия снижения рисков банков.

Безусловно, гарантия со стороны бюджета самая привлекательная, но данный механизм работает не всегда. Но существует множество других инструментов, таких как фонды поддержки, фонды страхования. После решения данных задач банки смогут начать кредитовать инвестиционные вложения в реальный сектор экономики.

Например, рассмотрим ситуацию, когда банк кредитует организацию, выполняющую гос. заказ. В качестве источника погашения кредита, который дается на выполнение конкретного контракта, выступают средства, которые организация должна получить после его выполнения. Но иногда мы сталкиваемся с тем, что заемщики, получив кредит, потом обращаются к гос. заказчику и меняют реквизиты, указанные в контракте на другой банк. И тогда все денежные средства проходят мимо того банка, который давал банковскую гарантию и кредитовал заемщика для исполнения контракта.

Мы обращались с идеей предоставить возможность банку предъявлять права требования по контракту, т.е. использовать факторинг, но представители гос. органов еще не готовы к этому.

- Как бы Вы оценили уровень финансовой поддержки участников гос. заказа? Как повысить долю малого бизнеса среди участников гос. заказов?
- Как правило, предприятия, идущие на гос. заказ должны обладать определенным потенциалом, начиная с того, что просто иметь денежные средства для участия в торгах. Это 5% от суммы контракта, которые требуются для обеспечения заявки.

Они также должны иметь возможность получить банковскую гарантию в банке, который включен в реестр Минфина, т.е. в банке, капитал которого свыше 1 млрд рублей. И у компании должна быть сумма аванса по контракту, либо собственные оборотные средства, либо возможность привлечь заемные средства.

Поэтому тот, кто принимает участие в торгах на выполнение гос. заказа, должен иметь в виду эти положения. Если у организации не хватает какого-либо пункта, хотя она потенциально может исполнять контракт, то она не выходит на торги. Чем меньше участников торгов, тем хуже конкурентная среда и тем меньше тендерное снижение. А чем ниже тендерное снижение, тем выше расходы бюджета.

Поэтому задача любого гос. заказчика — создать условия для участия в торгах максимального числа компаний. С чем мы сталкиваемся в некоторых регионах. У них введено ограничение, что банковскую гарантию на аванс по гос. заказу могут давать только банки, имеющие очень высокий рейтинг (около 40 банков), но при этом в расчет не берется сама сумма аванса, которая не всегда

большая. Это приводит к тому, что компании малого бизнеса, чтобы получить аванс на миллион рублей должны обращаться к топ-банкам.

Поэтому получить банковскую гарантию малому бизнесу очень трудно, что приводит к тому, что целый пласт компаний, которые могли бы участвовать в торгах, в них не участвует. В первую очередь это видно в сфере ЖКХ, где есть работы, которые не требуют привлечения крупных строительных компаний. Например, ремонт фасадов, кровельные работы и т.д. Приход крупных компаний на такие мелкие работы приводит к удорожанию проекта.

Вторая проблема — это укрупнение тендерных лотов, что приводит к тому, что малые компании отсекаются от участия в торгах. И третья проблема заключается в том, что мы уже 1,5 года пытаемся изменить законодательство в части обеспечения банковской гарантии. По действующему законодательству обеспечением являются или банковская гарантия, или денежные средства. Мы предлагаем внести две поправки.

Первая заключается в том, чтобы обеспечением выступали и денежные средства, и банковская гарантия. Поскольку наш банк сталкивался с ситуацией, что нашего лимита не хватало на обеспечение контракта. При этом клиент имел в наличии недостающую сумму и вместе мы могли бы внести обеспечение, но законодательно это невозможно. Безусловно, клиент обратился в другой банк, заплатив более высокий процент.

Проблема заключается в том, что мы предоставляем банковскую гарантию под 1%, а на рынке сегодня эта ставка колеблется от 1 до 6%. Чем уже круг банков, которые выдают гарантии, тем выше цена. И вторая поправка заключается в том, чтобы организация, участвующая в торгах, могла привлекать не одну, а две и более банковских гарантии.

Это приведет к снижению банковских рисков и стоимости гарантии. Также расширится круг банков, которые смогут выдавать гарантии, а значит, снизится их цена, что, в конечном счете, приведет к снижению стоимости работ по гос. контракту. Если стоимость гарантии 1%, то участник торгов может сделать больший шаг в сторону снижения стоимости услуг, чем при стоимости гарантии в 3-4%. Но у государственных служащих возник вопрос о механизме распределения требований к банкам в случае возникновения проблем у заемщика. Хотя за основу можно взять распределение пропорционально размеру банковской гарантии.

Если мы хотим, чтобы малый и средний бизнес активнее принимал участие в торгах, а значит снижалась стоимость исполнения гос. контракта, то нам надо комплексно пересмотреть обозначенные выше аспекты.

Гос. компании и гос. корпорации также вводят завышенные, относительно 44 ФЗ, требования к банкам, которые выдают банковские гарантии. Это приводит к недопущению к участию в торгах огромного круга предприятий малого и среднего бизнеса. Важно унифицировать требования к банкам.

– Какие финансовые услуги предлагает Ваш банк для участников системы гос. заказов?

– В НС Банке существует продуктовая корзина для участников торгов. Мы кредитуем без залога участников электронных торгов на сумму обеспечительного задатка, при этом срок принятия решения по данному вопросу не более одной недели.

Мы предоставляем банковские гарантии по цене 1%. И третий продукт, который мы предлагаем, это кредитование на исполнение гос. контракта. Там мы берем обеспечение в виде залога на уровне 30%, а 70% – это права требования по гос. контракту.

Сейчас создается собственная, по сути, служба технического заказчика, которая будет заниматься управлением проектным финансированием. Наши подразделения сопровождают исполнение контракта на протяжении всего времени, т. е. начиная с момента выдачи банковской гарантии или кредита на исполнение контракта, мы отслеживаем движение финансовых потоков, чтобы деньги расходовались целевым образом.

Также мы контролируем исполнение контракта. Далеко не все, что мы здесь делаем является профильной деятельностью банка, но мы идем на это, чтобы предоставить нашим клиентам профессиональные услуги и снизить банковские риски.

– В чем состоят основные трудности в финансировании бизнеса в сфере госзаказа и кредитования вообще?

– Можно говорить о проблеме обеспечения прав требования со стороны банка в виде факторинга по гос. контрактам, поскольку гос. заказчики отказываются подписывать трехсторонний договор. Если бы такая практика существовала, то банковские риски были бы ниже, и мы бы более активно кредитовали исполнителей гос. заказа. На сегодняшний день наш банк один из немногих, кто имеет данную услугу в своем портфеле. А связано это, в первую очередь, со сложными технологическими процессами в этой сфере. Мы давно присутствуем на этом рынке, и хорошо представляем, как это делать.

Например, если банк будет обеспечивать контроль движения денежных потоков, т.е. будет отслеживать расходы

заемщика, это приведет к снижению банковских и бюджетных рисков.

Банки лишь инструмент для того, чтобы реальный сектор мог работать с привлечением заемного финансирования. Если экономические интересы банка будут защищены, то он будет замотивирован кредитовать участников экономической деятельности.

Также мы пытаемся внести изменение в законодательство о банкротстве. Например, банк кредитует заемщика, заемщик погасил кредит, проходит 3-4 месяца, и приходит письмо от конкурсного управляющего, из которого следует, что средства, полученные банком в счет погашения кредита, должны быть направлены в конкурсную массу, потому что платеж банку попадает в шестимесячный срок до момента объявления о банкротстве.

Эта же тонкость в законодательстве приводит к тому, что банки между собой не работают по межбанковским кредитам. Поскольку, если у одного из банков отзывается лицензия, страдает вторая сторона договора. Поэтому для улучшения общеэкономической ситуации в стране важно создавать условия для стабильной работы банковской системы.

- Расскажите о завершенных проектах финансовой поддержки участников системы гос. заказа в сфере строительства?

– У НС Банка большое число гос. контрактов по Москве и Московской области, по регионам присутствия банка (Санкт-Петербург, Великий Новгород, Нижний Новгород, Тула и Иваново). Мы участвовали в большом количестве проектов, связанных со строительством жилья для военнослужащих по линии Министерства обороны РФ.

Наши клиенты брали банковские гарантии для строительства инфраструктурных проектов, как например, московские транспортные узлы и развязки, на выполнение работ, связанных с капитальным ремонтом жилого фонда Москвы, на поставку медицинского оборудования и техники и т. д.

Академия менеджмента и бизнес-администрирования

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

www.a-mba.ru

Финансовый инструментарий повышения конкурентоспособности российского бизнеса: постановка проблемы

Е. Каменева,

д.э.н., профессор, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,

Г. Хотинская,

д.э.н., профессор, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Конкурентоспособность — одно из важнейших понятий маркетинга и область повышенного интереса научной общественности. Однако до настоящего времени позиции национального рынка и подавляющего большинства российских компаний в плане конкурентоспособности оставляют желать лучшего. Это может означать, что назрела необходимость подключать иные (помимо традиционных маркетинговых) инструменты управления конкурентоспособностью. За рубежом в целях повышения конкурентоспособности активно используется финансовый инструментарий. В России финансовые практики не развиты в целом и в сочетании с маркетинговыми инструментами в частности. В статье акцентируется внимание на финансовом инструментарии повышения конкурентоспособности российских компаний, отраслевых рынков, национальной экономики. Статья подготовлена в рамках исследования по Государственному заданию Финансового университета 2014 г.

Ключевые слова: конкурентоспособность, финансовый инструментарий, российская модель.

Financial instruments of competitiveness of russian business: problemstatement

E. Kameneva.

doctor of economic sciences, professor, Financial University under the Government of the Russian Federation,

. Khotinskaya,

doctor of economic sciences, professor, Financial University under the Government of the Russian Federation

Competitiveness – one of the most important concepts of marketing and area of keen interest of scientific community. However so far positions of the national market and the vast majority of the Russian companies in questions of competitiveness leave much to be desired. It can mean that ripened need to connect others (besides the traditional - marketing) instruments of management of competitiveness. Abroad the financial tools are actively used for increase of competitiveness. In Russia financial practiceisn't developed as a whole and in combination with marketing tools in particular. In article the attention is focused on financial tools of increase of competitiveness of the Russian companies, the branch markets, national economy. Article is prepared by results of the researches on the government contract of Financial University in 2014.

Keywords: competitiveness, financial instruments, Russian model.

Конкурентоспособность — сложное и синтетическое, поскольку в широком смысле слова, которое предполагает рассмотрение цепочки взаимосвязанных, но разноуровневых объектов исследования:

- конкурентоспособность товаров;
- конкурентоспособность предприятий как производителей товаров (микроуровень);
- конкурентоспособность отрасли или рынка как совокупность предприятий, предлагающих товары или услуги (мезоуровень);
- конкурентоспособность страны или группы стран (макро- и мегауровни)[1].

Очевидно, что конкурентоспособность мезо-, макро- и мегауровней в конечном итоге зависит от конкурентоспособности производителей, поскольку национальный и отраслевой рынки — результат аккумулирования потенциалов хозяйствующих субъектов.

Конкурентоспособность производителей является производной величиной от внешних экстерналий — условий хозяйствования, механизмов регулирования рынка, деятельности саморегулируемых организаций и т. д., с одной стороны, с другой стороны, она обусловлена наличием конкурентоспособного товара, ассортиментом товаров, доступными ценами.

На сегодняшний день для российской экономики в целом и отдельных российских компаний характерны серьезные провалы в эффективности и, соответственно, масштабные резервы повышения конкурентоспособности.

Актуальность проблемы и ее большая прикладная значимость обусловили тот факт, что конкурентоспособность в широком смысле и дифференцированно по уровням исследования — область повышенного интереса научной общественности.

Однако до настоящего времени эти исследования не выходят за границы маркетинга, который традиционно недооценивает финансово-экономические характеристики и опирается в оценке результата, главным образом на коммуникативные показатели («известность марки», «припоминание рекламы», «лояльность», «намерение купить» и т. п.).

Такой подход создает противоречие между растущими маркетинговыми бюджетами и их результативностью: финансовые затраты практически невозможно связать с неэкономическими результатами.

Незнание экономических результатов очередной маркетинговой программы, ориентированной на повышение конкурентоспособности компании, не позволяет рационально принимать решения по многим конкретным вопросам, имеющим практическое значение для любого бизнеса.

По мнению авторов, многие маркетинговые проблемы можно и нужно рассматривать с позиции финансов.

Развитие и обогащение маркетинга, в том числе в области финансового инструментария повышения конкурентоспособности, позволит:

- придать маркетингу недостающую финансовоэкономическую ориентацию;
- интегрировать маркетинговые нематериальные активы в общую систему экономических показателей:

- подключить маркетинг и результаты его деятельности к классической экономической методологии оценки эффективности:
- достоверно оценить эффективность затрат на маркетинг и тем самым избежать увеличения продаж «любой иеной»:
- оценить будущие доходы, что не позволит жертвовать продажами и прибылью будущих периодов в угоду сиюминутным интересам.

Финансовые акценты в исследовании конкурентоспособности и финансовый инструментарий в управлении конкурентоспособностью позволяют обозначить многие конкурентные преимущества, прежде всего устойчивые конкурентные преимущества, которые связаны с наличием высокой деловой репутации, человеческого капитала, собственных разработок и ноу-хау, долговременных связей с покупателями. Эти преимущества дольше сохраняются и позволяют достигать более высокой прибыльности¹.

В этом ракурсе (на стыке маркетинга и финансов) к факторам повышения конкурентоспособности можно отнести:

- способность генерировать доходы, денежные притоки, добавленную стоимость, прибыль и тенденции динамики абсолютных финансовых индикаторов, а также генерирующие возможности активов компаний (BEP-basicearningpower):
- лидерство в издержках, оптимальное соотношение «доходы расходы прибыль» (CVP) и эффективность роста:
- способность бизнеса к выживанию, индикатором которой является финансовая устойчивость в долгосрочном и краткосрочном аспектах;
- рыночную капитализацию или стоимость компании (в рыночных оценках и в соотношении с балансовой стоимостью) как индикатор ее положения на рынке:
- деловую репутацию (в небухгалтерском понимании), наличие рейтингов и место в ренкингах;
- интеллектуальный капитал в его финансовой интерпретации (нематериальные активы — НМА) как устойчивое конкурентное преимущество, значимое в экономике знаний:
- бренд-активы и их влияние на стоимость компании и ее позиционирование на рынке.

Макроанализ этого инструментария повышения конкурентоспособности российского бизнеса, проведенный авторами, позволяет сделать следующие вы-

В целом по России доходы предприятий и организаций, валовая добавленная стоимость, денежные притоки, чистый денежный поток и прибыль увеличились за последние 10 лет (2003–2012) в 4,1–5,9 раз. При этом обороты, валовая добавленная стоимость, денежные притоки прирастают экспоненциально, а по прибыли и чистому денежному потоку (ДП-нетто) удается построить

¹ Неустойчивые преимущества связаны с наличием дешевой рабочей силы, доступностью источников сырья. Преимущества этого вида являются не столь устойчивыми и могут быть скопированными конкурентами.



лишь линейный тренд (рис. 1). Столь высокая динамика абсолютных индикаторов роста в масштабах страны не только свидетельствует о потенциале генерирования продаж, валовой добавленной стоимости, денежных притоков, как факторах конкурентоспособности, но и о стратегических приоритетах подавляющего большинства современных российских компаний в области роста.

Причем эти индикаторы представляют собой финансовые характеристики роста, и перенос акцентов на эти индикаторы развития органично вписывается в стратегические цели новой управленческой парадигмы — стоимостной (финансовой) модели измерения и управления, в отличие от прежней парадигмы, ориентированной на прибыль, что на протяжении столетий было характерно для учетной (затратной) модели измерения и управления.

Оценивая потенциал генерирования доходов российского бизнеса, важно сопоставлять эти абсолютные индикаторы с активами (совокупным капиталом). В экономической литературе и аналитической практике в этих целях используют коэффициент генерирования доходов — BEP (basicearningpower) — показатель, характеризующий генерирующие возможности данной комбинации активов [2, с. 258–259].

По мнению автора, показатель следует рассчитывать не только по операционной прибыли, а по всем составляющим генерируемых доходов — продажам, добавленной стоимости, денежным притокам, чистому денежному потоку, чистой прибыли. Приведенные на рис. 2 данные свидетельствуют о том, что генерирующие способности российского бизнеса за последние 10 лет практически не изменились.

Это означает, что приращения продаж базируются главным образом на приращении активов, что, в свою очередь, свидетельствует об экстенсивном характере развития российского бизнеса.

Кроме того, в российском бизнесе индикаторы роста не сопровождаются адекватным повышением эффективности финансово-хозяйственной деятельности (рис. 3). В периоде 2003–2012 гг. в среднем по России наблюдается крайне неустойчивая динамика рентабельности и понижающийся тренд, прежде всего в части рентабельности продукции.

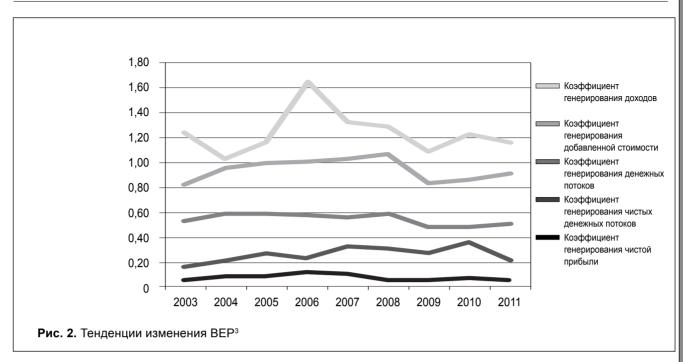
Экспоненциальный рост абсолютных индикаторов на фоне снижающейся эффективности (рентабельности) означает, что в большинстве своем российские компании неэффективно используют ресурсный потенциал на фоне неразвитых финансовых технологий.

Следует отметить, что подобные тенденции наблюдались и в компаниях США. Так, Д. Коллис и С. Монтгомери отмечают, что в 1970-е годы для компаний США был характерен небольшой рост при любых издержках, пассивных собственниках и неэффективном правлении. В 1980-е годы наблюдался увеличивающийся рост («бешеный рост» и «необузданное» расширение), в том числе растущие премии за слияния компаний; в 1990-е годы интенсивный рост прослеживался на фоне активности правления и собственников; в 2000-е годы происходило переосмысление стратегии и тактики роста после серии скандалов, связанных с бухгалтерским учетом [3, с.6].

Очевидно, что российский бизнес находится в настоящее время на этапе масштабного роста при неэффективном управлении. Его параметры свидетельствуют о распространении в России модели «рост ради роста» [4, с. 39–41].

Масштабный рост на фоне неэффективного управления обусловливает накопление рисков финансовой неустойчивости, что не может не сказываться отрицательно на конкурентоспособности российских компаний, отраслей, рынков. Если в отношении долгосрочной финансовой неустойчивости проблема обозначилась лишь в 2012 г. (заемный капитал превысил собственный), то краткосрочная

² Рассчитано по: Российский статистический ежегодник: Стат. сборник. 2005, 2009, 2013. – М.: Росстат. 2005, 2009, 2013. www.gks.ru.



финансовая неустойчивость (неликвидность) характерна для всего анализируемого периода (табл. 1).

Рост на фоне стабильно высоких краткосрочных и усиливающихся долгосрочных финансовых рисков способствует их накоплению на системном уровне. Это характеризует российскую модель бизнеса как высокорисковую; аналогично оценивается типовая российская стратегия конкурентоспособности.

Отметим далее, что на развитых рынках безусловным корпоративным приоритетом является «максимизация рыночной стоимости» с целью максимизации благосостояния собственников⁴. В России этот корпоративный приоритет еще не получил широкого распространения во многом вследствие того, что в стране не завершен процесс разделения собственности и управления. В этих условиях недостаточно развит фондовый рынок, и более 99% хозяйствующих субъектов - это непубличные компании. В такой хозяйственной среде установка на приращения интерпретируется не столько в терминах роста стоимости, сколько в терминах роста продаж, причем любой ценой (см. проблемы роста, описанные ранее). В результате в стране насчитывается не более трех десятков компаний, различимых в международных сравнениях по рыночной стоимости.

Этот вывод позволяет сделать анализ одного из наиболее весомых международных ренкингов — Global 2000, который составляется и ежегодно публикуется в журнале Forbes начиная с 2004 г. Ренкинг включает 2000 наиболее крупных компаний мира, ранжирование которых производится по специальной смешанной формуле, учитывающей объем продаж, прибыль, активы и рыночную стоимость. В ренкинге 2013 г. представлены публичные компании, суммарные годовые доходы которых превышают 38 трлн долл., прибыль — 2,4 трлн долл., совокупные активы — в 159 трлн долл., а рыночная стоимость — 39 трлн долл. В 2013 г. в него вошли 30 российских компаний с суммарной рыночной капитализацией 640 млрд долл. 5. Это означает, что на крупнейший российский бизнес приходится 1,6% от суммарной рыночной капитализации Global 2000. Относительно невысокая рыночная капитализация гигантов российского бизнеса обусловливает небольшие значения коэффициентов-мультипликаторов, которые используются в оценках рыночной стоимости непубличных российских компаний.

Рыночная капитализация на развитых рынках во многом обусловлена весомыми нематериальными активами. НМА – специфический инструмент конкурентоспособности компаний, активная финансовая работа с которым началась по мере вступления развитых экономик в постиндустриальное общество.

Для российских компаний характерна тотальная недооценка НМА и отсутствие сколько-нибудь значимого влияния нематериальных ценностей на финансовохозяйственную деятельность. Несмотря на то что динамика нематериальных активов в российском бизнесе за последние 10 лет в 1,7 раза превышает темпы роста совокупных активов, их удельный вес в имуществе российских компаний продолжает оставаться ничтожно малым — менее 0,3%. Тогда как в крупнейших зарубежных компаниях соотношение материальных и нематериальных активов на рубеже тысячелетий составляло 30 : 70% [5, с. 298].

Неотъемлемой составляющей нематериальных активов являются бренд-активы. Средства, вложенные в бренд, приобретают свойства капитала как самовозрастающей стоимости. Расходы на создание и поддержание

³ Рассчитано по: Российский статистический ежегодник: Стат. сборник. 2005, 2009, 2013; Финансы России 2004, 2008, 2012. www.gks.ru.

⁴ Эту концепцию экономического поведения сформулировал американский экономист Герберт Саймон – автор одного из направлений поведенческой экономической теории, именуемого теорией ограниченной рациональности или теорией выбора, сформулированной в 1947 г. в книге «Административное поведение». В 1978 г. Г. Саймону была присуждена Нобелевская премия по экономике

⁵ Special Report «The Global 2000» 2005 – 2013 гг. – www.forbes.com.



бренда капитализируются в имуществе компании в виде НМА, который в соответствии с зарубежными стандартами не амортизируется, а подлежит периодической переоценке в соответствии с рыночными реалиями [6, с. 78-79; 7, с. 57-58]. При этом стоимость бренда может пересматриваться как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения.

Такой подход к работе с бренд-активами позволяет позиционировать их в составе корпоративного имущества, приближая фундаментальную стоимость компании к ее рыночной оценке. В России же бренд-активы выпадают из сферы внимания финансовых служб и не работают как стоимостная категория. Маркетологи занимаются главным образом рекламными кампаниями и акциями, продажами и долей на рынке, клиентской базой и поддержкой лояльности потребителей. Финансисты работают с бюджетами и инвестиционными проектами, источниками финансирования и способами рефинансирования отдельных активов и обязательств, не уделяя большого внимания нематериальным активам в целом и брендактивам в частности.

В результате маркетологи и финансисты, реализуя общие корпоративные стратегии, действуют изолированно друг от друга. Ни маркетологи, ни финансисты не владеют инструментами и технологиями финансового позиционирования и не используют в этих целях бренд-активы. Влияние бренда проявляется в основном в трансакциях купли/продажи компаний, при слияниях и поглощениях, где его стоимость фактически подменяется деловой репутацией. Последняя в силу сложившихся учетных стандартов амортизируется и постепенно нуллифицируется. Даже при наличии стоимостной оценки бренда в России отсутствуют нормы для его отражения в составе имущества компаний, поскольку в национальных учетных стандартах такой актив не предусмотрен.

В этих условиях в России бренд-активы крайне сложно позиционировать, тогда как зарубежные компании активно их используют в финансовых практиках для

⁶ Российский статистический ежегодник: Стат. сборник. 2005, 2009, 2013. – М.: Росстат. 2005, 2009, 2013. www.gks.ru.

создания привлекательного образа бизнеса [6, с. 78–79; 7, с. 57–58].

Как известно, деловая репутация в бухгалтерской интерпретации — это разница, возникающая при куплепродаже активов в случае превышения цены сделки над балансовой стоимостью, которая списывается на нематериальные активы.

По логике бухгалтера, в иных ситуациях деловая репутация не возникает. Между тем, деловая репутация как характеристика положения компании в деловом сообществе – неотъемлемый атрибут современного рынка, и она существенно влияет на взаимоотношения с партнерами, инвесторами, властными структурами, потребителями. Репутация компании во многом определяет возможности корпоративного менеджмента в привлечении денежных средств, построении деловых связей, поиске стратегических инвесторов.

Это важнейший канал информации о компании, которая постоянно продуцируется самой компанией, ее клиентами, конкурентами, партнерами.

В развитых экономиках инструментом, характеризующим репутацию компаний финансового и реального секторов, региона, страны в целом, являются рейтинги, которые характеризуют уровень стабильности и надежности, устойчивости и платежеспособности, что актуально для всех видов деятельности. Но, прежде всего, рейтинги востребованы на финансовых рынках и воспринимаются как необходимый инструмент их инфраструктуры, обеспечивающий право инвестора на получение объективной независимой информации о кредитоспособности заемщика.

По результатам исследования финансовой прозрачности в России компанией Standard&Poor's, индекс транспарентности крупнейших публичных российских компаний составляет в среднем 60%⁷.

Масштабный рост на фоне низкой финансовой прозрачности – следствие теневого характера российского бизнеса – не способствует распространению рейтинговой культуры в стране и повышению деловой репутации

 $^{^7\,}http://www.standardandpoors.com/ratings$

Таблица 1

Тенденции изменения ключевых индикаторов финансового состояния в среднем по России⁸

2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 Наименование показателя Коэффициент автономии 57.7 54.4 56.2 57.1 55.9 50.5 51.6 52.4 50.8 48.2 Коэффициент текущей ликвидности 1,16 1,13 1,22 1,24 1,31 1 29 1,29 1,34 1,36 1,28

Таблица 2

Макроанализ российской модели конкурентоспособности

Сильные стороны	Слабые стороны
Масштабное и динамичное генерирование доходов, добавленной стоимости, денежных притоков	Неизменные генерирующие способности активов, характеризуемые коэффициентами генерирования ВЕР
	Высокие издержки и низкая/снижающаяся эффективность
	Накопление на системном уровне краткосрочных и долгосрочных финансовых рисков
	Недооценка рыночных инструментов формирования стоимости
	Игнорирование нематериальной составляющей основного капитала
	Неразвитость финансовых практик в работе с бренд-активами
	Недооценка факторов, определяющих репутацию компании в деловом сообществе
	Низкая финансовая прозрачность и, как следствие, относительно неразвитая рейтинговая культура

хозяйствующих субъектов (в небухгалтерском понимании гудвилла).

Проведенный макроанализ иллюстрируют очевидную разбалансированность модели конкурентоспособности современного российского бизнеса (табл. 2).

В целях повышения конкурентоспособности российских компаний, отраслевых рынков, национальной экономики необходимо нейтрализовать слабые стороны и расширить перечень сильных сторон.

К финансовым детерминантам конкурентоспособности в России можно отнести:

- повышение отдачи активов российских компаний и рост эффективности финансово-хозяйственной деятельности.
- снижение финансовых рисков (прежде всего крат-косрочных).
- активизацию работы на фондовом рынке и расширение практики стоимостно-ориентированного управления.
- вовлечение в экономический оборот нематериальных активов и их коммерциализацию,
- расширение финансовых технологий в работе с бренд-активами,
- повышение финансовой прозрачности и рейтинговой культуры в целях укрепления репутации российских компаний в деловом сообществе.

Литература

- 1. Пунгин И.В., Пунгина В.С. Инновационный подход к изучению конкурентоспособности продукции, отрасли, региона // Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2009. № 2.
- 2. *Ковалев В.В., Ковалев Вит. В.* Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели: учеб. пособие. М.: Проспект, КНОРУС, 2010.
- 3. *Коллис Д., Монтгомери С.* Корпоративная стратегия. Ресурсный подход. М.: Бизнес-Олимп, 2007.
- 4. Корпоративный рост: методология измерения и управленческий инструментарий (финансовый аспект). Монография / Каменева Е.А., Лихачева О.Н., Мингалиев К.Н., Паштова Л.Г., Сетченкова Л.А., Слепнева Т.А., Хотинская Г.И., Шохин Е.И. / Под ред. Г.И. Хотинской. М.: Научные технологии, 2013.
- 5. Дойль Π . Маркетинг, ориентированный на стоимость. СПб.: Питер, 2001.
- 6. *Хотинская А.В.* Бренд-капитал и его влияние на корпоративные финансы: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10, 08.00.05. М., 2011.
- 7. *Хотинская Г.И., Хотинская А.В.* Бренд-активы: теория, эмпирические данные, финансовые технологии. Монография. LAPLAMBERTAcademicPublishingGmbH&Co, 2012.

⁸ Данные Росстата – www.gks.ru.

Конвертируемые облигации как инструмент повышения инвестиционной привлекательности компании

М. Шальнева,

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

К. Конджария.

студентка факультета международных экономических отношений, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В статье дано понятие инвестиционной привлекательности компании, представлены внешние и внутренние факторы, оказывающие на нее существенное влияние, перечислены этапы проведения анализа инвестиционной привлекательности компании. В качестве актуального инструмента для повышения инвестиционной привлекательности компании рассматривается конвертируемая облигация: особенности и перспективы ее развития в отечественной практике. Статья подготовлена в рамках исследования по Государственному заданию Финансового университета 2014 г.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность компании, факторы инвестиционной привлекательности, конвертируемые ценные бумаги, конвертируемые облигации.

Convertible bonds as instrument of increase of investment appeal of the company

M Shalneva

Candidate of Economic Sciences, associate professor «Corporate finance» Financial University under the Government of the Russian Federation.

K. Kondzhariya,

student of faculty «International economic relations», Financial University under the Government of the Russian Federation

In article the concept of investment appeal of the company is given, the external and internal factors having on it essential impact are presented, stages of carrying out the analysis of investment appeal of the company are listed. As the actual tool for increase of investment appeal of the company the convertible bond is considered: features and prospects of its development in domestic practice. Article is prepared by results of the researches on the government contract of Financial University in 2014.

Keywords: investment appeal of the company, factors of investment appeal, convertible securities, convertible bonds.

Прежде всего, определим понятие инвестиционной привлекательности компании и инвестиций в частности как ключевого понятия.

Обобщив многочисленные определения понятия инвестиций, содержащиеся в современных научных трудах,

можно сказать, что инвестиции — это вложения капитала (товарно-материальных ценностей или объектов с различным уровнем ликвидности) с целью его последующего увеличения до уровня, оцениваемого инвестором как достаточный.

Иными словами, уровень дохода от инвестируемого капитала должен компенсировать инвестору отказ от использования имеющихся у него средств иным образом, а также вознаградить его за риск, возместить ему потери от инфляции в предстоящем периоде.

Законодательство Российской Федерации трактует инвестиции как денежные средства (целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, машины, технологии, оборудование, лицензии (в том числе и на товарные знаки), кредиты, любое иное имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности), 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 эффекта¹.

Исходя из вышесказанного, инвестиционная деятельность представляет собой процесс вложения инвестиций, называемый инвестированием, который заключается в осуществлении инвесторами практических действий с целью получения прибыли или достижения иного полезного эффекта. Необходимостьосуществления инвестиций не вызывает сомнения для экономики в целом и субъектов хозяйствования в частности.

Однако для того, чтобы субъект инвестирования (инвестор) был заинтересован в осуществлении инвестиционных вложений, объект инвестирования должен иметь так называемую инвестиционную привлекательность.

В общем виде инвестиционная привлекательность представляет собой систему объективных признаков, средств, возможностей, обуславливающих в совокупности потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции в страну, регион, отрасль, предприятие².

В трудах Бланка И.А. под инвестиционной привлекательностью понимается обобщающая характеристика преимуществ и недостатков инвестирования отдельных направлений и объектов с позиции конкретного инвестора³.

Поскольку в данной статье речь идет о таком объекте инвестирования, как компания, то рассмотрим далее понятие инвестиционной привлекательности компании и факторы, влияющие на нее.

Инвестиционная привлекательность компании — это комплексный интегрированный показатель, характеризующий целесообразность инвестирования средств в данную компанию. Какие же факторы являются определяющими в контексте инвестиционной привлекательности компании?

В целом совокупность факторов, определяющих уровень инвестиционной привлекательности компании, представлена двумя группами: внешние факторы и внутренние факторы⁴:

Внешние факторы — есть совокупность аспектов, не зависящих от результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия; это «условия извне». Их особенность заключается в невозможности однозначного прогнозирования и регулирования со стороны субъектов хозяйствования.

К факторам данной группы относятся:

Инвестиционная привлекательность территории, на которой находится компания, опосредуемая рядом следующих параметров:

- политическая и экономическая стабильность в государстве, регионе; уровень развития и стабильности нормативно-правовой базы;
- уровень легитимности и «независимости» судебной власти:
 - уровень коррупционной составляющей в регионе:
 - наличие развитой инфраструктуры;
 - человеческий потенциал территории.

Отметим, что оценкой инвестиционной привлекательности территорий (государств и регионов) занимаются такие рейтинговые агентства, как Standard&Poors, Moody's, Fitch, Эксперт PA.

Инвестиционная привлекательность отрасли, в которой работает компания, опосредуемая следующими векторами:

- уровень конкуренции в отрасли;
- текущее развитие или стадия развития отрасли;
- динамика и структура инвестиций в отрасль.

Иными словами, инвестиционная привлекательность отрасли характеризуется такими параметрами, как динамика объемов производства и темп роста цен на факторы производства, финансовое состояние отрасли, наличие инноваций и уровень развития НИОКР. При этом на состояние инвестиционной привлекательности отрасли оказывают влияние не только макроэкономическая среда и экологическая безопасность, но и состояние инфраструктуры, уровень производственного процесса в отрасли и ее кадровая составляющая.

Таким образом, любой потенциальный инвестор, обладающий определенным объемом «свободных» ресурсов для инвестирования, при выборе конкретного объекта инвестирования в обязательном порядке анализирует комплекс перечисленных выше «внешних факторов».

Очевидно, что определяющим условием для принятия решения об инвестировании является общий уровень стабильности, динамичного и поступательного развития конкретного региона, отрасли, сегмента промышленности.

Другими словами, «капитал пойдет не столько туда, где наиболее высокая норма прибыли на вложенный рубль», сколько туда, где инвестированные средства имеют долгосрочный горизонт реализации, где имеет место определенный уровень стабильности.

Вторую группу факторов инвестиционной привлекательности компании образуют внутренние факторы, непосредственно инспирированные и зависимые от результата финансово-хозяйственной деятельности компании. Именно внутренние факторы для компании являются основным рычагом влияния на ее инвестиционную привлекательность.

 $^{^1}$ Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (ред. от 28.12.2013).

² Определение инвестиционной привлекательности ФГБ НИУ «Совет по изучению производительных сил».

³ *Бланк И.А.* Основы инвестиционного менеджмента. – М.: Омега-Л, 2013. – 672 с.

 $^{^4}$ *Боди Зви, Кейн Алекс, Маркус Алан.* Принципы инвестиций: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 984 с.

К факторам данной группы относятся:

Финансовое состояние компании, определяемое и оцениваемое инвестором на основании таких показателей, как: автономия (финансовая независимость), соотношение заемных и собственных средств (финансовый рычаг); оборачиваемость активов (деловая активность); текущая ликвидность; рентабельность продаж и рентабельность собственного капитала и др.

Организационная структура управления компанией, характеризуемая такими параметрами, как: удельный вес миноритарных акционеров в структуре собственников компании; наличие государственного влияния на компанию; масштаб раскрытия ее финансовой и управленческой информации и проч.

Стветень инновационности продукции компании, обоснованная тем, что инвестор заинтересован осуществлять вложения, с одной стороны в уникальный продукт, но с другой — в продукт, который будет длительное время востребован рынком.

Стабильность генерирования положительного денежного потока. Этот показатель носит сущностный финансовый характер, а именно: инвестор заинтересован в осуществлении вложений лишь в те компании, которые характеризуются продолжительной финансовой устойчивостью, т. е. инвестор заинтересован в стабильности финансовой устойчивости компании.

Уровень диверсификации продукции компании. Это обусловлено потребностью минимизировать финансовые риски, связанные с возможными изменениями в структуре реализуемой продукции (товаров, работ, услуг).

Для получения информации о деятельности интересующей компании потенциальный инвестор имеет возможность использовать различные источники. Все многообразие «материалов для анализа инвестиционной привлекательности компании» можно выразить двумя категориями: внешние и внутренние источники информации.

Внешние источники информации — это архивные данные коммерческих банков; отчеты консалтинговых агентств, заключения аудиторских компаний; информация о компании в СМИ; данные фондового рынка; информация от партнеров или контрагентов.

Для внутренних источников информации характерна низкая частота их получения. Обычно они связаны с подготовкой квартальной или годовой финансовой отчетности: формы бухгалтерской отчетности; внутренние финансовые и управленческие отчеты; формы финансового планирования; налоговая отчетность; уставные документы и проч.

Процесс анализа и оценки инвестиционной привлекательности компании можно представить как совокупность следующих последовательно выполняемых инвестором этапов:

Анализ потенциальной прибыли — это исследование альтернативных вариантов вложений капитала, сравнение их прибыльности и уровня финансового риска, поскольку инвестор всегда заинтересован в максимизации эффекта от вложенных средств.

Финансовый анализ компании, заключающийся в изучении финансового состояния (уровня ликвидности,

финансовой устойчивости, рентабельности и деловой активности), прогнозировании дальнейшего развития компании на основе имеющихся данных.

Рыночный анализ или анализ маркетинговой политики, представляющий собой комплексную оценку перспектив поведения товара на рынке, насыщенность рынка аналогичными товарами (емкость рынка, перспективы продвижения на нем).

Технологический анализ, опосредуемый исследованием технико-экономических альтернатив проекта, различных способов реализации имеющихся технологий; поиск наиболее оптимального для рассматриваемого инвестиционного проекта технологического решения.

Управленческий анализ, предполагающий оценку организационной и административной политики компании и дальнейшее построение на этой основе политики по оптимизации организационной структуры, ее деятельности, по укомплектованию и обучению персонала.

Экологический анализ, заключающийся в оценке потенциального ущерба окружающей среде рассматриваемым проектом и выработка мероприятий для смягчения и предотвращения возможных последствий.

Социальный анализ как процедура определения приемлемости проекта для населения региона в целом (создание новых рабочих мест, улучшение культурно-бытовых и жилищных условий).

Таким образом, анализ инвестиционной привлекательности компании опосредуется комплексом конкретных методов и методик. Непременным условием и залогом результативности и объективности итогов анализа является комплексность данного процесса: анализ рентабельности и деловой активности, ликвидности и финансовой устойчивости, анализ кредитоспособности — все многообразие внешних и внутренних условий осуществления процесса инвестирования должно быть непременно учтено инвестором при принятии итогового решения.

Далее перейдем непосредственно к теме нашей статьи, касающейся одного из актуальных инструментов повышения инвестиционной привлекательности компании.

Современная практика предлагает определенный инновационный инструментарий для максимизации степени инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов. В числе прочих «актуальных трендов» выделяют конвертируемые ценные бумаги, в частности конвертируемая облигация является одним из модных инструментов современного финансового инжиниринга.

Финансовый инжиниринг — это последовательный (иерархически организованный) процесс создания (подразумевает конструирование и выведение на рынок) финансовых продуктов с заданными изначально свойствами. Это могут быть принципиально новые разновидности облигаций и других финансовых инструментов с учетом потребностей эмитентов и инвесторов в ликвидности, доходности, специальных стратегиях при поддержании необходимого уровня финансовых и других рисков⁵.

Таким образом, финансовая инженерия есть принципиально новое и относительно молодое направление в

⁵ Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2007, с. 45.

экономических знаниях, представляющее собой процесс конструирования финансовых инструментов и финансовых технологий для управления портфелем ценных бумаг.

Раскроем далее суть понятия конвертируемой ценной бумаги на основе следующихее определений. Конвертируемые ценные бумаги — это:

- специфический вид ценных бумаг, дающих их владельцу право на периодические купонные платежи и возможность осуществить конвертацию ценной бумаги в определенное количество акций в определенную дату;
- облигации либо привилегированные акции, которые по желанию их держателя могут быть (в определенные сроки и на определенных условиях) обменены на обыкновенные акции;
- «гибридная» форма ценной бумаги, представляющая собой облигацию с правом на конверсию в некоторый базовый актив;
 - облигация плюс производная ценная бумага;
- необеспеченная корпоративная облигация, владелец которой имеет возможность осуществить ее обмен на определенное количество обыкновенных акций компании-эмитента:
- обычная облигация, детерминированная бесплатной возможностью (в случае с корпоративными облигациями) ее замены на некоторое заранее четко определенное количество акций либо на эквивалентное количество других облигаций (в случае с государственными облигациями).

Следует подчеркнуть, что указанное право осуществить конвертацию одной ценной бумаги в другую не может быть в одностороннем порядке реализовано компанией-эмитентом, но процесс конвертации может быть реализован компанией-эмитентом только по просьбе владельца облигации или привилегированной акции. Таким образом, финансовые риски, сопряженные с возможностью получения дополнительного дохода в результате роста курса обыкновенной акции компании-эмитента конвертируемой ценной бумаги, полностью несет владелец конвертируемой ценной бумаги.

Далее рассмотрим особенности конвертируемых облигаций с точки зрения привлечения инвестиций современными компаниями.

Принципиальная значимость выпуска конвертируемых облигаций компаниями обусловлена тем обстоятельством, что позволяет максимально привлечь инвесторов, которые имеют интерес не только в получении фиксированного дохода, но и максимизации собственных капиталовложений в случае роста курса акций данной компании

Конвертируемые облигации могут быть названы весьма эффективным инструментарием для инвесторов, поскольку:

- формируют фактическую возможность получать стабильный доход;
- характеризуются относительно ограниченным уровнем рыночного риска;
- при увеличении капитализации компании и росте ее бизнес-показателей держатель конвертируемых облигаций имеет возможность заработка.

Кроме того, важно отметить, что конверсия ценных бумаг не инспирирует возникновение дополнительного капитала: де-факто в балансе компании заемный капитал или привилегированные акции просто замещаются обыкновенным акционерным капиталом.

При этом отечественный опыт позволяет говорить о том, что сегодня не так много российских компаний, использующих инструментарий конвертируемых облигаций. Иными словами, этот инструмент не используется в нашей стране так же широко, как в экономически развитых странах. Выпуск конвертируемых долговых инструментов в разное время осуществляли такие крупные российские компании как ЛУКОЙЛ, ЮКОС, «Вымпелком».

В мировой практике ярким примером эмитента конвертируемых облигаций может служить американский производитель электромобилей TeslaMotors — привлек 2 млрд долл7 путем продажи конвертируемых облигаций для строительства крупнейшего в мире аккумуляторного завода⁶. Стоит отметить, что купоны по данным облигациям оказались ниже среднего уровня за последние пять лет.

В числе наиболее крупных эмитентов названного вида облигации — японские корпорации, выпускающие облигации в долларах с конвертацией в акции в иенах (курс доллара к иене оговаривается обычно в момент выпуска).

Из общей суммы международных эмиссий в 2012 г. равной 372 млрд долл., 262 млрд долл. пришлось на обыкновенные облигации, 33 млрд долл. — на конвертируемые облигации и облигации с варрантом и 77 млрд долл. — на облигации с плавающей процентной ставкой, которые пользовались популярностью в первой половине 2000-х гг. в период высоких темпов инфляции и колебаний процентных ставок⁷.

Насколько же сегодня выгодно быть держателем конвертируемых ценных бумаг или лучше обменять их на простые акции? Отвечая на данный вопрос, надо иметь в виду следующее.

IPO – есть комплексный процесс первичного размещения акций, первичного предложения акций для продажи широкому кругу лиц.

В российской практике под названием IPO иногда подразумеваются и вторичные размещения на рынке пакетов акций (например, публичная продажа пакетов акций действующих акционеров широкому или ограниченному кругу инвесторов)⁸.

Отметим принципиальный аспект: процесс IPO предполагает, что компания впервые выводит свои акции на биржу, делая их доступными для неограниченного круга заинтересованных лиц: подобный вариант является классическим «подвидом» IPO — PPO (англ. PrimaryPublicOffering).

Таким образом, спецификой российской практики IPO и развития финансового инжиниринга является тот факт, что отечественный опыт в данной сфере обнаруживает

 $^{^6}$ http://www.finam.ru/international/newsitem/ssha-tesla-privlekla-2-mlrd-putem-prodazhi-konvertiruemyx-obligaciiy-20140307-1905/.

http://mir-ekspertiz.info/obligacii-mezhdunarodnogo-rynka-evronoty/.

⁸ Сергеева И.Г. «IPO как инструмент финансирования российских компаний», сборник научных трудов «Социально-экономические проблемы развития России и процессы глобализации: потенциал возможного», СПб.: Институт бизнеса и права, 2007. с. 286.

некоторую «подмену понятий», когда IPO есть не только первичное, но и вторичное – публичная продажа пакетов акций действующих акционеров широкому или ограниченному кругу инвесторов – размещения на рынке пакетов акций.

В связи с изложенным интересно оценить, каковы реальные возможности для увеличения совокупных доходов акционеров за счет держателей облигаций компании. Для этогократко охарактеризуем комплекс основных механизмов финансового инжиниринга на рынке IPO, являющихся актуальными для российского опыта:

Оптимизация объемов капитала, осуществляемая посредством его привлечения со стороны значительного круга инвесторов.

Посредством торгуемых на рынке акций и, следовательно, наличия того или иного уровня спроса на них, можно говорить о формировании некоторой объективной оценки стоимости компании, которая, в свою очередь, является ориентиром для сделок по слиянию и поглощению,а также инструментом оценки деятельности и трудовой мотивации сотрудников компании.

Для владельцев акций (учредителей и пр.) IPO есть способ капитализации ожидаемых будущих доходов компании, что достигается посредством продажи того или иного объема акций.

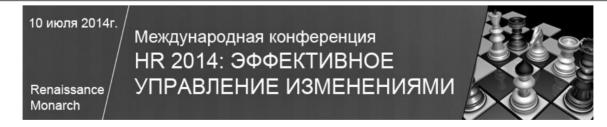
В результате можно отметить, чторешение быть держателем обычных ценных бумаг и участвовать в процессе IPO или быть держателем конвертируемых облигаций необходимо принимать в каждом конкретном случае, ориентируясь на динамику рынка, тренды конкретных ценных бумаг.

Вместе с тем, конвертируемая облигация является в большинстве случаев инструментарием эффективным в долгосрочном временном горизонте, а операции с ней в среднесрочном периоде могут иметь малую результативность. Вот почему в современных условиях нестабильности рыночной экономики нет возможности использовать указанный инструмент в России на полную мощность. Однако нельзя не признать, что

рассмотренный в статье гибридный инструмент представляет собой интерес как для инвесторов, так и для эмитентов и имеет большой потенциал для своего дальнейшего развития.

Литература

- 1. 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 +».
- 2. Андрианов В.Д. Россия: экономический и инвестиционный потенциал. М.: Наука, 2012.
- 3. Асаул А.Н., Войнаренко М.П., Пономарева Н.А., Фалтинский Р. А. Корпоративные ценные бумаги как инструмент инвестиционной привлекательности компаний. М.: АНО «ИПЭФ», 2008
- 4. Базовый курс по рынку ценных бумаг: учебное пособие/ О.В. Ломонтатидзе, М.И. Львова, А.В. Болотин и др. М.:КНОРУС,2013.
- 5. *Бланк И.А.* Основы инвестиционного менеджмента. М.: Омега-Л, 2013.
- 6. БодиЗви, Кейн Алекс, Маркус Алан. Принципы инвестиций: Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2008.
- 7. *Незамайкин В.Н., Юрзинова И.Л*. Оценка финансового состояния корпорации // Вестник Финансового университета. 2011. № 1. С. 22–28.
- 8. *Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.* Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2007.
- 9. Сергеева И.Г. «IPO как инструмент финансирования российских компаний», сборник научных трудов «Социально-экономические проблемы развития России и процессы глобализации: потенциал возможного». СПб.: Институт бизнеса и права, 2007.
- 10. Электронный ресурс: http://mir-ekspertiz.info.
- 11. Электронный ресурс: http://www.finam.ru.



10 июля 2014г. в Москве в отеле Renaissance Monarch, состоится Международная конференция «НК 2014: ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ».

В современном быстроменяющемся мире менеджмент компаний все чаще задумывается об актуальности и, главное, эффективности применяемых ими инструментов управления человеческими ресурсам.

Конференция «НR 2014: ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ» призвана собрать на одной деловой площадке экспертов и лидеров рынка HR для того, чтобы определить наиболее актуальные подходы и эффективные технологии управления изменениями в компании.

По вопросам участия звоните: тел: +7 (495) 221-93-58, 743-32-88 Подробнее о конференции: http://events.bis-info.ru/hr2014

Экономический факультет Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова



Декан экономического факультета МГУ, доктор экономических наук, член Экономического совета при Президенте РФ, президент Института национального проекта «Общественный договор» А.А. Аузан о том, какие экономисты нужны

Экономисты нужны разные, потому что дальше они могут заниматься академическими, фундаментальными или прикладными исследованиями, работать в аналитических центрах правительства, крупных компаний; управлять теми или иными подразделениями, а потом и самими компаниями, министерствами или некоммерческими организациями.

Для того чтобы готовить экономистов разных профилей, на экономическом факультете созданы все условия. У нас здесь не только экономика, но и менеджмент. В каком-то смысле это было всегда. Мы всегда готовили элиту для страны, которая должна понимать, как устроены жизнь и экономика, и уметь управлять. Но ведь это московский университет, где есть междисциплинарность, где можно запросто с историками и физиками пообщаться, с химиками затеять общий проект, с психологами найти точки соприкосновения. Поэтому второй момент подготовки экономистов - то, что мы приступили к широкой межфакультетской кооперации. Это - прежде всего межфакультетские курсы, которые с 2013 г. читаются всеми факультетами, чтобы студенты могли набрать минимум 4 курса на других факультетах за время обучения. Отдельная большая тема - наши университетские междисциплинарные программы. Первую из них мы открываем уже сейчас, в 2014 году, совместно с биологами - это магистерская программа «менеджмент биотехнологий». В перспективе - наши

совместные программы с физиками; с математиками – по бизнес – информатике, с психологами – по когнитивной экономике – думаю, что это – 2015 год.

У нас самые лучшие в стране студенты. Это видно и по уровню конкурса – думаю, в этом году он еще немного подрастет. Очевидно, что к нам поступают и у нас учатся лучшие студенты, поскольку они уверенно выигрывают или делят первые места на основных студенческих олимпиадах и универсиадах – по эконометрике, по истории, по корпоративным финансам.

У нас есть наши мощные выпускники. Люди, которые закончили экономфак, от корней не отрываются. Наш выпускник – это и работодатель, который ищет для себя людей, которых он понимает – понимает, чему,кто и как их учил, и потенциальный участник образовательного процесса. Нельзя вырастить сильных профессионалов без сильных профессионалов – поэтому в магистратуре у нас участвуют лидеры отрасли – наши выпускники – в высшей степени профессиональные люди.

Есть наши выпускники, сделавшие мощные академические карьеры, в том числе в лучших зарубежных университетах — Стенфорде, Принстоне, Гарварде, Беркли, Сорбонне. Они приезжают, читают по паре курсов — один — на русском, другой — на английском, потому что наши студенты должны быть студентами мирового уровня. Мы используем этот потенциал, чтобы они могли определить свое место и построить свою личную траекторию развития.

Поэтому все изменения последнего времени, все сдвиги связаны с тем, что мы опираемся на наших студентов, наших выпускников и конечно, на междисциплинарность МГУ.

- *000* -

Экономический факультет Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова — один из ведущих образовательных центров России и стран СНГ по подготовке экономистов и управленцев с классическим университетским образованием. Ежегодный выпуск бакалавров в среднем составляет более 370 человек, магистров — около 270; среднегодовая численность обучающихся — около 2,5 тысячи. Среднегодовая численность аспирантов — 305 человек, ежегодно защищают кандидатские диссертации до 50 человек.

На факультете действуют 22 кафедры, 12 исследовательских лабораторий и 8 научно-образовательных центров, в которых занято 255 штатных преподавателей и 113 научных сотрудников.

Факультет осуществляет подготовку студентов по образовательным программам магистратуры и бакалавриата по направлениям «Экономика» и «Менеджмент»; реализуются 4 программы дополнительного образования для школьников и 9 программ дополнительного профессионального образования (из них 4 – дистаниионные).

100-летию журнала «Финансовая жизнь» посвящается!



Внешняя политика и курс рубля

Организацией биржевой торговли разрабатывается вопрос о влиянии курса русского рубля на развитие нашей внешней торговли.

Доклад по этому вопросу отмечает огромное значение вопроса о валюте для нашей внешней торговли. Активный торговый баланс и прекращение у нас размена на золото повели к вздорожанию иностранной валюты. Наш курс рубля, по мнению организации, в заметной степени увеличивает охрану нашей промышленности от иностранной конкуренции, так как привозимые из-за границы товары должны оплачивать не только таможенную пошлину, но и курсовую разницу.

Получается положение, равносильное огульному повышению таможенных тарифов.

Удорожание иностранной валюты оказало большое влияние на нашу внешнюю торговлю в смысле значительного увеличения экспорта за границу и сокращения в Россию ввоза иностранных товаров.

Одновременно записка обращает внимание, что сильное понижение, вследствие войны, испытали германские марки и австрийские кроны, тогда как курсы английского фунта и французского франка остались близкими к паритету. Вследствие этого по окончании войны создастся такое положение, при котором немецким коммерсантам будет значительно облегчена конкуренция на русском

рынке с английскими и французскими коммерсантами, так как нормальные цены немецких товаров в переводе на рубль будут намного дешевле нормальных цен английских и французских товаров.

При таких условиях немцы получили бы огромное преимущество перед импортерами других стран.

Поэтому наши союзники должны быть заинтересованы в том, чтобы валютный вопрос был у нас урегулирован в возможно скором времени.

Английские капиталы в русских предприятиях

Несмотря на тяжелые условия переживаемого времени, интерес английских капиталистов к предпринимательству в России не ослабевает.

Подтверждением этого служит только что организовавшееся при содействии английских капиталистов общество телефонных сооружений.

Цель этого общества — устройство и эксплуатация электрических сооружений слабого и сильного токов, телефонных сетей и производство телефонной проволоки.

Банки

и товарные операции

Кредитной канцелярией обращено внимание на значительное развитие, которое приобретает за последнее время товарная операция у целого ряда наших коммерческих банков.

Сокращая, по обстоятельствам военного времени, свою учетную операцию, наши кредитные учреждения обратили свое внимание преимущественно на товарное дело. Коммерческие банки не ограничиваются выдачей ссуд под товары, но даже ведут активную торговую деятельность.

Ввиду того, что наиболее подходящим объектом для товарной торговли являются ныне предметы продовольствия, деятельность наших коммерческих банков обращена именно в эту сторону, что не может не отразиться на интересах широких слоев населения, как об этом свидетельствуют поступающие в кредитную канцелярию сообщения и как отмечено это в одном из последних приказов ген. Фан-дер-Флита.

Вследствие этого кредитная канцелярия предполагает указать банкам, что деятельность эта является противоречащей их уставам, так как кредитным учреждениям разрешена лишь выдача ссуд под товары, активная же торговая деятельность категорически запрещена им законом.

95-летию газеты «Экономика и жизнь» посвящается!

Новые задачи «Экономической жизни»

Выходившая около года как газета Госплана и Наркомфина «Экономическая жизнь» в декабре преобразована в орган Наркомфина СССР, Госбанка, Промбанка, Соцзембанка, Всекомбанка и ЦК Союза финансово-банковских работников.

Нарком финансов Гринько:

«Газета должна стать органом повседневной борьбы за большевистские темпы социалистического накопления по всем источникам и экономного расходования средств во всех отраслях советского хозяйства, должна бороться за кадры, способные обеспечить хозрасчет и финансовую дисциплину».

Гл. редактор «ЭЖ» А.Б. Маймин:

«Газета является не только финансовой, но и общеэкономической. В ее задачи входит контроль за обеспечением каждого рубля бюджетных доходов, контроль рублем за госценами, фондом зарплаты, договорами между хозорганами».

Против «принудиловки»

«ЭЖ» сообщает о мартовском постановлении ЦК ВКП(б), в котором говорилось, что «только враги колхозов могут допускать принудительное обобществление коров и мелкого скота у отдельных колхозников». Виновные в подобных действиях подлежали немедленному исключению из партии.

Принято решение об оказании «помощи и содействия колхозникам, не имевшим коровы или мелкого скота, в покупке и выращивании молодняка для личных надобностей». Тем не менее власти нередко продолжали отбирать скот и после принятия постановления.

Обратная связь

Благодарности в адрес «ЭЖ»

Первый государственный подшипниковый завод в день своего вступления в строй горячо приветствует газету «Экономическая жизнь», поднявшую одной из первых вопрос о строительстве шарикоподшипника. Газета вместе с нами, плечом к плечу, по-боевому дралась за успешное окончание строительства... Шарикоподшипник уверен, что «Экономическая жизнь» — боевой орган социалистического планирования — будет непримиримо бороться с оппортунистами всех мастей и помогать заводу в реализации задач по овладению техникой...

Начальник строительства **Бодров**, секретарь парткома **Саратовских**

•••

Машиностроительный завод им. Калинина, подводя итоги работы над составлением второй заводской пятилетки, отмечает большую роль и помощь «Экономической жизни» в этой работе. Специальная бригада «ЭЖ» в течение двух месяцев помогала консультациями, работой с заводской печатью, широко освещала опыт завода на страницах газеты. В значительной мере благодаря вниманию и руководству «ЭЖ» завод смог взять на себя роль всесоюзного опытного участка по разработке второй пятилетки для заводов.

Директор завода **Воловщиков**, председатель завкома **Парамонов**

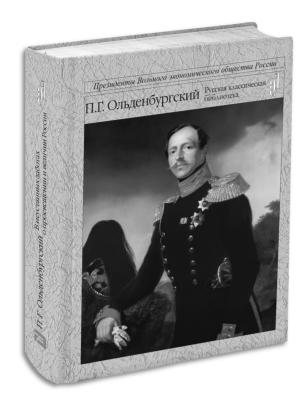
Хроника

Первая «полуторка»

1 января из ворот автозавода в Нижнем Новгороде вышел первый полуторатонный автомобиль. Завод рассчитан на выпуск 100 000 грузовых и легковых автомобилей в год. За оборудование для завода и техническую помощь заплачено американской фирме «Форд» 30 млн рублей золотом.



Успешный пуск Днепрогэса вдохновил страну на создание в ближайшем будущем мощных гидроэнергетических узлов на Волге. «ЭЖ» публикует возможный каскад водохранилищ с ГЭС близ Сталинграда, Саратова, Самары (Куйбышева) и т. д. Этим и другим подобным планам суждено было воплотиться лишь четверть века спустя, после разгрома напавшей на СССР фашистской Германии.



П.Г. Ольдень бргский в невстанных заботах

В невстанных заботах о просвещении и величии России

алантливый человек талантлив во всем. Мудрая мысль немецкого писателя Лиона Фейхтвангера как нельзя более подходит к герою этой книги. Генерал от инфантерии, сенатор, член Государственного совета, председатель Департамента гражданских и духовных дел, начальник отделения Собственной Его Императорского Высочества канцелярии, доктор права, просвещенный благотворитель, переводчик, поэт...

Выходец из семьи одного из самых влиятельных и древнейших домов Европы Петр Георгиевич Ольден-бургский, внук Павла I, всю свою жизнь преданно и беззаветно служил России, до конца оставался верен идеалам Добра и Справедливости.

К примеру, принцу П.Г. Ольденбургскому столица обязана появлением первой в России специализированной детской больницы. Пятьдесят семь палат, вмещавших 200–250 больничных коек, были оборудованы по последнему слову тогдашней медицины с использованием самых передовых, даже экзотических для того времени инженерных решений.

Кроме любви ко всякого рода техническим новинкам, умения видеть перспективу и выбирать лучшие образцы его организации у Петра Георгиевича было в ходу и еще одно «фирменное» средство: если необходимые, на его взгляд, улучшения не вписывались в официальные сметы, он вынимал собственный кошелек. В основном это были не слишком крупные пожертвования на самые неотложные нужды различных заведений своего ведомства. Но за десятилетия его службы по этому ведомству они вылились в более чем солидную сумму — свыше миллиона рублей.

Таланты принца как организатора учебных заведений, заботливого попечителя, склонного к тому же щедро тратить на них собственные средства, получили официальное признание почти сразу же. Уже в марте 1835 года он становится членом Совета военно-учебных заведений, в сентябре 1839-го назначается почетным опекуном Санкт-Петербургского опекунского совета и Екатерининского училища, а в октябре того же года — членом совета Воспитательного общества благородных девиц и опекуном Мариинской больницы для бедных.

С этих пор должности и звания на ниве просвещения и благотворительности только растут и множатся. В официальных биографиях принца Ольденбургского все это именуется «просветительской благотворительной деятельностью».

«Редкие душевные качества принца, отзывчивость и чуткость к чужой беде и горю; при всем этом отличное образование, им полученное, делали его лицом, наиболее подходящим для занятия поста главного



управителя делами воспитания и благотворения в целой империи, тем более что личные и непосредственные отношения к государю императору такого главы ведомства, как принц, могли существенным образом облегчить ведомству выполнение его сложной и трудной задачи».

А.А. Папков

Вообще следует признать, что, несмотря на свою мягкость и уступчивость, принц был умелым и удачливым администратором, умевшим видеть широкие перспективы начинаемого дела и вдохновлять сотрудников.

Петр Георгиевич Ольденбургский на протяжении почти двадцати лет являлся президентом Вольного экономического общества, существенно содействовал расширению сфер его деятельности.

Деятельность Вольного экономического общества России в те годы (1840—1859), отмечена, во-первых, сохранением и упрочением в работе сложившихся уже традиций, а во-вторых, расширением и обогащением сфер и форм его научных, просветительских и практических занятий. Как и раньше, Общество прилагало прежде всего свои усилия к улучшению сельскохо зяйственного производства, различного рода ремесел, распространению знаний о последних достижениях науки и лучшем опыте в сельскохозяйственной деятельности. Продолжены были работы по оспопрививанию. В стране в этот период развернулось также обсуждение путей освобождения

крестьян от крепостной зависимости и члены Общества приняли активное участие в решении этой злободневной проблемы.

Годы президентства П.Г. Ольденбургского запомнились не только принятием нового Устава общества, основанием новых опытных хозяйств и учебных заведений, организацией сельскохозяйственных выставок, исследованием хлебных цен, но и сбором интересных статистических сведений о хозяйственном состоянии российских регионов, оживлением издательской и просветительской работы.

В рассматриваемый период Общество возобновило приостановленное ранее издание своих «Трудов», а в приложении к ним стало публиковать еженедельную газету «Экономические записки». Возобновились также публикации конкурсных задач, наградами, за решение которых были золотые и серебряные медали и денежные премии. Как и раньше, выпускались отдельные переводные произведения и труды русских и иностранных авторов, разного рода практические рекомендации и наставления.

Общество стремилось к тому, чтобы издаваемые им «Труды» и газета в литературном и научном отношении вполне соответствовали своему назначению и достоинству Общества, представляя не сборник случайно доставшихся редакции статей, а просвещенную летопись по всем предметам, входящим в круг занятий Общества в их современном движении и развитии.





Подведены итоги XVII Российского конкурса «Менеджер года – 2013»



25 апреля 2014 года в Круглом зале ГК «Президент— Отель» (Москва) состоялась торжественная церемония награждения победителей Российского конкурса «Менеджер года — 2013».

Конкурс проводится с 1997 года Вольным экономическим обществом России и Международной Академией менеджмента при поддержке Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации.

За прошедшие годы конкурс «Менеджер года» перерос в масштабный проект, в котором принимают участие лучшие руководители из самых разных уголков нашей страны.

Проект «Менеджер года» призван содействовать повышению эффективности управления. Задачи конкурса его организаторы видят в выявлении элиты российского управленческого корпуса, распространении опыта эффективного руководства, в формировании банка данных лучших менеджеров.

Председатель Оргкомитета – президент Вольного экономического общества России, президент Международной Академии менеджмента, академик РАЕН, д.э.н., профессор Г.Х. Попов.

Жюри возглавляет советник Президента Российской Федерации, вице-президент Вольного экономического общества России, вице-президент Международной Академии менеджмента, академик РАН, д.э.н., профессор С.Ю. Глазьев.

В рамках проекта также проводится конкурс «Лучший менеджер структурного подразделения», позволяющий поощрить наиболее успешных руководителей подразделений предприятий и организаций.

Рост популярности новой номинации «Команда года» свидетельствует о том, что в современных условиях стабильность деятельности и успешность ведения бизнеса

напрямую зависят от эффективности работы коллектива, слаженности команд, управляющих различными процессами.

Авторитетное жюри, в состав которого вошли представители органов государственной власти, руководители ведущих предприятий, видные ученые и общественные деятели, определило 10 абсолютных победителей, 3 победителей в специальной номинации «Стабильные результаты работы и эффективное управление предприятием», 35 победителей в 17 номинациях, а также 13 менеджеров из 3 компаний — в номинации «Команда года».

10 победителей конкурса удостоены звания «Лучший менеджер структурного подразделения».

В конкурсе на звание «Менеджер года» в номинации «Международное сотрудничество» приняли участие представители зарубежных стран: Беларуси, Казахстана и Китая.

Итоги конкурса «Менеджер года» отражают структурные изменения, происходящие в экономике страны. Важно, что среди победителей все больше руководителей предприятий машиностроения, радиоэлектроники, оборонной промышленности, представляющих перспективные направления нового технологического уклада.

Участие в конкурсе представителей реального сектора экономики, основы обеспечения конкурентоспособности нашего государства, свидетельствует о повышении статуса проекта «Менеджер года» и его значимости для пропаганды отечественных достижений.

Информационный партнер проекта Издательский дом «Экономическая газета» учредил специальные дипломы и подарки – уникальные книги из серии «Русская классическая библиотека. Экономика и духовность».

Руководитель Дирекции по связям с общественностью Издательского дома В.М. Чучкина вручила победителю



конкурса «Менеджер года» генеральному директору ГО «Севастопольская региональная государственная телерадиокомпания» С.Д. Норманскому диплом «За объективное и компетентное освещение политической ситуации, расширение межрегионального партнерства и формирование активной гражданской позиции аудитории», а также представителю председателя ЦГУ «Национальная государственная телерадиокомпания Республики Беларусь» Г.Б. Давыдько диплом «За укрепление международных связей, объективное и компетентное освещение внутренней и внешней политики Республики Беларусь».

Абсолютные победители конкурса:

Беллендир Евгений Николаевич – генеральный директор ОАО «Всероссийский научно-исследовательский институт гидротехники им. Б.Е. Веденеева», г. Санкт-Петербург;

Березовский Владимир Александрович – генеральный директор ОАО «Омский научно-исследовательский институт приборостроения»;



Груздева Анна Евгеньевна – генеральный директор ООО «ГРАНДЭ», г. Нижний Новгород;

Дмитриев Сергей Михайлович — Ректор ФГБОУ ВПО «Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева»;

Нуриев Марат Абдулхаевич – генеральный директор ООО «Управляющая компания «Уютный дом», Республика Татарстан, г. Казань;

Ортенберг Александр Вадимович — генеральный директор ЗАО «Штрабаг», г. Москва;

Осипова Агнесса Арнольдовна – генеральный директор ЗАО «БРПИ», г. Москва;

Прохода Евгений Федорович – генеральный директор ОАО «Фармстандарт – Лексредства», г. Курск;

Сабитов Рифат Абдулвагапович – заместитель генерального директора – руководитель Регионального



департамента ФГУП «Всероссийская государственная телевизионная и радиовещательная компания», г. Москва:

Шурукин Вячеслав Васильевич – генеральный директор ООО «Первая Логистическая Компания», Курская область, п. Ворошнево.

Подробную информацию о конкурсе, а также полный список победителей конкурса вы можете найти на сайте www.iam.org.ru

Генеральный информационный партнер конкурса – Медиагруппа «Наша Власть».

Стратегический информационный партнер – Издательский дом «Экономическая газета».

Информационную поддержку обеспечивают журналы: «Российская Федерация сегодня», «Босс», «Менеджмент и бизнес-администрирование», Business Excellence, «Предпринимательство», «Волга-Бизнес».

«Аналитический банковский журнал»; газеты: «Экономика и жизнь», «Экономические новости России и Содружества»; порталы: «Вся Россия», RSNews, «Время инноваций», Национальная инвестиционная ассоциация





Всероссийская конференция «Экономическая наука и экономическая политика» по итогам XVII Всероссийского конкурса научных работ молодежи «Экономический рост России»



23 апреля 2014 года в Большом зале ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» в рамках юбилейной программы мероприятий по подготовке к 250-летию ВЭО России и по итогам XVII Всероссийского конкурса научных работ молодежи «Экономический рост России» состоялась Всероссийская конференция на тему «Экономическая наука и экономическая политика».



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, с 1996 года проводит Всероссийский конкурс научных работ школьников, студентов, аспирантов и молодых ученых под девизом «Экономический рост России».

Основными целями конкурса являются выявление и поддержка талантливых молодых людей, повышение образовательного и интеллектуального уровня молодежи, помощь в самореализации молодых людей в обществе и содействие объективному мотивированному выбору профессии.

В этом году XVII Всероссийский конкурс научных работ молодежи «Экономический рост России» организован Вольным экономическим обществом России, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» при поддержке ЗАО «Экспоцентр» и участии Издательского дома «Экономическая газета», Института экономики РАН.

В заключительном, втором всероссийском этапе XVII Всероссийского конкурса научных работ молодежи после серьезного отбора на первом региональном этапе приняли участие 323 конкурсные работы из 82 городов 50 субъектов Российской Федерации.

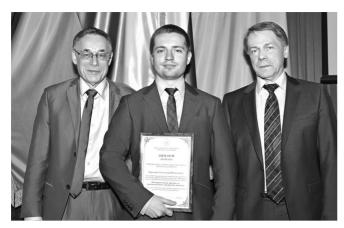
По решению жюри победителями и лауреатами Всероссийского конкурса научных работ среди учащихся стали 15 человек, среди студентов 16 человек, среди аспирантов 16 человек.

Идея заключительных мероприятий конкурсного проекта и пленарной части Всероссийской конференции состояла в том, чтобы на одной дискуссионной площадке объединить выступления наших молодых коллег по актуальным темам современного развития, которые они в своих исследованиях дополнили интересными, новаторскими идеями, и выступления ведущих ученых, государственных деятелей, руководителей компаний с их видением этой проблематики.

В работе конференции приняли участие: ведущие ученые, эксперты; участники XVII Всероссийского конкурса «Экономический рост России»; студенты, аспиранты, молодые ученые; представители федеральных и муниципальных органов законодательной и исполнительной власти РФ, профильных министерств и ведомств; руководители образовательных организаций и академических институтов; представители бизнес-сообщества, международных и национальных экономических организаций, средств массовой информации.

Вел конференцию Сорокин Дмитрий Евгеньевич – член Президиума ВЭО России, первый заместитель директора Института экономики РАН, заведующий





кафедрой «Макроэкономическое регулирование» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», член-корреспондент РАН, д.э.н., профессор.

С приветственным словом к участникам конференции и поздравлениями к победителям и лауреатам конкурса обратился ректор Финансового университета Михаил Абдурахманович Эскиндаров.

Первый вице-президент ВЭО России Виктор Наумович Красильников во вступительной речи рассказал о деятельности Вольного экономического общества России и подвел итоги XVII Всероссийского конкурса научных работ молодежи «Экономический рост России». В своем обращении В.Н. Красильников пригласил молодых коллег, принимавших участие в конкурсе, участников конференции активно включиться в следующем году в конкурсный проект и обязательно принимать участие во всех юбилейных мероприятиях Вольного экономического общества России.

В рамках работы конференции в торжественной обстановке Большого зала Финансового университета состоялись церемонии награждения победителей и лауреатов XVII Всероссийского конкурса научных работ молодежи «Экономический рост России».

Награды вручали:

- Ректор Финансового университета **М.А. Эскинда**ров и вице-президент ВЭО России, советник Президента Российской Федерации **С.Ю. Глазьев** – победителям и лауреатам среди учащихся общеобразовательных и экономических школ, лицеев и колледжей.
- Вице-президент ВЭО России, директор Института нового индустриального развития С.Д. Бодрунов и первый вице-президент ВЭО России В.Н. Красильников победителям и лауреатам среди студентов.
- Проректор Финансового университета при Правительстве РФ С.Н. Сильвестров и первый заместитель директора Института экономики РАН Д.Е. Сорокин победителям и лауреатам среди аспирантов.

Подробную информацию о конференции, а также полный список победителей конкурса вы можете получить на сайте www.veorus.ru.

ОРГКОМИТЕТ КОНКУРСА И ПРЕЗИДИУМ ВЭО РОССИИ ВЫРАЖАЮТ ПРИЗНАТЕЛЬНОСТЬ И БЛАГОДАРНОСТЬ

Беднову Сергею Сергеевичу, генеральному директору Центрального выставочного комплекса «Экспоцентр» и Садовничей Анне Викторовне, заместителю директора за финансовую и организационную поддержку конкурсного проекта;

Центральному выставочному комплексу «Экспоцентр», генеральному партнеру конференции, за проведение во второй части дня конференции интерактивного мастер-класса с посещением выставки «Навитех-2014»;

Эскиндарову Михаилу Абдурахмановичу, ректору ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», за содействие в организации конференции и конкурса;

Издательскому дому «Экономическая газета», информационному партнеру конкурсного проекта и конференции.





18 июня Москва

отель Holiday Inn Lesnaya



Третья Международная Конференция

ПАРТИЗАНСКИЙ МАРКЕТИНГ

Нестандартно, чужими руками, без бюджета, для больших и малых

Александр Левитас

Эксперт №1 в России по партизанскому маркетинги

Чернышев Михаил (Хорватия)

Директор по маркетингу компании Yota, ex-директор по маркетингу «TELE2 Россия» и «TELE2 Хорватия»

Анатолий Вассерман (Россия)

Политический консультант журналист, многократный победитель интеллектуальных телеигр

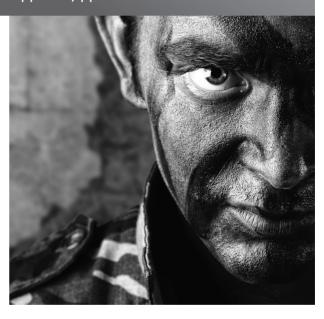
Дмитрий Зимин (Россия)

Российский предприниматель, основатель и почётный президент компании «Вымпелком» (торговая марка — «Билайн»)

Федор Овчинников (Россия)

Серийный предприниматель, герой книги "И ботаники делают бизнес", создатель книжного магазина "Сила ума" и сети пиццерий "Додо"

...и другие эксперты в области партизанского маркетинга.



- Один день
- 5 мастер-классов
- 20 историй как значительно увеличить продажи, не вкладывая огромных бюджетов в рекламу.

Подробная информация, условия и регистрация: www.MarketingOne.ru, тел. (495) 649-0908, e-mail sokolova@MarketingOne.ru