



МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАНКОВСКИЙ ИНСТИТУТ



№ 17

INTERNATIONAL BANKING INSTITUTE

2016

ББК 65

У 91 **Ученые записки Международного банковского института. Вып. № 17.** Материалы Международной научно-практической конференции «Развитие молодёжных международных научно-образовательных проектов» (в рамках XIV Международной научно-методической конференции «Управление качеством в современном вузе») / Под науч. ред. М.В. Сиговой. – СПб. : Изд-во МБИ, 2016. – 155 с.

ISSN: 2413-3345

Выпуск содержит материалы Международной научно-практической конференции «Развитие молодёжных международных научно-образовательных проектов» (в рамках XIV Международной научно-методической конференции «Управление качеством в современном вузе»), состоявшейся в Международном банковском институте 24 ноября 2016 г.

Издание предназначено для научных работников, преподавателей и аспирантов вузов, а также специалистов-практиков, занимающихся проблемами экономики.

У 91 International Banking Institute/ Issue No 17. International scientific and practical conference “Youth international, scientific and educational projects development” (within the XIV International scientific and practical conference “Quality management in modern university”)/ Edited by M.V. Sigova. – St. Petersburg : IBI publishing, 2016. – 155 p.

ISSN: 2413-3345

The issue includes research papers of the International scientific and practical conference “Youth international, scientific and educational projects development” (within the XIV International scientific and practical conference “Quality management in modern university”), held in the International Banking Institute, November 24, 2016.

The issue is intended for research workers, teachers and postgraduates of higher education institutions, as well as for experts who are specialized in the problems of modern economy.

Главный редактор

Сигова М.В. – ректор МБИ, д-р экон. наук, проф.

Ответственный за выпуск

Круглова И.А. – проректор по научной работе МБИ, канд. экон. наук, канд. юр. наук

ISSN: 2413-3345

©АНО ВО «Международный банковский институт», 2016

**Редакционная коллегия научного журнала
«Ученые записки
Международного банковского института»**

Главный редактор

Сигова Мария Викторовна, ректор Международного банковского института (МБИ), председатель редакционного совета по историческим, социологическим и экономическим наукам журнала «Научное мнение», член президиума редакционной коллегии журнала «Научное мнение», председатель Ученого совета МБИ, доктор экономических наук, профессор

Заместители главного редактора

Аксаков Анатолий Геннадьевич, председатель комитета Государственной думы РФ по финансовому рынку, президент Ассоциации региональных банков России, кандидат экономических наук, доцент

Гриб Владислав Валерьевич, вице-президент Федеральной палаты адвокатов РФ, член Общественной палаты РФ, доктор юридических наук, профессор

Редакционная коллегия

Карнова Галина Алексеевна, заведующая кафедрой экономики и управления в сфере услуг СПбГЭУ, первый вице-президент Национальной академии туризма, лауреат премии Правительства РФ, доктор экономических наук, профессор

Клементс Спуренберг, председатель Европейской ассоциации обучения в области банковских и финансовых услуг (EBTN)

Круглова Инна Александровна, проректор по научной работе Международного банковского института, заместитель председателя Ученого совета МБИ, кандидат экономических наук, кандидат юридических наук, доцент (*ответственный редактор журнала*)

Никонова Ирина Александровна, заместитель директора департамента стратегического анализа и разработок Внешэкономбанка, доктор экономических наук, профессор

Плотников Владимир Александрович, профессор кафедры общей экономической теории и истории экономической мысли СПбГЭУ, заместитель главного редактора научного журнала «Известия СПбГЭУ», доктор экономических наук, профессор

Пыжикова Наталья Ивановна, ректор Красноярского государственного аграрного университета, доктор экономических наук, профессор

Романова Галина Максимовна, ректор Сочинского государственного университета, доктор экономических наук, профессор

Третьяк Виктория Викторовна, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента Международного банковского института, доктор экономических наук

Фирова Ирина Павловна, заведующая кафедрой экономики и менеджмента Российского государственного гидрометеорологического университета, доктор экономических наук, профессор

Учредитель: Автономная некоммерческая организация высшего образования

«Международный банковский институт»

Дата и номер свидетельства о регистрации средства массовой информации

ПИ №ТУ78-01791 от «9» декабря 2015 г.

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования

Адрес редакции: 191023, Санкт-Петербург, Невский пр., 60. Т.: (812) 571-65-55; (812) 571-12-19 (факс)

Редактор русскоязычных текстов Е.П. Бугрий

Редактор англоязычных текстов Б.П. Петров

The editorial Board of the scientific journal Proceedings of the International banking Institute

Chief editor

Sigova Maria Viktorovna – the rector of the International banking Institute (IBI), the Chairman of the editorial Board of the historical, sociological and economic Sciences magazine «Scientific opinion», member of the editorial Board of the journal «Scientific consensus», the Chairman of the Academic Council of the MBI, doctor of economic Sciences, Professor

The Deputy editor

Aksakov Anatoly Gennadyevich, the Chairman of Committee of the State Duma on economic policy, innovative development and entrepreneurship, the President of Association of regional banks of Russia, candidate of economic Sciences, associate Professor

Grib Vladislav Valetyevich, Vice President of the Federal chamber of lawyers of the Russian Federation, member of the Public chamber of the Russian Federation, doctor of legal Sciences, Professor

Editorial Board

Karpova Galina Alekseevna, head of Department of economy and management in the service sector, St. Petersburg state economic University, the first Vice-President of the National Academy of tourism, laureate of Russian Government award, doctor of economic Sciences, Professor

Clements Spoorenberg, President of the European Association of education in the field of banking and financial services (EBTN)

Kruglova Inna Aleksandrovna, Deputy rector on scientific work of the International banking Institute, Deputy Chairman of the Academic Council of the MBI, candidate of economic Sciences, candidate of juridical Sciences, Professor (editor of journal)

Nikonova Irina Aleksandrovna, Deputy Director of Department for strategic analysis and development of Vnesheconombank, doctor of economic Sciences, Professor

Plotnikov Vladimir Alexandrovich, Professor, chair of General economic theory and the history of economic thought, St. Petersburg state economic University, Deputy editor of the scientific journal «Proceedings of Economics», doctor of economic Sciences, Professor

Pijikova Natalia Ivanovna, rector of Krasnoyarsk state agrarian University, doctor of economic Sciences, Professor

Romanova Galina Maksimovna, rector of Sochi state University, doctor of economic Sciences, Professor

Tretiak Viktoriya Viktorovna, head of the Department of international Economics and management International banking Institute, doctor of economic Sciences

Firova Irina Pavlovna, head of the Department of Economics and management, Russian state hydrometeorological University, doctor of economic Sciences, Professor

**Founder: Autonomous non-commercial organization of higher education
«International banking institution»**

Date and number of certificate of registration of mass media

PI NO. TU-01791 dated this 9th day of December 2015/

The journal is included in the Russian index of scientific citation

Address: 191023, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60. Vol.: (812) 571-65-55; (812) 571-12-19 (Fax)

The editor of the Russian texts E.P. Bugri

Editor, English edition B.P. Petrov

СОДЕРЖАНИЕ

Проблемы экономики

Андреева Д.А., Малинин А.М. О некоторых подходах к характеристике рынка труда и оценке уровня социально-экономического развития региона.....	8
Макаров И.Н. Государственно-частное партнерство в финансовом взаимодействии государства и бизнеса: теоретико-морфологический анализ.....	17
Третьяк В.В. Зарубежный опыт межрегионального инновационного сотрудничества	25
Власова М.С. «Зеленые» финансы в обеспечении экономической безопасности государства.....	34
Будаева М.Б., Мясников Е.С. Жизнь в рамках западных санкций.....	42
Байдукова Н.В., Макеев С.Н. Теоретические аспекты понятия и сущности капитала коммерческого банка	48
Ласкина Л.Ю., Смирнова О.Ю. Национальное кредитное рейтинговое агентство как альтернатива международным рейтинговым агентствам	56
Слизкая В.П. Незаконное обналичивание денежных средств как угроза экономической безопасности банка	64
Колесникова А.В. Методы и способы управления банковскими рисками.....	71
Самойлова Я.В., Бовкун Н.В. Коллективное инвестирование как инфраструктурный элемент финансового рынка.....	80
Семенова Т.Ю. Формирование системы показателей стратегического развития предприятия при управлении финансовыми результатами ...	89
Лебедева М.Е., Миндрин С.И. Бенчмаркинг как система формирования актуальных компетенций трансформации банковской системы (ТБС).....	98
Кононова Г.А., Циганов В.В. Факторы роста стоимости транспортной организации	110
Логинова Н.А., Хлутков А.Д. Управление взаимодействием на рынке транспортных услуг для обеспечения экономической безопасности	118
Агеенко А.В. Использование модели социального супермаркета для развития процессов инициативного бюджетирования.....	125

Юдина О.Н. Импортозамещение медицинских услуг через повышение качества их государственного регулирования	134
Никитина И.А., Стеклов М.Д. Рекламная деятельность в контексте формирования человеческого капитала организации	144

<i>XVI Международная научно-практическая конференция «Актуальные проблемы экономики и инновации в образовании (Смирновские чтения)»</i>	153
<i>Требования к научным статьям, представляемым в редакцию</i>	154

CONTENTS

Problems of Economics

Andreyeva D.A., Malinin A.M. About some approaches to the labor market characteristic and estimation process of the region social and economic development indicator rates.....	8
Makarov I.N. Public-private partnership in the financial state and business interaction:theoretical and morphological analysis.....	17
Tretjak V.V. Foreign experience of inter-regional innovation collaboration.....	25
Vlasova M.S. «Green» finance in ensuring economic security of the state.	34
Budayeva M.B., Myasnikov E.S. Life in the western sanctions context....	42
Baydukova N.V., Makeyev S.N. Theoretical aspects of the concept and entity of capital commercial bank.....	48
Laskina L.Y., Smirnova O.Y. National credit rating agency as an alternative to the international rating agencies	56
Slizkaya V.P. Illegal cashing of funds as a threat to the economic security of bank.....	64
Kolesnikova A.V. Methods and ways of management of banking risks	71
Samoilova Y.V., Bovkun N.V. Collective investment as an infrastructural element on financial market.....	80
Semyonova T.Y. Forming of model of strategic development aimed at improving financial results of enterprise.....	89
Lebedeva M.E., Mindrin S.I. Benchmarking as a tool to enhance relevant competences transformation of the banking system (TBS).....	98
Kononova G.A., Tsiganov V.V. Factors of growth of transport organization value.....	110
Loginova N.A., Khlutkov A.D. Managing interaction in the market of transportservices to ensure economic security.....	118
Ageenko A.V. Using of the social supermarket model for initiative budgeting processes development.....	125
Iudina O.N. Import substitution of medical services through improvement of quality of itsstate regulation.....	134
Nikitina I.A., Steklov M.D. Promotional activities in the context of the formation of the human capital of the organization.....	144

<i>XVI International scientific and practical conference “Actual problems of economy and innovations in education (Smirnov readings)”</i>	153
<i>Requirements to the author's materials.....</i>	154

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ

Андреева Дарья Андреевна

a.d.andreeva@yandex.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191023, Невский пр., 60

Доцент кафедры мировой экономики и менеджмента,

кандидат экономических наук

Малинин Александр Маркович

alexmalinin46@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191023, Невский пр., 60

Профессор кафедры мировой экономики и менеджмента

доктор экономических наук, профессор

УДК 332.133.44; 332.025; 331.52; 331.5.024.5

О НЕКОТОРЫХ ПОДХОДАХ К ХАРАКТЕРИСТИКЕ РЫНКА ТРУДА И ОЦЕНКЕ УРОВНЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Аннотация

В статье рассматриваются теоретические и практические аспекты и особенности характеристики рынка труда и оценки уровня социально-экономического развития региона. Предложен подход для формирования стратегии социально-экономического развития региона, основанный на цикличности процессов.

Ключевые слова

Регион, рынок труда, социально-экономическое развитие, качество жизни, цикличность процессов.

Andreyeva Darya

a.d.andreeva@yandex.ru

Russia, St. Petersburg

International banking Institute

191023, Nevsky pr., 60

Associate Professor, Department of international Economics and management,

candidate of economic Sciences

Malinin Alexandr

alexmalinin46@mail.ru

Russia, St. Petersburg

International banking Institute

191023, Nevsky pr., 60

Professor, Department of international Economics and management

doctor of economic Sciences

**ABOUT SOME APPROACHES TO THE LABOR MARKET
CHARACTERISTIC AND ESTIMATION PROCESS OF THE REGION
SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT INDICATORS RATES**

Abstract

The clause deals with theoretical and practical aspects and features of labor market characteristic and estimation process of the region social and economic development indicators rates. The approach for the region social and economic development program forming is offered – the strategy is based on recurrence of processes

Keywords

Region, labor market, social and economic development, quality of life, recurrence of process.

Разработка методик оценки уровня социально-экономического развития региона является неотъемлемой частью решения региональных проблем социально-экономического характера.

Наличие такой оценки позволяет выяснить текущее состояние и ситуацию в регионе, а также определить его перспективы относительно возможности использования накопленного или недавно приобретенного потенциала социально-экономического роста.

При реализации процессов оценки уровня социально-экономического развития традиционно исходят из необходимости учета основных принципов [5; 6; 7], представленных на рис. 1.

Кроме того, существует необходимость в определении набора показателей, которые могут быть репрезентативны и смогут явиться основой для оценки уровня социально-экономического развития как страны в целом, так и конкретного региона.

Стратегия экономического развития не может быть одинаковой для всех регионов. Необходимо учитывать основные направления и ориентации государственной стратегии экономического развития, социально-экономическую и политическую ориентации государства на текущий момент, однако применительно

к региону в большей степени необходимо учитывать его специфические особенности и характеристики. Именно поэтому стратегия регионального развития государства в целом неоднородна по отношению к входящим в него регионам.

Принцип комплексности оценки	<ul style="list-style-type: none"> • необходимо принимать во внимание важнейшие составляющие показателей уровня социально-экономического развития регионов
Принцип системности оценки	<ul style="list-style-type: none"> • предполагает взаимосвязь базовых показателей и характеристик развития регионов
Принцип достоверности исходных данных	<ul style="list-style-type: none"> • предполагается использование достоверных (точных, официальных) исходных данных при выборе базовых показателей регионального развития
Принцип соответствия	<ul style="list-style-type: none"> • соответствие системы индикаторов задачам анализа и прогнозирования уровня социально-экономического развития регионов
Принцип информативности	<ul style="list-style-type: none"> • информативность результатов оценки уровня развития регионов обеспечивает возможность принятия оптимальных решений на федеральном и региональном уровнях государственного управления
Принцип сочетаемости	<ul style="list-style-type: none"> • сочетание общеэкономических индикаторов с показателями результатов деятельности органов государственной власти субъектов РФ по решению важнейших социальных и экономических проблем

Рис. 1. Основные принципы оценки уровня социально-экономического развития региона

Это связано в первую очередь с наличием существенных различий в разных областях функционирования регионов – региональных различий (рис. 2).

Реализация задачи, связанной с достижением определенного уровня социально-экономического развития региона, предполагает наличие определенной системы конкретных мероприятий, которые необходимо реализовать на практике.



Рис. 2. Показатели, уровень которых обуславливает наличие дифференциации регионов страны

Мероприятия, входящие в указанную систему, должны быть направлены на достижение стратегических целей, связанных с решением конкретных задач социально-экономического развития государства, с учетом рационального вклада регионов в решение этих задач и достижения поставленной цели [8]. Вклад региона определяется реальными предпосылками и ограничениями его развития и соответственно его реальными возможностями по реализации предложенных мероприятий. Также весьма важна структура экономики конкретного региона, поскольку разрабатываемые, предлагаемые мероприятия должны коррелировать с отраслевой структурой хозяйства региона.

В итоге мы имеем циклический процесс, связанный с необходимостью постоянного обмена информацией между органами власти, населением региона, официальными статистическими организациями с целью оптимизации деятельности по повышению уровня социально-экономического развития региона (рис. 3).

Необходимость включения каждого из представленных элементов цикла достаточно очевидна: невозможно разработать гармоничную стратегию экономического развития региона, опираясь исключительно на умозаключения служащих властных структур, их идеи нуждаются в подкреплении официальными цифрами.

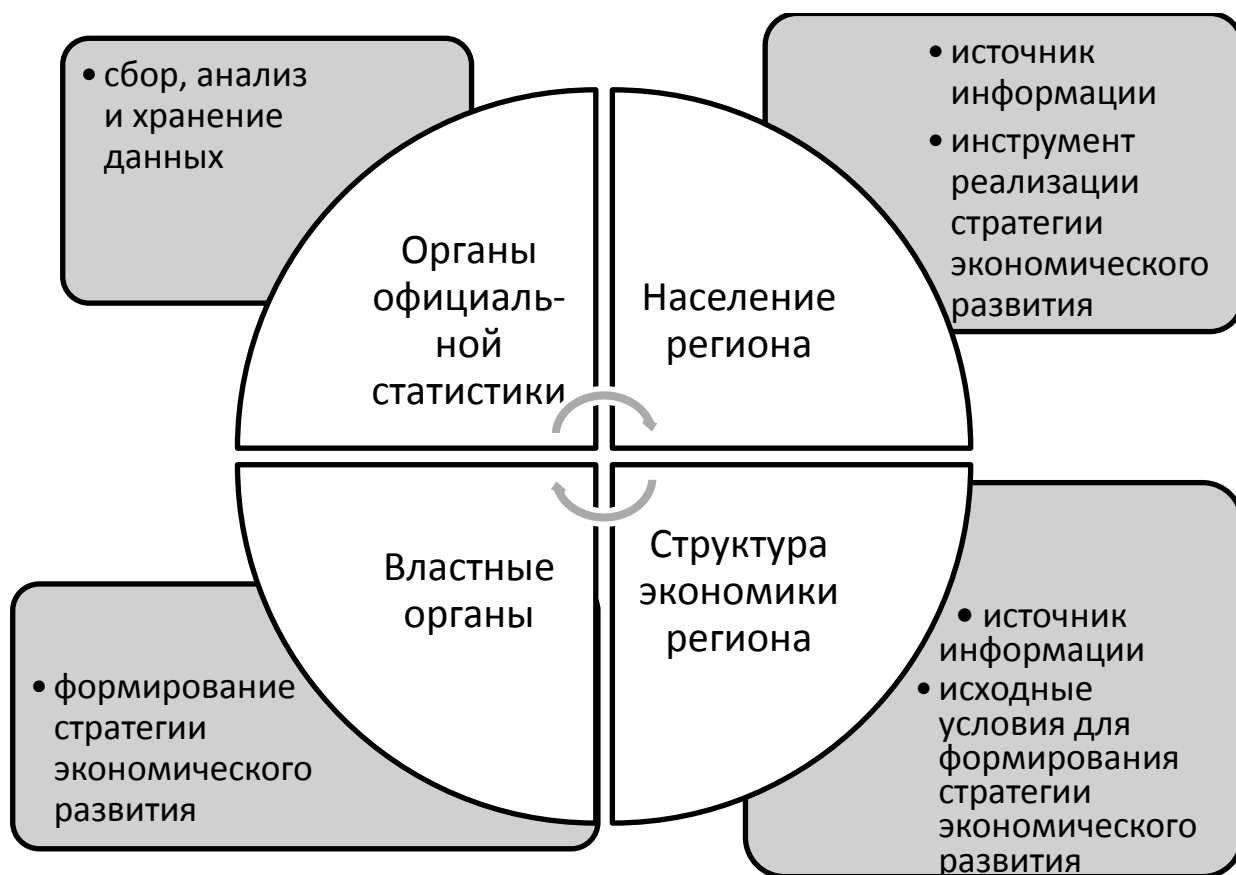


Рис. 3. Цикличность процессов, связанных с формированием и реализацией стратегии экономического развития региона

Источником информации являются годовая статистическая отчетность, а также материалы, полученные от субъектов Российской Федерации в ходе осуществления мониторинга и разработки прогнозов социально-экономического развития регионов. Также не видится возможным реализация разработанных мероприятий (в рамках стратегии развития) без активного участия населения, включая граждан и общественные организации. Анализ структуры экономики региона позволяет сделать выводы о его потенциале, возможностях и слабых сторонах. Только в комплексе и взаимодействии названных элементов можно сформировать стратегию экономического развития региона, которая будет реально отвечать потребностям современного общества и общемировым тенденциям.

Специфика процессного подхода заключается в том, что цикл обмена информацией будет повторяться вне зависимости от достигнутого уровня социально-экономического развития региона. Достижение изначально поставленной перед органами власти цели (определенное значение показателей, характеризующих уровень социально-экономического развития региона) не должно останавливать процесс. Это в свою очередь определяет необходимость определения и учета стадии жизненного цикла экономики региона.

Рассмотрим некоторые процессы, протекающие в регионе в кризисный и посткризисный периоды и действия властных структур по элиминации последствий кризиса (рис. 4), взяв в качестве примера ситуацию на региональном рынке труда.

Большие различия в уровне социально-экономического развития регионов приводят к значительным расхождениям в ситуации на региональных рынках разных регионов и, следовательно, требуют от властных структур федерального, регионального и муниципального уровней разного набора мероприятий по элиминации негативных явлений на конкретном региональном рынке, дифференцированного в соответствии с проблемами и возможностями конкретного региона.



Рис. 4. Стадии цикла развития экономики страны или региона

Рассмотрим ситуацию на региональном рынке труда.

Вспомним классические определения.

Безработица является неотъемлемым элементом рынка труда. В свою очередь население страны или региона можно разделить на несколько основных категорий, определение которых зависит от того положения, которое группа лиц занимает относительно рынка труда.

К безработными относятся все лица трудоспособного возраста, которые на текущий момент не имеют работы, выходят на рынок труда и ведут активный ее поиск.

В экономической литературе различают несколько типов безработицы, представленных на рис. 5.

Фрикционная безработица	<ul style="list-style-type: none"> • связана с определенными затратами времени на поиск нового места работы и длится от 1 до 3 месяцев
Структурная безработица	<ul style="list-style-type: none"> • связана с технологическими изменениями и сдвигами в производстве, которые изменяют структуру спроса на рабочую силу
Сезонная безработица	<ul style="list-style-type: none"> • обусловлена сезонными колебаниями в объеме производства определенных отраслей: сельское хозяйство, строительство и т.п.
Циклическая безработица	<ul style="list-style-type: none"> • представляет собой отклонение фактического уровня безработицы от естественного • ее основой являются циклические колебания объемов выпуска продукции, связанные с экономическим спадом и недостатком спроса
Региональная безработица	<ul style="list-style-type: none"> • является результатом несоответствия между спросом и предложением рабочей силы в данном регионе

Рис. 5. Типы безработицы и их характеристика

Если фактический уровень безработицы превышает естественный уровень, то страна недополучает часть ВВП, а регион – часть ВРП.

В период кризиса количество предлагаемых рабочих мест (вакансий) не возрастает, а, как правило, снижается, в то время как количество работников, нуждающихся в трудоустройстве (резюме), – возрастает.

Нужно отметить, что эти процессы – снижение в период кризиса и депрессии числа вакансий и рост числа резюме – достаточно синхронизированы, но рост числа резюме происходит с определенным запаздыванием.

Этот временной лаг сохраняется и в период выхода из кризиса, на этапах оживления и подъема, когда идут обратные процессы – рост числа вакансий и снижение числа резюме, причем величина лага зависит как от особенностей региона, так и является результатом действий властных структур по преодолению кризисных диспропорций на рынке труда.

Процесс взаимодействия спроса-предложения на региональном рынке труда носит циклический характер, причем как период, так и амплитуда колебаний и величина временного лага между числом вакансий и числом резюме определяется как стадией цикла экономического развития (рис. 4), так и целями, ключевыми факторами и, в целом, уровнем социально-экономического развития региона, определяемыми, в частности, согласно [1]. Для описания динамики процессов взаимодействия спроса-предложения и предсказания возможных результатов тех или иных воздействий (в том числе со стороны властных структур) на ситуацию на рынке труда, учитывая цикличность и взаимозависимость взаимодействующих процессов, а также временной лаг между ними, можно использовать модель Лотка-Вольтерра [11; 12; 13; 14].

Примем, что на региональном рынке труда число вакансий N_1 будет увеличиваться тем медленнее, чем больше существует резюме N_2 , а численность резюме растет тем быстрее, чем многочисленнее вакансии.

Тогда коэффициенты прироста $\alpha(N_i)$ соответственно равны:

$$\alpha(N_1) = y_1 - p_1 \times N_2$$

$$\alpha(N_2) = -y_2 + p_2 \times N_1,$$

где

N_1 – число вакансий;

N_2 – число резюме;

y_1 – скорость увеличения числа вакансий в период вне кризиса;

y_2 – скорость уменьшения числа резюме в результате снижения спроса (в том числе в связи со стабилизацией экономической ситуации);

p_1 и p_2 – коэффициенты, характеризующие региональные потребности в вакансиях и трудовых ресурсах.

Тогда можем представить систему уравнений:

$$\begin{aligned} \frac{dN_1}{dt} &= N_1 \times (y_1 - p_1 \times N_2) \\ \frac{dN_2}{dt} &= -N_2 \times (y_2 - p_2 \times N_1) \end{aligned}$$

Первое из уравнений описывает динамику изменения числа вакансий на региональном рынке труда, второе – динамику изменения числа резюме.

Исследование этой системы уравнений позволит определить степень устойчивости рынка труда в регионе, дать прогнозные рекомендации по номенклатуре, величине и временных параметрах управляющих воздействий, необходимых для обеспечения устойчивости регионального рынка труда.

Литература

1. Двас Г.В. Цели, ключевые факторы и механизмы социально-экономического развития региона. СПб.: Наука, 2013. 134 с.
2. Двас Г.В. Региональная экономика: мотивационные аспекты и механизмы стратегического планирования. СПб.: Наука, 2008. 100с.
3. Огородникова Т.В., Сергеева С.В. Учебно-методический комплекс по «Экономической теории» Ч.1 «Основы экономической теории»: учебно-методическое пособие. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2010.
4. Рейтинг регионов РФ по качеству жизни – 2015. М.: РИА Рейтинг, 2016. 62 с.
5. Скотаренко О.В. Новые методы оценки уровня социально-экономического развития регионов России // Вестник МГТУ. 2012. Том 15. №1. С. 220-229.
6. Курнышев В.В., Глушкова В.Г. Региональная экономика. Основы теории и методы исследования: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2016. 280 с.
7. Райзберг Б.А. Государственное управление экономическими и социальными процессами: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2010. 384 с.
8. Стратегия экономического развития регионов. Основные положения стратегии экономического развития регионов [Электронный ресурс]. URL: <http://www.grandars.ru/shkola/geografiya/ekonomicheskoe-razvitie-regionov.html>(дата обращения: 19.08.2016).
9. О состоянии рынка труда России // Федеральная служба государственной статистики. М.: Росстат, 2012. 28 с.
10. Рынок труда, занятость и заработная плата // Федеральная служба государственной статистики: Официальный сайт. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 29 сентября 2016).
11. Колмогоров А.Н. Качественное изучение математических моделей популяций // Проблемы кибернетики. Вып. 25. М.: Наука, 1972. С. 101-106.
12. Базыкин А.Д. Нелинейная динамика взаимодействующих популяций. Москва; Ижевск: Институт компьютерных исследований, 2003.
13. Никитин С.И., Костенко С.М. Исследование и прогнозирование образовательных услуг в условиях демографического кризиса // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2012. № 4 (14). С. 237-239.
14. Малинин А.М., Яковлев А.Ю. Кривая меченых митозов при различных состояниях кинетики клеточной пролиферации. III. Эксперименты с математической моделью // Цитология. 1976. Т.18. № 12. С. 1464-1469.

Макаров Иван Николаевич

excellenzz@mail.ru

Россия, Липецк,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,

Липецкий филиал

398050, г. Липецк, ул. Интернациональная, 12б

Доцент кафедры «Экономика, менеджмент и маркетинг»,

кандидат экономических наук, доцент

УДК 336

**ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО
В ФИНАНСОВОМ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ ГОСУДАРСТВА
И БИЗНЕСА:
ТЕОРЕТИКО-МОРФОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ**

Аннотация

Статья посвящена анализу категории государственно-частного партнерства в контексте механизма финансового взаимодействия государства и бизнеса. Проведен морфологический анализ самого партнерства и иных дефиниций, относящихся к нему и содержащихся в отечественных нормативно-правовых актах на предмет их отнесения к сфере (предметной области) финансов, финансового менеджмента и финансового регулирования экономических и социальных процессов.

Ключевые слова

Государственно-частное партнерство, финансы, финансовое регулирование, инфраструктура, ресурсы, финансовый менеджмент.

Makarov Ivan

excellenzz@mail.ru

Russia, Lipetsk

Financial University under the Government of the Russian Federation,

Lipetsk branch

398050, Lipetsk, St. International, 12B

Associate professor of «Economics, Management and Marketing», Ph.D

**PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE FINANCIAL STATE
AND BUSINESS INTERACTION:
THEORETICAL AND MORPHOLOGICAL ANALYSIS**

Abstract

This article analyzes the category of public-private partnerships in the context of the financial mechanism of interaction of the state and business.

In the article the morphological analysis of the Partnership and other definitions relating

thereto and contained in domestic legal acts to ensure that they fall within the scope (domain) of finance, financial management and financial control of economic and social processes.

Keywords

Public-private partnership, finance, financial regulation, infrastructure, resources, financial management

Сегодняшние тенденции развития экономических систем ставят задачи, решение которых достаточно сложно, а в ряде случаев вообще невозможно найти в рамках традиционных подходов. Соответственно для их решения необходимо разработать новые подходы и инструменты. Одним из способов решения задач, связанных с обеспечением финансирования развития инфраструктуры экономических систем и, в частности, реализации концепции эффективного государства, является государственно-частное партнерство (ГЧП)[3; 4].

В соответствии с ФЗ 224 вводятся понятия «публичный партнер», «частный партнер» и «финансирующее лицо».

Проанализируем представленные дефиниции с точки зрения теории финансов. Для этого, прежде всего, рассмотрим одно из классических определений государственных финансов: государственные финансы «представляют собой систему перераспределительных денежных отношений, регламентированных государством, связанных с формированием и использованием централизованных (общественных) денежных фондов (доходов), необходимых государству для выполнения своих функций» [1].

При анализе определений с позиции отнесения государственно-частного партнерства к финансовой сфере необходимо отметить, что общим местом в определениях финансов и государственно-частного партнерства являются:

- наличие перераспределительных отношений применительно к денежным ресурсам и рискам партнеров;
- регламентация действий партнеров как в части перераспределительных отношений, так и в части производства общественно-значимых товаров и услуг (опекаемых благ);
- функционирование с целью формирования доступности для населения и хозяйствующих субъектов опекаемых благ, генерация которых относится в большинстве развитых стран к функциональной нагрузке государства.

Если рассмотреть все аспекты вышеприведенных определений финансов и государственно-частного партнерства, то следует сделать вывод, что в данных определениях присутствуют:

- функциональный аспект;

- ресурсный аспект;
- институциональный, или отношенческий аспект.
- Определимся с предметной областью, к которой можно отнести государственно-частное партнерство.

– Во-первых, государственно-частное партнерство – это механизм финансового взаимодействия в рыночных условиях корпоративных финансов и государства.

– Во-вторых, ГЧП – это механизм финансирования производства тех благ (услуг), которые в развитых странах производятся, главным образом, государственными структурами и функция генерации которых может делегироваться частным партнерам на условиях ГЧП вследствие стремления облегчить нагрузку на бюджетную систему либо в случае нехватки бюджетных средств.

– В-третьих, государственно-частное партнерство можно отнести к сфере финансового менеджмента исходя из следующего определения: «В общем виде управление финансами можно определить как специфическую область управленческой деятельности, связанную с целенаправленной организацией денежных потоков предприятия, формированием капитала, денежных доходов и фондов, необходимых для достижения стратегических целей развития предприятия» [1].

Таким образом, ГЧП можно рассматривать как явление, находящееся на стыке проектного финансирования, финансового менеджмента, инвестиционного менеджмента и государственных и корпоративных финансов [3].

Соответственно мы считаем необходимым при рассмотрении сущности и особенностей государственно-частного партнерства как механизма финансового взаимодействия в рыночных условиях корпоративных финансов и государства опираться на принципы и методологию ресурсного и институционального подходов, а также принцип согласования общественных и частных интересов, который проистекает из функционального назначения государственно-частного партнерства – генерации опекаемых благ, или, иначе, финансового обеспечения генерации определенной части государственных услуг – прежде всего инфраструктурных услуг.

ГЧП, выступая в качестве финансового инвестиционного проекта – системы проектного типа, – как и любая социально-экономическая система, согласно положениям системного подхода, финансового и проект-менеджмента, должно включать цели создания, принципы, формы существования и механизм взаимодействия звеньев данной системы в ходе реализации проекта [2]. Целевые установки инвестиционного проекта государственно-частного партнерства, включающие в себя цели формирования и финансирования каждого конкретного

инвестиционного ГЧП-проекта, преломляясь под воздействием институциональной среды региона реализации, воплощаются в конкретные формы и функции ГЧП-проекта.

При этом исходя из характера производимых благ ГЧП можно рассматривать как инструмент и один из механизмов реализации государственной политики через организацию финансового взаимодействия государства и частного капитала и финансирование производства опекаемых благ. Соответственно при анализе государственно-частного партнерства как средства реализации государственной политики и одновременно инвестиционного проекта в качестве его особенности следует выделить доминирующий смешанный и мериторный характер производимых им благ и механизм взаимодействия финансов экономических агентов внутри государственно-частного партнерства. При этом также необходимо связать все уровни формирования и функционирования государственно-частного партнерства – от микроуровня, где ГЧП выступает в качестве механизма взаимодействия финансов экономических субъектов в процессе непосредственного производства опекаемых благ, до макроуровня, где партнерство является средством реализации государственной политики.

В качестве близкого аналога понятию «государственно-частное партнерство» ряд экономистов используют понятия «взаимодействие власти и бизнеса» и «государственное регулирование экономики» (ГРЭ).

ГРЭ при его рассмотрении с позиции системного подхода, как один из видов взаимодействия экономических субъектов и реализации государственной политики, предполагает необходимость затрачивать государственными органами дополнительные ресурсы для разработки и реализации управляющих воздействий, а также на проведение контрольных мероприятий, позволяющих оценить результативность осуществленных управляющих воздействий.

Основное отличие ГЧП от ГРЭ при их рассмотрении в качестве технологий воздействия в контексте реализации государственной политики: в ГЧП-системе субъекты частного сектора экономики добровольно участвуют в процессе финансирования опекаемых благ, при этом взаимодействие государства и финансов бизнеса происходит на основе институционального равенства.

Вывод о возможности использования ГЧП в процессе ГРЭ и реализации государственной политики регионального (территориального) развития подтверждается наличием существенных экстерналий, возникающих при реализации инфраструктурных ГЧП-проектов, – фактически при реализации инвестиционного ГЧП-проекта вследствие наличия внешних эффектов возникает финансовая и экономическая основа для возникновения и развития других видов хозяйственной деятельности в зоне реализации проекта.

Для дальнейшего анализа рассмотрим функциональную нагрузку проекта государственно-частного партнерства.

Анализ публикаций, посвященных проблематике ГЧП, выявил отсутствие единого мнения в отношении функций ГЧП. В частности, наиболее известные отечественные исследователи государственно-частного партнерства (В. Варнавский, В. Кабашкин, М. Дерябина, А. Масленников, О. Михеев и другие), как правило, не уделяют должного внимания рассмотрению функций ГЧП.

Для определения функций государственно-частного партнерства мы должны были найти ответ на следующий вопрос: а что, собственно, обеспечивает или должно обеспечить ГЧП в современных условиях, в чем состоит его значимость для общества и государства?

Анализ функционального набора государственно-частного партнерства позволил сформировать функциональную модель проекта (рис. 1).

В соответствии с данной моделью, которая строилась исходя из особенностей ГЧП как механизма взаимодействия государства, финансов организаций и, в ряде случаев, финансов домохозяйств, основываясь на принципах системного, институционального и ресурсного подходов, всю совокупность функций, входящих в функциональную нагрузку государственно-частного партнерства, необходимо разделять на подмножества:

- гиперсистемных функций, связанных с формированием самого проекта партнерства, его ценности для общества и государства;

- внешних функций, связанных с взаимодействием государственно-частного партнерства в качестве сложной системы – инвестиционного проекта с внешним окружением; эта часть функционального набора ГЧП будет обеспечивать ценность государственно-частного партнерства для общества и экономики посредством реализации миссии ГЧП и осуществляться прежде всего на мезоуровне и микроуровне, поскольку именно на мезоэкономическом и микроэкономическом уровне, в соответствии с мировой и отечественной практикой, реализуется большинство инвестиционных проектов государственно-частного партнерства, формируется и потребляется внешний эффект от генерации опекаемых благ;

- внутренних функций, связанных с существованием и функционированием инвестиционного проекта государственно-частного партнерства в качестве сложной системы и обеспечивающих определенный порядок взаимодействия элементов внутри системы, ее функционирование и сохранение в течение необходимого для реализации проекта времени, осуществляющихся, главным образом, на уровне непосредственного взаимодействия хозяйствующих единиц в процессе финансирования производства опекаемых благ – на микроуровне.

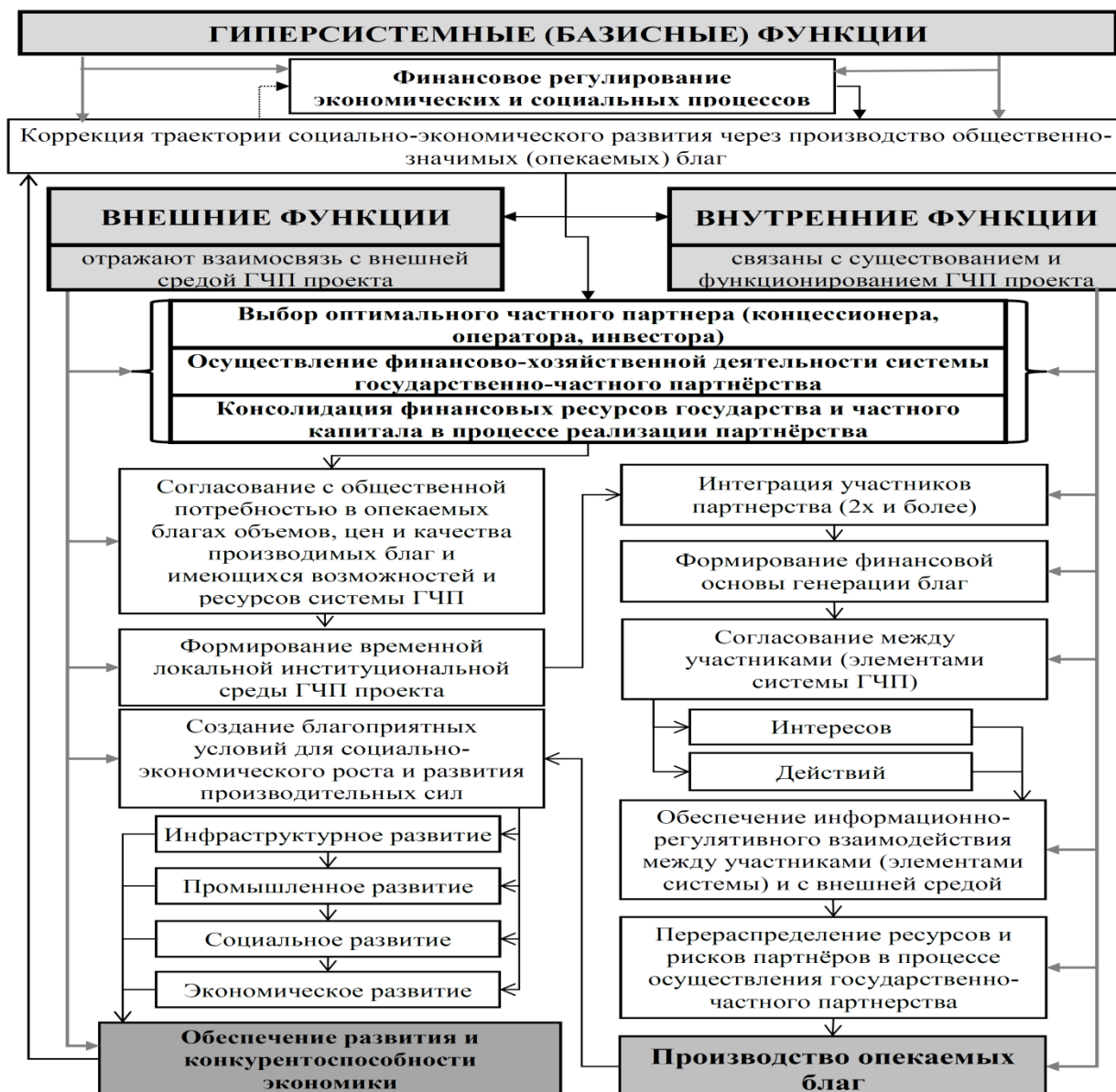


Рис. 1. Функциональная модель инвестиционного проекта государственно-частного партнерства (оставлено автором)

Соответственно анализ функциональной модели позволяет заключить, что, поскольку государственно-частное партнерство является примером механизма финансового взаимодействия государства и корпоративных финансов в рыночных условиях, целью формирования которого является финансовое обеспечение процесса генерации опекаемых благ и сам процесс генерации опекаемых благ в контексте делегирования части функций государства по предоставлению государственных услуг (благ), функциональная нагрузка ГЧП будет складываться из:

- функций государства и государственных финансов;
- функций финансов корпораций;
- функций финансового менеджмента.

В частности, из функционального набора современного государства и государственных финансов в функциональный набор ГЧП-проекта вошли:

1. Функция финансового регулирования экономических и социальных процессов.

2. Функция перераспределения доходов.

3. Социальная функция (которая включает не только подфункцию социального обеспечения нуждающихся граждан, но и вошедшую в функциональный набор ГЧП подфункцию финансирования производства опекаемых благ в объеме и качестве, необходимом для поддержания и стимулирования самовоспроизводства человеческого капитала и развития общества).

4. Функция деятельности государства в качестве субъекта имущественных отношений.

5. Функция поддержания и сохранения институтов как воплощения определенного порядка («правил игры») в экономических и финансовых отношениях.

Для определения функциональной нагрузки ГЧП наряду с функциями государства и государственных финансов необходимо было также проанализировать функции финансов корпораций и финансового менеджмента.

Функции финансов на предприятии непосредственно соотносятся с функциями финансового менеджмента. В свою очередь в функции финансового менеджмента в организации, которые, как правило, входят в функциональную нагрузку инвестиционного ГЧП-проекта, включаются:

- планирование;
- организация;
- регулирование;
- учет, контроль и анализ.

В системе остальных функций, характерных для финансов организации в современной экономической системе, входящих в функциональный набор инвестиционного ГЧП-проекта, следует отметить:

1. Функцию согласования производства и потребления в аспектах цен, качества, объемов и ассортиментной структуры.

2. Функцию обеспечения экономичности потребления, реализация которой предполагает сокращение издержек в сфере потребления.

3. Функцию стимулирования эффективности производства, реализация которой предполагает максимизацию эффективности использования имеющихся ограниченных ресурсов.

Переходя от экономических функций государства и финансов, организаций частного сектора экономики непосредственно к государственно-частному партнерству, следует отметить, что последнее представляет ценность не само по себе, а как инструмент достижения определенных целей, составляющих миссию

ГЧП вследствие реализации определенного набора функций на соответствующих уровнях ГЧП-системы – финансового регулирования социальных и экономических процессов посредством финансирования и производства опекаемых благ на базе взаимодействия государства и финансов организации.

Развитие ГЧП представляет ценность для общества и экономики прежде всего потому, что оно позволяет консолидировать финансовые ресурсы, относящиеся к различным секторам экономики (финансы и финансовые ресурсы государства и частных компаний), отраслям экономики, территориям и сферам деятельности, для решения общественно-значимых проблем и регулирования, таким образом, социально-экономических процессов, и осуществлять, посредством этого, государственную политику (через производство необходимого объема опекаемых благ с оптимальным уровнем издержек) – то есть его ценность связана с достижением необходимой эффективности функционирования территориальной, региональной и отраслевой – мезоуровневых – подсистем национальной экономики посредством использования ГЧП.

Таким образом, функциональная модель ГЧП-системы непосредственно связана с миссией ее формирования и функционирования – обеспечением (созданием) создания благоприятных условий для социально-экономического развития региона (территории), посредством достижения максимального уровня эффективности использования имеющихся ограниченных ресурсов в рамках реализации инфраструктурных проектов.

Литература

1. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник / М.В. Романовский и др.; Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. М.: Юрайт-Издат, 2006. 543 с.
2. Экономические системы: кибернетическая природа развития, рыночные методы управления, координация хозяйственной деятельности корпораций / Под общ. ред. акад. РАН Н.Я. Петракова, В.И. Видяпина, Г.П. Журавлевой. М.: ИНФРА-М, 2008. 384 с.
3. Сигова М.В., Круглова И.А., Власова М.С. Принципы ответственного финансирования как основа институциональной структуры управления проектами в стратегическом развитии России // Экономика и управление. 2016. № 5 (127). С. 21-29.
4. Кельбах С.В., Сигова М.В. Анализ международной практики реализации и финансирования проектов государственно-частного партнерства в развитии региональной инфраструктуры // Управленческое консультирование. 2015. № 9 (81). С. 54-63.

Третьяк Виктория Викторовна

trtjakvic@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191023, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

Профессор кафедры мировой экономики и менеджмента,

доктор экономических наук

УДК 332.14

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО ИННОВАЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Аннотация

Обобщен зарубежный опыт межрегионального инновационного сотрудничества на основе определения базовых моделей инновационного развития, их существенных характеристик, специфики и особенностей с целью трансформации и адаптации к современным национальным условиям.

Ключевые слова

Регион, инновации, межрегиональное инновационное сотрудничество, государство, инновационная модель, государственная инновационная политика, инновационная система.

Tretjak Victoriya

Russia, St. Petersburg

International Banking Institute

191023, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

Professor of chair world economy and management,

doctor of economic Sciences

FOREIGN EXPERIENCE OF INTER-REGIONAL INNOVATION COLLABORATION

Abstract

The foreign experience of inter-regional innovation collaboration was generalized on the grounds of basic models definitions of innovative development, their essential characteristics, specifics and features with the purpose of transformation and adaptation to the modern national conditions.

Keywords

Region, innovations, inter-regional innovation collaboration, state, innovation model, state innovation politics, innovation system.

На современном этапе усиление инновационной составляющей национальной модели развития рассматривается как объективная предпосылка ее интеграции в мировой рынок инноваций. Актуальность при этом приобретает межрегиональное инновационное сотрудничество, выступающее одним из механизмов активизации инновационных процессов и привлечения инвестиций для реализации инновационных проектов. В условиях формирования экономики знаний, основанной на инновациях, инновационная составляющая межрегионального сотрудничества способна обеспечить более качественные и надежные партнерские отношения между странами.

Таким образом, межрегиональное инновационное сотрудничество выступает одним из действенных механизмов активизации инновационных процессов и привлечения инвестиций для реализации высокоэффективных инновационных проектов, способным формировать новые центры экономического развития, вокруг которых могут формироваться ареалы экономического роста благодаря возможностям консолидации ресурсов и усилий регионов при реализации проектов, представляющий общий интерес.

Учитывая важность данной проблемы на современном этапе, рассмотрим зарубежный опыт укрепления странами своих инновационных позиций. Исследование особенностей реализации государственной инновационной политики различных стран позволяет констатировать наличие не только общих закономерностей построения национальных инновационных систем (НИС), но и определенную специфику, характерную для исторически сложившихся социально-экономических условий и национальных особенностей, что позволяет выделить основные модели инновационного развития (рис. 1) [1, с. 107].

Особый интерес с точки зрения решения существующих проблем и определения возможных перспектив межрегионального сотрудничества в инновационной сфере представляет исследование европейского опыта.

Побудительным мотивом к активизации ускоренного развития европейской интеграции в инновационной сфере явилось отставание стран Западной Европы от США и Японии – основных двух технологических центров, что было чревато потерей ключевых позиций в мировой экономике и обострением проблем научно-технического развития.

Основным инструментом региональной инновационной политики в европейских странах, начиная с 1990-х гг., выступают региональные системы поддержки на основе учета местных приоритетов, лежащие в основе современных реформ так называемой политики «кохезии», направленной на сокращение различий между уровнем социально-экономического развития регионов и отсталости менее развитых регионов Европейского союза.

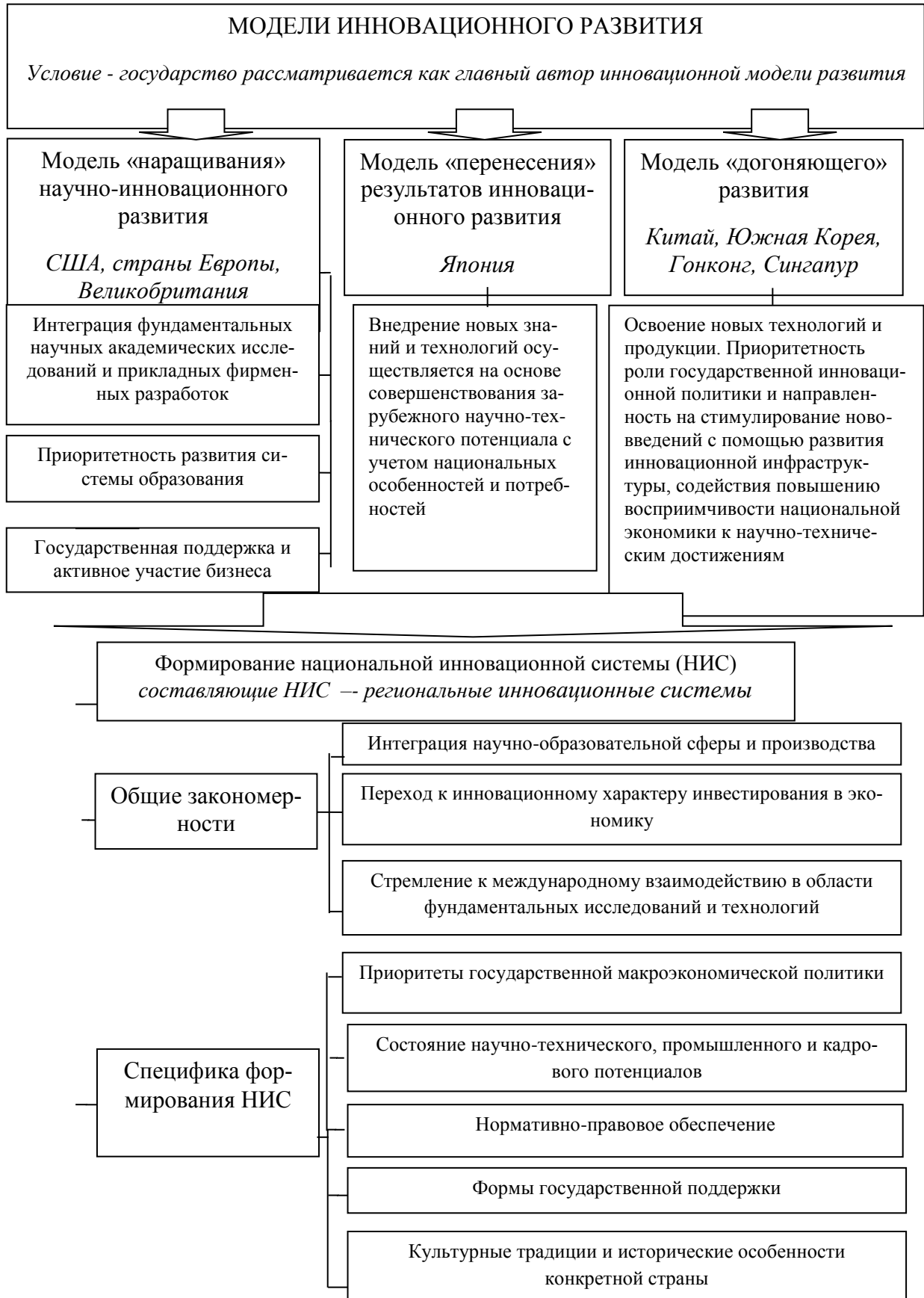


Рис. 1. Существующие модели инновационного развития (составлено на основе [1])

В продолжение использования региональных систем поддержки в 1995 г. Европейским союзом было положено начало формированию платформы региональной инновационной стратегии, в основе которой – создание общих принципов реализации инновационной политики ЕС с учетом специфических черт и трендов развития отдельных регионов.

Стремление к устранению раздробленности научно-технического потенциала европейских регионов позволило четко сформулировать одну из основных целей функционирования ЕС – укрепление научной и технологической базы европейской промышленности и достижение ее международной конкурентоспособности, что и подтверждается в соответствующем пункте Договора об учреждении ЕС.

В этой связи начиная с 1980-х гг. политика ЕС характеризуется большей направленностью на решение актуальных проблем инновационного развития, в числе которых – структурная перестройка, перелив капитала в новейшие отрасли как развитых, так и ранее депрессивных региональных экономик Европы.

Знаковым историческим событием явилось принятие в 1996 г. более 300 европейскими регионами (что свидетельствует о массовости и активности данного процесса) Декларации «О регионализме в Европе», согласно которой регионы, как важнейший и незаменимый элемент построения Европы и процесса европейской интеграции, получили возможность самостоятельного выхода на международную сцену. И особенно наглядно эти процессы проявились в области научных исследований и новых технологий.

Одной из характерных особенностей инновационного развития в пределах ЕС является существование значительного количества тематических инновационных сетей: инновационные релейные центры, содействующие развитию международного инновационного и технологического сотрудничества, Европейские информационные центры для помощи малому и среднему бизнесу, центры региональных стратегий обмена инновациями, осуществляющие мониторинг НИС стран ЕС, а также другие сети для поддержки малого бизнеса на местах [7; 8].

Сущность данных сетей заключается в выборе каждым регионом-партнером определенной проблемы, в которой он имеет наиболее высокую степень компетентности, и вовлечение в данную сетевую структуру организаций инновационной инфраструктуры из различных стран и регионов Европы. Как правило, подобные сети формируются вокруг городов с мощным научно-промышленным потенциалом, что определяет их способность осуществлять процесс трансфера знаний в менее развитые территориальные образования, находящиеся в поле их влияния, а также обмен знаниями с другими центрами – генераторами новых знаний [5].

Заложенный в основе функционирования ЕС принцип дополняемости предполагает реализацию корректирующих мероприятий только в том случае, если страны-члены не могут достичь поставленных целей самостоятельно, или, учитывая их масштабность, данные цели могут быть достигнуты только под эгидой ЕС.

Процесс финансирования совместных инновационных проектов в рамках ЕС предполагает несколько вариантов: первый – вариант «прямых действий» – связан с 100%-м финансированием проектов из бюджета ЕС, второй вариант – комбинированный – связан с сочетанием как «прямых», так и «косвенных действий», т.е. 50% финансирования может осуществляться из бюджета ЕС, а 50% – самостоятельно научно-исследовательскими организациями стран-участниц на основе «согласованных действий» при условии координирования со стороны ЕС. Однако основное назначение программ ЕС заключается непосредственно в стимулировании кооперации между различными субъектами НИОКР, к числу которых относятся научно-исследовательские центры, университеты, частные компании, выработке общей стратегии в сфере развития инноваций, координации инновационных политик стран – членов ЕС, в распространении национального опыта создания инноваций, но никак не в обеспечении финансирования совместных проектов.

Так, например, в рамках реализации КОСТ (1970 г.), которая рассматривается сегодня как сетевая организация, осуществляется сотрудничество в области научных и технических исследований. Особенностью программы КОСТ является использование механизма кооперации, основанного на принципе согласованных действий. Участники программы осуществляют совместную разработку проекта, который впоследствии финансируется в национальных центрах непосредственно за счет собственных источников. При этом объединение и обобщение результатов исследований осуществляется лишь на завершающей стадии.

Таким образом, несмотря на высокую внутреннюю диверсифицированность и многовариантность проводимой инновационной политики, ЕС направляет значительные усилия на создание сети между регионами для обмена информацией, опытом, для взаимодействия и координации усилий, развивает тесное партнерство между университетами и бизнесом, реализуя стратегию стимулирования инноваций, направленную на **создание единого научного и инновационного общеевропейского пространства**. Приоритетными направлениями деятельности по созданию конкурентоспособной, динамичной экономики, основанной на знаниях, стали три области: **научно-техническая, инновационная и образовательная**.

Формирование в последние годы в ЕС нового поколения инновационных «стратегий умной специализации» на субнациональном, или местном, уровне

обосновано тем, что, концентрируя ресурсы знаний и соединяя их с ограниченным спектром приоритетной экономической деятельности, регионы могут стать – и оставаться – конкурентоспособными в глобальной экономике, что позволяет регионам использовать преимущества масштабов, размеров и диффузии создания и использования знаний [4]. Уникальным примером подобного межрегионального инновационного сотрудничества является неформальное объединение четырех регионов Италии, Испании, Германии и Франции, получившее символическое название «Четыре двигателя Европы» (1988 г.).

В сфере развития межрегионального инновационного сотрудничества интересен опыт Японии, длительное время являвшейся лидером по многим направлениям инновационного развития. Аналогично советскому опыту, планирование инновационного развития в Японии осуществляется посредством пятилетних планов. Особое внимание при реализации межрегионального инновационного сотрудничества в Японии уделяется роли региональных администраций в создании инновационных кластеров. Характерной особенностью является определенное смещение акцентов при формировании региональной инновационной политики Японии: так, если в 70-80-х гг. поощрение нововведений было связано со стимулированием технологий, то в настоящее время актуальным становится реализация кластерных стратегий, предполагающих создание сетей знаний – территориальных зон развития новых технологий. При этом во главе угла развития подобного кластера находится организационный фактор, предполагающий региональное объединение производителей, результатом которого является конкуренция на рынке не отдельных предприятий, а региональных промышленных комплексов, позволяющая значительно усилить их конкурентные позиции [2].

Положительный эффект развития подобного рода региональных кластеров стимулирует, таким образом, компании к дальнейшему формированию межфирменных альянсов с компаниями из других регионов и стран как для продвижения продукции на рынки других территорий, так и для совместной разработки и производства инновационной продукции [10, с. 55-57].

Анализ зарубежного опыта реализации кластерных стратегий (опыт стран Европы, США, Японии) показывает, что более активное развитие и поддержку со стороны государства получает внутрирегиональная интеграция на основе формирования кластеров, однако при этом не уделяется должного внимания политике по формированию и регулированию развития межрегиональных кластеров, потенциально содержащих в себе дополнительные неиспользованные резервы для развития инновационной экономики за счет интенсификации и повышения эффективности межрегиональных связей [3].

В качестве успешного примера стимулирования развития связей между исследовательскими институтами и промышленным сектором, снижения регуляторных барьеров в инновационных программах можно привести формирование межрегиональных кластеров и центров конкурентоспособности Австрии с Германией, Италией, Швейцарией, Венгрией [10, с. 56].

В соответствии со Стратегией инновационного развития Российской Федерации, одним из приоритетов государственной политики является стимулирование инновационного развития на региональном уровне. С целью оказания содействия инновационному развитию регионов-участников, снижению конкуренции и усилению сотрудничества регионов в 2010 году была создана Ассоциация инновационных регионов России (АИРР), на сегодняшний день включающая 14 наиболее сильных в инновационном отношении регионов (Башкирия, Мордовия, Татарстан, Алтайский, Красноярский и Пермский края, Иркутская, Калужская, Липецкая, Новосибирская, Самарская, Томская, Тюменская и Ульяновская области). Одним из важнейших направлений деятельности АИРР является содействие развитию территориальных инновационных кластеров. Об эффективности реализации данного проекта свидетельствуют следующие цифры: процент организаций, осуществляющих инновации на территории регионов АИРРЮ, в 1,5 раза превышает среднее значение по России; на регионы Ассоциации приходится около $2/3$ всей произведенной в России усовершенствованной продукции и $1/2$ величины российского инновационного экспорта [6].

Зарубежный опыт реализации межрегионального инновационного сотрудничества представлен на рис. 2.

В качестве примера проекта в рамках программ приграничного и трансграничного сотрудничества можно привести инновационное взаимодействие субъектов Северо-Западного федерального округа России и стран Балтийского региона (Финляндии, Эстонии, Норвегии).

Необходимость учета современных экономических реалий обуславливает значимость роли государственной политики в вопросах содействия развитию межрегионального взаимодействия в инновационной сфере. Именно государство должно становиться главным автором инновационной модели экономического развития, поскольку от него зависит и разработка национальной стратегии развития, в основе которой – создание рациональных взаимоотношений «государство-регион», в т.ч. и в области развития инновационного сотрудничества, и создание основных условий инновационного развития, реализация механизмов саморегулирования и становления эффективных институтов инновационной среды.



Рис. 2. Зарубежный опыт реализации межрегионального инновационного сотрудничества

Кроме того, процесс активизации инновационной деятельности в условиях глобализации должен обязательно содержать и наднациональную составляющую, ориентированную на координацию национальных стратегий инновационного развития, создание единого исследовательского и технологического пространства, инновационных регионов и центров инновационных связей, развития инновационной инфраструктуры с целью повышения значимости трансфера технологий и коммерциализации результатов научно-технических разработок [9, с. 92].

Таким образом, обобщение мирового опыта межрегионального инновационного сотрудничества на основе определения базовых моделей инновационного

развития, их существенных характеристик и специфики, объектов воздействия позволяет выявить потенциальные возможности его внедрения и адаптации к современным национальным условиям.

Литература

1. Акерман, Е.Н. Государственная инновационная политика: кластерно-сетевой аспект / Е.Н. Акерман // Вестник Томского государственного университета. 2011. № 346. С. 107-110.
2. Движение регионов к инновационной экономике / Под ред. А.Г. Гранберга, С.Д. Валентя. М.: Наука, 2006. 402 с.
3. Золотарев, А.П. Межрегиональное сотрудничество компаний и организаций – условие развития инновационной сферы / А.П. Золотарев, Н.П. Золотарев // Вестн. Томского гос. пед. ун-та (Tomsk State Pedagogical University Bulletin). 2011. Вып. 12. С. 106-111.
4. European Innovation. Communication and information Unit, European Commission's Enterprise and Industry DG (march 2006) [Electronic resource]. Mode of access: http://ec.europa.eu/enterprise/index_en.htm (date of the application 11.11.2011).
5. Innovative Clusters – A new challenge // Innovation and Technology Transfer. Brussels, 2003. № 4. P. 31.
6. Инновационная Россия. Регионы – ключевое звено в развитии российской инновационной экосистемы [Электронный ресурс] // Регионы России: информационно-аналитический портал. Режим доступа: <http://www.gosrf.ru/news/7505/> (дата обращения 4.04.2013).
7. Regional Sectoral Support. Report on Regional Innovation and Technology Transfer Initiatives and Support for Small and Mediums Enterprises across the EU [Electronic resource]. Mode of access: <http://constrinnonet.vtt.fi/material/regional/regional%20sectoral%20support.pdf> (date of the application 11.11.2011).
8. Research and Innovation. Europa. Gateway to the European Union [Electronic resource]. Mode of access: http://europa.eu/pol/rd/index_en.htm (date of the application 11.11.2011).
9. Нехорошева, Л.Н. Новые концептуальные подходы к формированию инновационной стратегии развития региона / Л.Н. Нехорошева // Стратегия инновационного развития регионов: сб. науч. ст. Ч. 2. Гродно: ГрГУ, 2010. С. 3-9.
10. Письмак, В. Новые формы организации инновационного процесса / В. Письмак // Экономист. 2003. № 9. С. 53–65.

Власова Марина Сергеевна

vms68@yandex.ru

Россия, Санкт-Петербург,

Международный банковский институт

191023, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

Доцент кафедры экономики и финансов предприятий и отраслей,

кандидат экономических наук

УДК 330. 35

«ЗЕЛЕННЫЕ» ФИНАНСЫ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Аннотация

Рассмотрены возможности развития «зеленого» финансирования для обеспечения экономической безопасности государства в рамках стратегии «зеленого» роста. Предложен новый тип финансирования – «зеленое» инвестирование; определена необходимость в формировании финансовых ресурсов в области «зеленых» финансов из различных источников, включая бюджетные и внебюджетные.

Ключевые слова

Экономическая безопасность, зеленое финансирование, налогообложение.

Vlasova Marina

vms68@yandex.ru

Russia, Saint-Petersburg

International Banking Institute

191023, St. Petersburg, Nevsky pr., 60

PhD, Associate Professor Department of Economics and Finance of enterprises
ad industries

«GREEN» FINANCE IN ENSURING ECONOMIC SECURITY OF THE STATE

Abstract

The possibilities of the development of green financing to ensure the economic security of the state within the strategy of green growth. The proposed new type of funding – «green» investing and the need for the formation of financial resources in the field of green Finance from various sources, including budgetary and extrabudgetary.

Keywords

Economic security, green financing, tax.

Развитие экономики любого государства связано не только с профессиональными решениями в области финансов и грамотным исполнением законов,

регулирующих экономическую, предпринимательскую, хозяйственную, финансовую деятельность в государстве, но и с беспрепятственным доступом к необходимому объему финансовых ресурсов.

В истории существует много примеров, когда отсутствие должного финансирования приводило многие начинания к краху, и, наоборот, последние события в мировой экономике показывают, что при существенном финансировании практически любые проекты дают положительный результат. Вспомним, например, что основной причиной неудач экономической и политической реформы М.С. Горбачева стала именно нехватка средств вследствие внешнеполитической ситуации, которая сложилась на тот момент вокруг СССР. Стремление Михаила Горбачева довести уровень технического состояния производства Советского Союза до уровня ведущих индустриальных стран разбилось о банальную нехватку финансов (не без помощи извне). В то же время «цветные» революции на постсоветском пространстве и в странах третьего мира в последние два десятилетия стали возможными благодаря серьезному и активному (хотя и скрытому) финансированию со стороны заинтересованных стран и т.д.

Необходимость доступа к финансовым источникам вынуждает правящую верхушку стран искать такие решения и компромиссы, которые бы позволяли реализовать не только новые начинания, но и выполнять принятые на себя обязательства перед гражданами своих государств. Поэтому многие страны любой ценой стараются оставаться в лидерах мировой финансовой системы, вспомним, например, Лондон, Нью-Йорк, Цюрих, Франкфурт-на-Майне, Люксембург, Сингапур и т.д., а другие стремятся создать на своих территориях мировые финансовые центры (International financial centres) (например, Москва), объединяясь в союзы и коалиции.

В настоящее время мировая экономика находится в условиях усиления глобальных противоречий и кризиса. Этот процесс для России усугубляется санкциями со стороны Запада, хотя этот вопрос остается спорным. Нельзя сбрасывать со счетов и противоречий, вызванных расхождением в подходах к стандартизации, выработке требований к нормам и нормативам в области экологии, защиты прав потребителей.

Конкурентоспособность, прибыльность и финансовая устойчивость хозяйствующих субъектов, как и экономическая безопасность страны в целом, во многом зависят как от соблюдения принятых в международных соглашениях и договорах экологических норм, так и неотвратимости наступления санкций в случае их нарушения.

Финансовая ответственность в случае невыполнения этих норм стимулирует компании к активному поиску новых инновационных решений в технологии своих производств, учитывающих интересы окружающей среды. Это влечет

за собой значительные затраты, в том числе на инвестиционные вложения. В результате эти вложения, с одной стороны, улучшают окружающую среду, а с другой, могут резко снизить рентабельность хозяйствующих субъектов. Это может привести к снижению конкурентоспособности на мировом рынке, так как в других странах могут использовать вредные, но низкзатратные технологии с невысокой себестоимостью производимой продукции.

Поэтому особое значение придается финансированию «зеленого» роста, или «зеленому» финансированию, которое заключается в использовании комплекса финансовых источников, как традиционных, так и новых. Источники финансирования мероприятий по обеспечению эколого-экономической безопасности как компаний, так и государства в целом могут быть самые разные – от самых традиционных до современных (инновационных) [3].

Возможности «зеленого» финансирования ограничены не только объемом финансовых ресурсов, но и предлагаемыми к реализации проектами или объектами инвестирования. Классическая интерпретация термина «инвестирование» предполагает вложение денежных средств в проект с целью получения в будущем выгод. При этом с точки зрения инвестора объект инвестирования должен обладать определенным набором качеств или характеристик, имеющих значение для него. Так называемый «интерес» инвестора позволяет выделить несколько типов инвестирования:

1) Реальное инвестирование – вложение средств в производство, в том числе и некоторые нематериальные активы (авторские права, патенты), которые можно применить для нужд производства.

2) Интеллектуальное инвестирование – вложение в переподготовку, образование, науку и так далее, в том числе и нематериальные активы, которые можно применить для интеллектуальных целей.

3) «Финансовое», или портфельное, инвестирование – покупка ценных бумаг, вложение средств под депозит и различные манипуляции с финансовыми контрактами.

4) «Зеленое» инвестирование – вложение, направленное на реализацию «зеленых» проектов, или «зеленое» изменение и совершенствование существующих объектов производственного потенциала.

Приведенный в пункте 4 тип инвестирования стало возможным выделить отдельно благодаря тому, что с развитием «зеленых» технологий такое обязательное качество, как соблюдение экологических нормативов и требований безопасности к реализуемым проектам, не находит своего отражения в традиционных типах финансовых вложений. Поэтому автор и выделил дополнительный тип финанси-

ния – «зеленое» инвестирование, посредством которого характеризуются особенности мотивации будущего инвестора с точки зрения соблюдения норм экологической направленности и организационного формирования «зеленых» вложений.

Отличительной особенностью и главной чертой финансирования мероприятий экологической направленности является их долгосрочный характер и не всегда понятная выгода для потенциального инвестора.

Источниками финансирования природоохранных мероприятий в настоящее время являются:

1) бюджетные источники, к которым относятся бюджеты разных уровней (федеральный, субъекты Федерации, местные – муниципальные);

2) внебюджетные, среди которых можно выделить средства организаций и предприятий, а также средства, поступающие из прочих источников;

К прочим источникам финансирования можно отнести и добровольные взносы населения, и средства иностранных юридических и физических лиц, и другие источники, среди которых различные проекты, иностранные поступления и др.

Однако для того, чтобы природоохранные мероприятия стали общей культурой государства, необходимо привлекать к их финансированию и население, том числе путем проведения просветительской и разъяснительной работы и повышения грамотности в области «зеленой» экономики.

В научном докладе РАН «Восстановление экономического роста в России» [4] указано, что «...преодоление экономического спада в краткосрочной перспективе возможно только в рамках антикризисной политики восстановления экономического роста, опирающегося на внутренние источники финансирования...». В частности, в пункте 4 выделен тезис об использовании свободных финансовых ресурсов населения и возможности направления их в производственный сектор через повышение привлекательности для населения вложения средств в финансовые инструменты.

Результаты исследований показывают, что «зеленые» инвестиции во многом зависят от направлений и приоритетов государственной политики. Особенно это влияние характерно для России, когда в период значимых для нее перемен в финансовом секторе Центробанк России по разным причинам лишает банки лицензии, «играет» с процентными ставками (имеются в виду их размеры и виды: введение ключевой и приравнивание к ней ставки рефинансирования Центробанка России). В это время все более острой и актуальной является проблема привлечения дешевых и «длинных» денег как для компаний всех организационно-правовых форм и сфер деятельности, так и для реализации государственных программ.

Действительно, во многом экономическая безопасность компаний определяется их способностью привлекать финансовые ресурсы и выполнять принятые на себя финансовые обязательства перед государством, внебюджетными фондами, кредиторами и инвесторами. Для реализации этой функции необходимо обеспечить бесперебойный поток денежных средств, который может быть сформирован как за счет собственных возможностей компаний, так и за счет внешнего финансирования. Однако в сложных экономических условиях лояльность банков к потенциальным заемщикам стремительно уменьшается, строже становятся требования к обеспечению кредита, и доверие к банкам со стороны заемщиков тоже падает, следовательно, необходимо находить другие источники финансирования хозяйственной и инвестиционной деятельности.

К сожалению, в настоящий момент финансирование различных программ находится не на должном уровне. В основном это обуславливается нехваткой собственных средств у компаний для реализации принципа самофинансирования, недостаточностью финансовой поддержки со стороны государства, дороговизной и рискованностью использования новых «зеленых» технологий.

Организации России как никогда нуждаются в долгосрочных инвестициях, которые будут направлены на восстановление или модернизацию основных фондов, что приведет к расширению долгосрочного финансирования реального сектора экономики страны, в том числе к введению более низких ставок по кредитам. С другой стороны, наибольшее число кредитов предприятий составляют кредиты сроком от 0,5 до 1 года, которые являются наиболее дорогостоящими. Такое положение дел обуславливается неготовностью банков взять на себя непредсказуемые риски, связанные с непрогнозируемостью экономической ситуации в России на макроуровне.

Таким образом, возможности «зеленого» финансирования зависят от существующих в разных странах и межгосударственном уровне мер государственного и негосударственного регулирования.

Анализ зарубежной практики формирования и использования бюджетных и внебюджетных источников «зеленого» финансирования показывает достаточно высокую активность использования именно методов государственного регулирования в природоохранной сфере. Это связано, в первую очередь, не только с недостатком финансовых ресурсов у субъектов предпринимательской деятельности, но и с ответственностью государства за нарушение международного законодательства и действующих нормативов в области охраны окружающей среды.

Среди мер государственного регулирования хотелось бы выделить регулирование мероприятий экологической направленности через систему налоговых льгот и преференций тем организациям, которые вовлечены в «зеленый»

процесс, хотя это связано с некоторыми особенностями, определяемыми налоговым и смежным с ним законодательством.

Основная проблема применения налогового регулирования в сфере «зеленой» экономики сопряжена с неоднозначными попытками установления зависимости между суммами отчислений компаниями налогов и других обязательных платежей и степенью вреда, который они наносят окружающей природной среде [5]. Попытки регулировать процессы только с помощью налоговой системы не всегда дают ожидаемый эффект, вследствие чего во многих странах ресурсные платежи и налоги носят разный характер и призваны выполнять разные функции (табл. 1).

Таблица 1. Итоги обзора выполнения различных функций экологических платежей в зарубежных странах

Экологический налог	Результат	Функция
Налог на изменение климата (введен в Великобритании в 2001 г.)	Выбросы парниковых газов снизились на 6-8%	Стимулирующая
<i>Группа налогов «на загрязнение»:</i>		
- налог на выбросы окислов серы (введен в Швеции в 1991 г.)	В Швеции выбросы сократились на 15-20% за 4 года после введения налога.	
- налог на выбросы двуокиси углерода (введен в Норвегии в 1991 г.)	В Норвегии выбросы снизились на 3-4%	
Налогообложение токсичных отходов (введено в Германии в 1991 г.)	Образование токсичных отходов снизилось за 3 года после введения налога на 15%	
Различные налоги на транспорт (на пройденные километры, ежегодный – с владельца, акциз при покупке автомобиля) во всех европейских странах	Возросли налоговые поступления от общих сумм собираемых налогов, например в Италии – на 4,5%, в Ирландии – на 10,2%	Фискальная
Платежи за пользование природными ресурсами – введены во всех европейских странах	Составляют существенную часть доходов бюджета (от 3 до 12%)	

Таким образом, на Западе применяются две разновидности экономических методов регулирования экологической сферы:

- ценовое, или налоговое регулирование (отражает фискальную функцию);
- рыночные механизмы (отражает стимулирующую функцию).

Используя международный опыт, можно скорректировать для России, в рамках стратегии «зеленого» роста, следующие основные инструменты финансирования «зеленой» экономики (кроме уже существующих налогов и обязательных платежей в сфере природоохранной и экологической деятельности):

- платежи за пользование муниципальными очистными сооружениями;
- ресурсные платежи;
- продуктовые налоги;
- дифференциацию налогов;
- субсидии.
- экологическое страхование [1];
- зеленое инвестирование.

Действительно, ограничиваться только рамками налогового стимулирования и запретов в принципе невозможно, да и не имеет значения, потому как оценка эффективности налогового стимулирования является стратегически важным вопросом любого государства. Основу данной оценки должны составлять коэффициенты, которые отражают эффективность налогового стимулирования. Поиск и критерии установления данных коэффициентов и являются решающим при взаимодействии государства и бизнеса в рамках «зеленой» экономики.

В России такая работа ведется постоянно (хотя и с переменным успехом и не всегда достигает необходимых результатов). Минэкономразвития и Минфин доработали новую методику оценки эффективности налоговых льгот и направили в правительство для одобрения. Данная методика позволит определить эффект как для бизнеса, так и для бюджета: льготы поделены на две группы – льготы по базовой структуре налогов и преференции по отдельным категориям налогоплательщиков. Подходы Минфина и Минэкономразвития к оценке налоговых льгот принципиально разные. Так, Минфин воспринимает налоговые льготы как расходы бюджета, Минэкономразвития – как коэффициент эффективности бизнеса.

По данным Минфина, в связи с предоставлением налоговых льгот в 2012 г. бюджет потерял 1,3 трлн руб., что составляет 2,08% ВВП, в 2013 г. – 3% ВВП. В последующие три года государственный бюджет недосчитался 1,7 трлн руб., в 2014 г. – 338 млрд руб., в 2015 г. – 562 млрд руб., прогноз на 2016 годы – 792 млрд руб. Наибольшие потери бюджет несет от прямых налоговых льгот – 71,7% всех налоговых расходов. Однако отказ от налоговых льгот, по мнению Минфина, отрицательно скажется на развитии экономики и поступлениях в бюджет [2].

В то же время, поворот государства в сторону «озеленения» требует значительных финансовых ресурсов, основным источником которых является государственный бюджет. Связано такое положение вещей прежде всего с тем фактом, что в России обязательные платежи экологической направленности законодательно в отдельную систему не выделены. Это необходимо сделать, так как в этом случае все платежи природоохранного характера и экологической направленности будут более жестко регламентированы в рамках стратегии «зеленого» роста, включая как распределение поступающих средств в федеральный, региональный и местные бюджеты, так и эффективное осуществление контроля за взиманием налогов по сравнению с платежами неналогового характера.

Таким образом, сравнительные данные о характере внебюджетного, бюджетного финансирования свидетельствуют о существенной роли в процессе «зеленого» финансирования формирования «зеленого» налогообложения и привлечения дешевых и «длинных» денег как для компаний всех организационно-правовых форм и сфер деятельности, так и для реализации государственных программ в сфере обеспечения принципов «зеленой» экономики.

Литература

1. Бабурин В.А., Гончарова Н.Л. Финансовая безопасность и инновации страхового маркетинга на предприятиях // Проблемы современной экономики. 2016. № 1. С. 31-44.
2. В методике оценки эффективности налоговых льгот учли мнение Минфина // Петербургский правовой портал. URL: <http://ppt.ru/news/126553> (дата обращения 14.11.2015).
3. Власова М.С., Ласкина Л.Ю., Погостинская Н.Н. Сравнительная характеристика инновационных форм финансирования бизнеса // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». 2014. N 2. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.economics.ihbt.ifmo.ru> (дата обращения 14.11.2015).
4. Восстановление экономического роста в России: научный доклад / под ред. академика В.В. Ивантера / Российская академия наук; Институт народнохозяйственного прогнозирования. 2016. 32 с.
5. Чернявская Н.В., Клейман А.В. Экологические налоги в зарубежных странах: вопросы применения // Международный бухгалтерский учет. 2015. N 30.

Будаева Марина Борисовна

budmarina@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191023, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

Доцент кафедры мировой экономики и менеджмента,
кандидат экономических наук**Мясников Евгений Сергеевич**

evgeniy_baikal@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191023, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

Аспирант

УДК 338.1

ЖИЗНЬ В РАМКАХ ЗАПАДНЫХ САНКЦИЙ**Аннотация**

В статье рассматривается актуальная проблема, связанная с влиянием устанавливаемых Западом ограничений на жизнеспособность стран, на которых направлены санкции. Содержится вывод о том, что санкции заставляют постоянно искать и использовать новые возможности, укреплять собственную валюту, развивать стратегически важные отрасли, требовать совершенствования техники и технологий и др. Все это указывает на то, что нужно создавать условия, в которых санкции оказывали бы незначительное воздействие на экономику страны.

Ключевые слова

Санкции, ресурсы, эмбарго, реформы, кризис.

Budayeva Marina

budmarina@mail.ru

Russia, St. Petersburg

International banking Institute

191023, Nevsky pr., 60

Associate Professor, Department of international Economics and management,
candidate of economic Sciences**Myasnikov Evgeny**

evgeniy_baikal@mail.ru

Russia, St. Petersburg

International banking Institute

191023, Nevsky pr., 60

Graduate student

LIFE IN THE WESTERN SANCTIONS CONTEXT

Abstract

The article considers the actual problem connected with the influence of the West set of constraints on the viability of the countries on which the sanctions are directed. Has drawn the conclusion that sanctions forced to constantly seek and exploit new opportunities, to strengthen its own currency, to develop strategic industries, require improvement techniques and technologies, and others. All this point out a necessity to create conditions in which sanctions would have insignificant influence on the country.

Keywords

Sanctions, resources, embargo, reforms, crisis.

Пока Россия привыкает к жизни в рамках западных санкций, рассмотрим, как для других стран санкции стали нормой.

Целью санкций является как моральное давление на страну, так и реальное нанесение ущерба, которое в свою очередь может повести за собой протесты, недовольство населения, создавать давление на власть государства. Странам, находящимся под санкциями, остается два выхода. Смириться и выполнять требования стран, устанавливающих санкции. Или жить с ними, несмотря на приносимый ущерб и внутривнутриполитические риски [5].

На сегодняшний день накоплен значительный опыт того, как бороться с внешними санкциями. Поучительно рассмотреть опыт некоторых государств в условиях экономической и политической блокады и противодействия внешнему экономическому давлению.

Уже не первый год Пхеньян живет в режиме внешнеэкономических ограничений. На сегодняшний день любое государство – член ООН может задержать грузы, следующие в Северную Корею или из нее, если решит, что данная продукция может быть использована в ракетно-ядерной программе КНДР.

США является самым главным сторонником санкций против КНДР. В Вашингтоне изначально считали, что экономические санкции как мера принуждения не сработают, так как экономика Северной Кореи слишком мала и изолирована от внешнего мира. Однако в последние годы уровень зависимости КНДР от экономических связей с внешним миром существенно вырос: внешний товарооборот увеличился с 4,35 млрд долл. в 2006 году до 8,03 млрд долл. в 2011 году. И нынешнее руководство США, очевидно, решило все же попробовать надавить на Пхеньян с помощью экономических санкций [1].

Вашингтон пытается распространить круг действия санкций на субъекты, чьи финансовые связи пересекаются с черным списком северокорейских организаций и граждан. В итоге зарубежные организации, банки и физические лица, имеющие связи с КНДР, могут лишиться доступа к американскому рынку, финансовой системе и контрагентам.

Известно минимум о двух крупных экономических российско-корейских проектах, и это еще не считая идеи строительства транскорейского газопровода.

Россия по отношению к КНДР применяет уже отработанные с Ираном схемы: исключает доллар из взаимных расчетов (применяется для оценки предполагаемых расчетов контрактов), действие в логике вынужденной изоляции. И стороны уже перешли на российскую валюту во взаимных расчетах.

Руководство КНДР планирует модернизацию железных дорог, ЛЭП и строительство энергомота. На территории КНДР уже в текущем году планируется открыть 13 свободных экономических зон. Конечно, их открытие в этом году будет скорее юридическим, т.к. инвесторов еще только предстоит привлечь. Однако осуществить это будет возможным лишь в том случае, если территории СЭЗ будут располагать необходимыми энергетическими и логистическими мощностями.

На территории, где происходит схождение границ России, КНДР и КНР, планируется создание одной из таких зон. Данный проект отличается от логики российско-корейских проектов, так как создателями выступают уже Китай и Корея. В результате расширения КНДР реки Туманной Китай может получить выход в Японское море.

Уже на протяжении нескольких лет российские аналитики говорят о потенциальной опасности проекта Туманган. Значение портов на тихоокеанском окончании Транссиба, таких, как Находка, Владивосток, теряется, а в дальнейшем транзит от России совсем перенаправят. Путь прокладывается через КНДР в Китай и далее в США, Турцию и Европу. Отсюда следует, что не стоит недооценивать КНДР. У границ России нет неважных стран, и речь совсем не о санкциях.

Рассмотрим на примере Китая ситуацию, когда США и часть европейских стран после подавления протестов на площади Тяньаньмэнь ввели санкции против КНР. В свою очередь правительство Китая провело реформы, укрепившие экономические связи со странами Запада, после чего санкции были отменены, так как для стран, иницирующих их, ограничения стали невыгодными. Именно такой опыт может пригодиться России в нынешней ситуации.

Если же рассматривать санкции, введенные против Ирана, то они затрагивают определенные сектора экономики и представляют:

- запрет на передачу отраслевых технологий и оборудования, а также на оказание профильных услуг;
- запрет на покупку иранской нефти, газа, нефтепродуктов и электроэнергии, продажу иранским фирмам товаров и оборудования;
- ограничение межбанковских расчетов, блокирование финансовых транзакций Ирана, замораживание иностранных инвестиций в нефтегазовый сектор страны.

Для обхода западных санкций правительство Ирана реализовало комплексную программу.

Для обеспечения внутренней устойчивости:

- национализировало стратегически важные отрасли;
- максимально централизовало управление;
- усилило контроль исполнения распоряжений, ужесточило наказание за неисполнение;
- внедрило плановую экономику;
- перераспределило финансирование отраслей;
- усилило аграрный и промышленный сектора за счет социального и образовательного;
- усилило финансирование лояльных регионов, идеологического и репрессивного аппаратов.

Были направлены значительные средства на поддержание армии и модернизацию вооружения, тем самым обеспечивалась защита страны от внешних угроз.

Обеспечило доступ к мировому рынку в обход санкций:

- через региональных партнеров;
- через подставных третьих лиц;
- через нецелевое использование разрешенных поставок.

В Иране для мобилизации средств, стабилизации бюджетной сферы правительство пошло на сокращение социальных программ и увеличение налоговой нагрузки. Очередной мерой стало сокращение субсидий на топливо и продукты питания.

По данным МВФ, иранская семья из четырех человек ежегодно получала субсидии на газ, нефть и электроэнергию в размере \$4000. Отказ от субсидий экономит \$ 100 млрд в год [2].

Существенная часть топлива и электроэнергии вывозилась нелегально в соседние страны или использовалась неэффективно. Государство было вынуждено приобретать нефтепродукты за границей, так как потребление топлива увеличилось темпами, опередившими темпы роста внутри страны.

Избавиться от импортной зависимости планируется посредством программы по импортозамещению. Иран предполагает к 2025 году увеличить производство стали до 55 млн тонн в год, 10 из которых будут идти на экспорт. Были озвучены планы по переработке собственной нефти, которые решают проблемы с нехваткой бензина. Также речь шла о снижении продажи сырой нефти и увеличении производства вторичной переработки, точнее, нефтехимических продуктов на внутреннем рынке, дающих существенную валовую прибыль. Предполагается, что Иран станет одним из крупнейших экспортеров нефтеперерабатывающих товаров.

Иран предпринимает меры по укреплению собственной валюты. Приобретается золото и иностранная валюта. Вводятся единые валютные курсы и возвращаются к ограничению валютного обмена. ЦБ создает штаб по борьбе с бесстиемной экономикой. Штаб планирует оказание финансовой поддержки отечественных производителей.

Иран не может в полной мере реализовать весь потенциал собственных энергетических ресурсов, даже несмотря на сделку с Россией, которая поможет обойти санкции Запада. Таким образом, Ирану нужно, чтобы Запад разрешил ему реализовать собственные нефть и газ напрямую в Европу и за ее пределы, отменив при этом санкции. Если это произойдет, то для России это будет очень болезненный удар по позициям на европейском энергетическом рынке.

Вполне возможно, что из-за сегодняшних санкций Россия в ближайшее время может поменяться местами с Ираном в статусе изгоя на мировом энергетическом рынке. Россия будет стараться делать все, чтобы этого не произошло, в том числе и саботируя усилия Запада в иранском вопросе. Исходя из этого, хотя для западных экспортеров и станет значимым ударом запрет на импорт продовольственных товаров, основным полем действия для России будут переговоры по ядерной программе Ирана.

Оставив эмбарго на иранскую нефть, США могли продолжать сдерживание развития Ирана посредством санкций. Но Иран становится значимым фактором для ослабления России. Очень сложно вынудить Европу отказаться от российской нефти, однако возврат на рынок иранской нефти, составляющей существенную долю в мировых поставках, приведет на европейский рынок больше поставщиков. Это означает увеличение предложений и снижение уровня цен.

Иранская нефть осложнит ситуацию на европейском рынке, который является основным потребителем российской нефти. Принимая во внимание тот факт, что себестоимость добычи нефти в Иране при сегодняшнем курсе доллара примерно в 2 раза ниже, чем в России, наша страна не сможет оставаться конкурентоспособной по отношению к Ирану, если только не девальвирует в очередной раз рубль. Отсюда следует, что иранский фактор успешно выполнен против России, а санкции против Ирана сохранены без привязки к ядерной программе.

России важно понять, что санкции 2014 года Запад не отменит ни в случае выполнения Минского соглашения, ни в случае отставки Башара Асада. Для Запада данные санкции являются инструментом сдерживания и манипулирования внешней политикой России. Исходя из этого России нужно создавать условия, в которых санкции оказывали бы незначительное воздействие на страну. Необходимо развивать собственные технологии, сойти с так называемой «нефтяной иглы» и свободно плавающего курса рубля и денежные резервы вливать в национальную экономику, а не в долговые обязательства США.

Несмотря на то что на сегодняшний момент, после применения санкций, модель развития России не изменилась, но получилось хотя бы заинтересовать предпринимателей и правительство начать вести переговоры [6]. Пришло понимание того, что существующая модель экономики недееспособна.

Нельзя допустить обратного отката, который был сделан после восстановления цен на нефть в 2009 году, – это просто похоронит последнюю надежду российской экономики. Схожая картина наблюдается на сегодняшний момент и в Иране. Пусть официально и говорится о необходимости ухода от моноэкспорта из-за низких цен на энергоресурсы, но на самом деле происходит возвращение Ирана на позиции крупного экспортера нефти и газа.

В дальнейшем ожидается решения проблема с Кореей, результатом которой, вероятнее всего, станет объединение Северной и Южной Кореи и вследствие этого размещение военных баз США у самых границ России.

России в первую очередь следует извлечь уроки из примера Ирана: нужно срочно «проснуться» для дальнейшего выживания и начать выстраивать постлиберальную экономику. В противном случае страну ждет разруха и беспорядок, куда более значимые в сравнении с теми, что уже царят последние четверть века.

В результате мы видим, что замедление экономического роста, снижение уровня жизни населения – все это наступает в результате санкционного давления.

Правительству приходится решаться на непопулярные меры, привлекать внутренние ресурсы, осуществлять переход к диверсификации торговых партнеров и способов оплаты сделок.

На фоне кризиса на Украине Вашингтон пытается представить Иран страной, которая стремится воспользоваться противоречиями между Америкой и Россией в своих интересах. США опасаются ответных мер России на иранском направлении и делают все возможное, чтобы не допустить резкого поворота Кремля в сторону Ирана.

Для России Иран может оказаться новым партнером в сфере безопасности в условиях обострения отношений с Западом. План США уже понятен: включить в члены НАТО Украину, Грузию, Молдавию и Азербайджан. Вашингтон создает новые альянсы у границ России, тем самым заключая ее в военную блокаду.

США могут ощутить последствия украинских событий в случае стратегического союза России и Ирана. В случае российско-иранского сотрудничества у США нет других сценариев, кроме враждебного несогласия с данным союзом, так как у Вашингтона нет давления на обе страны и они не позволят разговаривать с собой с позиции силы. И первое, что нужно будет сделать России, – это избавиться от рычагов давления на Иран, разрушить антииранские санкции.

Литература

1. Захарова Л. Экономические санкции против Северной Кореи // Новое восточное обозрение. URL: <http://ru.journal-neo.org/2013/06/11/e-konomicheskie-sanktsii-protiv-severnoj-korei/> (дата обращения 16.08.16).
2. Санкции против РФ: опыт выживания // Экономика. URL: <http://rusrand.ru/analytics/sanktsii-protiv-rf-opyt-vyzhivaniya> (дата обращения 21.09.16).
3. Годпастер К.Е. Анатомия духовного и социального сознания корпорации: кейс Medtronic, Inc // Российский журнал менеджмента. 2006. Т. 4. № 4. С. 99-118.
4. Котлярова В.В. Управленческие решения, направленные на привлечение экономических ресурсов для развития промышленного предприятия // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2011. № 4. С. 83-85.
5. Круглова И.А. Экономические санкции как инструмент регулирования международных экономических отношений // Ученые записки Международного банковского института. 2015. № 11 (2). С. 152-156.
6. Третьяк В.В., Круглова И.А., Сигова М.В. Методические подходы к реализации стратегии импортозамещения в России // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2016. № 1. С. 12-16.

Байдукowa Наталья Владимировна

bbift@ibispb.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191023, Невский пр., 60

Профессор кафедры банковского бизнеса и инновационных финансовых технологий, доктор экономических наук

Макеев Сергей Николаевич

bbift@ibispb.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191023, Невский пр., 60

Аспирант

УДК 33.336.719

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОНЯТИЯ И СУЩНОСТИ КАПИТАЛА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Аннотация

В рамках данной статьи рассмотрены теоретические аспекты понятия сущности «капитала коммерческого банка» и дано его уточнение с использованием финансово-экономического и нормативно-правового ракурса исследования.

Ключевые слова

Банк, кредитная организация, капитал банка, собственные средства банка, управление капиталом банка, функции капитала, правовое регулирование.

Baydukova Natalya

bbift@ibispb.ru

Russia, St. Petersburg

International banking Institute

191023, Nevsky pr., 60

Professor, Department of banking and innovative financial technologies, doctor of economic Science

Makeyev Sergey

bbift@ibispb.ru

Russia, St. Petersburg

International banking Institute

191023, Nevsky pr., 60

Graduate student

THEORETICAL ASPECTS OF THE CONCEPT AND ENTITY OF CAPITAL COMMERCIAL BANK

Abstract

In this article is considered theoretical aspects of the concept essence «the capital of a commercial Bank» and its refinement with the use of financial-economic and legal perspective of the study.

Keywords

Bank, credit organization, the Bank's capital, Bank's own funds, managing capital of the Bank, functions of capital, legal regulation.

Качество функционирования финансового сектора экономики, а также состояния денежно-кредитной сферы характеризует конкурентоспособность национальной экономики и ее способность к сбалансированному экономическому росту и устойчивому социально-экономическому развитию. Российский банковский сектор, который до недавнего времени развивался опережающими темпами, с 2014 года находится в состоянии обновления и оптимизации.

Реформирование российского банковского сектора, повышение прозрачности банковского бизнеса также обусловлено внедрением новых методических рекомендаций, разработанных Базельским комитетом (Базель III), переход к которым в управлении функционированием и развитием банковской сферы начат в мировой практике в 2012 году. Поэтому вопросы обеспечения эффективного функционирования и устойчивого развития коммерческих банков сохраняют свою актуальность. И в сложившихся условиях прежде всего необходимо совершенствовать теоретические и методические основы в области управления капиталом коммерческих банков.

Капитал коммерческого банка может быть рассмотрен в двух основных ракурсах: нормативно-правовом и финансово-экономическом.

Финансово-экономическая точка зрения на сущность и содержание понятия «капитал коммерческого банка» включает некоторое множество подходов (функциональный, факторный, структурный и проч.).

Так, например, в отдельных трудах показано, что капитал коммерческого банка есть ключевой фактор, на основе которого происходит осуществление организации и ведения банковской деятельности [16]. И отсюда следует, что капитал коммерческого банка – это основа его деятельности, а также коммерческого успеха, в том числе обеспечивающая кредитной организации финансовую самостоятельность и устойчивость, снижающая негативные последствия влияния различных внешних и внутренних рисков.

В трудах Р. Гильфердинга [6], который считал, что марксистская экономическая теория не является состоятельной, показано, что необходимо дифференцировать финансовый капитал и промышленный капитал. Финансовый капитал (или банковский капитал) накапливается в сфере денежно-кредитного обращения и перераспределяется в реальный сектор, получая закрепление в промышленном производстве (в дальнейшем концепция Р. Гильфердинга была уточнена, и к сфере промышленного производства, как реципиента банковского капитала, были добавлены сервисные и торговые сферы [10]). Финансовый капитал в данном случае формирует будущий поток доходов и для владельцев, и для пользователей капитала.

Если принять во внимание упомянутые выше труды Р. Гильфердинга, а также труды А. Маршалла [11], И. Фишера [5], Дж. Хикса [3], то можно утверждать, что капитал коммерческого банка в своей исходной форме есть ссудный капитал, который формирует основу для возникновения финансовых отношений, т.е. рынок капитала. Аналогичная позиция относительно сущности понятия «капитал коммерческого банка» содержится в трудах отдельных современных российских ученых и исследователей [8].

Действительно, для коммерческих банков важнейшим условием их функционирования и развития является эффективное перераспределение сформированного капитала в реальный и потребительский сектор. При этом распределение капитала в реальный и потребительский сектор также можно рассматривать с двух позиций: с факторной и ресурсной точки зрения. Иными словами, для хозяйствующих субъектов реального сектора капитал – это фактор производства и одновременно созданный ресурс, необходимый для обеспечения бесперебойной операционной деятельности. Для потребительского сектора капитал коммерческого банка – это в первую очередь ресурс, который необходим для приобретения материальных и нематериальных благ.

Одновременно с этим капитал представляет собой не только фактор, но и ресурс развития самого коммерческого банка. Ресурсная теория [17], которая находит свое применение не только в реальном, но и в финансовом секторе, указывает, что успешность деятельности на любом рынке зависит от того, насколько хозяйствующий субъект (в том числе и коммерческий банк) обеспечен необходимыми и важнейшими ресурсами, и от того, насколько быстро этот хозяйствующий субъект может привлечь эти ресурсы по доступной цене.

Соответственно чем выше качество и доступность ресурсов, тем выше финансовые и экономические эффекты, получаемые от их эксплуатации.

Рассматривая ресурсную концепцию относительно капитала коммерческих банков, можно отметить, что формирование капитала за счет собственных средств, заемных и/или привлеченных средств – это ключевое конкурентное преимущество банка. Объем и качество капитала коммерческих банков обеспечивают им и устойчивость развития, и определяют масштабы бизнеса, и дают возможность для диверсификации бизнеса (например, в виде создания вертикально и горизонтально интегрированных холдинговых структур, одновременно действующих и в реальном секторе экономики, и на финансовых рынках).

Немаловажной концепцией в финансово-экономическом контексте рассмотрения капитала коммерческих банков является и функциональный подход. С функциональной точки зрения капитал коммерческого банка рассматривается и как объект управления, и как совокупность ресурсов, наличие которых выполняет некоторое множество функций в банковской деятельности.

Как объект управления капитал коммерческого банка может быть рассмотрен в регулятивной и экономической концепции. Регулятивная концепция полагает, что капитал коммерческого банка (его расчетная величина, зафиксированная документально) – это область осуществления пруденциального надзора. Экономическая концепция полагает, что капитал коммерческого банка – это область

реализации функций банковского менеджмента, который должен быть ориентирован на регулярное выявление, оптимизацию или снижение банковских рисков в целях сохранения устойчивости бизнеса.

Таким образом, управление объемами капитала, его структурой, достаточностью и одновременно ликвидностью активов, а также рисками банковской деятельности – это ключевая и важнейшая функция менеджмента коммерческого банка [19].

В российской научной среде принято выделять три основные функции капитала коммерческих банков: защитную, оперативную и регулируемую [15]. Функционально защитная функция капитала коммерческих банков:

- во-первых, гарантирует возврат вкладов юридическим и физическим лицам в случае, когда коммерческий банк завершает свою деятельность на рынке (добровольно или принудительно, путем отзыва лицензии Центральным банком);
- во-вторых, сохраняет платежеспособность коммерческого банка при условии создания обязательных и добровольных резервов под рискованные активы.

Таким образом, можно говорить о том, что защитная функция капитала коммерческих банков состоит в обеспечении гарантий вкладчиков, а также в обеспечении платежеспособности банка даже при условии наличия определенных рисков.

Оперативная функция капитала коммерческих банков заключается в том, что часть капитала инвестируется в реальные активы (основные фонды, земельные ресурсы, оборудование и т.п.) и в создание финансовых резервов для покрытия вероятных убытков. Оперативная функция капитала коммерческих банков, как правило, реализуется на начальных этапах функционирования и развития кредитных организаций и ориентирована на формирование материально-технической базы и резервных фондов.

В дальнейшем оперативная функция капитала коммерческих банков становится вторичной.

И третья функция капитала коммерческих банков – это регулирующая функция. Выше мы уже частично упоминали о регулятивной концепции капитала. Здесь же отметим, что регулирующая функция напрямую связана с нормативно-правовым ракурсом рассмотрения понятия «капитал коммерческого банка».

Нормативно-правовой ракурс рассмотрения капитала коммерческого банка базируется на совокупности законодательных и/или подзаконных актов и определяет компоненты, которые могут быть включены в расчет размера капи-

тала кредитной организации. В Российской Федерации понятие «капитал коммерческого банка» напрямую ассоциировано с понятием «собственные средства коммерческого банка» [2].

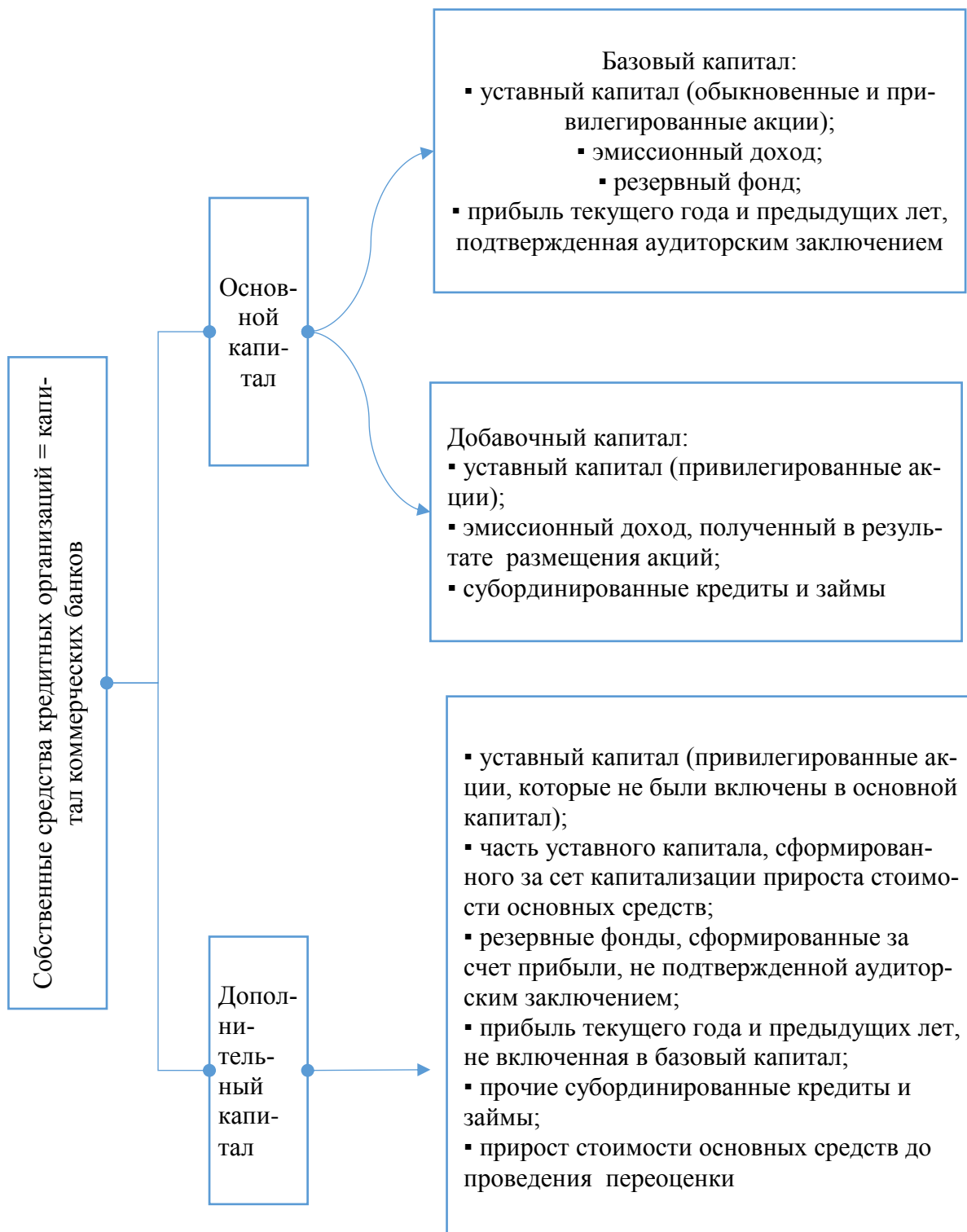


Рис. 1. Составные части и сущность капитала коммерческих банков в соответствии с российским нормативно-правовым регулированием [2]

Учитывая, что в настоящее время российская банковская система осуществляет переход на стандарты Базель III, понятие собственных средств, или капитала коммерческого банка, будет более правильно рассматривать в соответствии Положением ЦБ РФ N 395-П. Согласно этому положению, нормативно-правовой ракурс капитала банка можно представить в соответствии с рис. 1.

Таким образом, исследование финансово-экономического и нормативно-правового ракурса капитала коммерческого банка позволяет нам дать теоретическое уточнение данного понятия. Под капиталом коммерческого банка (его собственными средствами) следует понимать основной и дополнительный капитал, сформированный в соответствии с нормативно-правовым регулированием, основанным на рекомендациях Базельского комитета (в настоящее время – это стандарты Базель III).

Не случайно, что именно качеству капитала уделяется особое внимание в стандарте Базель III. Объем, качество и достаточность капитала – это ключевые конкурентные преимущества коммерческого банка, которые определяют его способность к устойчивому развитию, финансовой независимости, к обновлению и диверсификации бизнес-модели.

Литература

1. Положение ЦБР от 10.02.2003 N 215-П «О методике определения собственных средств (капитала) кредитных организаций» // КонсультантПлюс. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_41378/ (дата обращения 16.09.2016).
2. Положение ЦБР от 28.12.2012 N 395-П «О методике определения величины и оценке достаточности собственных средств (капитала) кредитных организаций (“Базель III”))» // КнлсультантПлюс. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_142796/ (дата обращения 22.09.2016).
3. Аукуционек С.П. Модель Дж. Хикса // Современные буржуазные теории и модели цикла: критический анализ. М.: Наука, 1984. С. 59-66.
4. Байдукова Н.В., Макеев С.Н. Правовые основы оценки достаточности капитала при управлении капиталом коммерческого банка // Известия СПбГЭУ. 2016. №3 (99). С.26-30.
5. Блауг М. Теория процента Фишера // Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело, 1994. С. 488-499.

6. Гильфердинг Р. Финансовый капитал. М.: Политиздат, 1959.
7. Катъкало В.С. Эволюция теории стратегического управления. СПб: Издательство СПбГУ, 2008
8. Киселев В.В. Управление капиталом коммерческих банков. М.: Издательство «Экономика», 1997.
9. Васильев С.А., Лебедева М.Е., Ухова А.А. Трансформационные процессы в банковской системе России и других стран мира в условиях нестабильной экономической ситуации // Экономика и управление. 2016. №2 (124). С.4-9.
- 10.Макконелл П.Р., Брю С.Л., Шон М. Экономикс. М.: «Инфра-М», 2013.
- 11.Маршалл А. Основы экономической науки. М.: Издательство «Эксмо», 2007.
- 12.Мудрак А.В. Деньги. Кредит. Банки. Ценные бумаги. М.: Флинта, 2012.
- 13.Поморина М.А. Финансовое управление в коммерческом банке. М.: КноРус, 2013.
- 14.Семибратова О.И. Банковское дело. М.: Academia, 2012.
- 15.Тавасиев А.М. Банковское дело. М.: Юрайт, 2013.
- 16.Швецов Ю.Г., Корешков В.Г. Капитал банка: его достаточность и функции // Деньги и кредит. 2009. № 6. С. 34-36.
- 17.Barney J.B., Clark D.N. Resource-based theory: creating and sustaining competitive advantage. Oxford University Press, 2007.
- 18.Cohen Lee J., Cornett M.M., Marcus Alan J., Tehranian H. Bank Earnings Management and Tail Risk during the Financial Crisis // Journal of Money, Credit and Banking. February 2014. Vol. 46, Iss. 1, P. 171–197.
- 19.DeAngelo H., Stulz René M. Liquid-claim production, risk management, and bank capital structure: Why high leverage is optimal for banks // Journal of Financial Economics. May 2015. Vol. 116, Iss. 2, PP. 219–236.
- 20.Grant Robert M. The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation // California Management Review. Spring 1991. Vol. 33 No. 3. PP. 114-135.
- 21.Rumelt R.P. What in the World Competitive Advantage? // Policy Working Paper. 2003. №1. P.25-34.

Ласкина Любовь Юрьевна

risk05@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург,

Международный банковский институт

191023, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

Доцент кафедры экономики и финансов предприятий и отраслей

кандидат экономических наук

Смирнова Ольга Юрьевна

Olga.sm_ne@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

ООО «СпортМедИмпорт»

199004, Санкт-Петербург, В.О., 4-я линия, 13

Администратор

УДК 330.4

**НАЦИОНАЛЬНОЕ КРЕДИТНОЕ РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО
КАК АЛЬТЕРНАТИВА МЕЖДУНАРОДНЫМ РЕЙТИНГОВЫМ
АГЕНТСТВАМ****Аннотация**

Российская система рейтингования в настоящее время развивается очень активно. В 2015 г. в Госдуму был внесен законопроект «О деятельности кредитных рейтинговых агентств в РФ». С тех пор Россия создает свое собственное аналитическое кредитное рейтинговое агентство и вытесняет иностранные агентства.

Ключевые слова

Кредитный рейтинг, кредитоспособность, рейтинговое агентство.

Laskina Lyubov

risk05@mail.ru

Russia, Saint-Petersburg

International Banking Institute

191023, St. Petersburg, Nevsky pr., 60

PhD, Associate Professor Department of Economics and Finance of enterprises
ad industries**Smirnova Olga**

Olga.sm_ne@mail.ru

Russia, Saint-Petersburg

ООО «Sportmedimport»

199004, Saint-Petersburg, V. O. 4-ya Liniya, 13

Aministrator

NATIONAL CREDIT RATING AGENCY AS AN ALTERNATIVE TO THE INTERNATIONAL RATING AGENCIES

Abstract

Currently actively developing the Russian system of rating. In 2015 the state Duma was introduced the bill «On activity of credit rating agencies in the Russian Federation». Since Russia ousts foreign agencies and creates its own analytical credit rating Agency.

Keywords

Credit rating, creditworthiness, the rating Agency.

Последние 20 лет практически во всех странах активно происходит развитие рейтинговой деятельности. Если в конце 80-х годов рейтинговая деятельность была развита только в США, а в остальных странах существовало не больше 30 рейтинговых агентств, то сейчас в мире насчитывается уже более ста рейтинговых агентств. С момента возникновения первых рейтинговых агентств в США в начале века рейтинговая культура считалась исключительно американской спецификой. Получение рейтингов в этой стране являлось для эмитентов привычным процессом. В Японии и европейских странах присвоение рейтинга продолжительное время оставалось экзотикой, а если он и присваивался, то исключительно крупнейшим организациям, ведущим международную деятельность. И только в конце 80-х годов развитие рейтинговой деятельности в мире приобрело стремительный характер.

На данный момент, руководствуясь данными исследований рейтингового агентства Fitch, можно сказать, что рейтингами контролируется около 80% мировых трансграничных потоков заемных капиталов [1].

Самыми крупными в мире рейтинговыми агентствами являются Standard and Poor's, Moody's и Fitch Ratings. Самыми крупными российскими рейтинговыми агентствами являются РусРейтинг, Эксперт РА, Рейтинговое агентство АК&М и Национальное рейтинговое агентство.

Кредитный рейтинг – мера кредитоспособности компании, частного лица, страны или региона. Рассчитываются кредитные рейтинги на основе текущей и прошлой финансовой истории перечисленных участников рынка, а также исходя из оценок размера их собственности и взятых на себя долгов (финансовых обязательств). Основным предназначением подобных оценок является получение представления о вероятности своевременной выплаты долгов, которое необходимо вкладчикам или потенциальным кредиторам. Кредитные рейтинги относительны, соответственно всегда нужно учитывать специфику предприятия, отрасли промышленности, той или иной страны. О высокой вероятности дефолта свидетельствуют невысокие кредитные рейтинги, поэтому они нежелательны [2].

Главными особенностями кредитных рейтингов является следующее. Во-первых, кредитные рейтинги передают представления об относительном уровне кредитного риска. Во-вторых, кредитные рейтинги нельзя рассматривать как рекомендации относительно целесообразности продажи или покупки ценных бумаг или советы по инвестированию. При принятии того или иного инвестиционного решения это лишь один из факторов, который может учитывать инвестор. В-третьих, кредитные рейтинги не являются индикаторами рыночной ликвидности долговой ценной бумаги или ее стоимости на вторичном рынке. Более того, они не могут гарантировать кредитные качества или предсказывать будущий кредитный риск.

Международные рейтинговые агентства – работа в России. История деятельности Standard & Poor's, Moody's и Fitch в России и других странах СНГ началась 7 октября 1996 г. с присвоения Российской Федерации первого кредитного рейтинга на уровне «BB-». Международные рейтинговые агентства (МРА) вышли на российский рынок с активным привлечением российских специалистов: в 2001 году Moody's начало работу с российскими эмитентами через рейтинговое агентство Интерфакс [3], в то время как S&P приобрело российское рейтинговое агентство EA Ratings [4]. Агентства открыли офисы в Москве в разное время: S&P – 1998 г., Fitch – 2003 г., Moody's – 2005 г. Штат локальных аналитиков и количество кредитных рейтингов неизменно росло: количество корпоративных рейтингов в России и СНГ с 2007 г. выросло в 2-3 у каждого из рейтинговых агентств, а численность локальных команд аналитиков в агентствах составляет 20-30 человек, что делает московские офисы агентств одними из крупнейших в Европе. Но в последние годы российские рейтинговые агентства также активно увеличивают портфель рейтингов, что привело к относительно низкой текущей доле МРА в общем числе рейтингов на рынке в России.

Международные рейтинговые агентства существенно увеличили локализацию работы в России в последние годы с целью повышения аналитической экспертизы. При этом конкуренция как между самими международными рейтинговыми агентствами, так и национальными агентствами сохраняется на очень высоком уровне.

Регулирование рейтинговых агентств в Европе осуществляется через ESMA (Европейское управление по надзору за рынком ценных бумаг). Московские офисы международных рейтинговых агентств являются филиалами компаний, зарегистрированных в Великобритании, и также подпадают под регулирование ESMA. ESMA основано в 2011 г., до этого регулирование осуществлялось через CESR (Комитет Европейских регуляторов ценных бумаг). Регулирование международных рейтинговых агентств в России с 1 сентября 2013 г. осуществляется через Центробанк.

Первоочередная задача регулятора – сохранение и улучшение объективности рейтингового процесса. Достигнуть этого без взаимодействия с российскими и международными рейтинговыми агентствами практически невозможно.

Таблица 1. Методологии МРА: применимость к российским эмитентам

Преимущества	Недостатки
1. Сопоставимость анализа компаний и банков в разных странах	1. Универсальность и глобальность методологий не позволяет учесть всех возможных факторов оценки на конкретном рынке
2. Постоянный мониторинг текущих методологий, диалог с эмитентами	2. Сохранение субъективности оценки
3. Повышение прозрачности методологий (прозрачны с точки зрения расчета стороннего пользователя и объективно применимы к эмитентам в разных странах)	3. Без привлечения консультанта сложность в понимании методологий для эмитента может привести к более низкому рейтингу

Российская система рейтингования. У каждого российского рейтингового агентства своя рейтинговая шкала, которая отличается от международной шкалы.

Как правило, шкала выражается в буквенном виде от «AAA» до «D». Рейтинги делятся на две основные категории: инвестиционные («AAA» до «BBB-») и спекулятивные (ниже «BBB-»).

Одному рейтинговому классу по международной шкале может соответствовать несколько классов по российской шкале вследствие разной емкости классов. Международная шкала является более дробной, чем российская. Отметим, что рейтинги по международной шкале Эксперт РА (RAEX) и других международных рейтинговых агентств соотносятся линейно. Сопоставление рейтинговых шкал на примере рейтингового агентства Эксперт РА представлено в табл. 2.

Национальные рейтинговые агентства в России имеют значительные преимущества перед международными, поскольку более точно учитывать специфику российского рынка могут именно они. Рейтингами российских агентств пользуются в основном отечественные инвесторы. Для них важнейшим фактором является учет национальной практики ведения дел. Соответственно международными рейтингами пользуются преимущественно инвесторы из Америки. Им удобнее оценивать компанию-эмитента, применяя собственные стандарты. Услугами инвестиционных агентств России лучше воспользоваться компании, не планирующей при выпуске облигаций выхода на международные фондовые рынки. Для работы на внутреннем рынке российская рейтинговая система более удобна и адекватна.

Относительно ценовой категории услуги российских агентств значительно менее затратные, их стоимость от 3 до 30 тыс. руб., в то время как цены на рейтинги международных агентств составляют 50-100 тысяч американских долларов. Кроме того, отечественные рейтинговые агентства особое внимание уделяют сопровождению рейтинга корпоративных облигаций после присвоения, а у международных агентств этого не практикуется. Национальные агентства предоставляют эмитенту также и информационно-аналитические услуги на российском фондовом рынке, что дает ему возможность отслеживать изменения стоимости своих ценных бумаг и выявлять причины снижения или роста их цены.

Таблица 2. Сопоставление рейтинговых шкал

Рейтинг по международной шкале Эксперт РА (RAEX)	Рейтинг по российской шкале Эксперт РА (RAEX)
AAA	A++
AA+	A++
AA	A++
AA-	A++
A+	A++
A	A++
A-	A++
BBB+	A+(I); A++
BBB	A+ (II); A+ (I)
BBB-	A+ (III); A+(II)
BB+	A+ (III)
BB	A+ (III)
BB-	A (I), A+ (III)
B+	A (II); A (I)
B	A (III), A (II)
B-	B++, A (III)
CCC+	B+, B++
CCC	B, B+
CCC-	C++, B
CC	C+, C++
C	C
D	D
E	E

Примечание. Группа А. ВЫСОКАЯ НАДЕЖНОСТЬ: А++ исключительно высокий (наивысший) уровень надежности; А+ очень высокий уровень надежности; А высокий уровень надежности.

Группа В. ПРИЕМЛЕМАЯ НАДЕЖНОСТЬ. В++ приемлемый уровень надежности); В+ достаточный уровень надежности; В удовлетворительный уровень надежности.

Группа С. НИЗКАЯ НАДЕЖНОСТЬ. С++ низкий уровень к надежности; С+ очень низкий уровень надежности; С неудовлетворительный уровень надежности.

D – банкротство; E – отзыв лицензии.

Таким образом, в практике российских инвесторов процесс оценки корпоративных облигаций на основе рейтинга становится все более значительным. Исходя из этого именно дальнейшее развитие рынка рейтинговых агентств в России является гарантией качества их работ и объективности оценок [5].

Однако наряду с преимуществами перед МРА у российских рейтинговых агентств пока не сформировано четкой методологии, поэтому достойную конкуренцию международным рейтингам они составить не могут. Чаще всего национальные агентства представляют рэнкинги, то есть простое ранжирование по различным критериям (ранжирование банков – по размеру собственного капитала; управляющих компаний – по объемам средств в доверительном управлении; ПИФов – по доходности и т.п.). Несмотря на это отечественные рейтинги обладают одним большим преимуществом. Они являются наиболее приспособленными к российской системе, соответственно более удобны для российских инвесторов, для которых в основном и публикуются [6].

Рассмотрим методику рейтинговых агентств Эксперт РА, РусРейтинг и рейтингового агентства НАУФОР (Национальная ассоциация участников фондового рынка).

Рейтинговое агентство Эксперт РА специализируется на кредитных рейтингах компаний всех сфер экономики, регионов и муниципальных образований. Агентством также предоставляются рейтинги, которые характеризуют социальную ответственность организации, в том числе такие рейтинги, как рейтинг экологической ответственности организации и рейтинг корпоративного управления [4].

Эксперт РА так же публикует рейтинги инвестиционной привлекательности регионов и рэнкинги самых крупных компаний РФ. В ходе присвоения рейтинга используется собственная методологическая база. Агентство производит комплексный анализ рисков, свойственных деятельности организации, а именно: оценки занимаемой компанией позиции на рынке и динамики развития рынков, на которых организация действует; потенциала и производственных возможностей, а также объема инвестиционных ресурсов, необходимых для реализации этого потенциала; уровня корпоративного управления, а также финансовой устойчивости и успешности. На основе этих параметров присваивается рейтинг.

Обозначения рейтингов облигационных займов и кредитных рейтингов могут иметь сопутствующий индекс public information (PI). Он означает, что рейтинг облигационному займу или компании присвоен только исходя из информации, находящейся в публичном доступе.

На определении *кредитоспособности банков* России специализируется компания РусРейтинг. Отчет о банке РФ составляется этим агентством исходя из анализа как финансовой, так и нефинансовой информации о банке. Процесс оценки кредитоспособности банка РусРейтингом отличается от процесса анализа других рейтинговых агентств, так как является дистанционной и не требует прямых контактов с банковскими представителями. Еще одним значимым отличием является и то, что организатором исследования выступает компания, а не сам банк.

Компанией РусРейтинг ежемесячно выпускаются краткие информационные сообщения и ежеквартально полные информационно-финансовые отчеты. Ежемесячное информационное сообщение включает в себя рейтинг банка, основные финансовые показатели банка и их краткую оценку. Помимо этого в него включается и описание важнейших событий, произошедших с банком за отчетный период. Исследованию корпоративного управления банка также уделяется большое внимание. В ходе присвоения рейтинга важное место отводится и анализу политических ресурсов и рисков. Шкала рейтингов компании похожа на шкалу международных агентств. Это значительно облегчает процесс их сопоставления.

Работа агентства НАУФОР отличается от работы других российских рейтинговых агентств. Рейтинги этого агентства являются *некоммерческим проектом*. Своей целью они преследуют развитие информационной прозрачности российского фондового рынка.

Рейтинги инвестиционных агентств представляют собой не количественный, а качественный и сравнительный уровень рисков, систематизированный в виде рейтинговых таблиц и прогнозов. Чтобы сопоставить риски различных эмитентов, а также покрыть страновые риски этого уровня достаточно. Однако совершенно не хватает для оценки риска владения конкретной бумагой и общерыночного риска. Но аналитические материалы МРА в совокупности с развитием института национальных систем рейтингования способны предоставить достаточно полную информацию о кредитоспособности отдельного эмитента или государства в целом [4; 6].

Создание нового национального рейтингового агентства. В прошлом, 2015-м, году впервые более чем за десятилетие в результате понижения рейтинга страна опустилась ниже инвестиционного уровня. Данное действие МРА Россия

назвала политически мотивированным и с тех пор приступила к вытеснению иностранных агентств.

Несмотря на то что рейтинговый бизнес в России присутствует более 15 лет, только в июле 2015 г. Президент РФ В.В. Путин подписал законопроект «О деятельности кредитных рейтинговых агентств в РФ»¹, регламентирующий работу профильных агентств. Совокупный уровень этого бизнеса в России должно поднять создаваемое сейчас новое национальное рейтинговое агентство АКРА (Аналитическое кредитное рейтинговое агентство), с капиталом 3 млрд руб. и крупнейшими финансово-промышленными группами в качестве акционеров.

Центральный банк и Министерство финансов планируют использовать АКРА для замены так называемой «большой тройки» в качестве критерия оценки инвестиционной кредитоспособности.

Во главе совета директоров АКРА Карл Йоханссон, американец. До этого он работал в Ernst & Young в Москве и консультировал российское правительство. 27 акционеров, в том числе Сбербанк, Северсталь и Райффайзенбанк среди прочих, получили по 3,7% от 3 млрд рублей уставного капитала.

Первостепенной задачей АКРА, по мнению Е. Трофимовой, генерального директора агентства, является создание и развитие работы агентства в соответствии с «международными практиками и требованиями регулирования». Главной задачей нового рейтингового агентства является прежде всего признание его результатов инвесторами.

Стратегия агентства на данном этапе предполагает развивать деятельность на рынке РФ. Это позволит приобрести достаточную аналитическую базу, статистику и методологию, что является непременным условием выхода на другие рынки. В среднесрочной перспективе предполагается выход АКРА на рынки Евразийского союза.

Присвоение кредитных рейтингов аналитическим кредитным рейтинговым агентством планируется следующим категориям эмитентов и инструментам [7]:

- 1) финансовым институтам (страховым организациям, инвестиционным компаниям, банкам и небанковским финансовым организациям);
- 2) организациям корпоративного сектора;
- 3) муниципальным и региональным органам власти Российской Федерации;
- 4) продуктам структурированного финансирования.

Предполагается, что первые рейтинги АКРА присвоит в конце 2016 г.

¹Федеральный закон Российской Федерации от 13 июля 2015 г. N 222-ФЗ «О деятельности кредитных рейтинговых агентств в Российской Федерации».

Литература

1. Ангеловская И. Особенности кредитного рейтинга. URL: <http://fincentre.solass.com> (дата обращения 18.03.2016).
2. Ласкина Л.Ю., Кальварский Г.В. Использование финансового левиринджа для оценки синтетического кредитного рейтинга // Финансовая аналитика. 2016. №13. С. 16-25.
3. Беликова А. Методика оценки кредитного риска: зарубежный опыт и российская практика // Официальный сайт РБК. URL: <http://www.rbk.ru> (дата обращения 14.03.2016).
4. Задорожная Т.М. Кредитные рейтинги эмитентов, определяемые рейтинговыми агентствами // Российское предпринимательство. 2012. № 14. С. 85-89.
5. Методология присвоения рейтингов. Принципы рейтингового анализа // Официальный сайт Эксперт-Ра. URL: <http://www.raexpert.ru> (дата обращения 18.03.2016).
6. Просвирина И.И., Батина И.Н. Кредитные рейтинги и показатели качества услуг российских рейтинговых компаний // Современные проблемы науки и образования. 2013. № 4. С. 225-228.
7. Аналитическое кредитное рейтинговое агентство – Карточка эмитента // Сайт Cbonds. Облигации. Рынок облигаций в России. URL:<http://ru.cbonds.info/organisations/emitent/56707> (дата обращения 13.05.2016).

Слизкая Валентина Павловна

S1.VP 33@ mail.ru

Россия, Санкт- Петербург

Международный банковский институт

191023, Санкт- Петербург, Невский пр.60

Доцент кафедры экономики и финансов предприятий и отраслей,

кандидат экономических наук, доцент

УДК 336.7

**НЕЗАКОННОЕ ОБНАЛИЧИВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ
КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКА**

Аннотация

В статье рассматриваются некоторые мошеннические схемы незаконного обналичивания денежных средств, в том числе с использованием платежных терминалов, а также раскрываются механизмы для выявления экономических правонарушений в банковской сфере.

Ключевые слова

Банки, теневой оборот, мнимые сделки, фиктивные первичные документы, платежные терминалы, обналичивание денег, экономические правонарушения.

Slizkaya Valentina

Sl.VP 33@ mail.ru

Russia, Saint – Petersburg

International banking Institute

191023, Saint-Petersburg, Nevsky prospect, 60

Associate Professor of Economics and Finance enterprises

and industries, candidate of economic Sciences

ILLEGAL CASHING OF FUNDS AS A THREAT TO THE ECONOMIC SECURITY OF BANK

Abstract

In the article discusses some fraudulent schemes illegal cashing of funds, including by means of payment terminals, as well as reveals the mechanisms for identifying economic crimes in the banking sector.

Keywords

Banks, shadow traffic, imaginary transactions, fictitious primary documents, payment terminals, cash, economic offences.

Для нормального функционирования экономики России необходимы как наличные, так и безналичные расчеты. Если посмотреть состав наличных и безналичных расчетов в стране, то можно сделать вывод, что преобладают безналичные расчеты, так как это связано с режимом ограничения суммы наличных расчетов между юридическими лицами в рамках одной сделки в размере 100000 руб. [1].

Данное ограничение принято уже давно, и сумма его пока не изменяется, следовательно, можно сделать вывод, что наша экономика еще не выздоровела и количество желающих обогатиться путем совершения различных мошеннических действий, в том числе и с помощью незаконного обналичивания денежных средств, не снижается. Данные статистики свидетельствуют, что число преступлений, совершенных в сфере экономики в 2015 г. составило 78038, что на 3% больше, чем в 2014 г. Количество лиц, совершивших экономические преступления в 2015 г., составило 29165, что на 11,7% больше по сравнению с 2014 г. [2].

Таким образом, экономические преступления в России имеют тенденцию к росту.

Целью криминального перевода безналичных денежных средств в наличные денежные средства является изъятие из оборота денежной массы на выплату «серой» заработной платы работникам, при этом происходит и неуплата в бюджет налогов на доходы физических лиц и отчислений во внебюджетные фонды. Скрывая доходы путем перевода расчетов на фирмы-однодневки, участники преступной сделки не уплачивают НДС в бюджет. Кроме того, огромные масштабы обналиченных сумм идут на выплату взяток, вознаграждений за выигранные тендеры, хищения бюджетных средств и другие преступления.

Основную роль в проведении таких операций играют банки, так как они получают дополнительные оборотные средства и комиссионные от проведения таких операций. Тарифы на проведение операций по обналичке в России колеблются в диапазоне от 3%, например, в Новосибирске, до 7,5% в Москве [3]. Размер тарифа зависит от суммы операции. Об этом свидетельствуют и данные статистики.

В 2014-2015 гг., по данным Банка России, совокупный оборот теневой и сомнительной наличности через схемы с банками и платежными агентами составил почти 3,7 триллиона рублей. За первое полугодие 2015 г. такой теневой оборот через схемы с платежными агентами составил 390 млрд руб., а через банки примерно 200 млрд руб. По состоянию на 1 октября 2015 г., в России действовало 767 кредитных организаций, из них банков – 714. За два с половиной года Банк России отозвал лицензии более чем у 140 кредитных организаций, а 68 банков работают под серьезными ограничениями со стороны Банка России [4].

Существует несколько мошеннических схем, направленных на незаконные операции, связанные с обналичиванием денежных средств. Чаще всего для незаконного обналичивания денежных средств используют мнимые сделки, заключаемые между хозяйствующими субъектами в рамках заключенного между ними договора на поставку материальных ценностей или оказание услуг. Сделка считается мнимой, так как происходит оплата фактически не исполненной сделки, т.е. эта сделка совершена лишь для вида. В гражданском кодексе мнимые сделки считаются ничтожными. В этих целях некоторые сотрудники банков разрабатывают сложные схемы осуществления таких операций с использованием различных банков, образующих теневые холдинги.

Для осуществления своего преступного замысла заказчик сделки должен осуществить подбор клиентов, т.е. юридических лиц, нуждающихся в наличных денежных средствах. Как правило, заказчик и исполнитель находят друг друга,

пользуясь гарантиями и рекомендациями знакомых им лиц. Заказчик услуги по обналичиванию денежных средств изготавливает фиктивные первичные бухгалтерские документы по проведению мнимой сделки. Как правило, это счета-фактуры, акты приемки-передачи основных средств, акты выполненных работ и другие документы, подтверждающие, что договор исполнен и денежные средства будут получены исполнителем на законном основании. На основании таких фиктивных первичных документов в данные налоговой отчетности заказчика вносятся заведомо ложные сведения.

В соответствии с Федеральным законом № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» каждый факт хозяйственной деятельности должен оформляться первичным документом [5]. С понятием первичного документа связано понятие фиктивного документа. Фиктивный документ – это вымышленный документ.

Желая обезопасить свой бизнес по проведению мнимых сделок от проверок контролирующих и правоохранительных органов, заказчик сделки организует, как правило, несколько фирм-прокладок. Иногда их называют «серые» фирмы, так как они реально зарегистрированы, но фактической деятельностью не занимаются, а проводят через себя документы о мнимой сделке.

Таким образом, преступные действия по незаконному обналичиванию денежных средств совершаются в составе организованной группы, и следы преступной деятельности можно найти, привлекая для этого лиц, осведомленных о незаконной деятельности исполнителя.

Поступающая в неконтролируемый государством теневой оборот денежная наличность в дальнейшем используется для легализации криминальных по происхождению средств, для укрепления позиций преступной среды. Центральный банк России выявил, что практически 90% всех операций, совершаемых с использованием платежных терминалов, содержит признаки обналичивания денежных средств, т.е. перепродажи такой наличности на вторичный теневой рынок.

«По нашим оценкам, за 2014 год денег прошло через эту систему вне специальных счетов, то есть неинкассированных, до 900 миллиардов рублей. Для сравнения: объем сомнительных операций по теневому обналичиванию в банковской сфере за 2014 год, по нашим предварительным оценкам, составил порядка 700 миллиардов рублей», – сказал директор департамента Полупанов [3]. Рассмотрим, как происходит незаконное обналичивание денежных средств посредством платежных терминалов.

Владелец платежного терминала, выступающий как исполнитель преступного замысла, проводит инкассацию наличных денег из терминала и оставляет их у себя, не внося на специальный счет в банке. Заказчик обналичивания берет

на себя обязанность по подбору юридического лица для мнимой сделки, заключает с ним договор и изготавливает фиктивные первичные документы по такому договору. Также заказчик перечисляет денежные средства этому юридическому лицу на его расчетный счет, а юридическое лицо переводит их на счет оператора платежной системы. После завершения данных операций исполнитель передает инкассированные денежные средства заказчику в сумме, уменьшенной на размер вознаграждения за обналичивание денежных средств через терминал. Поскольку денежные средства, проходя через платежные терминалы, не попадают на специальные счета, а направляются напрямую к операторам, то Банк России не может полноценно контролировать денежные потоки платежных терминалов. Раскрытием таких преступных схем занимаются сотрудники Управления экономической безопасности и противодействия коррупции МВД России.

Как правило, следы преступной деятельности можно найти не только в документах мнимой сделки, но и в документах электронной почты. Для раскрытия таких преступлений сотрудники правоохранительных органов используют показания, полученные как от работающих, так и уволенных сотрудников как заказчика, так и исполнителя преступной схемы. Совершенные деяния являются экономическими преступлениями, и к ним могут быть применимы следующие нормы Уголовного кодекса:

Ст. 199. Уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с организации;

Ст. 171. Незаконное предпринимательство;

Ст. 173. Лжепредпринимательство;

Ст. 210. Организация преступного сообщества (преступной организации) или участие в нем (ней) и др.

Уголовное законодательство России не содержит норм, предусматривающих ответственность за обналичивание. Как правило, обналичивание предшествует отмыванию. Необходимо изменить сложившуюся ситуацию с незаконным обналичиванием денежных средств путем слаженной работы подразделений экономической безопасности и противодействия коррупции с контролирующими органами и прежде всего Банком России. Внимание Банка России и правоохранительных органов обращается на банки, показывающие в своей отчетности значительные объемы операций по выдаче наличности. Учитывая данное обстоятельство, организаторы схем такие кредитные организации используют только для оформления фиктивных операций по выдаче наличности. Характерной особенностью таких кредитных организаций является то, что перед их использованием в схемах по обналичиванию денежных средств в них меняется весь состав учредителей и руководящих работников.

Федеральная налоговая служба России в Письме от 24 июня 2016 г. № ЕД-19-15/104 «Об оценке рисков при выборе контрагентов в целях избежания получения необоснованной налоговой выгоды» представила рекомендации налогоплательщикам по проверке предполагаемых контрагентов по бизнесу [6]. Так, на сайте налоговой службы указаны адреса массовой регистрации фирм, указан перечень фирм ведения бизнеса, который влечет значительные налоговые риски, а также наименования юридических лиц, руководители которых имели дисквалификационные статьи. Особое внимание при ведении бизнеса необходимо обращать на наличие регистрации партнера в Едином государственном реестре юридических лиц. Важную роль в обналичивании денежных средств играют фирмы-однодневки, которые в разработанных схемах могут выполнять функции по приему безналичных средств, их транзит, накопление, выдачу наличных.

С 1 июня 2016 г. Федеральная налоговая служба России будет вести Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства, куда будут заноситься сведения о юридических лицах и индивидуальных предпринимателях. Ведение такого реестра будет способствовать выбору надежных партнеров по бизнесу законопослушными налогоплательщиками.

В соответствии с подготовленными 1 июля 2016 г. предложениями в федеральный закон государственные органы будут размещать сведения об учреждениях на сайте www.bus.gov.ru. В настоящее время автономные, бюджетные и казенные учреждения обеспечивают доступность и открытость информации на данном сайте, а после принятия соответствующего закона это будет их обязанностью. Таким образом, законодатели, размещая информацию, содержащуюся в электронных информационных ресурсах, раскрывают реестр государственных заданий на оказание услуг (на выполнение работ) и другую информацию, которой могут воспользоваться, в том числе, и работники соответствующих служб банков, проводя расчеты по контрактам.

Правоохранительными органами МВД России выявляются некоммерческие организации – фонды, союзы, партнерства, обосновывающие необходимость снятия наличных денежных средств исполнением уставных задач.

Эффективная работа банков в современных условиях требует переосмысления подходов к управлению рисками. Службы безопасности кредитных организаций должны самостоятельно выявлять сомнительных клиентов и не заключать с ними договор банковского счета, так как в случае применения санкций со стороны Банка России за неисполнение обязанностей по противодействию легализации преступных доходов последствия для банка могут быть гораздо хуже,

чем потерянный «обидевшийся» клиент. В 2016 году 38 банков лишились лицензий в рамках борьбы с незаконным обналичиванием денежных средств, так как оказывали услуги теневому сектору экономики России.

Банковская информация может быть использована как доказательная база компетентными органами при выявлении экономических правонарушений. Также можно использовать банковскую информацию и как индикатор того, что фирма проводит сомнительные транзитные операции в случае, если поступившие суммы списываются в полном объеме одной или несколькими суммами в день их поступления на счет в банке или в ближайшие дни. В настоящее время сформулирована методология выявления сомнительных кредитных компаний, проводящих фиктивные финансовые операции на основе банковской информации.

Литература

1. Указание ЦБ РФ от 07.10.2013 № 3073-У «Об осуществлении наличных расчетов» // Вестник Банка России. 2014. № 45, 21.05.
2. Эффективность экономики России: макроэкономические показатели // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 18.08.2016 г.).
3. Обналичивание денежных средств через ИП: популярные схемы. URL: <http://fd.ru/articles/39427--obnalichivanie-denejnyh-sredstv-cherez-ip-populyarnye-shemy#ixzz4HTfduqs6> (дата обращения 17.08.2016 г.).
4. Список банков и иных кредитных организаций Российской Федерации, у которых в 2013-2015 годах Центральный банк РФ отозвал лицензию на ведение банковской деятельности, а также банков, прекративших свою деятельность в связи с ликвидацией // Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. URL: cbr.ru (дата обращения 23.10.2015 г.)
5. Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» // Система Консультант Плюс. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 15.08.2016 г.)
6. Письмо ФНС от 24 июня 2016 г. № ЕД-19-15/104 «Об оценке рисков при выборе контрагентов в целях избежания получения необоснованной налоговой выгоды» // Система Консультант Плюс. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 17.08.2016 г.)

Колесникова Анастасия Викторовна

kolesnikova.spb@gmail.com

Россия, Санкт-Петербург,

Международный банковский институт

191023, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

Доцент кафедры банковского бизнеса и инновационных финансовых технологий, кандидат экономических наук

УДК 336.77

МЕТОДЫ И СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ

Аннотация

Статья обобщает подходы к управлению рисками в кредитных организациях, представляет классификацию основных банковских рисков и методы минимизации потерь по каждому виду рисков.

Ключевые слова

Риск-менеджмент, управление банковскими рисками, ликвидность, кредитный риск, валютный риск, стратегия банка

Kolesnikova Anastasiya

kolesnikova.spb@gmail.com

Russia, St. Petersburg

International banking Institute

191023, Nevsky pr., 60

Associate Professor of the Department of banking and innovative financial technologies, candidate of economic Sciences

METHODS AND WAYS OF MANAGEMENT OF BANKING RISKS

Abstract

Article generalizes approaches to risk management in credit institutions, represents classification of the main bank risks and represents methods of minimization of losses by each type of risks.

Keywords

Risk management, management of bank risks, liquidity, credit risk, currency risk, strategy of bank

Управление банковскими рисками кредитных организаций – это относительно новое направление финансового менеджмента, которое можно признать самостоятельным, поскольку оно является сложным и многоступенчатым процессом, имеющим общие свойства и характеристики составляющих элементов и

этапов. Данный процесс направлен на идентификацию, оценку и контроль максимально широкого спектра рисков. И рассматриваться такой процесс должен с научной точки зрения.

Особое значение процесс управления рисками приобретает в период экономической нестабильности, на переломных этапах, при высокой волатильности финансовых рынков, поэтому его значение трудно переоценить в период действия санкций, направленных на Россию, и в других нестандартных ситуациях. Результатом кризисных явлений в экономике является ограниченность денежной ликвидности, что в банковской сфере приводит к сужению кредитного портфеля и расширению высокорисковых спекулятивных операций, проводимым финансовыми институтами в целях замещения недополученных в результате действия экономических факторов доходов для максимизации финансового результата. Это повышает нестабильность как отдельных кредитных организаций, так и банковской системы в целом. Ограничения в предоставлении банками ликвидности производителям товаров и услуг сказываются на деловой активности последних, что является серьезным препятствием для расширения воспроизводства.

Банковские риски серьезно влияют на все сферы деятельности кредитной организации. Как известно, на формирование уровня доходности операций финансового учреждения оказывает влияние размер принимаемого им риска, так как существует тесная взаимосвязь между показателями «доходность» и «риск». В связи с тем, что банк функционирует в согласованности с финансовыми рынками, основной формой генерирования прямой угрозы банкротства кредитной организации являются именно финансовые риски.

Таким образом, влияние финансовых рисков на стабильность и результаты деятельности банка в первую очередь связано с изменением экономической ситуации в стране и на финансовом рынке.

Финансовому менеджменту на современном этапе необходимо владеть технологией выработки, принятия и реализации решений, направленных на максимальное снижение широкого спектра рисков, что обуславливает не столько формирование прибыли банка, сколько повышение его устойчивости, а следовательно, – рост стоимости и обеспечение финансовой безопасности клиентов и контрагентов.

Уровень допустимости риска, принимаемого на себя кредитной организацией, определяется размером дохода, недополученного в результате реализации конкретного риска. Поэтому в настоящее время с подачи регулятора все кредитные организации определяют допустимый уровень потерь от различных видов операций. При этом отметим, что допустимыми могут являться потери прибыли от нескольких разнородных операций, что может быть покрыто положительным

финансовым результатом от других операций на других сегментах финансового рынка.

Таким образом, в банковской сфере риск представляет собой опасность потерь банка при наступлении определенных событий и определяется суммой допустимых потерь в ходе таких событий. При этом необходимо четко определять взаимосвязь понятий «риск» и «прибыль»: чем ниже уровень риска, тем ниже вероятность получения высокой прибыли.

При анализе оценки риска основываются на теории вероятности того, что практически все виды банковских операций подвержены риску. Различные школы в своих научных подходах схожи в том, что существуют общие причины возникновения банковских рисков, что требует тщательной оценки их тенденций и изменений.

Важным в банковской сфере является снижение риска до минимального уровня, а не вообще возможность его избегания.

К основным банковским рискам относятся финансовые риски, представленные на рис. 1.



Рис. 1. Основные виды банковских рисков

Процентный риск представляет собой убытки кредитной организации или недополученные ею в результате неблагоприятных изменений уровня процентных ставок доходы.

Кредитный риск характеризует вероятность невозрата заемщиками суммы долга и или платы за пользование ссудой.

Валютный риск, соответственно, вероятность негативных изменений на рынке валют, имеющая влияние на деятельность кредитной организации.

Определим для каждой группы рисков методы их снижения.

Методы управления, применяемые для снижения процентного риска:

- прогноз динамики процентных ставок;
- координирование активов и пассивов по срокам выполнения обязательств и методам установления размера процентных ставок;
- процентные свопы;

- создание резервов;
- хеджирование посредством фьючерсов, опционов и других видов производных финансовых инструментов.

Прогнозирование процентных ставок на основные рыночные активы – процесс, представляющий собой совокупность организационных и методологических процедур, направленную в первую очередь на изучение максимально большого количества вариантов развития событий на финансовых рынках.

Очевидно, что риску увеличения ставки процента подвержен в первую очередь должник по кредиту с плавающей процентной ставкой. Кредитование под фиксированный процент не содержит риска изменения процентной ставки для заемщика, но предполагает риск удорожания ресурса для кредитора. При этом вследствие ограниченности на рынке заемных средств заемщик может не найти кредит под фиксированную процентную ставку или процент окажется для него очень высоким. В этом случае заемщику целесообразно осуществить своп, обменяв обязательства с плавающей процентной ставки на фиксированную, при этом заплатив премию другому должнику. Отметим, что кредитная организация может сыграть роль второй стороны.

В этой связи прогнозирование процентных ставок должно иметь в своей основе качественный анализ и прогноз развития макроэкономической ситуации, а также учитывать ожидания участников рынка. Естественно, чем выше процентная маржа, установленная кредитной организацией, тем ниже уровень ее процентного риска.

Исходя из этого осуществляются следующие основные концепции управления процентным риском:

- концепция СПРЭД (SPREAD), предполагающая анализ разницы между взвешенной средней ставкой и ставкой, выплаченной по пассивам;
- концепция разрыва GAP, в основе которой лежит анализ разбалансированности активов и пассивов банка с плавающей и фиксированной процентной ставкой. GAP – это размер превышения суммы активов с плавающей процентной ставкой над пассивами с фиксированной ставкой.

Поэтому под управлением разрывом GAP принято понимать управление чувствительными к изменению процентной ставки активами и пассивами или стратегию максимизации маржи в период изменения ставки. На основании расчета величины GAP-разрыва определяют возможности хеджирования от изменения процентных ставок.

$$GAP = RSA - RSL$$

Величина разрыва $GAP = RSA - RSL$, где

- RSA – активы, чувствительные к изменению уровня процентных ставок;
- RSL – пассивы, чувствительные к изменению уровня процентных ставок.

Формирование резервов (провизий) можно отнести к основным методам управления процентными и кредитными рисками. Под провизиями понимается сумма средств, необходимая для покрытия убытков от невозврата или уменьшения стоимости активов.

Все большее распространение получает сегодня способ хеджирования процентных рисков, представляющий собой процесс, при котором могут быть полностью или частично ликвидированы риски изменения в будущем цен на активы или пассивы кредитной организации путем заключения соглашения с третьей стороной. По данному соглашению, первоначальная сделка уравнивается по уровню риска встречной сделкой. Этот способ часто используется в банковской практике, более того, для его реализации сформированы целые сегменты финансового рынка, однако к недостаткам хеджирования можно отнести значительные затраты на комиссионные брокерам и премии по опционным контрактам.

Способом снижения общих затрат может стать выборочное хеджирование.

Вариантом этого способа является страхование рисков, осуществляемое после изменения ставки до определенного уровня.

Отметим, что в связи с востребованностью этого способа снижения риска постоянно растет спрос на механизмы хеджирования процентных рисков, который создается под воздействием возрастающего спроса на договоры, в которых процентные ставки установлены задолго до сроков действительного использования кредита.

Другим видом коммерческих рисков, которым подвержена кредитная организация, является валютный риск. Очевидно, что этот вид рисков в первую очередь присущ международным экономическим отношениям, и динамика курсовых разниц оказывает существенное влияние на финансовый результат деятельности как хозяйствующих субъектов, так и финансовых организаций-посредников.

Резкие колебания курсов валют имеют различные причины: политические, экономические, спекулятивные.

Главный признак, характеризующий любую валюту, – степень доверия к ней, базируется на таких макроэкономических характеристиках, как страновые риски, инвестиционный потенциал страны, деловая активность отдельных категорий хозяйствующих субъектов, состояние финансовых рынков, динамика нормативно-законодательной базы и т.п. Эти характеристики, таким образом, должны послужить основой для формирования кредитной организацией процесса управления валютными рисками и базой для формирования модели валютного риск-менеджмента.

Валютному рынку свойственна неустойчивость и непредсказуемость. Валютный риск возникает в ходе осуществления сделок по купле-продаже валюты при неблагоприятном изменении курса. Операции на валютном рынке обычно подразделяются на «кассовые» и «срочные». На рынке кассовых сделок оплата происходит в течение двух рабочих дней, поэтому этот рынок характеризуется наименьшей вероятностью невыполнения обязательств. По срочным же валютным сделкам риск неплаты зависит от кредитоспособности инвестора и срока контракта.

Клиенты банка пользуются срочными инструментами как методами страхования (хеджирования) валютных рисков. Однако банк сам вынужден страховать срочные сделки, заключенные с клиентом, так как риск срочных операций серьезен.

Для этих целей разработаны такие срочные виды сделок, как форвардные операции, операции СВОП, опционы и фьючерсные контракты

Как известно, сущность методов спотового и срочного страхования заключается в реализации валютно-обменных операций до момента неблагоприятных изменений курса либо в компенсации убытков от неблагоприятного изменения за счет параллельных сделок с валютой.

Наиболее важным риском в банковской сфере является кредитный риск. Для данного вида риска характерна повышенная вероятность финансовых потерь из-за возможного невыполнения обязательств контрагентами-заемщиками.

Существенную часть доходов банки получают от кредитной и инвестиционной деятельности. Главным источником дохода в банковской деятельности являются кредитные операции, поэтому основной задачей является оценка потенциальной прибыли по отношению к уровню вероятности погашения или просрочки кредита. Поэтому для большинства кредитных организаций самый большой источник надежности и безопасности банка – кредитный портфель.

Кредитный риск является самым крупным риском банковской деятельности. Этот вид риска в первую очередь формируется при кредитовании, межбанковских операциях, портфельном инвестировании, валютных операциях, предоставлении поручительств и гарантий, работе с производными финансовыми инструментами, а также в дилерской деятельности.

Наиболее важными подвидами кредитного риска являются отраслевой и страновой риски. Данные риски связаны с неопределенностью перспектив развития отрасли заемщика и местонахождением (страной) заемщика при кредитовании иностранных заемщиков.

Смягчение стандартов кредитования, неэффективная ревизия кредитов, ослабление экономики негативно сказываются на качестве ссудного портфеля кредитной организации.

В мировой практике кредитный риск принято подразделять на следующие типы:

- риск, оценивающий вероятность потенциальных убытков и связанный с заемщиком;
- внутренний риск кредитного продукта, который оценивает размеры денежных потерь в том случае, если клиент не выполняет условий договора.

Развивающиеся страны испытывают серьезные трудности с управлением кредитными рисками. Финансовое положение заемщиков подрывают сбои рынка, финансовые ограничения, динамичные изменения нормативно-правовой базы, политические препятствия и т.п.

Поэтому стратегия кредитной организации должна предусматривать возможность реализации указанных факторов. При этом необходима последующая стандартизация принятия кредитных решений, механизмы, регламент и организационную базу которых должна содержать кредитная политика банка.

Основой управления минимизацией кредитного риска также является качественный портфельный менеджмент. Сложным процессом является управление кредитным риском начиная с определения рынков кредитования и заканчивая последовательностью этапов погашения долговых обязательств.

Выделим три основные категории кредитного риска:

- риск непогашения ссуды, при котором банк несет убытки в случае, если должник не может выполнить финансовое обязательство по какой-либо причине должным образом и в оговоренный срок;
- риск замещения – кредитная организация вынуждена производить дополнительные расходы для ухудшения условий финансового соглашения, если заемщик не выполняет свои обязательства в соответствии с договором;
- риск расчетов – транзакционный риск.

Борьба с указанными категориями рисков является сегодня первоочередной задачей как отечественных, так и иностранных регуляторов. Из международного опыта следует, что кредитные организации должны ограничивать размер кредитных средств, предоставляемых одному заемщику или группе взаимосвязанных заемщиков, четвертью капитала банка.

Центральный банк РФ в настоящее время также проводит системную работу, направленную на повышение эффективности управления кредитными рисками в коммерческих банках, вменяя в обязанность кредитным организациям системное видение проблем, генерирующих кредитные риски, и разработку способов управления ими.

Рассмотрим основные способы управления кредитным риском.

1. Оценка кредитоспособности дает возможность существенно снизить потери кредитора, связанные с невозвратом кредита, когда предполагается использование вероятностных моделей прогноза финансового состояния заемщика, разработанных на базе статистических данных.

2. Диверсификация кредитного риска представляет собой рассредоточение имеющихся у кредитной организации возможностей кредитования и инвестирования. При диверсификации происходит распределение кредитных ресурсов по целям, по клиентским сегментам, по срокам кредитов, по видам обеспечения, по отраслям, по способам установления ставки за пользование кредитными средствами и т.д.

3. Уменьшение размера выдаваемых кредитов одному заемщику происходит при неполной уверенности в достаточной кредитоспособности клиента.

4. Страхование кредитов представляет собой передачу риска невозврата займа с кредитора на страховую компанию.

5. Привлечение качественного обеспечения. Данный метод практически полностью гарантирует возврат выданной суммы и получение процентов. Однако при защите от кредитного риска отдается предпочтение не привлечению достаточного обеспечения для покрытия убытков, а анализу кредитоспособности заемщика, направленному на недопущение этих убытков.

6. Выдача дисконтных ссуд Данный способ лишь немного позволяет понизить риск невозврата кредита, гарантируя получение платы за пользование кредитными средствами.

7. Классификация кредитов и их сопровождение. Данный способ представляет собой оценку выдаваемых кредитов и распределение их по группам риска для целей создания резервов по сомнительным долгам в соответствии с присвоенной кредиту группой риска

Отметим, что из всех рассмотренных способов приоритетными при защите от кредитного риска считаются методики кредитоспособности, хотя наиболее эффективным способом покрытия убытков является повышение обеспеченности – залог или заклад. Конечно, многое зависит от стратегических ориентиров кредитной организации. Так, направленность на работу с ритейлом снижает возможность использовать способ обеспечения и повышает необходимость использования способа оценки кредитоспособности заемщика.

И еще несколько важных элементов менеджмента кредитного риска. Для минимизации риска кредитная организация должна:

- диверсифицировать портфель своих клиентов, что приводит к диверсификации всех видов риска, т.е. его рассредоточению;

- предоставлять кредиты в виде более мелких сумм большему количеству клиентов;

- предоставлять большие суммы клиентам на консорциональной основе.

Конечно, портфельный менеджмент в качестве основной задачи имеет формирование такой структуры портфелей, чтобы соблюдалось оптимальное соотношение между активами и пассивами по категориям и по срокам для сохранения уровня рентабельности и ликвидности, заданного стратегией развития кредитной организации в целях сохранения бесперебойной деятельности.

Таким образом, на современном этапе развития контролю и анализу процентных рисков банковской системы придается большое значение, так как изменение уровня процентных ставок может оказать негативное влияние на доходы, стоимость банковских активов, пассивы и капитал, а следовательно, на устойчивость как кредитной организации в частности, так и банковской системы в целом.

Управление процентным риском является всеохватывающим процессом, так как необходимо рассмотреть и учесть рискованность позиции всех значимых активов и обязательств.

Для управления уровнем процентного риска и его контроля стратегия развития каждой кредитной организации должна предусматривать альтернативные способы и механизмы нейтрализации негативных сценариев.

Банковские риски разнообразны и имеют сложную, многослойную структуру— один вид риска определяется набором других рисков. Появление новых банковских рисков связано с увеличением разнообразия банковских услуг. Многообразие банковских услуг дополняется разнообразием клиентов и изменяющимися рыночными условиями, поэтому каждая кредитная организация в соответствии с индивидуальными особенностями и стратегическими целевыми установками формирует собственную систему риск-менеджмента, основой которой должны являться системный научный подход и наработанный опыт управления банковскими рисками.

Литература

1. Банковское дело. Управление и технологии : учебник / под ред. А. М. Тавасиева. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 671 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.knigafund.ru/books/174187> (дата обращения 13.08.2016).
2. Балдин К. В. Управление рисками: учеб. пособие / К.В. Балдин, С.Н. Воробьев. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 511 с. [Электронный ресурс].

- Режим доступа: <http://www.knigafund.ru/books/164429>(дата обращения 13.08.2016).
3. Тепман Л.Н. Управление рисками в условиях финансового кризиса: учеб.пособие / Л.Н. Тепман, Н.Д. Эриашвили. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 295 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.knigafund.ru/books/164428> (дата обращения 21.08.2016).
 4. Дунаева В.И. Особенности формирования внутреннего контроля в коммерческом банке // Вопросы экономических наук. 2008. № 1. С. 168-181.
 5. Кармоков А.А. Риски кредитования физических лиц: методики диверсификации // Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН. 2008. № 1. С. 63-67.
 6. Бабурин К.С. Финансовое управление кредитными рисками в коммерческих банках: дис. ... канд. экон. наук. М., 2011. 158 с.

Самойлова Яна Владимировна

yana.samoilova@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191023, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

Доцент кафедры банковского бизнеса и инновационных финансовых технологий МБИ, кандидат экономических наук

Бовкун Наталья Владимировна

bnvbnv@list.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191023, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

Доцент кафедры банковского бизнеса и инновационных финансовых технологий МБИ, кандидат экономических наук

УДК 336.76

КОЛЛЕКТИВНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ

КАК ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ ЭЛЕМЕНТ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Аннотация

В современных условиях важность привлечения частного капитала на финансовый рынок значительно возрастает, поэтому вопросы коллективного инвестирования приобре-

тают большое значение. В статье анализируются виды и особенности работы инвестиционных фондов и управляющих компаний, выявляются тенденции и перспективы развития этого сегмента финансового рынка.

Ключевые слова

Инвесторы, инвестиционный фонд, управляющая компания, финансовые посредники, эмитенты.

Yana Samoilo

yana.samoilova@mail.ru

Russia, Saint-Petersburg

International Banking Institute

191023, Saint-Petersburg, Nevsky prospect, 60

Associate Professor of the Department of banking and innovative financial technologies, MBI, candidate of economic Sciences

Bovkun Natalia

bnvbnv@list.ru

Russia, Saint-Petersburg

International Banking Institute

191023, Saint-Petersburg, Nevsky prospect, 60

Associate Professor of the Department of banking and innovative financial technologies, MBI, candidate of economic Sciences

COLLECTIVE INVESTMENT

AS AN INFRASTRUCTURE ELEMENT ON FINANCIAL MARKET

Abstract

The importance of rising private capital is substantially growing within the modern realities. That is why the questions of collective investments are getting a huge value. The article gives analysis of different types and special aspects of how investment funds and management companies function in Russia and abroad, as well as discovers tendencies and perspectives of development in this financial markets section.

Keywords

Investors, investment fund, management company, financial brokers, emitter.

Коллективное инвестирование в современных условиях является важной составляющей инфраструктурного развития фондового рынка в Российской Федерации. Под коллективным инвестированием понимают объединение денежных средств частных инвесторов в один большой денежный пул и передачу этого пула в управление профессиональному управляющему (управляющей компании). К числу профессиональных управляющих в рамках коллективного инвестирования причислены следующие компания:

- паевые инвестиционные фонды;
- акционерные инвестиционные фонды;
- инвестиционные компании;
- негосударственные пенсионные фонды [3].

Роль инвестиционных компаний и инвестиционных фондов как организаторов коллективного инвестирования в ценные бумаги возрастает в тех странах, где проявляется инвестиционная активность большого числа мелких потенциальных инвесторов. Подобная ситуация применима и к России. Инвестиционные компании и инвестиционные фонды как профессиональные участники рынка осуществляют инвестирование с аккумулированных денежных средств в ценные бумаги. Для достижения этой цели они эмитируют (выпускают) и реализуют собственные ценные бумаги, а на привлеченные от инвесторов денежные средства покупают ценные бумаги других различных эмитентов и обеспечивают тем самым своим вкладчикам некоторую доходность. И инвестиционные фонды, и инвестиционные компании играют важную роль в организации и развитии инвестиционного процесса в стране, так как они концентрируют у себя значительные денежные ресурсы большого количества частных инвесторов, что обуславливает необходимость их поддержки со стороны государства.

По данным одного из аналитических центров, сбережения имеют около четверти населения России. Но пока эти денежные средства не трансформированы в инвестиции, они не приносят экономической пользы ни их владельцам, ни государству. Поэтому важной задачей для государства является создание условий, при которых частные инвесторы проявили готовность инвестировать свои сбережения на фондовом рынке. Инвестирование денежных средств в любые финансовые инструменты всегда сопряжено с повышенным риском, но каждый инвестор индивидуально для себя принимает решение о допустимом уровне того риска, на который он готов пойти при желаемом уровне доходности. Для снижения рисков вложений частных инвесторов государство в лице мегарегулятора финансового рынка – Центрального банка Российской Федерации, контролирует и регулирует деятельность всех профессиональных участников рынка.

Особенности национального законодательства и механизм функционирования самого финансового рынка определяют отличия инвестиционных компаний от инвестиционных фондов. Российское законодательство определило разницу между ними по целевым группам клиентов и разрешенным видам деятельности.

Инвестиционные компании могут работать только со средствами юридических лиц, в то время как инвестиционные фонды могут привлекать денежные средства и физических, и юридических лиц.

Инвестиционная компания помимо инвестиций в государственные и корпоративные ценные бумаги может еще предлагать и услуги в качестве инвестиционного консультанта, в то время как инвестиционный фонд не может заниматься иными видами деятельности, кроме инвестирования в ценные бумаги.

В зарубежной практике для определения понятий инвестиционных фондов и инвестиционных компаний используются другие подходы. Например, в Германии инвестиционные фонды отличаются от инвестиционных компаний в большей степени не функциями, а масштабами. Инвестиционные компании в Германии, как правило, – это дочерние структуры коммерческих банков. Они (инвестиционные компании) не располагают значительным собственным капиталом. Согласно уставу, они не могут приобретать контрольные пакеты акций предприятий. Участие в капитале со стороны инвестиционной компании носит чаще всего пассивный характер. Это так называемое финансовое участие, продолжающееся в течение длительного инвестиционного горизонта без активного вмешательства в деятельность предприятия.

Инвестиционные фонды Германии, напротив, представляют собой самостоятельные финансовые институты. Они располагают крупным капиталом, привлекают как индивидуальных, так и институциональных инвесторов. Инвестиционные фонды Германии приобретают около 60-80% капитала интересующих их предприятий и активно управляют ими в течение нескольких лет. После того как стоимость управляемых предприятий возрастает, инвестиционные фонды продают свою долю участия в уставном капитале этих предприятий другим инвесторам напрямую или через организованную фондовую площадку, реализуя их с максимальной выгодой за прошедший период.

Анализируя практику организации коллективных инвестиций в других странах, можно говорить о том, что для этих целей используются различные организационные структуры:

- в США – закрытые инвестиционные компании и взаимные фонды;
- в Италии и Франции – общие фонды инвестиций;
- в Великобритании – инвестиционные компании открытого типа и инвестиционные трасты;
- в Гонконге, Малайзии, Южной Африке, Австралии и Новой Зеландии – паевые трасты и юнит-трасты.

США, Канада, Англия и Япония являются примерами стран, в которых наиболее успешно функционируют инвестиционные компании и фонды. Примерно 80% активов этих компаний инвестированы в акции других компаний.

В практике деятельности инвестиционных компаний исторически сложилась профильная специализация по направлениям инвестиций, определяющая их специализацию по вложениям в определенные финансовые инструменты:

- инвестиции в долевые ценные бумаги, такие как акции и депозитарные расписки;
- инвестиции в долговые ценные бумаги: государственные и корпоративные облигации.

Помимо этого может существовать и отраслевая направленность инвестиционной деятельности, когда компании и фонды специализируются на ценных бумагах эмитентов конкретной промышленной отрасли.

В соответствии с Федеральным законом от 29.11.2001 г. № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах» в России деятельность инвестиционных компаний и фондов подлежит обязательному лицензированию ЦБ РФ. Инвестиционные фонды могут создаваться в форме акционерного инвестиционного фонда и паевого инвестиционного фонда [1].

Акционерный инвестиционный фонд (АИФ) – это самостоятельное юридическое лицо, создаваемое в форме акционерного общества. АИФ может эмитировать только обыкновенные акции и размещать их среди индивидуальных и институциональных инвесторов.

Паевой инвестиционный фонд (ПИФ) самостоятельным юридическим лицом не является, и средствами фонда управляет управляющая компания. ПИФы могут быть:

- открытыми;
- интервальными;
- закрытыми;
- биржевыми.

В практике инвестиционной деятельности в России наибольшее развитие получили закрытые инвестиционные фонды (ЗПИФ) [7]. Это, к сожалению, создает проблему доступа мелких и средних инвесторов к закрытым ПИФам. Как правило, ЗПИФы ориентированы на крупных инвесторов. В основном услуги этого вида инвестиционных фондов предназначены для квалифицированных инвесторов [4]. Инвестиции, сделанные в закрытые паевые фонды, нельзя изымать до момента их закрытия, а это, как правило, могут позволить себе лишь представители крупного капитала.

На рис. 1 представлена диаграмма, отражающая количество зарегистрированных паевых инвестиционных фондов по состоянию на середину октября 2016 г., из которой можно сделать вывод об отсутствии таких видов фондов, как биржевые, и подавляющей роли закрытых фондов на рынке коллективного инвестирования, рассчитанного в том числе на привлечение денежных средств населения.

В России рынок коллективного инвестирования появился гораздо позже, чем на Западе, поэтому показатели деятельности этого сегмента финансового

рынка значительно уступают аналогичным показателям зарубежных рынков. Общее количество ПИФов на конец второго квартала 2014 г. в мировом масштабе составляло 74,5 тыс. фондов с суммарными активами 21 трлн долл. По основному типу фондов структуру ПИФов можно представить следующим образом: 38% – фонды акций, 24% – сбалансированные и смешанные фонды, 18% – фонды облигаций и 4% – фонды денежного рынка.



Рис. 1 Количество зарегистрированных ПИФов в РФ по состоянию на 14.10.2016 г., ед.

Источник: разработка авторов по данным [5].

В настоящее время рынок паевых инвестиционных фондов в России существенно отстает по стоимости чистых активов от показателей зарубежных рынков. Подавляющая доля мирового рынка паевых фондов по стоимости чистых активов принадлежит США – около 49%. Российские инвестиционные фонды занимают небольшую долю в общемировой стоимости чистых активов – менее 1%. Тем не менее за последние 5-6 лет стоимость чистых активов российских паевых фондов в абсолютном значении выросла чуть менее, чем в два раза, что представлено ниже на рис. 2.

За анализируемый период, с 2010г. по текущий момент, сумма чистых активов паевых фондов в России выросла с 322 млрд руб. до 586 млрд руб., что составляет рост в размере почти 182% [5]. Объемы инвестиций в паевые инве-

стиционные фонды растут, частные инвесторы рассматривают финансовый рынок как альтернативный банковским депозитам источник дохода от вложений.

Одновременно с этим необходимо отметить тот факт, что российский рынок коллективного инвестирования укрупняется, в результате чего наблюдается количественное сокращение его участников, но при этом происходит рост суммарной стоимости активов фондов. У рынка коллективного инвестирования в России есть еще большой потенциал своего развития.

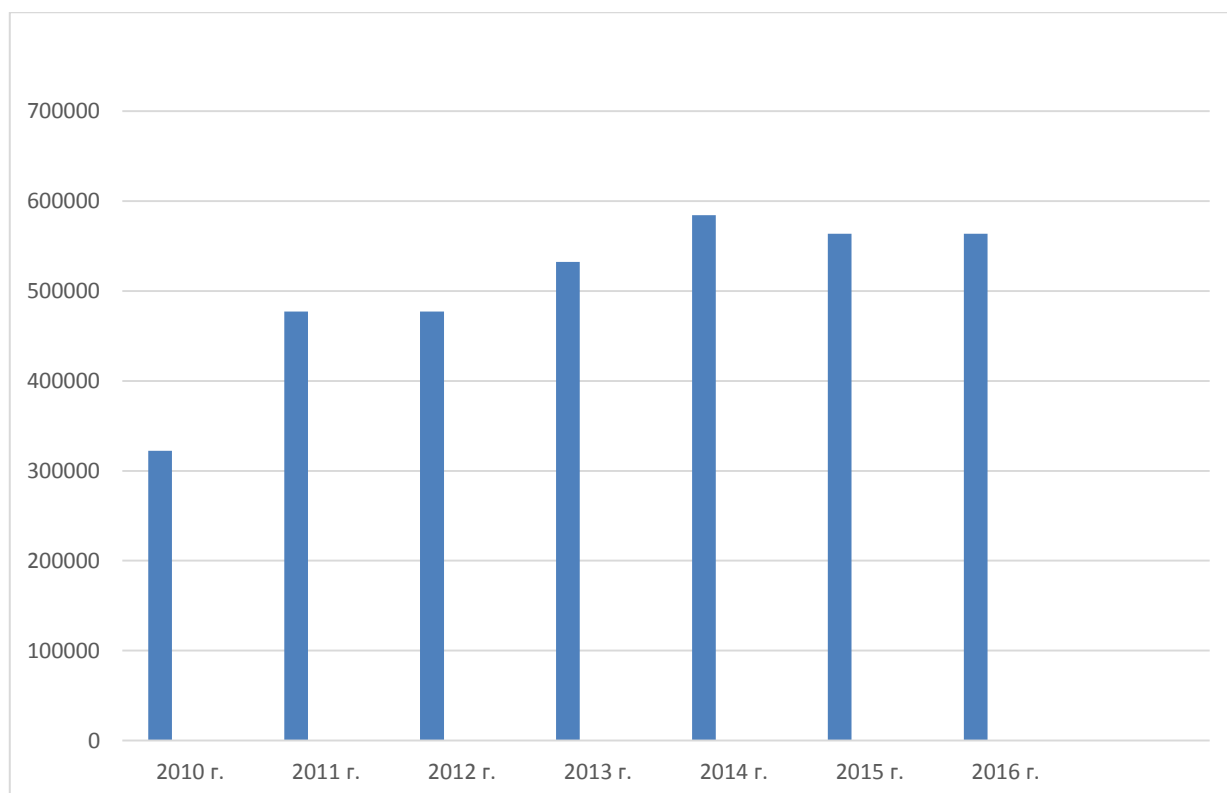


Рис. 2. Стоимость чистых активов паевых фондов в РФ за период 2010-2016 гг. на 01 января каждого года, млн руб.

Источник: разработка автора по данным [5].

На рис. 3 и 4 представлены данные об изменении количества паевых инвестиционных фондов за последние два года и данные о стоимости их чистых активов по состоянию на середину октября 2016 г.

Анализ деятельности ПИФов свидетельствует о том, что при качественной и эффективной работе управляющих компаний доходность от вложений в них может быть достаточно высокой и, как правило, значительно выше уровня среднерыночной доходности по банковским депозитам. Изменение показателей доходности по 4 крупным инвестиционным российским паевым фондам за последний календарный год представлено ниже на рис. 5.

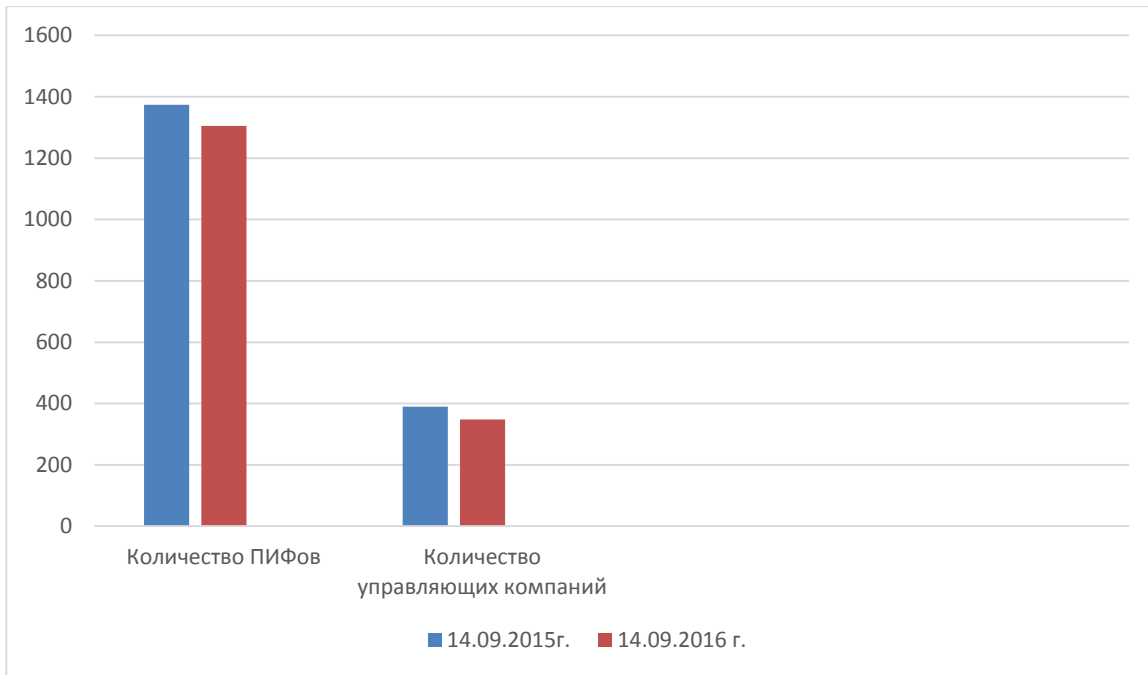


Рис. 3 Динамика количества паевых инвестиционных фондов и управляющих компаний в РФ, ед.

Источник: разработка автора по данным [5].

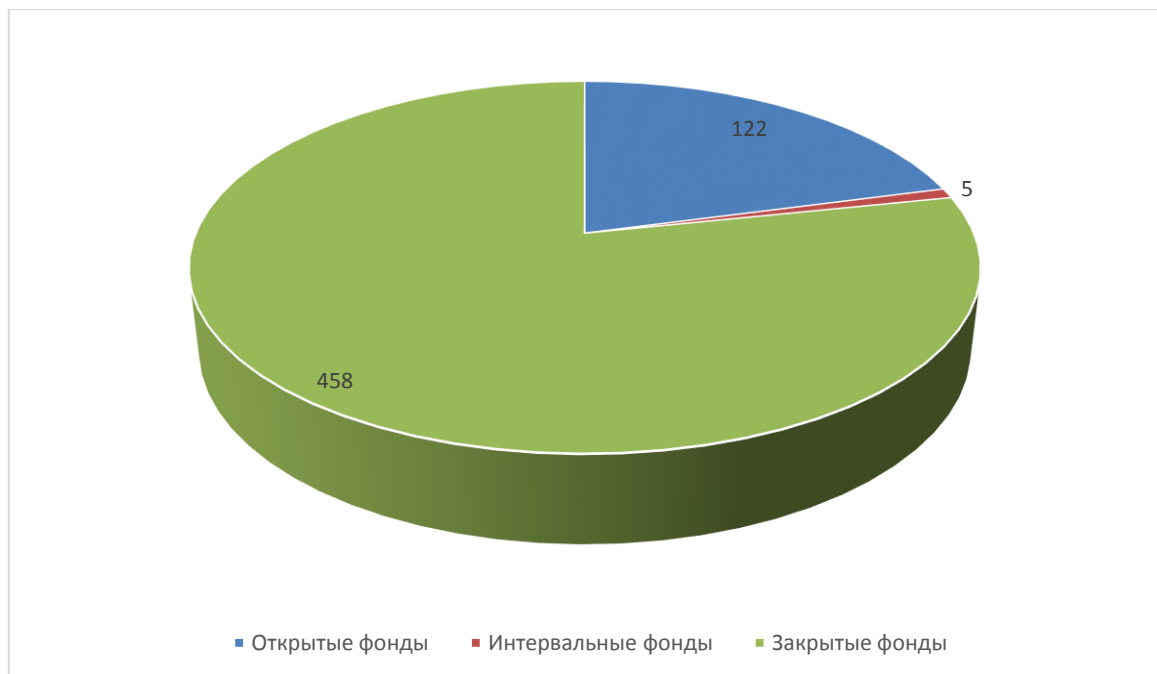


Рис.4 Стоимость чистых активов ПИФов в РФ на 14.10.2016 г., млрд руб.

Источник: разработка авторов по данным [5].

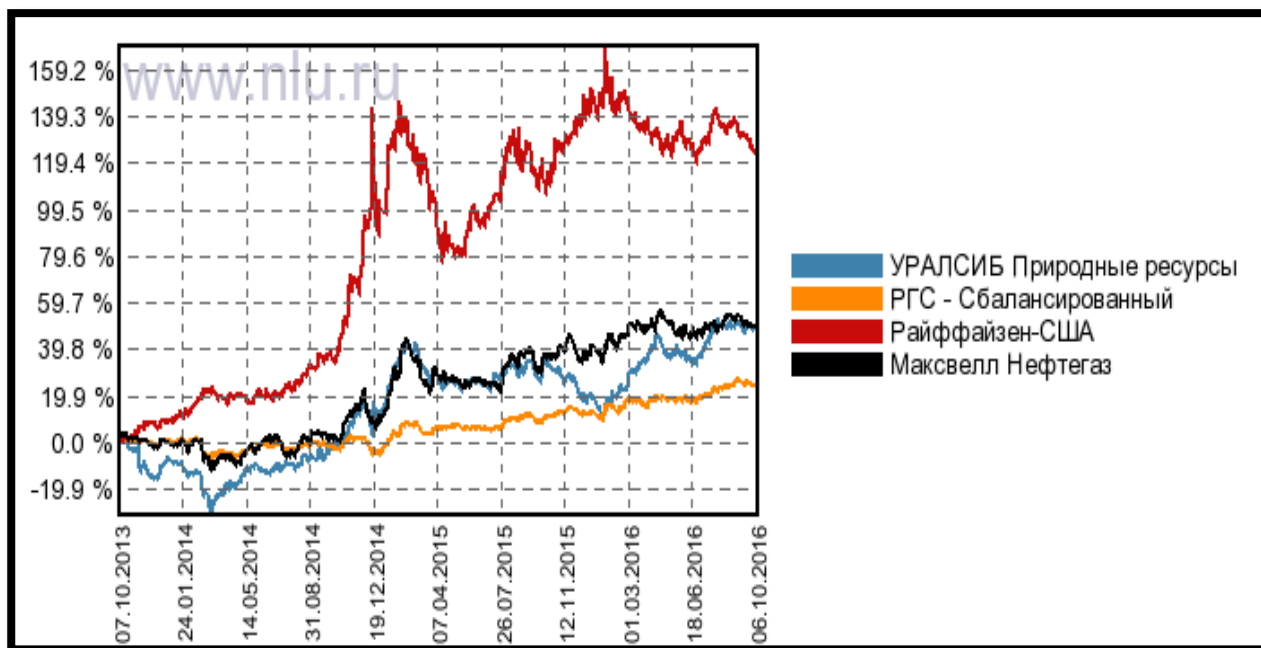


Рис.5 Динамика доходности ПИФов за период с 07.10.2013 г. по 06.10.2016г., в %
Источник: [6].

Как видно из представленной выше диаграммы, уровень доходности за последние три года по некоторым анализируемым ПИФам достигает более 130% годовых, но при этом вложения в ПИФы могут быть сопряжены со значительными убытками.

Одновременно с этим необходимо отметить, что, по данным Банка России, за последние 3 года наметилась тенденция к увеличению объема вкладов юридических лиц в общей структуре вкладных операций коммерческих банков в целом по банковской системе. Это свидетельствует о проявляющейся склонности институциональных участников рынка к сбережениям. Данная тенденция на фоне текущего экономического кризиса говорит о непроизводительном использовании свободных денежных средств корпоративного сектора экономики: они не вкладываются ни напрямую в собственное развитие, ни косвенно в развитие тех компаний, которые получают инвестиции опосредованно через деятельность инвестиционных фондов, что не может не сказываться отрицательно на общем развитии экономики страны в целом.

Возникает важный вопрос: станет ли коллективное инвестирование альтернативой для институциональных инвесторов в возможности получения дохода и источником для развития экономики России? Анализ современных тенденций показывает большие перспективы и потенциал развития российского рынка паевых инвестиционных фондов.

Литература

1. ФЗ «Об инвестиционных фондах» от 29.11. 2001 г. № 156-ФЗ // КонсультантПлюс. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34237/ (дата обращения 15.10.2016).
2. Постановление Правительства РФ от 25.07.2002 N 564 (ред. от 18.04.2013) «О Типовых правилах доверительного управления закрытым паевым инвестиционным фондом» // КонсультантПлюс. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_38001/(дата обращения 15.10.2016).
3. Аскинадзи В.М., Игнатова А.И. Коллективные инвестиции. Режим доступа: http://e-biblio.ru/book/bib/13_UMK_5kurs/kollektive_invest/Book.html (дата обращения 15.10.2016).
4. Коллективное инвестирование через ЗПИФ. Режим доступа: http://www.bsn.ru/bsntv/estate/238_kollektivnoe_investirovanie_cherez_zpif/ (дата обращения 15.10.2016).
5. Статистика рынка. Режим доступа: http://www.nlu.ru/stat-count_pifs.htm (дата обращения 15.10.2016).
6. Рэнкинг ПИФов по доходности. Режим доступа: <http://www.nlu.ru/pif-dohod-renking.htm>(дата обращения 15.10.2016).
7. Рынок коллективных инвестиций и управления активами. Режим доступа: URL:<http://www.raexpert.ru/strategy/conception/part4/1/> (дата обращения 15.10.2016).

Семёнова Татьяна Юрьевна

tknow@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург,

Международный банковский институт

191023, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

Профессор кафедры экономики и финансов предприятий и отраслей,
доктор экономических наук

УДК 657(075.8)

**ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, НАПРАВЛЕННОЙ
НА УЛУЧШЕНИЕ ЕГО ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ**

Аннотация

В статье рассматривается возможность улучшения финансовых результатов деятельности предприятий на основе формирования его модели стратегического развития.

Ключевые слова

Финансовые результаты, система показателей, стратегическое развитие, затраты, конкурентоспособность, технология, информация.

Semyonova Tatyana

tknow@mail.ru

Russia, Saint-Petersburg

International Banking Institute

191023, St. Petersburg, Nevsky pr., 60

Professor, Department of Economics and Finance enterprises and industries,
doctor of economic Sciences

**THE FORMATION OF A STRATEGIC MODEL
DEVELOPMENT ENTERPRISE THAT AIMS
TO IMPROVE ITS FINANZVERTRIEB**

Abstract

The article discusses the possibility of improving financial performance of enterprises based on the formation of the model of strategic development.

Keywords

Financial results, scorecard, strategic development, cost competitiveness, technology, information.

В современных условиях необходимость повышения финансовых результатов предприятия требует использования методов стратегического управления. Предприятие является открытой социально-экономической системой, которая находится в активном взаимодействии с внешней средой. К факторам, которые воздействуют на формирование финансовых результатов со стороны внешней среды, можно отнести: уровень инфляции и общее состояние экономики в стране; изменение цен и тарифов; состояние товарных, сырьевых рынков; уровень развития внешнеэкономических связей предприятия (факторы рыночной конъюнктуры); политику государства в области налогообложения; нормативное регулирование хозяйственной деятельности организаций (хозяйственно-правовые) [1]. Динамизм социальных и экономических процессов, который существенно возрастает в последнее время, усиливает хозяйственные, политические и иные риски. Обеспечить адекватную и своевременную реакцию на изменения внешней среды призван стратегический подход.

Опыт промышленно развитых стран показывает, что применение технологического стратегического планирования имеет высокую результативность на уровне отдельных предприятий, а также на муниципальном и региональном уровнях. Стратегическое управление предполагает проработку и учет различных факторов, которые влияют на текущее и перспективное положение системы. Стратегический подход формирует у предприятий и отраслей высокие адаптивные свойства, реакцию на изменения внешней среды.

Стратегию следует разрабатывать не путем обобщения долгосрочных планов, а на основе долгосрочных прогнозов возможных направлений развития общей социально-экономической ситуации в стране, регионе, отрасли. Стратегическое планирование занимается поиском и анализом различных вариантов развития, из которых надо выбрать наилучший, построить на этой основе стратегию предприятия, выработать специальный механизм реализации стратегии.

Уровень отдельного предприятия предполагает выработку корпоративной стратегии, бизнес-стратегий, а также функциональных стратегий. В первом случае охватывается предприятие в целом, дается представление в общих чертах о будущем функционировании и развитии предприятия при тех возможностях, которые складываются в отраслях. Бизнес-стратегия характеризует прежде всего текущую деятельность предприятий и организаций, она более детализирована. Здесь решаются вопросы создания новых продуктов и технологий, выбора конкурентной стратегии, определения затрат на рекламу. Функциональные стратегии относятся к соответствующим функциональным подразделениям, ориентированы на поддержание бизнес-стратегии [2]. Чтобы реализовать стратегический план, необходимо донести суть стратегии до всех сотрудников, обеспечить поддержку плану, адаптацию к переменам. Социально-экономическая система характеризуется значительной сложностью, наличием свойств, присущим большим системам. Это требует учета всей глубины взаимовлияния развития и функционирования, рассмотрения этих процессов, с одной стороны, в сопоставлении, с другой стороны – в единстве.

Деятельность предприятия направлена на получение финансовых результатов. Для обеспечения этого модель стратегического развития предприятия должна быть сбалансированной, отражать равновесие между функционированием и развитием, краткосрочными и долгосрочными целями, внешними и внутренними факторами, между параметрами, отражающими результаты предприятия по прошлой деятельности и по перспективному развитию. Бизнес в современных условиях следует понимать не как механизм зарабатывания денег, а как сложную систему взаимодействий работников, потребителей, государства, региона, всех заинтересованных сторон. Экономика постиндустриального периода

характеризуется не массовым производством стандартизированных товаров и услуг, а гибким, реактивным, высококачественным предложением различных продуктов. Как на производственном, так и на территориальном уровне управления различные показатели зачастую используются для решения тактических задач, для достижения краткосрочных целей. Задача формирования модели стратегического развития предприятия состоит прежде всего в том, чтобы трансформировать стратегию в определенные целевые параметры.

В настоящее время разработаны подходы к созданию сбалансированной системы показателей. Наиболее значительными работами в этой области являются исследования авторов системы Р. Каплана и Д. Нортонa [3]. Сбалансированные системы показателей активно внедряются в крупных коммерческих фирмах ряда стран, а также появляются в некоммерческих организациях, служат для целей территориального управления, хотя применение данных систем на муниципальном и региональном уровнях осложняется некоммерческим характером целей, иным механизмом принятия решений, еще более сложным соотношением интересов общества, бизнеса, власти.

Изначально оценочная система показателей задумывалась как механизм контроля развития предприятия. В дальнейшем она превратилась в систему стратегического управления, не потеряв своих контрольных функций. Данный инструмент предполагает перевод общей стратегии в систему взаимосвязанных показателей, которые можно количественно оценить. Для того чтобы провести оценку деятельности предприятия, существует много показателей, но в данном случае они должны отражать именно стратегию развития, и их не должно быть очень много.

Базовая модель соответствующей оценочной системы содержит следующие структурные составляющие (их еще называют картами): финансы, внутренние бизнес-процессы, клиенты, обучение и рост. При управлении, направленном на увеличение финансовых результатов предприятий, целесообразно использовать следующую модель стратегического развития предприятия (см. рис.1).

Проекция, характеризующая достигнутые финансовые показатели, отражает конечный результат деятельности предприятия, достигнутый благодаря мерам, предпринятым на предыдущем временном этапе. Управление затратами и обеспечение конкурентоспособности продукции отражают усилия по формированию конечного результата. Проекция тезауруса производства, связанного с повышением производственного потенциала предприятия, создает базу для развития и функционирования в будущем. Таким образом, расположение так называемых стратегических карт не является случайным, имеет выраженную временную ориентацию.

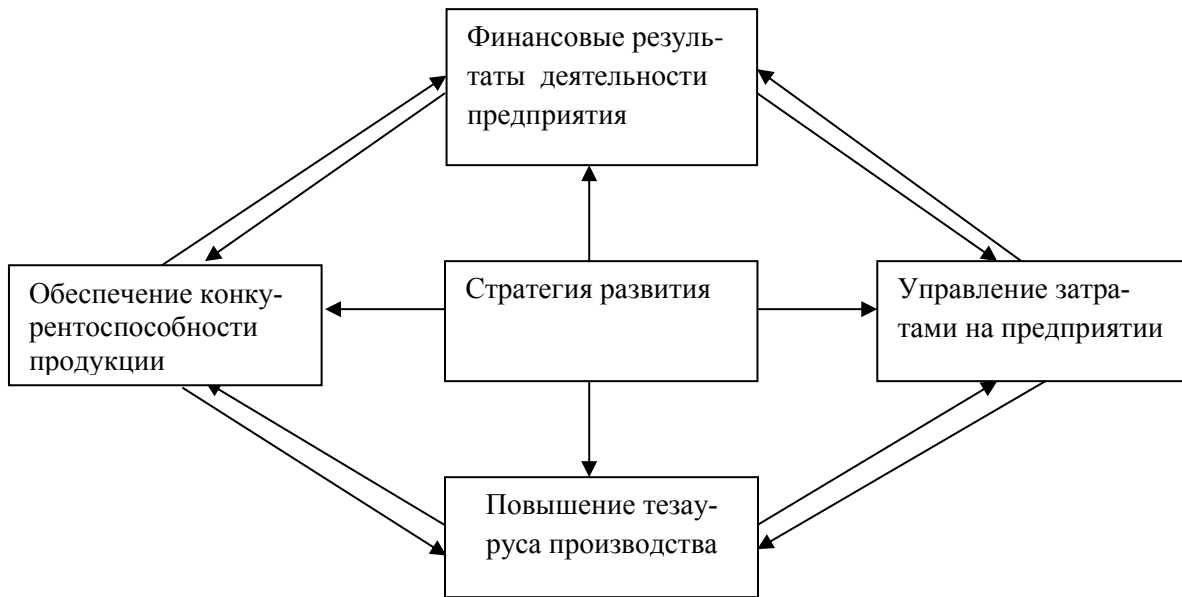


Рис. 1. Модель стратегического развития предприятия

Разрабатываемая система параметров должна быть в целом ориентирована на развитие предприятия. Одновременно управление системой направлено на достижение не только устойчивого развития, но и устойчивого функционирования. Кроме того, для того чтобы обеспечить устойчивость функционирования в будущем периоде, необходимо обеспечить нужную траекторию развития системы. В модели стратегического развития предприятия в качестве целевой следует представить проектную карту, связанную с повышением прибыли и рентабельности производства. У предприятия цели финансовые, поэтому проекционная карта повышения финансовых параметров деятельности предприятия является результирующей. Далее необходимо подобрать параметры, которые будут наиболее адекватным образом характеризовать ту стратегию, которая выработана на предприятии.

Прибыль и рентабельность являются важнейшими показателями, по которым делают вывод об успешности деятельности предприятия. Поэтому эти показатели должны входить в состав целевых по проекции, отражающей суть стратегического развития предприятия. Более эффективное функционирование и развитие предприятия характеризуется большим значением прибыли и рентабельности. Из прибыли выделяются средства на развитие производства, оплату труда работников, социальное развитие коллектива. Таким образом, в систему параметров, характеризующих стратегическое развитие, целесообразно включить валовую и чистую прибыль.

Важнейшим относительным показателем оценки доходности бизнеса является рентабельность. Показатели рентабельности, отражающие конечные результаты функционирования предприятия, показывающие соотношение эффекта

и ресурсов, также необходимо включить в систему параметров, характеризующих перспективное развитие предприятия по целевой карте повышения финансовых показателей деятельности.

Средством повышения предприятием финансовых результатов является управление затратами. Оно не сводится только к снижению затрат, но распространяется на все элементы управления ими. Здесь соединяются различные знания о работе предприятия, выявляется их взаимосвязь и влияние на конечный результат работы предприятия – прибыль. Необходимо выявлять степень влияния отдельных затрат на повышение финансовых результатов деятельности предприятия, оценивать возможность воздействия на уровень тех или иных видов затрат. Важно правильно относить затраты на структурные звенья и различные виды работ, осуществляемых на предприятии [4]. Влияние затрат на финансовые результаты противоречиво. Тем не менее трудно переоценить важность управления затратами на предприятии. Это должно быть отражено в системе показателей, отражающих стратегическое развитие предприятия. В нее можно включить показатели затрат на один рубль продукции, себестоимости отдельных изделий, полной себестоимости продукции.

Существуют рекомендации для предприятий по количеству параметров, которые должны быть представлены по каждому показателю. Каждой целевой установке следует поставить в соответствие один или несколько параметров-показателей. Они должны отражать, в какой степени удалось продвинуться к достижению целей. У разных предприятий могут быть различающиеся цели и их системы. В связи с этим для каждого предприятия будет свой путь по отбору параметров. Необходимо иметь в виду, что при работе предприятия следует обеспечивать надежность всей системы. Это будет определяться по так называемому слабому звену, в качестве которого может выступать, например, управление затратами. Это может быть низкий уровень нормирования затрат, недостатки в системе учета затрат, отсутствие заинтересованности производственных подразделений в снижении затрат.

Для обеспечения повышения финансовых результатов необходимо повышать конкурентоспособность товаров. Важным рычагом ее повышения является своевременный учет технологической эффективности на этапе, когда принимаются решения о реализации и финансировании конкретных проектов. Вместе с тем этого не происходит во многих бизнес-планах [5]. В конечном счете это приводит к снижению финансовых показателей деятельности предприятия.

Оценку конкурентоспособности целесообразно проводить в рамках оценки технологической эффективности. Она должна включать определение характера реализуемого на предприятии нововведения с точки зрения его места в смене

технологических укладов и на этой основе – перспективной конкурентоспособности продукции (товаров, услуг). Следует учитывать степень адаптивности к организационным и технологическим возможностям производства, уровню обеспечения кадрами, а также состояние инфраструктуры. Проведение оценки новизны связано с экспертным оцениванием, по которому продукт или технология относятся к тому или иному технологическому укладу.

Необходимо подчеркнуть, что недостаточный учет технологической составляющей при разработке стратегии развития предприятия и при формировании соответствующей системы параметров может привести к тому, что средства будут вложены в продолжение цикла жизни устаревших, отживших свой срок товаров или технологий. Это означает, что в отношении продукции предприятия не будет обеспечиваться конкурентоспособность. Это приведет к понижению финансовых показателей работы предприятия.

Для оценки возможностей повышения финансовых аспектов деятельности предприятия необходимо учитывать тезаурус производства, под которым следует понимать инновационный потенциал предприятий в плане способности осваивать новые технологии производства. По этому признаку инновации, которые целесообразно внедрять на предприятии, могут быть разделены на значительно превосходящие тезаурус производства, незначительно превосходящие, соответствующие тезаурусу производства. При этом следует учесть, что повысить технические возможности предприятия могут прежде всего нововведения, которые значительно превышают тезаурус производства.

В этой связи очень важной является стратегическая карта, связанная с повышением тезауруса предприятий. В основу оценки тезауруса целесообразно заложить имеющиеся подходы к оценке производственного потенциала предприятия с отбором соответствующих показателей. В производственный потенциал включаются обычно четыре основных вида производственных ресурсов: основные производственные фонды, персонал (кадры), технология, информация. Производственный потенциал характеризует совокупность производственных ресурсов предприятия. Вместе с финансовыми ресурсами он отражает экономический потенциал предприятия.

В экономической науке выработались подходы к оценке основных производственных фондов, персонала, технологической и информационной оснащенности производства. Для отбора конкретных показателей при формировании системы показателей стратегического развития предприятия необходимо учитывать особенности, «слабые места», отраслевые особенности конкретных предприятий. Следует подчеркнуть, что в формируемую модель стратегического раз-

вития предприятия целесообразно включать показатели, отражающие общую результативность использования производственного потенциала, а также отдельных его составляющих.

Таблица 1. Форма итоговой таблицы, характеризующей модель стратегического развития предприятия

Стратегические Карты	Цели	Показатели	Целевые значения	Программы
Финансовые результаты деятельности предприятия	Цель 1	Показатель 1	Значение 1	Программа 1
		Показатель 2	Значение 2	Программа 2
	Цель 2	Показатель 3	Значение 3	Программа 3
	Цель 3	Показатель 4	Значение 4	Программа 4
Цель 4	Показатель 5	Значение 5		
Обеспечение конкурентоспособности продукции
Повышение тезауруса производства

Табл.1 отражает модель стратегического развития предприятия, направленную на повышение финансовых результатов его деятельности. Формируемая система показателей должна являться инструментом стратегического управления, поэтому в ней следует отразить программы и проекты, реализуемые на конкретном предприятии. При этом могут быть использованы как существующие, так и новые программы. Каждая из них может влиять на результат одного или нескольких показателей.

Для реализации представленного подхода целесообразно использовать контроллинг, который способствует системной интеграции разнообразных аспектов управления бизнес-процессами, происходящими на предприятии [6]. Контроллинг ориентирован на аналитическую, инструментальную, методическую поддержку руководства при реализации функций управления. Контроллинг может быть стратегический и оперативный. Для реализации стратегического подхода, заложенного при формировании рассмотренной системы показателей, адекватным является контроллинг, который помогает предприятию

наиболее рационально использовать имеющиеся у него преимущества и реагировать на новые потенциалы повышения финансовых результатов деятельности в перспективном периоде. Таким контроллингом является стратегический. Особенно необходимо создание системы контроллинга, если финансово-хозяйственная деятельность не удовлетворяет требованиям рыночной экономики и современным подходам в целом. Использование данного инструмента информационно-методической поддержки управления может существенно повысить результативность функционирования сформированной системы показателей.

Показатели, разработанные в соответствии с рассмотренными стратегическими картами, в своей системе позволяют перевести общую стратегию, нацеленную на получение финансовых результатов, в систему взаимосвязанных показателей. В нестабильных условиях может возникнуть необходимость корректировки стратегии за счет использования появляющихся новых направлений или препятствий развитию. Сформированные показатели, направленные на решение проблем стратегического развития, способствуют процессу управления повышением финансовых возможностей предприятия, выступают инструментом стратегического управления функционированием и развитием предприятия.

Литература

1. Киреева Н.В. Экономический и финансовый анализ: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2014. 293 с.
2. Стрекалова Н.Д. Бизнес-планирование: учеб. пособие. СПб.: Питер, 2012. 352 с.
3. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию / пер. с англ. 2-е изд., испр. и доп. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. 320 с.
4. Управление затратами на предприятии: учеб. для вузов / под ред. Г. Краюхина. СПб.: Питер, 2012. 592 с.
5. Волков В.И. Методологическое обеспечение комплексной государственной экспертизы целевых программ и инвестиционно-инновационных проектов: автореф. дис. ... д-ра эконом. наук. М.: РИНКЦЭ, 2004. 45 с.
6. Карминский А.М., Фалько С.Г., Жевага А.А., Иванова Н.Ю. Контроллинг: учебник. М.: ИД «ФОРУМ»; ИНФРА-М, 2016. 336 с.

Лебедева Марина Евгеньевна

lemar3@yandex.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191023, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

Заведующая кафедрой банковского бизнеса и инновационных финансовых технологий, доктор экономических наук

Миндрин Сергей Иванович

msi5@me.com, т.934-03-69

Россия, Санкт-Петербург,

Международный банковский институт

191023, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

Доцент кафедры банковского дела и инновационных финансовых технологий, кандидат экономических наук

УДК 336.71

**БЕНЧМАРКИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ
АКТУАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ТРАНСФОРМАЦИИ
БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ (ТБС)**

Аннотация

В статье рассматриваются основные пути, методы и средства формирования актуальных компетенций в процессе подготовки и переподготовки специалистов (магистрантов и аспирантов) для активного участия в трансформационных процессах национальной банковской системы на основе создания научно-практической и информационной платформы с использованием системы бенчмаркинга

Ключевые слова

Трансформация банковской системы, актуальные компетенции, человеческий капитал, бенчмаркинг, «колесо» бенчмаркинга, Банк России, качество образования, «hard skills», «soft skills», парадигма, риск-менеджмент, фокус-группа, единая платформа, финансовые технологии

Lebedeva Marina

lemar3@yandex.ru

Russia, Saint-Petersburg

International Banking Institute

191023, St. Petersburg, Nevsky pr., 60

Head of the Department of banking and innovative financial technologies,
doctor of economic Sciences

Mindrin Sergey

msi5@me.com

International banking Institute

191023, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

Associate Professor of the Department of banking and innovative financial technologies, candidate of economic Sciences

BENCHMARKING AS A TOOL TO ENHANCE RELEVANT COMPETENCES TRANSFORMATION OF THE BANKING SYSTEM (TBS)**Abstract**

The article considers the main ways, methods and means of formation of the act-the promotion of competences in the process of training and retraining of specialists (undergraduates and graduate students) to participate actively in the transformation processes of the national banking system through the creation of scientific-practical and information platform with the use of the benchmarking system

Keywords

Transformation of the banking system, current competence, human capital, benchmarking, the «wheel» of benchmarking, the Bank of Russia, quality of education, «hard skills», «soft skills», paradigm, risk management, focus group, unified platform, financial technology.

Необходимость ускоренной трансформации банковской системы (ТБС) в России обусловлена действием внешних и внутренних факторов развития финансовой системы в условиях нарастания остроты и глубины *кризисных явлений* в национальной и мировой экономике. Низкий уровень риск-менеджмента и корпоративной культуры управления банковским бизнесом не позволил адекватно и своевременно отреагировать на современные вызовы, риски и угрозы внешней среды деятельности банков.

По данным Банка России, в 2016 г. лицензии лишились 69 банков. С начала года было отозвано почти 10% от общего числа действовавших лицензий (733). Среди лишившихся в 2016 г. лицензий пять банков входили в первую сотню финансовых организаций по размеру активов, четыре – во вторую, 13 – в третью и 14 – в четвертую.

Деятельность большинства кредитных организаций (32) была прекращена в связи с неудовлетворительным финансовым состоянием (утратой собственного капитала). Из них 29 банков вкладывали средства в низкокачественные активы, 21 банк проводил высокорискованную кредитную политику.

По данным Агентства по страхованию вкладов (АСВ), с момента создания этой организации в 2003 году по настоящее время пострадавшим вкладчикам было выплачено более 1,45 трлн руб. Сотнями миллиардов рублей исчисляются

потери акционеров и юридических лиц (свободные остатки на счетах) ликвидированных банков [1].

В настоящее время способность менеджмента банка *своевременно и адекватно* реагировать на изменения внешней среды банковского бизнеса является решающим условием выживания отдельных банков, а также ключевым фактором сохранения функциональности банковской системы в целом.

По нашему мнению, для успешного решения задач адаптивного менеджмента в банке, одновременно необходимо решать две основные задачи, первая – это разработка стратегического бизнес-плана с учетом волатильности внешних факторов, вторая – разработка программы совершенствования качества бизнес-модели и уровня риск-менеджмента на основе самосовершенствования и мотивации менеджеров (персонала) банка для получения и удержания конкурентных преимуществ на финансовом рынке. Кроме того, современный адаптивный менеджмент также должен быть максимально подвижным, быстрым и динамично меняющимся, чтобы своевременно реагировать на возникновение внешних угроз и изменение структуры внешних факторов конкурентной среды.

Одновременное решение задач адаптивного менеджмента для эффективной *трансформации банковской системы (ТБС)* может быть осуществлено только путем столь же динамично наращивания актуальных компетенций менеджеров, персонала банков, т.е. путем улучшения человеческого капитала банка, который состоит, как известно, из суммы знаний всех сотрудников банка, их совокупной профессиональной компетентности, способности формировать взаимоотношения и создавать стоимость банка [2].

Проблема состоит в том, что в условиях ускоренной трансформации *не успевают сформироваться теоретические основы* новых концепций, а сформировавшись, не выдерживают испытания на практике, теряют актуальность и подлежат пересмотру.

Для динамичного *формирования актуальных компетенций* ТБС учебный процесс должен своевременно генерировать в режиме постоянного обновления так называемые используемые в научном обиходе для обозначения такого характера знаний «soft skills» («мягкие навыки» – социальные, коммуникативные, управленческие навыки и профессиональные компетенции), благодаря которым на практике эффективно реализуются «hard skills» («твердые навыки», фундаментальные и базовые хрестоматийные знания), полученные ранее на начальной стадии высшего образования (бакалавриат). Речь идет о формировании в образовательной среде *обновляемой научно-практической и информационной платформы* для накопления и регулярного обновления актуальных, необходимых для своевременного обновления человеческого капитала, знаний и умений через целевые образовательные программы и учебно-методические комплексы.

В мировой практике эффективным инструментом построения системы накопления актуальных компетенций на базе положительного корпоративного опыта является бенчмаркинг, который в самом широком смысле представляет собой постоянный, непрерывный и систематический процесс усовершенствования продуктов, функций, базы знаний, систем управления и риск-менеджмента на основе изучения и систематизации опыта передовых отечественных и зарубежных компаний. Термин *бенчмаркинг* (от англ. Benchmark – «начало отсчета», «зарубка») появился в 1972 г. в Институте стратегического планирования Кембриджа (США). В настоящее время бенчмаркинг приобрел статус глобального инструмента поддержания конкурентоспособности и рассматривается как один из инструментов международного обмена бизнес-информацией о системах построения корпоративного управления.

В 1994 году была учреждена Глобальная сеть бенчмаркинга (Global Benchmarking Network, GBN) – сообщество независимых *центров бенчмаркинга* [3]. Как система непрерывного накопления информации о лучших достижениях в сфере бизнеса, бенчмаркинг динамично прошел серьезный путь развития. Он приобрел разнообразную методологическую основу для анализа, сравнения и выявления лучшего опыта в рамках исследуемого направления, которая находится в процессе непрерывного развития. Классическим примером эффективного применения процессно-ориентированной организации бенчмаркинга по улучшению качества выпускаемой продукции для получения глобальных конкурентных преимуществ на соответствующих рынках продемонстрировали такие транснациональные корпорации, как XEROX, Toyota, Hewlett-Packard и другие не менее известные корпорации. Существует большое разнообразие форм бенчмаркинга, например, внутренний, внешний, функциональный, уже упомянутый процессно-ориентированный, наконец, стратегический бенчмаркинг.

Для целей нашего исследования использован опыт применения стратегического бенчмаркинга, который нацелен на изучение общих принципов организации бизнеса и формирования бизнес-модели. Объектами изучения являются современные методы стратегического планирования и управления, организация корпоративного управления, организация и продвижение риск-менеджмента, решения менеджмента при выборе путей стратегического развития и позиционирования на рынке банковских услуг с учетом внедрения новейших финансовых технологий, реинжиниринг, опыт трансформации банковских процессов и бизнес-направлений, применение внутренних процедур оценки достаточности капитала и т.д.

Систематизируя опыт практического использования *бенчмаркинга как инструмента формирования актуальных компетенций* в любой социально-экономической системе, можно выделить ряд последовательных, непрерывно повторяющихся этапов анализа и синтеза научно-практических знаний по исследуемой проблеме в процессе ее трансформации. Непрерывный характер повторяющихся этапов схематично имеет сходство вращающимся колесом, так называемое «колесо бенчмаркинга».

На рисунке (см.рис.)представлена схема формирования актуальных компетенций трансформации банковской системы (ТБС) на непрерывной основе в виде так называемого «колеса бенчмаркинга», которое состоит из шести этапов. Выделение этапов весьма условно и приводится в такой последовательности лишь для детализации сути и содержания этапов. На практике эти условно выделенные этапы могут совпадать или иметь иную последовательность в зависимости от специфики сферы применения бенчмаркинга как системы.

*Центральным элементом «колеса бенчмаркинга», исходя из критерия максимальной интеллектуальной эффективности, его движущей силой является фокус-группа, которая должна быть сформирована из заинтересованных отечественных и зарубежных ученых, банковских практиков-специалистов, включая представителей регулятора, представителей банковских ассоциаций, консалтинговых компаний, аспирантов и магистрантов по широкому профилю исследования: банковское дело, корпоративное управление, маркетинг, риск-менеджмент, IT-специалисты и пр. Фокус-группа должна в целом и по принципиальным аспектам разделять цели и задачи организации бенчмаркинга как научной и методологической основы трансформации, развития и совершенствования банковской системы. Формальным свидетельством согласованных целей и задач бенчмаркинга для потенциальных членов фокус-группы может стать подписание программного документа в виде сформулированного *рамочного соглашения участников фокус-группы по созданию механизма бенчмаркинга трансформации банковской системы (ТБС) открытого типа, что дает возможность подключаться к этому соглашению в любой момент и на любом этапе на основе одобрения изложенных в рамочном соглашении принципов. Главными задачами данного документа является, во-первых, создание фокус-группы, во-вторых, организация единого информационного пространства на соответствующей IT-платформе, формируемого ее участниками.**

В качестве платформы решения этой задачи может быть использован специально выделенный интернет-ресурс типа *moodle* (Community driven, globally supported, <http://moodle.org> [4]), в рамках которого в интерактивном режиме

можно проводить вебинары, организовывать форумы (чаты), осуществлять публикации материалов аналитических исследований, распределять роли и права доступа участников фокус-группы в зависимости от их статуса (исследователь, специалист-практик, эксперт и пр.). Для разработки организационно-правовых вопросов, включающих миссию, цели, задачи и принципы деятельности фокус-группы, а также нормативно-правовых документов фокус-группы, может быть создана инициативная группа (ядро фокус-группы) для координации действий по «раскручиванию» «колеса бенчмаркинга».

Первый, наиболее важный, этап создания – это выбор ключевых, проблемных направлений ТБС (см.рис.). Источником для выбора ключевых направлений являются аналитические обзоры консалтинговых компаний, результаты научных исследований (статьи, диссертации), материалы конференций, форумов, симпозиумов, актуальные нормативно-правовые документы (вступившие в силу и обсуждаемые заинтересованным сообществом ученых, практиков, представителей регулирующих органов, экспертов) за последние 3-5 лет.

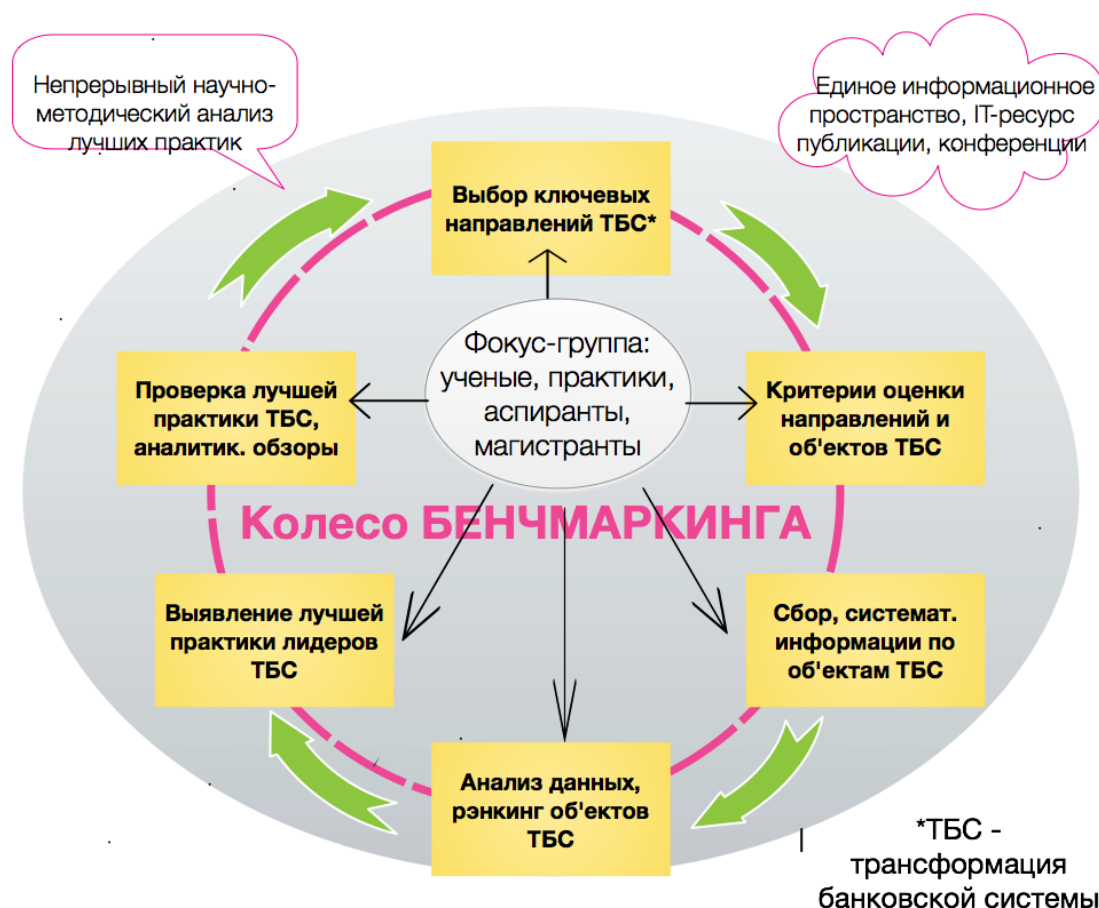


Рис. «Колесо бенчмаркинга»

В рамках выбранных направлений трансформации должны быть выбраны объекты для наблюдения, которые являются лидерами в исследованиях развития

ТБС. Причем объектами могут быть не только коммерческие банки, но и другие структуры, реализующие инновационные идеи маркетинга, корпоративного управления и риск-менеджмента. Объектами наблюдения могут быть также сами *концептуальные идеи*, теории и методы, которые проходят апробацию в научной среде и на практике на основе взаимного обмена информацией в рамках платформы.

Учитывая острый характер необходимости глубокой ТБС с учетом мнения банковского сообщества, процесс обсуждения ключевых направлений развития банковской системы (на макро- и микроуровне) осуществляется в форме свободного обсуждения на конференциях, симпозиумах, затем и в медиа-пространстве.

Так, например, Банк России на финансово-банковских симпозиумах в Санкт-Петербурге (июль 2016 г.) и в г. Сочи (сентябрь 2016 г.), исходя из концепции *пропорционального регулирования банков*, вынес на широкое обсуждение свою программу создания трехуровневой банковской системы. Банк России планирует к крупным (системообразующим) и средним банкам применять *базовый набор требований регулирования и надзора*. Для небольших банков, ведущих простой бизнес, будет применяться упрощенная система, но их лицензии будут содержать ограничения по сравнению со всеми остальными кредитными организациями. Вместе с тем выделение небольших банков (третий, низкий уровень системы) либо по территориальному (региональному) принципу, либо по характеру операций (сложность, состав, потенциальные риски), либо по другим признакам *остаётся открытым*, как и их возможное название: «региональный банк», «малый банк», «специализированный банк», «банк с ограниченной лицензией» (со стандартной или нестандартной лицензией), «банк с ограничением по активным операциям» и пр.

В области реорганизации проблемных банков Банк России намерен продвигать радикальную идею создания в проблемном банке управляющей компании с участием капитала Банка России, достаточного для восстановления всех регулятивных нормативов. После санационных процедур акции восстановленного банка должны быть реализованы на открытом рынке капиталов.

Даже широкое и интенсивное коллективное обсуждение в банковском сообществе путей ТБС далеко не всегда гарантирует выбора правильного, эффективного решения. Кроме того, теоретически выверенные и согласованные банковским сообществом меры, проводимые регулятором по ТБС, без должной проверки и апробации на практике, с учетом разнообразия разнонаправленных интересов, могут привести к негативным последствиям в связи с проявлением скрытых противоречий, что характерно, как показывает практика, в особенности для больших и сложных многоуровневых социально-экономических систем.

При внедрении прорывных финансовых технологий, с которыми банки связывают свои перспективные бизнес-модели для получения конкурентных преимуществ, банковским сообществом, для проверки эффективности того или иного направления, вполне осознана важность внедрения такого инструмента развития, как «*sandboxmode*» (режим песочницы). Например, в детальной практической проверке нуждаются такие фундаментальные ключевые FinTech-тренды, как:

- облачные технологии;
- создание информационных банков данных;
- искусственный интеллект и роботизация;
- открытые интерфейсы;
- биометрия, защита индивидуальных данных клиентов;
- распределенные реестры (технология блокчейн);
- мобильные технологии и другие.

Банки и отдельные структуры Банка России высказали свою заинтересованность в создании специальных «лабораторий», научно-практических консорциумов типа «*sandbox*», чтобы в открытом режиме проверять различные идеи использования финансовых технологий в практической деятельности банков в локальном экспериментальном режиме с последующим анализом и обсуждением всех аспектов и последствий их широкого использования в будущем.

Важным этапом, элементом «колеса» является выбор эффективных критериев оценки и сравнительного анализа для выявления лучших практик на выбранных для наблюдения объектах, реализующих инновационные теории (методы), продукты в сфере ТБС.

Например, для оценки эффективности стратегий развития банков, активно использующих передовые методы трансформации своей бизнес-модели и новые парадигмы риск-менеджмента, могут быть использованы SWOT-матрицы, составляемые с определенной периодичностью в динамике. В 1982 году профессор Хайнц Вайхрих (Heinz Wehrich) из Сан-Франциско опубликовал работу, в которой предложил *новый вид SWOT-модели*. Ученый предложил строить стратегии поведения фирмы на основе систематического сопоставления заранее созданных списков внешних факторов с внутренними силами и слабостями [5].

Продвинутая методология SWOT-анализа может быть использована при проведении бенчмаркинга по заданным параметрам исследования. Для сравнительно анализа объектов бенчмаркинга может быть также использована широко применяемая в банковской сфере система CAMEL(S) или методологии, используемые рейтинговыми агентствами Standard & Poor's, Moody's, Эксперт РА, РусРейтинг и пр., с соответствующими модификациями для целей и задач бенчмаркинга.

Когда выбраны объекты бенчмаркинга, сформирована методологическая база их сравнительного анализа для выявления эффективности лучших практик, то следующим элементом «колеса бенчмаркинга» *должен стать этап регулярного сбора, обновления, актуализации и систематизации информации по объектам ТБС* (см. рис.). Поскольку объекты бенчмаркинга находятся под постоянным воздействием внутренних и внешних факторов, необходимо с определенной периодичностью знать причины положительной или отрицательной динамики отслеживаемых параметров, которые характеризуют лучшую практику ТБС.

Накопленная и систематизированная статистика в динамике по объектам бенчмаркинга является предметом следующего этапа «колеса (см. рис.) бенчмаркинга»: *анализ данных, рэнкинг объектов ТБС*. На этапе анализа осуществляется выявление существенных факторов, происходит отсев несущественных, случайных данных, осуществляется валидация полученных результатов анализа, где делаются выводы о качестве собранной статистики с точки зрения правомерности ее использования для получения выводов о качестве результатов выявления лучшей практики ТБС.

На этапе выявления лучших практик происходит обсуждение возможности присвоения, методом обобщения полученных результатов анализа, *статуса лучшей практики* по направлениям и объектам ТБС, формулируются, вырабатываются предложения по распространению этих практик для всех участников банковской системы (см. рис.).

На заключительном, шестом этапе непрерывного цикла бенчмаркинга участниками фокус-группы обсуждаются результаты использования лучших практик банками, принявшими решение использовать результаты бенчмаркинга по мере поступления такой информации. Эти банки включаются в единое информационное пространство непрерывного «колеса бенчмаркинга».

В качестве иллюстративного примера использования «колеса бенчмаркинга» может служить такое масштабное направление трансформации банковской системы, как внедрение рекомендаций Базельского комитета по банковскому надзору (БКБН): Базель II, Базель III.

Масштабность этого направления заключается в том, что для его реализации необходимо усовершенствовать всю систему корпоративного управления и стратегического планирования с учетом рисков ожидаемых и неожиданных потерь капитала в зависимости от внутренних и внешних факторов с учетом риска циклических кризисных явлений на финансовых рынках. Необходимо также организовать систему стратегического и оперативного управления банковскими рисками (риск-менеджмент на всех уровнях управления по схеме «сверху-вниз» и «снизу-вверх»). Речь идет о принципиально новой парадигме управления банком на базе высокой риск-культуры корпоративного управления.

Центральным звеном этого направления трансформации, с точки зрения значимости для системного повышения финансовой устойчивости банковской системы в практике российских банков, является внедрение *внутренних процедур оценки достаточности капитала* (ВПОДК). Не случайно Банк России предусмотрел поэтапный план внедрения ВПОДК, рассчитанный на определенный период. На первом этапе создается система управления рисками, включающая методы и процедуры управления капиталом, по видам значимых рисков и направлениям деятельности кредитной организации создается система контроля и отчетности с одновременным удовлетворением требований регулятора [6] к органам управления банком в процессе стратегического планирования и оперативного управления банком, исходя из присущего данному конкретному банку *профиля значимых банковских рисков*. Вторым этапом предусматривается участие на добровольной основе крупных системно значимых банков с объемом активов свыше 500 млрд рублей: первая отчетность на 1 января 2017 г. на индивидуальном уровне, затем на втором этапе – отчетность 1 января 2018 г. на уровне банковской группы в целом [7].

За этот период банки, лидеры внедрения ВПОДОК, должны доказать регулятору в лице ЦБ РФ, что применяемые ими методы и процедуры определения размеров достаточности капитала для покрытия банковских рисков (кредитного, рыночного, операционного и пр.) позволяют с высокой доверительной точностью определять размеры возможных убытков, связанных с ожидаемыми и неожиданными рисками.

Во вступительной части письма ЦБ РФ N 96-Т от 29 июня 2011 г. сказано: «Важно, чтобы внутренние процедуры оценки достаточности капитала основывались на стратегии развития кредитной организации, отвечали долгосрочным интересам бизнеса кредитной организации и при этом были встроены в процесс ежедневного управления кредитной организации, реально применялись в ее практической деятельности, а не являлись лишь “бумажной” процедурой, далекой от реального бизнеса кредитной организации» [8].

Решение данной задачи трансформации банковской системы (ТБС) должно осуществляться путем освоения, переработки и продвижения методического и научно-практического опыта, путем современных методов *формирования непосредственно в учебном процессе актуальных компетенций перехода банковской системы в качественно новое состояние*:

- Банк России перейдет на преимущественно риск-ориентированный надзор за банковской деятельностью;
- коммерческие банки перейдут на преимущественно риск-ориентированный стратегический и операционный менеджмент на основе качественно новой парадигмы риск-менеджмента;

- в целом банковская система перейдет в более устойчивое к внешним и внутренним угрозам финансовое состояние.

Эффективным инструментом актуализации компетенций трансформации банковской системы может выступить «колесо бенчмаркинга» как система непрерывного целенаправленного формирования и обновления знаний о процессах обновления сложной социально-экономической системы.

Центром формирования актуальных компетенций должна стать система вузовского образования на базе *магистратуры и аспирантуры*, поскольку именно в вузовской среде сконцентрированы заинтересованные интеллектуальные силы: профессорско-преподавательский состав, студенты, аспиранты, ученые, привлекаемые практики из центров формирования компетенций банков и т.д.

Рассмотрим ключевые, на наш взгляд, этапы организации бенчмаркинга в системе высшего вузовского образования, которые необходимо пройти для реализации этой методологии формирования актуальных компетенций ТБС на практике в виде *проекта*.

Схема ключевых этапов организации *бенчмаркинга как инструмента формирования актуальных компетенций ТБС* в системе вузовского образования может быть представлена в виде *организационной модели проекта*.

Организационная модель проекта: «Формирования актуальных компетенций трансформации банковской системы на основе бенчмаркинга» строится на выделении *цели, основных задач, необходимых условий* успешной реализации методологии бенчмаркинга в научно-исследовательской деятельности, а также *основных практических мер* для запуска «колеса» в учебном процессе для ускорения формирования актуальных компетенций ТБС.

Цель:

Создание научно-практической и информационной платформы формирования актуальных компетенций специалистов для активного участия в трансформационных процессах банковской системы на основе «колеса бенчмаркинга» (уровень знаний – *soft skills*).

Задачи:

- создание единого информационного пространства и центра компетенций поддержки ТБС в соответствии с мировыми и отечественными трендами;
- организация механизма систематического анализа и отслеживания развития *лучших практик ТБС*;
- выявление лучших мировых и отечественных практик ТБС на основе «колеса бенчмаркинга»;

- создание обновляемых научно-методических комплексов для подготовки и переподготовки специалистов на основе активных форм и методов обучения;

Необходимые условия:

- разработка рамочного соглашения по организации фокус-группы для взаимодействия в едином информационном пространстве на базе *бенчмаркинга*;
- формирование фокус-группы на основе *рамочного соглашения* из представителей центров компетенции банков, рейтинговых агентств и ППС отечественных и зарубежных учебных центров, магистрантов, аспирантов;
- формирование материально-технической базы: сетевые ресурсы и IT - платформа (напр., moodle 3.0) для создания единого информационного пространства и обмена научными, методическими и учебными материалами, проведения вебинаров, организации чатов и пр.

Практические меры:

- выявление круга заинтересованных сторон (потенциальных участников) проекта: «*Формирования актуальных компетенций трансформации банковской системы на основе бенчмаркинга*»;
- организация переговорного процесса с потенциальными участниками *Проекта*;
- проведение конференции (вебинара) участников Проекта: утверждение (согласование) основных (рамочных) положений;
- согласование оперативного (год) и перспективного плана (3-5 лет) развития Проекта.

Реализация данного проекта в учебном процессе подготовки и перевод подготовки специалистов позволит эффективно накапливать и развивать *лучшие практики* трансформации банковской системы с целью актуализации профессиональных компетенций обучаемых в режиме реального времени.

Литература

1. Банк России. Базы данных. Режим доступа: http://www.cbr.ru/hd_base/ (дата обращения 28.09.16).
2. Белоглазова, Г. Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка: учебник для бакалавров / Г. Н. Белоглазова [и др.] ; под ред. Г. Н. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2014. С. 583.

3. Global Benchmarking Network [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.globalbenchmarking.org/home/>(дата обращения 28.04.16).
4. Community driven, globally supported https [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://moodle.org> (дата обращения 28.04.16).
5. Weihrich, H. Management: a global perspective / Heinz Weihrich, Harold Koontz. New York: McGraw-Hill, 1993. XXXVI.
6. Указание Банка России от 15 апреля 2015 г. N 3624-У «О требованиях к системе управления рисками и капиталом кредитной организации и банковской группы» // Система ГАРАНТ. Режим доступа: http://base.garant.ru/71057396/1/#block_99#ixzz4MaADjhWY(дата обращения 10.10.16).
7. Указание Банка России от 7 декабря 2015 г. N 3883-У «О порядке проведения Банком России оценки качества систем управления рисками и капиталом, достаточности капитала кредитной организации и банковской группы» // Система ГАРАНТ. Режим доступа: [.http://base.garant.ru/71295662/#ixzz4MgiHXZ3C](http://base.garant.ru/71295662/#ixzz4MgiHXZ3C)(дата обращения 10.10.16).
8. «О методических рекомендациях по организации кредитными организациями внутренних процедур оценки достаточности капитала»: Письмо ЦБ РФ N 96-Т от 29 июня 2011 г. N 96-Т//КонсультантПлюс. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_116327/(дата обращения 10.10.16).

Кононова Галина Алексеевна

galina682@mail.ru

Россия, Ленинградская область, г. Гатчина

Государственный институт экономики, финансов, права и технологий

188300, г. Гатчина, улица Рощинская, 5

Профессор, доктор экономических наук

Циганов Всеволод Васильевич

tsvv@list.ru

Россия, Санкт-Петербург,

Международный банковский институт

191023, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

Профессор, доктор экономических наук

УДК 338.242.2

ФАКТОРЫ РОСТА СТОИМОСТИ ТРАНСПОРТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В статье описаны некоторые факторы роста стоимости транспортной организации. Особое внимание уделено такому фактору, как развитие клиентской базы организации. Предложены методы оценки стабильности и надежности клиентской базы. Описаны некоторые методы ее развития с учетом специфики деятельности грузовых автотранспортных организаций.

Ключевые слова

Транспортная организация. Стоимость компании. Факторы роста. Клиентская база.

Kononova Galina

galina682@mail.ru

Russia, Leningrad region, Gatchina

State Institute of Economics, Finance, law and technology

188300, Gatchina, street Roschinskaya, 5

Professor, doctor of economic Sciences

Tsiganov Vsevolod

tsvv@list.ru

Russia, Saint-Petersburg

International Banking Institute

191023, St. Petersburg, Nevsky pr., 60

Professor, doctor of economic Sciences

FACTORS OF GROWTH OF TRANSPORT ORGANIZATION VALUE

Abstract

Some factors of transport organization value are described in the article. Special attention is paid to such factor as development of customer base of organization. Evaluation methods of stability and reliability of customer base are offered. Some methods of its development are described cargo motor transport organizations work-specific.

Keywords

Transport organization, organization value, factors of growth, customerbase.

Максимизация рыночной стоимости транспортной организации может рассматриваться как одна из возможных стратегических целей управления. В этом случае принимается, что управление стоимостью организации, которое заключается в разработке и реализации управленческих решений, обеспечивающих оптимизацию структуры существующей стоимости организации и создание новой стоимости, является приоритетным направлением общего процесса управления.

Рассматривая вопросы управления стоимостью транспортной организации, принимаем позицию, изложенную в [3], которая заключается в том, что максимизация рыночной стоимости любой компании не должна сводиться исключительно к решению проблемы удовлетворения интересов акционеров. Круг субъектов, заинтересованных в сохранении или максимизации стоимости компании, гораздо шире. Так, результатом роста стоимости компании выступает увеличение доходов ее работников, возможность предоставления ценовых скидок клиентам, более полное удовлетворение экономических интересов инвесторов и т.д.

В основе проектирования процесса управления стоимостью транспортной организации лежат принципы, принятые в общей теории управления, и, соответственно, этот процесс состоит из традиционных, определенным образом связанных этапов, начинаясь выполнением анализа ситуации, сложившейся внутри и вне организации, и завершаясь реализацией управленческих решений и контролем над их исполнением (см.рис.1).

Отличие процесса управления стоимостью организации от общего процесса управления определяется как особым содержанием управленческих воздействий, выполняемых на каждом из его этапов, так и методами реализации этих воздействий. Этот тезис в полной мере следует учитывать в процессе группировки и анализа факторов роста стоимости транспортной организации. Отметим также, что состав факторов роста стоимости транспортной организации, включенных в отдельные группы факторов, зависит от характера ее деятельности. Поэтому необходимо уточнить, что в настоящей статье проблема роста стоимости рассматривается по отношению к автотранспортным организациям, выполняющим грузовые перевозки, с учетом специфики оказания именно этого вида транспортных услуг.

Ранее нами была предложена укрупненная классификация факторов роста стоимости компании [1], которая в полной мере может быть использована и по отношению к автотранспортным организациям.

В соответствии с принятой классификацией выделяются следующие группы факторов:

- факторы повышения потенциала организации, выполняющей грузовые автомобильные перевозки. Сюда можно отнести расширение провозных возможностей парка подвижного состава, оптимизацию структуры парка подвижного состава по грузоподъемности, возрасту и моделям автомобилей, совершенствование социально-демографической структуры персонала организации, развитие и рациональное использование нематериальных активов и т.д.;



Рис.1. Процесс управления стоимостью транспортной организации

- факторы высокой эффективности управления автотранспортной организацией. Это такие факторы, как оптимизация организационной структуры управления, обновление управленческих технологий и обеспечение их выбора с учетом экономической целесообразности использования, повышение профессиональной компетентности менеджеров (особенно в области организации перевозок), корректное обоснование выбора приоритетных методов управления, использование прогрессивных методов повышения эффективности системы мотивации производительного труда водителей и т.д.;

- факторы роста стоимости транспортной организации, формирующиеся в ее внешней среде. В эту группу можно включить благоприятную рыночную конъюнктуру, оптимизацию налоговой нагрузки, совершенствование законодательства в области регулирования транспортной деятельности, снижение цен на отдельные виды ресурсов и др.

Не останавливаясь в данной статье на методах проведения анализа факторов, обеспечивающих рост стоимости транспортной организации, заметим, что результаты этого анализа заключаются в выявлении факторов, наиболее значимых с позиций управления стоимостью организации. Можно сформулировать три принципиальных условия эффективности организационных изменений, направленных на формирование или усиление влияния таких факторов.

1. Факторы должны быть управляемыми, т.е. изменение силы их влияния должно находиться в пределах компетенции менеджеров транспортной организации.

2. При оценке значимости факторов необходимо учитывать особую актуальность проблемы спроса на грузовые перевозки в нашей стране.

3. В ходе ранжирования факторов следует принимать во внимание стремление менеджеров автотранспортных организаций к оптимизации затрат и отмечать значимость факторов, организационные мероприятия по усилению влияния которых не требуют значительных капитальных вложений.

С учетом этих условий на первый план выходит такой фактор роста стоимости автотранспортной организации, как развитие клиентской базы, являющейся элементом нематериальных активов организации [2].

Корректно сформировать программу организационных изменений, обеспечивающих развитие клиентской базы можно только располагая ее достоверной оценкой. Такую оценку предлагается выполнять в двух аспектах. Во-первых, следует определить уровень относительной стабильности клиентской базы и, во-вторых, – выявить степень ее надежности.

Что касается оценки степени стабильности клиентской базы автотранспортной организации, то ее можно выполнить, сопоставив общее количество

клиентов ($\sum_{j=1}^m C_j$) и количество клиентов, относительно постоянно обращающихся к услугам организации (C_{const}).

Согласно этому подходу, показатель стабильности (stability) клиентской базы определится следующим образом:

$$S = 1 - \frac{C_{const}}{\sum_{j=1}^m C_j},$$

где: C_{const} – количество клиентов, подававших заявку на перевозку груза не реже, чем определенное число раз (k) в течение фиксированного периода (t). Например, это может быть количество клиентов, обращающихся к услугам организации в течение года не реже, чем 2 раза в неделю. Значения k и t для конкретной организации должны быть установлены ее менеджерами как с учетом особенностей выполняемых перевозок, так и с учетом ситуации, сложившейся в теку-

щий момент на рынке транспортных услуг; $\sum_{j=1}^m C_j$ – общее количество клиентов, воспользовавшихся услугами транспортной организации в течение анализируемого периода.

Появление новых клиентов, как правило, связано с изменениями требований к качеству перевозок и к техническим характеристикам подвижного состава, а также с изменениями условий эксплуатации автомобилей, режима работы водителей и т.д. Поэтому обеспечение стабильности клиентской базы не только сохраняет источники дохода автотранспортной организации, выполняющей грузовые перевозки, но и предотвращает издержки, связанные с излишне интенсивной переориентацией деятельности этой организации в соответствии с интересами часто меняющихся клиентов.

Вместе с тем показатель стабильности клиентской базы отнюдь не должен быть равен единице. Привлечение новых клиентов является предпосылкой развития клиентской базы, вовлечения в нее крупных платежеспособных клиентов, освоения организацией новых видов транспортных услуг и расширения ее рыночных возможностей, активного внедрения инноваций и т.д. Поэтому в данном случае задачей управления должно стать достижение оптимального соотношения между количеством условно постоянных клиентов и количеством разовых клиентов, а не максимальное приближение величины показателя стабильности клиентской базы к единице.

Надежность клиентской базы определяется, во-первых, вероятностью отказов клиентов от предварительной договоренности о перевозке грузов и, во-вто-

рых, вероятностью полной или частичной задержки оплаты заявок, выполненных данной транспортной организацией, что приводит к формированию дебиторской задолженности и, соответственно, к ухудшению финансового состояния организации. Количественная оценка надежности (disclaimer) клиентской базы в этом случае определится путем расчета следующего показателя:

$$R = 1 - \frac{A_d}{\sum_{i=1}^n A_i},$$

где A_d – количество заявок, по которым зафиксированы отказы первого и второго типа; $\sum_{i=1}^n A_i$ – общее количество заявок, предусмотренное договорами на перевозку грузов.

Расчет интегрированного показателя стабильности и надежности клиентской базы не имеет смысла, т.к. величина каждого из этих двух показателей определяет конкретную направленность управленческих воздействий, а интеграция этих показателей дает обезличенную оценку, не обеспечивающую конкретность управленческих решений, принимаемых на ее основе. Кроме того, расчет интегрированного показателя был бы математически не корректен, поскольку заданным пределом показателя S является его оптимальное значение, а заданным пределом показателя R является единица.

Остановимся далее на некоторых методах формирования и развития клиентской базы автотранспортного предприятия, использование которых в особой степени целесообразно в процессе управления стоимостью автотранспортной организацией.

1.Выполнение автомобильных грузовых перевозок осуществляется большим числом организаций малого бизнеса, и это обстоятельство должно быть учтено при решении проблемы формирования клиентской базы в границах процесса управления стоимостью организации. В автотранспортных организациях реализация транспортных услуг зачастую индивидуализирована, поскольку клиенты взаимодействуют не с обезличенной службой организации, а непосредственно с конкретным менеджером или исполнителем услуги. Таким образом, возникают взаимодействия, построенные на личных контактах клиента и менеджера. Если при этом обеспечивается высокое качество транспортного обслуживания, то количество клиентов, предпочитающих деловое взаимодействие с определенным менеджером, достаточно велико. Например, в организациях, осуществляющих экспедиторские услуги, количество таких клиентов в отдельных случаях составляет до 60% той части клиентской базы, ко-

торая обслуживается конкретным менеджером [2]. Переход менеджера высокой квалификации в другую транспортную организацию может привести к последующей за этим потере части клиентов, доверяющих именно этому менеджеру.

Поэтому в число первостепенных методов управления персоналом с позиций обеспечения роста стоимости организации входит не только повышение уровня профессионализма менеджеров, работающих с клиентами, но и создание условий сохранения в организации высокопрофессиональных менеджеров даже в условиях модной сегодня оптимизации кадров.

2. Работа менеджеров по формированию надежной и стабильной клиентской базы предполагает активное использование информационных технологий. В качестве примера можно указать на описание в [6] возможностей использования транспортной организацией бизнес-стратегии удержания прибыльных клиентов (CRM).

В рамках реализации стратегии CRM информационные технологии используются для выявления предпочтений клиентов, для анализа их поведения на рынке, а также для оценки доходности клиентов. Кроме того, информационные технологии могут быть использованы для выбора методов связи с клиентами с использованием современных средств коммуникации.

Можно, в частности, отметить достаточно подробные рекомендации по использованию информационных технологий при выборе методов повышения качества транспортных услуг (например, по использованию технологии работы автотранспортной организации с жалобами клиентов) и при преодолении проблем нарастания дебиторской задолженности, изложенные в публикациях Д.А. Поночевного [4; 5 и др.].

Таким образом, специфика деятельности грузовых автотранспортных организаций, так же, как и повысившаяся в последнее время актуальность обеспечения постоянного спроса на их услуги, выдвигают на первый план такой фактор роста стоимости организаций этого типа, как формирование и развитие стабильной и надежной базы клиентов. Этот фактор не теряет своей ценности даже в том случае, когда менеджмент организации не считает повышение стоимости организации основной целью управления (например, когда оценка рыночной стоимости организации в данный момент не является достаточно актуальной). Это объясняется тем, что обеспечение стабильности и надежности клиентской базы является и существенным фактором предупреждения падения стоимости, что определяет снижение риска банкротства организации, а также повышение ее инвестиционной привлекательности.

Литература

1. Кононова Г.А., Циганов В.В. Организация управления стоимостью компании // Российский гуманитарный журнал. 2013. №3 (т.2).
2. Кононова Г.А., Циганов В.В. Формирование нематериальных активов предприятия // Экономика и управление собственностью. 2013. № 3.
3. Патрушева Е.Г. Обзор теоретических концепций стратегического управления на основе роста стоимости компании // Финансовый менеджмент. 2008. №1.
4. Поночевный Д.А. Организационные методы работы автотранспортного предприятия с клиентами // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2011. № 1
5. Поночевный Д.А. Исследование методов работы автотранспортного предприятия с неплатежеспособными клиентами // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2011. № 3.
6. Резер А.В., Мухина И.И., Смирнова А.В. Управление клиентоориентированностью как составляющей системы экономической безопасности железнодорожной организации// Транспортное дело России. 2015. №6.

Логинова Наталья Анатольевна

loginova.79@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург,

Международный банковский институт

191023, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

Заведующая кафедрой мировой экономики и менеджмента,

доктор экономических наук

Хлутков Андрей Драгомирович

ibispb@ibispb.ru

Россия, Санкт-Петербург,

Международный банковский институт

191023, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

Профессор кафедры мировой экономики и менеджмента,

доктор экономических наук

334.021

УПРАВЛЕНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯМИ УЧАСТНИКОВ РЫНКА ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Аннотация

Результативное развитие рынка транспортных услуг, равно как и его эффективное взаимодействие его участников с целью обеспечения их экономической безопасности, возможно только посредством обеспечения научно обоснованного выбора состава рыночных регуляторов исходя из задаваемых исследователем целей. В статье представлены результаты исследования режимов управления развитием взаимодействия участников на рынке транспортных услуг в условиях экономического роста, нормального и экстремального функционирования.

Ключевые слова

Рынок транспортных услуг, управление, развитие, взаимодействия, экономическая безопасность, участники, регуляторы рынка, функционирование, рыночные процессы.

Loginova Natalya

loginova.79@mail.ru

Russia, Saint-Petersburg

International Banking Institute

191023, St. Petersburg, Nevsky pr., 60

Head of the Department global Economics and management,
doctor of economic Sciences

Khlutkov Andrey

ibispb@ibispb.ru

Russia, Saint-Petersburg

International Banking Institute

191023, St. Petersburg, Nevsky pr., 60

Professor, Department of international Economics and management,
doctor of economic Sciences

MANAGEMENT OF INTERACTIONS OF MARKET PARTICIPANTS OF TRANSPORT SERVICES TO ENSURE THEIR ECONOMIC SECURITY

Annotation

The effectiveness of the development of the transport market as well as its effective interaction of participants with a view to ensuring their economic security is only possible through the provision of scientifically sound selection of the composition of market regulators, determine their structure, based on the objectives defined by the researcher. The article presents the results of research development management modes of interaction between participants in the market of transport services in terms of economic growth, normal and extreme performance.

Keywords

Transport services market, management, development, interaction, economic security, participants market regulators, functioning of market processes.

Постановка проблемы. Особенностью исследования рынка транспортных услуг (РТУ) в части взаимодействия его участников с целью обеспечения их экономической безопасности является необходимость выбора конкретного способа регулирования рыночных процессов в этой области. Так, с учетом степени и характера влияния соответствующих механизмов регулирования возможно изменить ряд динамических свойств этих процессов и тем самым обеспечить повышение результативности взаимодействий участников рынка и достижение конечных целей функционирования РТУ [1; 5].

Таким образом, повысить результативность развития РТУ и эффективность взаимодействия его участников возможно, ориентируясь на обеспечение их экономической безопасности, а потому следует решить следующую проблему: обеспечить научно обоснованный выбор рыночных регуляторов и реализуемых регулирующих процессов рынка, на основании поставленных для достижения целей. Кроме того, для поддержания достаточного уровня защиты национальных интересов на РТУ необходимо обратиться к разработке механизма блокирования угроз, поступающих из внешней и внутренней сред, а также адекватного реагирования на постоянно меняющиеся факторы, определяющие технологические изменения.

Ключевым фактором взаимодействия участников на РТУ для обеспечения их экономической безопасности являются рыночные процессы, динамические свойства которых в подавляющем большинстве определяются групповой динамикой внутренних процессов всех рыночных субъектов [2; 6]. Поэтому полноценное динамическое описание рыночных процессов на РТУ не вызывает сомнений.

Возможные варианты решения поставленной проблемы. С учетом вышеизложенного мы считаем, что рассмотрение поставленной проблемы для РТУ должно начинаться с определения классификационных характеристик его структуры и типологии отдельных процессов.

По своей структуре РТУ представляет множество участников, которые взаимодействуют друг с другом, результатом этого взаимодействия являются показатели эффективности их функционирования. При этом, несомненно, предполагается обоснованная свобода экономического поведения на уровне как отдельных рыночных субъектов, так и на уровне отдельных сфер их деятельности, что регламентируется, с одной стороны, естественными экономическими регу-

ляторами, а с другой – искусственными регуляторами, которые реализуются посредством действующей правовой базы экономической деятельности. Следовательно, РТУ следует рассматривать не просто как социально-экономическую систему с иерархической организацией, но и как систему, которая обладает некоторой свободой экономического поведения субъектов, особенно на самых нижних уровнях этой иерархии, в результате чего характер взаимодействий между рыночными субъектами в значительной степени случаен.

Таким образом, взаимодействие рыночных субъектов может быть материальным, финансовым, информационным или комбинированным [3; 10]. Материальным взаимодействиям на РТУ свойственна однонаправленность как во времени, так и в пространстве. Так, поддержание заданной интенсивности такого взаимодействия требует постоянного обеспечения неравновесности динамической ситуации посредством непрерывного пополнения ресурсов на входе, согласованного с темпами их реализации на выходе.

Также заслуживает внимания систематизация подходов к определению понятия экономической безопасности [10; 12; 14] в результате взаимодействия участников на РТУ.

1. По объекту экономической безопасности: национальные интересы, экономические интересы, народное хозяйство, хозяйствующие субъекты.

2. По желаемым характеристикам экономической безопасности: независимость, стабильность, устойчивость, развитие.

3. По механизму обеспечения экономической безопасности: бюджетная, налоговая, кредитно-денежная, инвестиционная политика.

4. По совокупности факторов экономической безопасности: внешние, внутренние.

5. По влиянию внешних факторов экономической безопасности: макроэкономические, рыночные.

6. По влиянию внутренних факторов экономической безопасности: финансовые, материально-технические, экологические, инвестиционные, технологические, организационные, интеллектуальные, сбытовые.

Совершение множества сделок на рынке, организация продвижения услуг по перевозке грузов в границах рынка превращается, таким образом, в случайный процесс диссипации материальных благ в соответствии с желаемыми предпочтениями каждого рыночного субъекта с учетом имеющихся у него возможностей.

Финансовые потоки, которые, по сути, замыкают контур рыночных процессов, с одной стороны, посредством направления части доходов, получаемых от оказания транспортных услуг, в форме инвестиций. С другой стороны, вторая

часть доходов направляется на достижение платежеспособного спроса, что позволяет поддерживать неравновесную ситуацию на рынке, но уже со стороны клиентов. В результате наличия такой ситуации проявляется определенная интенсивность однонаправленных материальных взаимодействий [4; 10] между субъектами рынка, которая и позволяет достигнуть цели его функционирования.

На основании вышеизложенного можно утверждать, что в контуре РТУ присутствуют значительной длины процесс эквивалентной трансформации материального и финансового потоков одного в другой. В зависимости от способа установления данных эквивалентов определяется характер рыночных взаимодействий. Так, при конкурентном способе их формирования – рыночные; при директивном задании на основе перспективных планов – плановые; при совмещении конкурентного способа и директивных заданий – смешанные [5; 9].

Таким образом, динамика групповых рыночных процессов является результатом развития в них процессов самоорганизации. Направленность развития самоорганизационных процессов на рынке зависит от факторов внешней и внутренней сред, проявление которых наблюдается вследствие результативного информационного обмена. Уточним, что для РТУ факторы внешней среды определены обеспеченностью ресурсами, состоянием социальной среды, уровнем интеграции с глобальным рынком [11; 7].

Угрозы экономической безопасности, возникающие на РТУ во внешней и внутренней средах, зависят от множества факторов: геополитических, социальных, экологических [3; 10], что в значительной мере снижает уровень национальной безопасности страны (рис.1).

Подчеркнем, что динамика процессов на уровне отдельных рыночных субъектов в значительной степени может быть определена действием объективных экономических законов и индивидуальными целями их участия на рынке, которые могут быть дополнены следующими принципами.

1. Организационно-экономическими: структурированность, комплексность, простота, гибкость, адаптивность, системность, правовая поддержка.

2. Институциональными: достижение баланса между процессами организации и самоорганизации, взаимовлияние хозяйствующих субъектов, согласование интересов сторон.

3. Информационные: доступность, своевременность, достоверность, открытость, стандартизация, применение современных технологий.

Все рассмотренные процессы объединяет одна важная характеристика: состояние рынка не соответствует желаемому эффективному периоду его функци-

онирования и результативному периоду развития [11]. Как правило, в экстремальные периоды падения рынок характеризуется низким спросом и платежеспособностью, малыми объемами производства материальных ресурсов, высокими ценами и тарифами и т.д.

Следовательно, для того чтобы достичь цели динамического описания рыночных процессов, важно изучить и установить закономерности их развития не только в эффективных, но и в кризисных режимах, для чего следует провести качественный анализ процессов функционирования и развития РТУ.

Заключение и выводы. На основании проведенного исследования сделаем ряд аналитических заключений, которые позволят объяснить сложность взаимодействий рыночных субъектов в различные периоды его функционирования и развития.

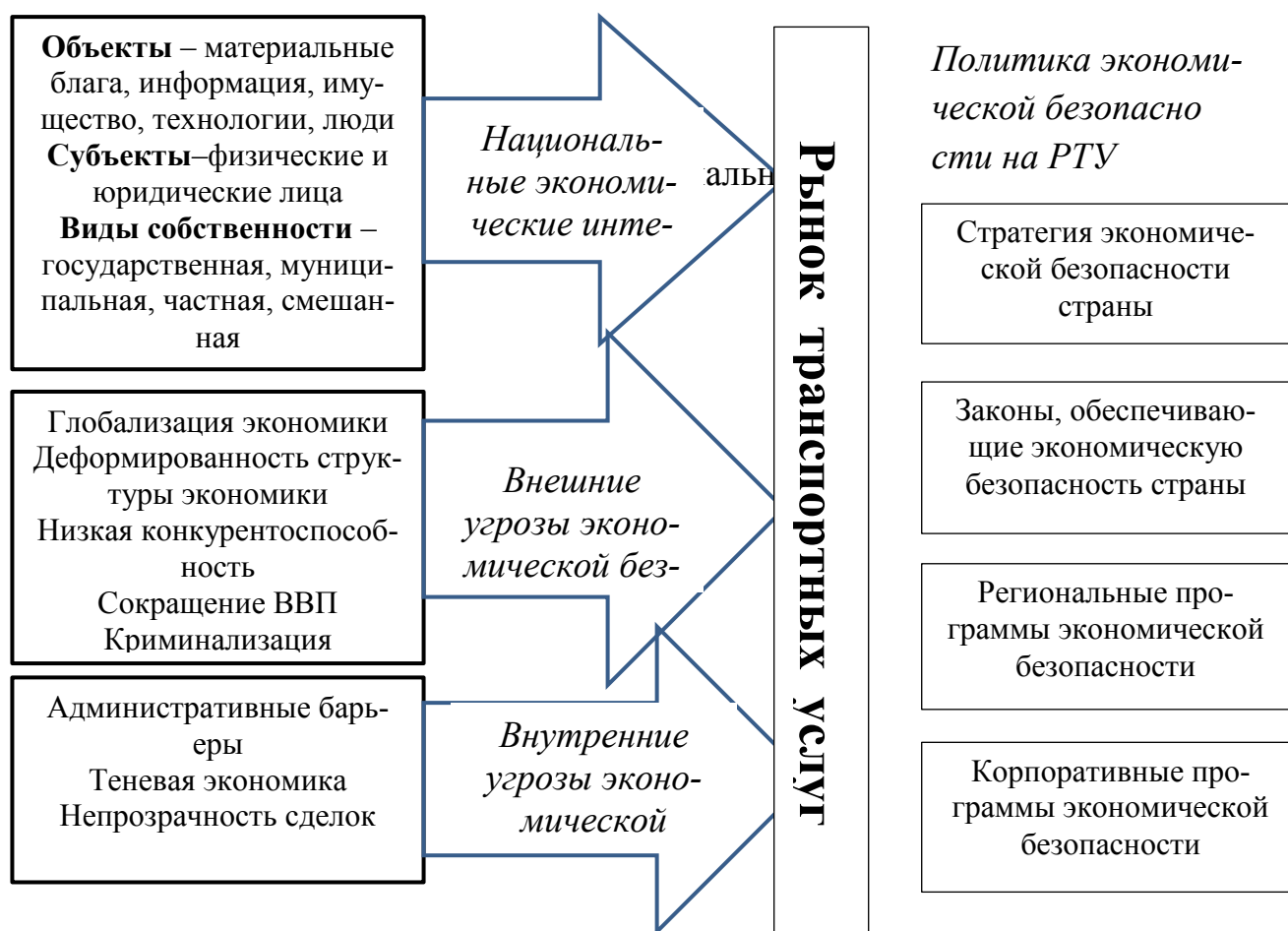


Рис.1. Структура угроз экономической безопасности на РТУ

1. Экономический рост, обеспеченный взаимодействиями рыночных субъектов, определяющий развитие РТУ и экономическую безопасность его участников, может находиться в неуправляемом состоянии: наблюдается превышение

границы минимальной предельной полезности, вследствие чего возникает возможность образования избыточной платежеспособности рыночных субъектов, направляемой ими на расширение номенклатуры оказываемых услуг.

2. Нормальный процесс развития РТУ, вследствие результативного взаимодействия его субъектов, является последовательным во времени по группам услуг, поскольку каждый следующий уровень содержит устойчивый рост после того, как будет достигнута граница минимальной предельной полезности и появится возможность для появления избыточного платежеспособного спроса, который и обеспечит развитие рынка.

3. В критические периоды спада интенсивности развития РТУ в результате взаимодействия рыночных субъектов наблюдается синхронизация законов спроса и убывающая предельная полезность и в зависимости от периода развития рынка уточняются границы минимальной предельной полезности.

Литература

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление. СПб: Питер, 2003. 390 с.
2. Авдашева С.Б. Конкуренция и антимонопольное регулирование: учеб. пособие. М., 1998. 133с.
3. Бородулина С.А. Логинова Н.А. Управленческие технологии на рынке транспортных услуг. СПб.: СПбГИЭУ, 2012. 230с.
4. Бусленко Н.П. Моделирование сложных систем. М.: Наука, 1969. 356с.
5. Винер Н. Кибернетика / Пер. с англ. М.: Сов. радио, 1967.
6. Костюк В.Н. Изменяющиеся системы. М.: Наука, 2003. 344с.
7. Логинова Н.А. Методология управления взаимодействиями на рынке транспортных услуг. СПб.: СПбГИЭУ, 2011. 260с.
8. Логинова Н.А., Сигова М.В. Формирование трансформационного потенциала рынка транспортных услуг // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2015. № 4 (26). С. 55-59.
9. Логинова Н.А. Трансформационный потенциал развития транспортного комплекса России // Вестник Московского университета / Серия 6. Экономика. 2010. № 5. С. 111-120.
10. Логинова Н.А. Экономическая оценка инвестиций на транспорте: учеб. пособие. СПб: СПбГИЭУ, 2007. 327с.
11. Логинова Н.А. Управление взаимодействиями на рынке транспортных услуг. СПб.: СПбГИЭУ, 2012. 220с.

12. Логинова Н.А. Теория переходных состояний как методологическая основа управления взаимодействиями на рынке транспортных услуг // Вестник ИНЖЭКОНа / Серия Экономика. 2011. №2. С.174-179.
13. Особенности развития отраслевых рынков: транспорт: коллективная монография /Е.В. Будрина, А.А. Бочкарев, И.Г. Жданова, Н.А. Логинова и др.; под ред. д.э.н., проф. Е.В. Будриной. СПб.: СПбГИЭУ, 2006. 353с.
14. Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса. М.: Прогресс, 1986. 431с.

Агеенко Анна Васильевна

anna-ageenko2008@mail.ru

Россия, г.Норильск,

Норильский государственный индустриальный институт

663305, Красноярский край, г. Норильск, ул. 50 лет Октября, д. 7

Соискатель ученой степени кандидата экономических наук

УДК 336.5

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МОДЕЛИ СОЦИАЛЬНОГО СУПЕРМАРКЕТА
ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПРОЦЕССОВ ИНИЦИАТИВНОГО
БЮДЖЕТИРОВАНИЯ**

Аннотация

Одна из целей бюджетной политики РФ – повышение открытости бюджетов всех уровней. При этом первоочередная задача органов власти на местах – активизировать механизмы обратной связи, сделать открытые финансовые данные понятными и вовлечь население в процессы распределения расходов бюджета.

Ключевые слова

Инициативное бюджетирование, доходы и расходы муниципального бюджета, открытый бюджет.

Ageenko Anna

anna-ageenko2008@mail.ru

Russia, Norilsk,

Norilsk state industrial Institute

663305, Krasnoyarsk territory, Norilsk, street of 50 years of October, d. 7

The competitor of a scientific degree of candidate of economic Sciences

**USING OF THE SOCIAL SUPERMARKET MODEL FOR
INITIATIVE BUDGETING PROCESSES DEVELOPMENT**

Abstract

One of the goals of the budget policy of the Russian Federation – improving transparency of budgets of all levels. While the primary objective of the authorities on the ground to activate

feedback mechanisms, make the open financial data understandable and to involve the public in the process of distribution of budget expenditures.

Keywords

Proactive budgeting, income and expenditure of the municipal budget, open budget.

В нашей стране на большинстве территорий пока наблюдается отсутствие реального взаимодействия власть – население. Это создает ряд сложных общественных проблем, таких, например, как убежденность населения в невозможности влиять на политику местной власти в расставлении приоритетов распределения бюджетных средств или в наличии коррупционной составляющей власти при распределении средств бюджета.

Повышение авторитета органов власти и доверия их представителям среди населения должно быть обусловлено организацией социальных взаимоотношений между властью и обществом. Это предполагает развитие политического сценария по трем наиболее значимым направлениям.

В первую очередь – это активизация и повышение эффективности механизмов обратной связи с населением. Органы местной власти заинтересованы получать от граждан отзывы о работе территориальной администрации и подведомственных ей структур, а также предложения о повышении эффективности реализуемой социально-экономической политики и об улучшении текущей ситуации в тех или иных направлениях. Для этого создаются информационные порталы органов местного самоуправления с работающим разделом обратной связи для населения, проводятся социальные опросы и анкетирование граждан по актуальным вопросам, организуются открытые встречи с представителями органов власти, ответственными за те или иные вопросы обеспечения жизнедеятельности населения на территории, для обсуждения текущих проблем или постановки наиболее важных задач.

Во вторую очередь – открытость бюджета. На сегодняшний день этот фактор является одним из главных приоритетов бюджетной политики Российской Федерации. На всех уровнях управления органы власти уделяют особое внимание повышению открытости и прозрачности бюджетных процессов, доступности бюджетной финансовой информации для обычных граждан, чтобы каждый мог видеть, как формируется весь объем бюджетных средств, каковы источники их пополнения, а также структуру и направления их расходования.

И в третью очередь – непосредственное участие населения в бюджетных процессах, а именно – возможность оказывать влияние на принятие органами власти социально значимых решений. Когда органы местного самоуправления реализуют политику открытого бюджета, а граждане видят необходимую финансовую информацию в свободном доступе – в этом случае они могут выдвигать

рациональные предложения о наиболее значимых направлениях расходования средств бюджета. Все более популярным в городах России становится формирование и предоставление площадок для публичного обсуждения процесса распределения бюджетных средств по наиболее приоритетным направлениям социально-экономического развития – так называемого процесса инициативного бюджетирования.

Понятие «инициативное бюджетирование» появилось в нашей стране недавно. Оно предполагает заинтересованность жителей муниципальных образований в принятии органами власти оптимальных решений о выборе приоритетов расходования бюджетных средств. Население посредством опросов принимает активное участие в определении целей расходования той доли бюджетных средств, которая должна быть направлена на реализацию особо значимых для территории социальных проектов. Также предполагается добровольное софинансирование населением таких проектов.

В докладе Министерства финансов РФ «О лучшей практике развития “Бюджета для граждан” в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях за 2015 год» инициативное бюджетирование определено как «набор практик вовлечения граждан в бюджетный процесс, предполагающих участие граждан в определении и выборе предметов расходования бюджетных средств, а также последующем контроле за реализацией отобранных проектов» [4].

Органы местного самоуправления (ОМСУ) могут определить наиболее актуальные потребности жителей муниципальных образований лишь через регулярное общение с ними. Поэтому вовлечение граждан в обсуждение приоритетов применения бюджетных средств для финансирования общественных инициатив крайне важно. При этом размер софинансирования наиболее приоритетных проектов, обозначенных гражданами, является объективным критерием их значимости для населения. Такие проекты имеют наибольшие шансы на успех. Граждане добровольно добавляют к бюджетным средствам свои личные деньги. Это способствует реализации выбранных проектов и формирует общественный контроль качества его исполнения.

Успешное инициативное бюджетирование имеет несколько социально-экономических эффектов.

Во-первых, повышается качество жизни населения. Например, если на территории имеются проблемы инфраструктурного обеспечения, то вовлечение граждан позволяет выявить именно те его аспекты, которые необходимо решать в первую очередь. Такой порядок событий повышает удовлетворенность жителей состоянием и качеством инфраструктуры и улучшает качество их жизни.

Во-вторых, через успешную реализацию социально значимых задач ОМСУ повышают свой авторитет у населения. Заинтересованность органов власти в проявлении общественного мнения, реальное достижение поставленных перед ОМСУ целей в форме актуальных, общественно необходимых проектов, решающих имеющиеся проблемы, увеличивает доверие к органам власти и стабилизирует социально-экономическое положение территории.

В-третьих, повышение эффективности расходования бюджетных средств проявляется в определении и поддержке населением целей развития территории, а также усилении целевого использования денежных средств, так как вложения осуществляются именно в те сферы, где они особо актуальны.

Для участия граждан в бюджетном процессе и распределении средств в муниципальных образованиях создаются комиссии, обсуждающие все проекты, предполагаемые к финансированию, их целесообразность и обоснованность, сроки реализации, планы финансирования и определяется доля вложений средств каждой из сторон – ОМСУ, активных граждан, индивидуальных предпринимателей, коммерческих организаций и других участников. После этого представители гражданской стороны комиссии путем голосования выбирают из сформированного совместными усилиями перечня наиболее интересные и приоритетные проекты.

Опыт отечественного инициативного бюджетирования показывает, что такие комиссии чаще всего обсуждают выделение средств на ремонт дорог и тротуаров [3]. Следующими по популярности «проблемными местами» являются объекты ЖКХ, учреждения культуры, библиотеки и т.п. Жителей страны больше всего волнует состояние социальной, инженерной и экономической инфраструктур муниципальных образований, пользователями которых они являются.

В настоящее время в России лишь в 12 регионах реализовывалось инициативное бюджетирование. На конец 2015 года их перечень включает республики Башкортостан и Северную Осетию – Аланию, Ставропольский и Хабаровский края, Кировскую и Тверскую, Нижегородскую и Ленинградскую, Тульскую, Иркутскую и Тамбовскую области, Еврейскую АО [3]. В Красноярском крае, например, подобной практики нет. Но следует отметить, что сайт краевого Министерства финансов содержит информацию об инициативном бюджетировании и необходимости его внедрения.

Еще один экономический эффект, о котором упоминают эксперты, – это повышение налоговой дисциплины [3]. Утверждается, что если граждане видят правильное распоряжение бюджетными средствами в их интересах, то у населения появляется стимул своевременно и в полной мере платить налоги, формирующие бюджет. Но этот вывод сделан на основе зарубежного опыта инициативного бюджетирования. В нашей стране подобные исследования лишь начинаются.

В октябре 2015 года проходила первая Всероссийская конференция, посвященная инициативному бюджетированию. Ее участники обсуждали предпосылки гражданской активности по отношению к бюджетированию и взаимодействие жителей с ОМСУ, рассматривался опыт других стран и возможности практического внедрения такой системы повсеместно в Российской Федерации. Отмечено, что «одна из главных функций, присущих гражданскому обществу и демократии, – это чувство налогоплательщика. Люди понимают, зачем они платят налоги. И проводят связь между тем, что «я плачу налоги», и тем, «на что я в результате могу рассчитывать». У нас в стране эта связь в определенной степени ослаблена» [7].

В настоящее время в связи с популяризацией программ открытого бюджета многие субъекты и отдельные города приводят на своих сайтах бюджетную информацию в различных вариациях. Наиболее оптимальным для понимания жителями города своего вклада в бюджет и обратной отдачи в виде благоустройства территории и оказания социальных услуг является предоставление отдельных сведений о суммах доходов и расходов бюджета, в том числе в расчете на одного жителя.

Но доходы и расходы бюджета классифицируются по направлениям и подразделяются на различные группы и виды. Доходы, например, делятся на налоговые и неналоговые, собственные и безвозмездные и др. В таком случае непрофессиональному пользователю информации о состоянии бюджета сложно понять, какую именно сумму доходов бюджет города получил конкретно от него, и каков его личный вклад.

Расходы бюджетных средств осуществляются по приоритетным направлениям. Для понимания структуры расходов жителями города необходимо указывать их в разрезе социально значимых групп – расходы на здравоохранение, образование, обустройство территории и т.п. Чтобы каждый житель понимал, на какие необходимые и полезные конкретно для него цели расходуются средства бюджета.

Для того чтобы данные бюджетной статистики по доходам и расходам были доступны для понимания среднестатистическому пользователю территориальной информационной системы (например, посетителю информационного портала города) и он мог применить их к себе лично – их необходимо предоставлять усредненно в разрезе групп налогоплательщиков и потребителей по определенным параметрам (например, возрастным или трудовым, социальным и т.п.), чтобы можно было сравнить суммы собственных налоговых отчислений и потребления бюджетных средств в виде услуг со средним показателем по группе подобных пользователей.

Службы муниципальной статистики в настоящее время, к сожалению, не способны консолидировать и предоставлять финансовые данные в требуемой форме для демонстрации пользователям. Вся финансовая информация выводится в общем виде, без деления по направлениям, группам пользователей, определенным социально-экономическим параметрам, что не позволяет жителям города более детально оценивать свое финансовое участие в жизни города и инвестиции бюджетных средств в развитие личности.

Внедрение в практику муниципального управления модели социального супермаркета [8] для повышения эффективности рынка услуг, в том числе организации качественного статистического обеспечения на территории, позволит решить этот комплекс проблем.

Организационно-финансовый механизм социального супермаркета включает в себя различные финансово-экономические инструменты, обеспечивающие гарантированно высокое качество услуг и комфортные условия процесса обслуживания, а также инновационные схемы взаимодействия участников муниципального рынка, способствующие максимальной эффективности их деятельности [2].

Одной из важнейших организационных разработок, отражающих сущность социального супермаркета как модели интеграции контрагентов муниципального рынка, является Информационно-аналитическая система (ИАС) – единая информационная база данных, содержащая статистические сведения социально-экономического характера всех участников муниципального рынка услуг: организаций-поставщиков, сети учреждений обслуживающей и контролирующей инфраструктуры и потребителей, автоматически обрабатывающая и анализирующая данные в соответствии с заданными параметрами и приоритетными задачами [1].

ИАС позволяет накапливать ежедневную статистическую информацию о системе учреждений, оказывающих населению социальные и прочие услуги, а также обрабатывать и анализировать ее всеми доступными методами. В формируемом информационном поле в социальном супермаркете можно увидеть структуру потребностей населения, а также проанализировать уровень удовлетворенности населения качеством услуг и, следовательно, оценить уровень качества жизни, формируемый данным сектором муниципального рынка.

Таким образом, внедрение модели социального супермаркета в практику муниципального управления территорией позволило бы улучшить схему представления финансовой информации пользователям информационного портала города, усовершенствовать бюджетный калькулятор, повысить удовлетворенность граждан работой ОМСУ и, таким образом, поднять позиции территории во всероссийском рейтинге открытости и понятности бюджета.

Следует отметить, что еще более актуальным было бы предоставление гражданам финансовой информации о состоянии бюджета и движении бюджетных средств по каждому пользователю отдельно. Для верификации пользователей можно использовать специальный логин для входа в личный кабинет, в котором находится информация о доходах и расходах бюджета города относительно только данного пользователя. Личный аккаунт может быть привязан к СНИЛС или ИНН, имеющимся у каждого жителя страны. Эти данные могут использоваться в качестве логина к личному кабинету. Такие примеры уже есть на государственных сайтах, в общественных приемных или при голосовании пользователей за различные общественные проекты.

Но в качестве критики использования СНИЛС и ИНН как логина к аккаунту пользователя можно привести то, что они не привязаны к территории и в целом не несут в себе обширной необходимой социально-экономической информации о пользователе. Если такой логин использовать для голосования за какой-либо проект от имени жителей города, может возникнуть путаница, поскольку голосования обычно проводятся в открытом сетевом доступе и в них могут участвовать все желающие. Сложно отследить, кто именно принимает участие в голосовании. Примеры таких некачественных голосований также имеются в сетевых СМИ [3].

В авторской модели социального супермаркета разработан индивидуальный код потребителя (ИКП) – идентификационный номер, при рождении присваиваемый каждому человеку как потребителю любых услуг на рынке, содержащий основные социально-экономические параметры пользователя, используемый при оплате операций в случае обращения в организации, оказывающие услуги любого характера, для структуризации спроса и предложения услуг, а также совершенствования механизмов обратной связи с потребителями услуг для определения уровня удовлетворенности их качеством [5].

ИКП содержит 22 символа, составляющие его структуру. По видам они подразделяются на постоянные (пожизненные), присваиваемые при рождении и не изменяющиеся впоследствии, и переменные, изменяющиеся в зависимости от социально-экономических личностных показателей потребителя. Таким образом, ИКП верифицирует пользователя по нескольким параметрам (в том числе и территориальному), обновляющимся в системе автоматически.

В случае внедрения модели социального супермаркета и организации статистического обеспечения в его ИАС, каждый пользователь муниципальной информационной системы сможет увидеть сумму доходов, приносимую им лично в бюджет города, а также расходы бюджетных средств на все услуги, полученные им в анализируемом периоде. Тогда сформируется понимание «что заплатил» и «что получил».

В качестве примера финансовой информации по доходу и расходу бюджета в расчете на 1 человека в личном кабинете пользователя в табл. 1 приведены усредненные данные с официального сайта МО г. Норильск. В части дохода бюджета отражены только собственные доходы муниципального бюджета, исключая часть средств, поступающих в виде субсидий и субвенций из бюджета субъекта Федерации. В части расхода бюджета исключены статьи тех услуг, которые оказываются не адресно и которые невозможно рассчитать индивидуально на одного человека (общегосударственные вопросы, национальная безопасность, национальная экономика, средства массовой информации). В другом виде открытая бюджетная информация для граждан не предоставляется.

**Таблица 1. Плановый объем доходов и расходов бюджета
МО г. Норильск на 1 человека [6]**

<i>Пользователь (пример ИКП)</i>	<i>User 2198762604429000282960</i>	
<i>Период</i>	<i>На 01.01.2015</i>	<i>На 01.01.2016</i>
<i>Показатель</i>		
<i>Доход бюджета</i>	<i>38 778,00</i>	<i>35 906,00</i>
<i>Расход бюджета</i>	<i>67 992,87</i>	<i>73 026,66</i>
Жилищно-коммунальное хозяйство	7848,61	11624,65
Образование	50418,80	51764,48
Культура, кинематография	2729,95	2881,32
Социальная политика	4265,55	4172,95
Физическая культура и спорт	0,00	2583,26
Остаток (количество баллов)	0	0

Анализ потребителями данных, представленных в табл.1, даст им полное понимание вложения средств государства в их личное развитие, обоснованность собственных расходов в виде налоговых отчислений и прояснит субъективное отношение к ОМСУ в плане эффективности их работы и управления территорией, то есть понимание собственного качества жизни в данном городе.

Органам власти анализ данных сводных таблиц по группам пользователей даст понимание того, насколько доходы от налогоплательщиков больше расходов на оказание социальных услуг, каковы объемы профицита бюджета и свободных средств для вложения в финансирование социальных общественных проектов. Или, наоборот, какова величина дефицита бюджета и в какой части необходимо оптимизировать расходы. Также органам местного самоуправления становится понятно, какие группы потребителей услуг наиболее уязвимы, где имеются проблемы, и это даст возможность предпринимать меры по регулированию ситуации с целью повышения уровня жизни на территории, совершенствования качества населения и оптимизации расходов бюджета.

Вычислив арифметическую разницу между суммой расходов бюджета на оказание социально значимых услуг и доходов в виде налоговых отчислений от пользователя получаем сумму баллов по личному аккаунту. Количество баллов можно использовать для составления виртуального рейтинга граждан, позиция в котором будет присваивать пользователям определенный дополнительный вес при голосовании на комиссии по инициативному бюджетированию за определенный проект, интересный и выгодный лично каждому.

Баллы каждого пользователя также засчитываются в качестве виртуальных денежных средств, которые можно использовать для целевого вложения в виде своей доли на софинансирование общественного проекта, выдвигаемого на комиссии по инициативному бюджетированию. Например, если плановая сумма средств муниципального бюджета, предназначенная для конкретного потребителя государственных (муниципальных) социально значимых услуг (образование, здравоохранение, культура и спорт, социальная защита) не реализована полностью в отчетном периоде, то остаток конвертируется в баллы.

В приведенном примере (табл. 1) сумма расходов превышает сумму доходов. Соответственно у данного пользователя нет баллов для использования на комиссии по инициативному бюджетированию. Но здесь нужно учитывать то, что суммы дохода и расхода не рассчитаны фактически для конкретного пользователя, а адресные данные будут представлены индивидуально.

Подводя итог всему вышесказанному, следует сделать вывод, что модель социального супермаркета позволит получать необходимые статистические сведения и финансовую информацию о состоянии территориального бюджета, актуальные как для самих граждан – для понимания и оценки собственного субъективного качества жизни, так и для органов власти – для анализа социально-экономической ситуации и запуска практик инициативного бюджетирования для вовлечения граждан в процесс управления бюджетными средствами и состоянием территории в целом.

Литература

1. Агеенко, А.В. Информационно-аналитическая система социального супермаркета /А.В. Агеенко // Сибирская финансовая школа. 2014. № 5. С.18-21.
2. Агеенко А.В. Социальный супермаркет – инструмент управления сферой услуг в муниципальных образованиях // Сибирская финансовая школа. 2014. № 1. С. 28-34.
3. Гаврилова Н. Инициативное бюджетирование повышает качество жизни. URL: <http://7x7-journal.ru/item/83099> (дата обращения: 17.09.2016).

4. Доклад «О лучшей практике развития “Бюджета для граждан” в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях за 2015 год» [Электронный ресурс]. URL: http://minfin.ru/ru/document/?id_4=93505 (дата обращения: 15.09.2016).
5. Индивидуальный код потребителя (регистрация авторского права на организационную разработку). URL: <http://www.a-priority.ru/Priority/3obshestvo/rf3B/AgeenkoAV2.html> (дата обращения: 20.09.2016).
6. Основные параметры бюджета на 2016-2018 годы // Официальный сайт МО г. Норильск. URL: <http://norilsk-city.ru/administration/subdivision/society/35336/index.shtml> (дата обращения: 17.09.2016).
7. Сакоян А. Инициативное бюджетирование. URL: http://polit.ru/article/2015/10/23/budget_conf (дата обращения: 15.09.2016).
8. Социальный супермаркет (регистрация авторского права на организационную разработку) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.a-priority.ru/Priority/3obshestvo/rf3B/AgeenkoAV.html> (дата обращения: 20.09.2016).

Юдина Ольга Николаевна

onika100@rambler.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191023, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

Старший преподаватель кафедры экономики и финансов предприятий и отраслей

УДК 330

**ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ
ЧЕРЕЗ ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ИХ ГОСУДАРСТВЕННОГО
РЕГУЛИРОВАНИЯ**

Аннотация

В статье изложены проблемы повышения качества государственного регулирования развития российских медицинских услуг с целью повышения экономики страны и импортозамещения медицинских услуг через повышение качества оказываемой медицинской помощи.

Ключевые слова

Импортозамещение, международные соглашения, международные стандарты, международная аккредитация.

Iudina Olga

onika100@rambler.ru

Russia, Saint-Petersburg

International Banking Institute

191023, St. Petersburg, Nevsky pr., 60

Senior lecturer of department of economics and finance of enterprises and industries

IMPORT SUBSTITUTION OF MEDICAL SERVICES THROUGH IMPROVEMENT OF QUALITY OF ITS STATE REGULATION

Abstract

The paper deals with problems of improvement of quality of state regulation of development of the Russian medical services for the purpose of increase of national economy and an import substitution of medical services through improvement of quality of the provided medical care.

Keywords

Import substitution, international agreements, international standards, international accreditation.

Российская Федерация обладает большим потенциалом для развития медицины. Она является привлекательной страной для инвестиций благодаря тому, что имеет уникальные природные условия с хорошей экологией, высококвалифицированных специалистов, конкурентные цены на медицинские услуги и потенциал для развития необходимых медицинских технологий. Россия интересна, например, пациентам из постсоветских стран, где уровень здравоохранения ниже и нет медицинских центров мирового уровня.

Авторитет российской медицины в области ядерной медицины, лучевой терапии, офтальмологической хирургии достаточно высок, что делает предложения в этих направлениях конкурентоспособными на мировом рынке и дает возможность специализироваться в этих направлениях.

В России существуют следующие виды санаторного лечения: гидротерапия, бальнеотерапия, озонотерапия, пелоидотерапия (грязелечение), талассотерапия, климатолечение, спелеотерапия, радоновые шахты.

Повысить конкурентоспособность российской экономики можно путем повышения привлекательности нашей страны для иностранных пациентов.

Получение высококвалифицированной медицинской помощи за пределами страны проживания иногда можно совмещать с отдыхом, в нетяжелых случаях заболевания, или путешествием в целях оздоровления или профилактики.

Среди специалистов Российской Федерации существуют два совершенно противоположных и взаимоисключающих мнения о привлечении иностранных пациентов. Первая группа специалистов утверждает, что это направление стоит развивать интенсивнее во всех лечебных учреждениях, чтобы повысить доходы и в последующем вложить эти деньги в развитие системы здравоохранения на благо общества. Вторая группа требует значительно сократить количество иностранных пациентов, поскольку каждый такой больной лечится за счет российского пациента с точки зрения койко-мест и рабочего времени медиков, а также удлиняет очереди. Во избежание этого сторонники данного подхода требуют сократить прибыль, поступающую от оказания услуг иностранным пациентам, до 2-3% от общей прибыли больницы, что для многих клиник и больниц означает существенное сокращение приема пациентов из-за границы.

В России постепенно развиваются медицинские учреждения международного уровня, такие как сеть клиник «Медси» и группа компаний «Мать и дитя». В результате слияния сети клиник «Медси» с ГУП «Медицинский центр управления делами мэра и правительства Москвы» планируется построить по международным стандартам сеть частных клиник [3].

На побережье Балтийского моря предполагается построить населенный пункт на 25-30 тыс. человек – медицинский город с онкологическим центром. Планируется провести ребрендинг Кавказских Минеральных Вод и превратить регион в современный медицинский центр России. В ближайшее время планируется создать авиакомпанию для региональных перевозок на юге России.

Производимых в данное время мероприятий по повышению качества медицинских услуг с целью их импортозамещения недостаточно [6].

Причинами, приводящими к стремлению искать решение проблем со здоровьем за рубежом, и его основными побудительными мотивами являются:

- долгое ожидание бесплатного медицинского лечения в своей стране;
- более низкая стоимость лечения в сравнении с отечественными клиниками;
- высококвалифицированная медицинская помощь за рубежом;
- использование зарубежными врачами современных медицинских технологий;
- отсутствие полной диагностики, проводимой с целью выявления рисков заболеваний, в своей стране;
- возможность совмещения лечения с культурной программой;
- отсутствие донорского материала;

- существование методики лечения конкретной болезни, которая не применяется в стране проживания (требуется сложная операция, необходимо лечение тяжелого или редкого заболевания);
- полная анонимность лечения.

Международный имидж медицинского обслуживания в той или иной стране играет большую роль в выборе лечебного учреждения. Мощным фактором являются сроки диагностики и лечения.

Пациенты отдают предпочтение более выгодному соотношению цена – качество. В различных странах цены на медицинские услуги очень сильно варьируют[1].

На оказание высокотехнологичных медицинских услуг (лечение лейкозов, тяжелых форм эндокринных патологий, проведение операций на открытом сердце, трансплантации органов и др.) в силу дороговизны материалов и оборудования существуют региональные квоты. Медицинские учреждения не могут оказывать такие услуги в рамках обязательного медицинского страхования, поэтому они оплачиваются по принципу прямого финансирования. Государством из федерального бюджета выделяются средства на лечение только строго определенного количества пациентов из данного региона на год. Ожидание может длиться два и более года [5]. Чтобы поехать лечиться за границу за счет бюджета, российскому пациенту необходимо доказать, что в России такого лечения он получить не сможет, то есть предстоит довольно продолжительная процедура. Для этого сначала необходимо пройти обследование в одном из федеральных медицинских учреждений, после чего комиссия врачей даст заключение о невозможности излечения больного в России и о том, что в других странах есть методы лечения, которые смогут помочь. С этим заключением, заявлением и личными документами пациент или его представители могут обратиться в Минздравсоцразвития. В этом ведомстве тоже соберется специальная комиссия из специалистов, которая изучит дело уже на своем уровне и может назначить еще дополнительные обследования в российских медицинских учреждениях. Окончательное решение о направлении больного за рубеж или об отказе будет принято только после того, как все обследования будут сделаны. Если решено лечить больного за границей, заключают договор о выделении средств на проезд и проживание, а также договор с клиникой на лечение. Направляют на лечение за счет бюджета редко – в среднем 10-15 человек в год [2].

Прямое сотрудничество с зарубежными клиниками не всегда возможно, и часто пациента даже не информируют о возможностях зарубежных клиник, а,

если и дается рекомендация обратиться к ним, дальнейшее сопровождение пациента и предоставление всего спектра медицинских услуг осложнено следующими проблемами:

- отсутствие договора о сотрудничестве у отечественных медицинских учреждений с зарубежными медицинскими центрами;
- существование проблемы доведения пациента до границы;
- отсутствие правовой базы, необходимых норм регулирования;
- отсутствие сервиса, соответствующего клиническим возможностям;
- сложность с оформлением въездных виз;
- нет централизованной координации со стороны Министерства здравоохранения РФ;
- не существует специального страхования;
- не проработана юридическая защита прав, зависящая от условий контракта на лечение и законодательной базы страны, куда пациент выезжает на лечение;
- отсутствие информационной базы для пациентов;
- сложности, связанные с подготовкой необходимой медицинской документации в соответствии с требованиями к предварительной информации, предъявляемыми зарубежной клиникой;
- отсутствие оперативной коммуникации между клиниками;
- сложности в определении окончательной стоимости лечения, которая может корректироваться, когда пациент находится на стадии лечения;
- сложности в согласовании даты приезда, записи на прием и консультацию у необходимого врача, установлении предположительных сроков операции и других организационных мероприятий;
- сложности в решении вопросов о возможности дальнейшей реабилитации на территории Российской Федерации, в обсуждении дальнейшего лечения, когда пациент уже проходит лечение за рубежом;
- трудности в обсуждении дополнительных обстоятельств и дополнительного сотрудничества;
- отсутствие потенциального желания, способности устанавливать и поддерживать сотрудничество с зарубежными клиниками;
- использование в других странах непроверенных средств, некоторые из которых запрещены на территории России;
- не всем медицинским учреждениям России доступен обмен опытом с отечественными и зарубежными клиниками, обсуждение сложных и неоднозначных случаев заболеваний посредством телемедицины;

- существование языкового барьера и отсутствие терминов-аналогов;
- не у всех медицинских учреждений России есть возможность участвовать в международных конференциях и научных мероприятиях, проводимых за рубежом;
- нежелание потенциальных перевозчиков брать на себя в определенной степени риски по сопровождению больного;
- отказ от выгодных предложений из-за боязни получить некачественную помощь и последующих осложнений;
- пациентам помимо оплаты медицинских услуг по официальному прейскуранту необходимо оплачивать возможные посреднические услуги.

Ряд стран уже сейчас получает миллиардные доходы, оказывая медицинские услуги десяткам тысяч иностранных пациентов. За прошедший год сразу несколько стран предприняло меры по увеличению потока пациентов, приезжающих на лечение из-за границы.

Со своей стороны, в России существует несколько агентств, занимающихся полным спектром услуг по организации поездок. В результате такого тандема пациент оплачивает услуги прямо в клиниках. Какие-либо предоплаты не предусмотрены, что позволяет пациентам не волноваться. Агентства обеспечивают полное сопровождение на русском языке, что значительно облегчает жизнь пациентам.

В Российской Федерации оказание медицинской помощи иностранным гражданам недостаточно развито. Существует множество проблем, препятствующих его развитию:

- отсутствует эффективная схема взаимодействия организаций, оказывающих платные медицинские услуги, и частных клиник в Российской Федерации;
- до сих пор в России нет единого реестра санаториев;
- большинство россиян не знает о возможностях, которые предлагают лечебные организации страны;
- ограничено государственное финансирование;
- не развито восстановительное лечение и реабилитация после интенсивной терапии;
- у российских клиник, которые могут предложить услуги иностранному пациенту, отсутствует аккредитация по международным стандартам;
- в Российской Федерации нет программы развития, которая бы предусматривала упрощение правил въезда пациентов в страну, упрощение визового режима для них, привлечение инвестиций, улучшение транспортного сообщения, условий размещения, содействие компаниям, оказывающим медицинские услуги, в продвижении на рынках других стран;

- не отрегулирован вопрос осуществления иностранных прямых инвестиций в медицинские компании страны и не решен вопрос с распределением доходов от оказания услуг в этой сфере;

- не разработаны международные соглашения в области медицинских услуг, регулирующие данную деятельность;

- российские врачи редко принимают участие в международных форумах по медицинским услугам;

- в частной медицине предлагают дорогостоящие одноразовые услуги взамен периодических, но менее дорогих услуг;

- на территории России отсутствуют совместные медицинские предприятия с участием иностранного капитала, которые составляли бы конкуренцию частным клиникам;

- нет госсертификатов для учреждений и переводчиков, осуществляющих деятельность в сфере оказания медицинских услуг для иностранных пациентов, а также не разработана система оплаты медицинских услуг;

- санаторно-курортное лечение в России находится в запущенном состоянии; многие санаторно-курортные комплексы заморожены; не проводится возрождение и модернизация этого сектора; социальной составляющей оздоровительной медицины в России отведена низкая роль;

- в вузах нет направлений по подготовке кадров для управления и продвижения в области медицинских услуг для иностранных пациентов;

- в медицинских учреждениях отсутствуют специальные отделы, в функции которых входит привлечение и ведение пациентов из-за рубежа;

- не обеспечена возможность полной диагностики в клиниках с персоналом, владеющим иностранными языками, которую смогли бы пройти иностранные граждане, приезжающие в Россию отдыхать.

- не оснащены современным оборудованием отделения восстановительного лечения, что увеличивает число желающих уехать на лечение за рубеж из-за неразвитой системы восстановительного лечения и реабилитации;

- отсутствует официальная статистика по количеству иностранных пациентов, приезжающих на лечение в Россию, которая позволила бы анализировать результаты деятельности в данном направлении;

- сложна процедура выдачи въездных виз: пациентам из-за рубежа, имеющим контракты на лечение в клиниках России, такие визы не выдаются, например, непосредственно при пересечении границы, велик срок оформления виз.

- медицинские учреждения не заинтересованы в адаптации международных стандартов, поскольку они не получают при этом прямой выгоды: ни допуска к медицинской деятельности, ни дополнительного финансирования.

-отсутствует явный спрос на услуги клиник, соответствующих международным стандартам, что связано с низким качеством лечения;

- отсутствует международная аккредитация медицинских центров, которая способствовала бы снижению боязни лечиться за рубежом, например, такая, какую проводит международная организация Joint Commission International (JCI). В России немного клиник, специализирующихся на оказании медицинских услуг иностранным гражданам и отвечающих соответствующим международным стандартам. В частности, сертификат JCI есть только у одной организации – многопрофильной частной клиники ПАО «Медицина». Для сравнения: в Таиланде сертификаты JCI есть у 35 медицинских учреждений, в Турции – у 44 госпиталей, в Сингапуре – у 23 учреждений[3];

- нет специалистов, владеющих иностранными языками. Так в Москве, где проживает большинство из всех приезжих в Российскую Федерацию и концентрируются достаточно хорошо оснащенные учреждения, оказывающие высококвалифицированную медицинскую помощь, проблемы связаны с организационными моментами: персонал не владеет иностранными языками, поэтому прием иностранцев и документооборот ведется на русском и т. д.

- в России нет компенсаций стоимости лечения, поэтому иностранцы предпочитают обращаться в российские учреждения только за срочной помощью, а лечить хронические заболевания планируют на родине.

- неравномерность распределения населения по территории страны и возникающие вследствие этого трудности с доступностью медицинской помощи и возможностью компенсации стоимости проезда к месту лечения из отдаленных населенных пунктов;

- жители отдаленных местностей не прикреплены к медицинским учреждениям, например, на основе государственно-частного партнерства;

- не все россияне доверяют отечественной медицине. Большинство пациентов из России отправляется в Израиль и Германию. Чаще всего они едут за границу для лечения онкологических, редких генетических, кардиологических и заболеваний опорно-двигательной системы. Причины выезда российских граждан для лечения за границу чаще всего заключаются в том, что российские клиники не в состоянии оказать пациентам соответствующие помощь и уход;

- нет международных организаций, которые бы объединили профессионалов в области оказания медицинских услуг иностранным гражданам, предоставили бы наиболее исчерпывающую информацию о компаниях, действующих на российском рынке, защитили бы интересы и оптимизировали бы деятельность медицинских организаций, вовлеченных в данную сферу. Медицинские работники не могут обеспечить сервисную составляющую медицинских услуг иностранцам;

- устаревшая материальная база, много гостиниц, которые относятся к некатегорийным. Слабо развита сопутствующая инфраструктура (транспорт, предприятия питания, индустрия развлечений, объекты туристского показа, развлекательные центры и др.);

- слабо развита медицинская инфраструктура. Уникальные природные ресурсы и культурное наследие, которыми обладает Россия, не могут рассматриваться в качестве единственного и достаточного условия для обеспечения успешного развития медицинских услуг в стране. За рубежом существует ряд стран, имеющих преимущество перед Россией за счет развитой качественной инфраструктуры;

- отсутствуют благоприятные условия для инвестиций при строительстве средств размещения и иных объектов использования. Иностранцев отпугивают невыгодные условия аренды земли, наличие местных административных барьеров (оформление земельного участка под гостиницу часто требует большого количества согласований и затягивается на два-три года);

- нет иностранных страховых компаний, через которые иностранные граждане могли бы получить медицинские услуги на территории Российской Федерации по своей страховке без дополнительной оплаты;

- на территории России и в других странах нет соответствующей рекламы, которая могла бы повлиять на выбор в пользу российских медицинских услуг российских и иностранных пациентов.

Многие развитые страны не спешат внедрять новые процедуры до проведения предварительных исследований, на которые могут уйти годы (в больнице при Венском медицинском университете применение новых методов лечения онкологических болезней запрещено для граждан самой Австрии). В отличие от них регулирующие органы развивающихся стран более лояльны к новым процедурам. Многие специалисты вынуждены проводить операции по новым процедурам за пределами своей страны, прежде чем регулирующие органы дадут разрешение на использование нового метода[4].

Врач, организующий лечение иностранного пациента, должен уметь усадить за один стол (иногда виртуально) самых разных специалистов и принять наиболее правильное и, что немаловажно, эффективное в конкретной ситуации решение (максимально быстрое, качественное и, по возможности, самое дешевое лечение для данного пациента).

Граждане Российской Федерации, выезжая за границу, не только оставляют денежные средства в лечебных учреждениях, но и вывозят значительные суммы денег на пребывание за рубежом. Существенный капитал российских пациентов, таким образом, вкладывается в развитие системы здравоохранения других стран.

Все процедуры, производимые на курортах России, оплачиваются пациентом.

В западных странах практически каждому человеку могут прописать санаторно-курортное лечение, в котором он нуждается, за счет государственных средств. Таким образом, поддерживается не только здоровье населения, но, кроме того, обеспечиваются трудовые места и экономическое положение гостиниц во время спада в осенне-зимний период потоков туристов, приезжающих на отдых и с культурными целями. В России же путевки выдают в основном инвалидам.

Следует убедить россиян сделать выбор в пользу лечения в России, и принять меры по привлечению в страну иностранных пациентов. Необходимо создать условия для того, чтобы россияне получали необходимую медицинскую помощь в своей стране.

Таким образом, толчком к развитию медицинских услуг может стать привлечение иностранных пациентов. Опыт других стран показывает, что развитие этого сегмента стимулирует развитие смежных отраслей и инфраструктуры.

Очевидным является то, что потенциал страны используется не в полной мере, и необходимо создавать условия для оказания качественных медицинских услуг российским и иностранным гражданам на территории Российской Федерации, что требует более активного проведения государственной политики в этой сфере.

Одна из главных задач, стоящих перед государством – импортозамещение медицинских услуг за счет повышения качества и развития высокотехнологичной медицинской помощи.

Литература

1. Банин С.А. Здоровоохранение России: вопросы финансирования и пути решения // Вестник томского государственного университета. 2012. № 3 (19). С. 112-117.
2. Батенева Т.А. В больницу за границу // Российская газета. 2012. 12 мая. С. 3.
3. Герасимов П.А. Готова ли Россия занять прочные позиции на рынке медицинского туризма? / П. А. Герасимов // Ремедиум: журнал о российском рынке лекарств и медицинской технике. 2014. №1-2. С. 77-79.
4. Герасимов П.А. Особенности поставки и потребления медицинских услуг в современных международных экономических отношениях / П. А. Герасимов // Российское предпринимательство. 2013. № 22 (244). С. 215-224.

5. Ли М.Н. Высокотехнологичная медицинская помощь и оптимизация затрат на ее осуществление // Проблемы учета и финансов. 2012. № 3 (7). С. 22-27.
7. Распоряжение Правительства РФ от 28.12.2012 № 2580-р «Об утверждении Стратегии развития медицинской науки в РФ на период до 2025 года» // Собрание законодательства Российской Федерации, 14.01.2013. №2. Ст. 111.

Никитина Ирина Александровна

sizn@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191023, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

Профессор кафедры мировой экономики и менеджмента,

доктор экономических наук

Стеклов Михаил Дмитриевич

steklovik@gmail.com

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191023, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

Аспирант кафедры мировой экономики и менеджмента

УДК 35.08

**РЕКЛАМНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ
ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ**

Аннотация

В статье представлена классификация видов рекламной деятельности и раскрывается формирование человеческого капитала организации, занимающейся рекламной деятельностью.

Ключевые слова

Рекламная деятельность, интеллектуальный капитал, человеческий капитал, компетенции персонала.

Nikitina Irina

sizn@mail.ru

Russia, St. Petersburg

International banking Institute

191023, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

Professor, Department of international Economics and management,

doctor of economic Sciences

Steklov Mikhail

steklovik@gmail.com

Russia, St. Petersburg

International banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

Graduate student, Department of international Economics and management

**PROMOTIONAL ACTIVITIES IN THE CONTEXT
OF THE FORMATION OF THE HUMAN CAPITAL
OF THE ORGANIZATION****Abstract**

Classification of types of advertising activity and formation of the human capital of the advertising organization are presented in paper.

Keywords

Advertising activity, intellectual capital, human capital, competences of personnel.

В современном мире человек окружен рекламой со всех сторон. Она воздействует на сознание и подсознание, в значительной степени отражает сложившиеся в стране культурные нормы и традиции и в определенной мере может способствовать их трансформации [1]. Фактически реклама, так же, как образование и воспитание, вольно или невольно способствует формированию личности человека, его человеческого капитала.

Поэтому актуальными становятся вопросы не только прямого целеполагания рекламной деятельности (что несет реклама?), но и формирования компетенций особой когорты людей, занимающихся ею (кто создает рекламу?).

Будем понимать под рекламной деятельностью ответвление массовой коммуникации, занимающееся созданием и распространением информационных, экспрессивно-субъективных текстов и образов, адресованных отдельным лицам или группам людей с целью побудить их к определенным поступкам или выбору.

Видов рекламы множество. В данной работе сделана попытка систематизировать их и создать собственную классификацию по наиболее значимым и употребляемым признакам (табл. 1).

Любая компания, в т.ч. рекламная, заинтересована в создании интеллектуального капитала, поскольку он наряду с финансовым капиталом увеличивает рыночную стоимость компании. Это наглядно иллюстрирует структура интеллектуального капитала (рис. 1). В данной работе мы используем модель, разработанную Л. Эдвинссоном [2].

Таблица 1. Классификация видов рекламы.

Признак	Наименование	Краткая характеристика рекламы
По типу инициатора	Правительство, государственные органы управления	Осуществляется в целях популяризации определенных общегосударственных программ
	Производители / торговые посредники	Осуществляется в коммерческих целях для привлечения внимания (повышения спроса) на производимые / представляемые товары и услуги. Называют «фирменной» или «корпоративной» рекламой
	Частные лица	Представляет собой объявления частных лиц (о купле-продаже движимых и недвижимых объектов, их обмене, приглашения к участию в различных событиях и т. д.)
По функциям	Коммерческая	публичное предоставление сведений о товарах и услугах с целью возбуждения спроса и стимулирования продаж
	Социальная	Представляет общественные и государственные интересы и направлена на благотворительные цели, осуществляется на безвозмездной основе
	Политическая	Обращена к избирателям с целью создать образ, произвести впечатление и убедить их проголосовать за определенного кандидата, представляет интересы политических партий, движений
По целям	Информативная (первоначальная)	Способствует выведению объекта (товара, услуги) на рынок, помогает создать опережающий первичный спрос
	Увещательная	Для качественного формирования избирательного спроса
	Напоминающая	Применяется на стадии зрелости объекта (товара, услуги), поддерживает спрос на ранее рекламируемый товар
	Подкрепляющая	Убеждает покупателя в правильности его выбора
По предмету	Товарная	Направлена на формирование и стимулирование спроса на конкретный товар или товарную группу
	Престижная	Рекламирует конкретную организацию
	Реклама идей	Представляет идею в понятном / заманчивом виде
	Реклама личности	Рекламирует конкретного человека, его деятельность / результаты деятельности
	Реклама территории	Рекламирует город, регион или страну в целом
По территории распространения	Глобальная	Реклама конкретного бренда, размещаемая в СМИ различных стран
	Общенациональная	Ориентирована на внутренние рынки всей страны

Признак	Наименование	Краткая характеристика рекламы
	Региональная	Ориентирована на особенности одного региона (учитывает традиции, быт, жизненный уровень и т.д.)
	Местная (локальная)	Ориентирована на определенную местность (город, поселок, область и т.д., т.е. рассчитана на локальных потребителей)
По направленности на аудиторию	Реклама потребительских товаров	Реклама товаров для личных нужд
	Бизнес-реклама	Реклама средств производства, услуг в сферах производства, торговли, реклама, предназначенная отраслевым специалистам (врачам, учителям и др.)
По степени концентрации на определенном сегменте	Селективная (адресная)	Адресована определенной группе покупателей (сегменту рынка)
	Массовая	Не имеет адресной направленности, предназначена для широких масс потребителей
По целевой аудитории	Женская	Товары и услуги для женщин
	Мужская	Товары и услуги для мужчин
	Подростковая	Товары и услуги для подростков
	Детская	Товары и услуги для детей
	Реклама для домохозяек	Товары и услуги для домохозяек
	Реклама для людей с высокими доходами	Товары и услуги категории «роскошь»
По рекламоносителям	Телевизионная	Использует телевизионные трансляции в качестве рекламоносителя
	Радиореклама	Использует в качестве носителя радиотрансляцию
	Реклама в прессе	Публикуется в массовых периодических печатных изданиях
	Печатная	Использует средства полиграфии, основными носителями которой являются бумажные продукты – листовки, плакаты, буклеты, проспекты, каталоги и т.п.
	Наружная	Носители располагаются вне помещений (щитовая, световая, афиши и т.п.).
	Транзитная	Носители располагаются на передвижном транспорте, в местах ожидания (салоны вокзалов, на остановках, на перронах и т.п.)
	Директ-мэйл (прямая почтовая реклама)	Посылается по почте конкретному представителю целевой аудитории
	Интернет-реклама	Реклама во всемирной электронной сети в мультимедийной форме
	Product-placement	Реклама в художественных произведениях (книги, фильмы и пр.)

Признак	Наименование	Краткая характеристика рекламы
	Нетрадиционная	Реклама в новых медиа (на воздушных шарах, на асфальте, столиках в кафе, линиях электропередач и пр.)
Специфические виды рекламы	Контрреклама	Опровержение недобросовестной рекламы
	Антиреклама	Реклама, предназначенная для дискредитации / уменьшения интереса к конкурентным товарам, предприятиям, товарным знакам
	«Specs spots»	Видеоролики, снятые частными лицами, которые воспринимаются зрителем как официальная реклама
	«Вирусная» («сарафанное радио»)	Распространение информации в прогрессии, близкой к геометрической, где главным распространителем информации являются сами получатели информации
	«Перекрестная» (Cross-promotion)	Совместные программы двух и более компаний, которые направлены на стимулирование сбыта или повышение осведомленности потребителей
По способу воздействия	Зрительная	Воспринимаемая виде зрительных образов (это и печатная реклама, и видео-, кинореклама, и наружная, и транзитная и т. п.)
	Слуховая	Воспринимаемая на слух (передается по каналам радио, телефонной связи)
	Зрительно-обонятельная	Воспринимаемая не только образно /тактильно, но и с помощью обоняния (ароматизированная листовка)
	Зрительно-слуховая	Теле-, кино- и видеореклама и др.
По характеру воздействия	Жесткая	Агрессивная реклама в виде императивного призыва /нажима с целью поднять потребительский спрос на товар / услугу в краткосрочной перспективе
	Мягкая	Ненавязчивая реклама, формирующая вокруг товара / услуги благоприятную атмосферу; рассчитана на среднесрочную и длительную перспективу
По размещению рекламы и использованию творческого подхода	ATL-реклама above the line (англ. Над чертой)	Термин используется для рекламы, публикуемой в СМИ (пресса, радио, телевидение, кино, наружная реклама, реклама на транспорте)
	BTL-реклама below the line – (англ. под чертой)	Творческая реклама в виде оригинального рекламного продукта, а не его простое размещение в СМИ
По степени использования образа	Прямая	Передается непосредственно в прямом контакте с потребителем
	Косвенная	Неявная реклама – упоминание продукта / услуги и сообщение о них сведений во время интервью, публикаций, радио и телепередач

Признак	Наименование	Краткая характеристика рекламы
	Скрытая	Присутствие определенного товара / услуги в сюжете произведения или в жизни кино- или телегероя, его образе жизни и его окружении
По выбору общего подхода к решению рекламной задачи	Рациональная	Воздействие на разум потребителя
	Эмоциональная	Воздействие через все возможные органы чувств – вызывает эмоции удовольствия, комфорта, радости
По интенсивности воздействия на потребителя	Непрерывная	Постоянно повторяющаяся
	Импульсная	Повторяется через определенные интервалы
	Нарастающая	С увеличивающейся частотой повторений
	Нисходящая	С уменьшающейся частотой повторений
	Равномерная	Повторяется через равные интервалы времени
	Залповая	Всплески рекламной активности, перемежающиеся периодами затишья

Человеческий капитал индивида – это совокупность способностей, знаний, навыков, умений индивида, применений которых способно увеличивать национальное богатство страны. Человеческий капитал организации можно трактовать как совокупные компетенции персонала компании. Когда персонал заканчивает работу и покидает компанию, то часть интеллектуального капитала покидает компанию вместе с ними.

В отличие от человеческого капитала, структурный капитал – это созданные персоналом организации документы, схемы, технологии, продукты; они остаются в компании после ухода работников. Структурный капитал, таким образом, представляет собой кодифицированное знание и может быть разложен на два компонента: на клиентский и организационный капитал.

Клиентский капитал – это особая ценность, заключенная в отношениях с клиентами (договора с внешними клиентами, партнерские взаимоотношения и пр.) Организационный капитал можно представить как сумму двух компонентов: инновационного капитала и процессного капитала. Инновационный капитал по своей сути – это совокупность патентов, лицензионных соглашений (т.е. законных прав, существующих в данный момент времени в организации), а также идеи, торговые марки, деловая репутация (гудвилл) и пр.

Процессный капитал – это информационные технологии, рабочие процессы и т.д. (т.е. инфраструктура компании).

Из модели Л. Эдвинссона можно выделить интеллектуальный капитал и представить как арифметическую сумму составляющих его элементов: человеческого капитала, клиентского, инновационного и процессного капиталов (рис. 2).

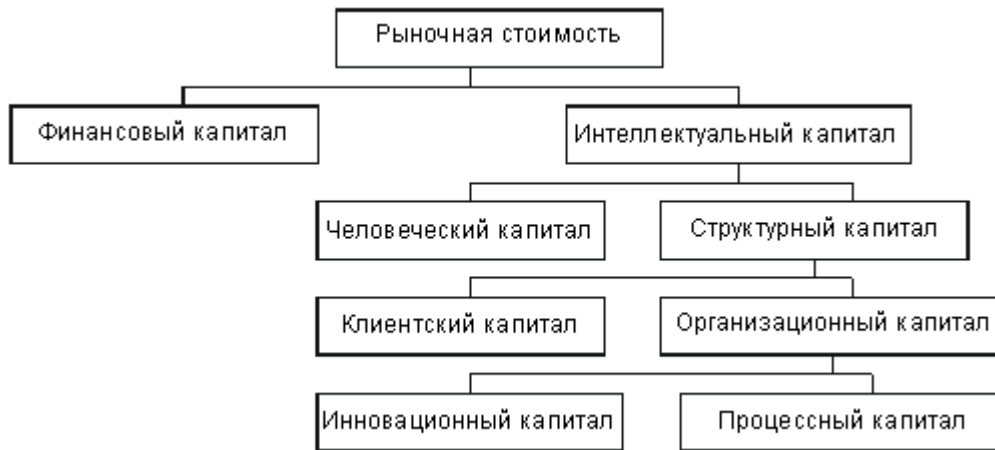


Рис. 1. Модель формирования рыночной стоимости компании Skandia Value Scheme Л. Эдвинссона [2].



Рис. 2. Структура интеллектуального капитала

Такое действие позволяет наглядно проиллюстрировать, что человеческий капитал – люди – создают ценность, заключающуюся в общении с другими людьми (клиентами) и кодифицированное знание – знание, которое полностью воспроизводимо и воплощено в соответствующих информационных носителях, технологиях и продуктах, т.е. может принимать товарную форму, в нашем случае – рекламу.

Рекламный вид деятельности, пожалуй, один из самых наглядных, демонстрирующий креативность ее создателей. Только наличие творческих способностей позволяет создавать новое (то, чего не было), отходить от общеизвестного, стандартного, изобретать новые формы, образы и смыслы, воздействие которых на потребителя позволяет заказчику (производителю) иметь мощный экономический эффект. Этим объясняется величина средств, которые не жалеют на рекламу, и спрос на работников, которые обладают креативными способностями. В то же время менеджменту нужны специальные знания, необходимые для грамотного применения рекламы.

Так, известно, что существует определенная зависимость между величиной ощущений человека и величиной воздействия на любой канал человеческого восприятия. Эту зависимость формулируют как психофизический закон

Вебера-Фехнера, согласно которому интенсивность ощущения человека пропорциональна логарифму интенсивности стимула; С. Стивенсон вывел степенной закон между увеличением интенсивности раздражителя и величиной ощущения этого раздражителя индивидом [3; 4]. Величина воздействия V может возрасть ($V_2 > V_1$), а ощущения индивида O не меняться ($O_1 = O_2$).

Ощущение

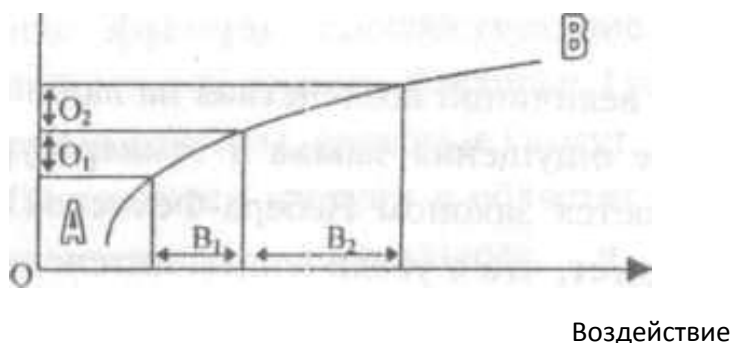


Рис.3. Зависимость между величинами воздействия и индивидуального ощущения (закон Стивенсона/Вебера-Фехнера)

Отсюда следует, что для успеха в рекламной деятельности специалистам необходимо понимать, *что* рекламируется, *как* и *когда*.

В России бурное развитие рекламы началось с 90-х гг. XX века. Первые десятилетия можно считать ученичеством для этого вида деятельности, поскольку в основном копировался набор самых распространенных западных рекламных приемов и сюжетов. Однако постепенно стал нарабатываться собственный опыт, который показал необходимость учета специфики российского восприятия и понимание российских особенностей рекламной деятельности.

Во-первых, пришло понимание, что для рекламного творчества нужна идея. Идея отличается от цели: цель конкретна и скучна, идея наполнена энергией и манит. Идеи не только мотивируют, они снимают испуг перед сложной задачей, раскрепощают мысли. Но идеи работают только при доверии и свободе. Свобода – когда сотрудник ощущает, что может выбирать те методы работы, которые считает нужными, и высказывать идеи в удобной для него форме. Свобода на рабочем месте невозможна без доверия.

Во-вторых, необходим анализ и учет базовых характеристик российского восприятия, таких как коллективизм, открытость, терпимость, недоверие, ожидание бесплатных благ, предпочтение доброго и консервативного агрессивному и прогрессивному, упование на «чудо» и пр.

В-третьих, необходимо изучение лучших практик западных и восточных стран и их особенностей. Проведение межстранового сопоставления позволит выявить различные компетенции персонала, востребованные по странам и их реализацию.

Чем выше интеллектуальный/человеческий капитал фирмы, тем большую ценность она имеет и создает. Ясно, что инновации – от самых мелких до самых крупных – должны пропагандироваться руководством фирмы, занимающейся рекламой, и мотивировать персонал. Поэтому механизмы мотивации инновационной активности персонала, занимающегося рекламой, – это продуманные принципы и алгоритмы, вытекающие из философии и кадровой политики фирм.

Одержимость инновационными идеями и создание условий – экономических и психологических – это и есть те «золотые ключики» успеха, которые демонстрируют фирмы, избравшие инновационный путь развития.

Литература

1. Основы рекламы: учебник / Ю.С. Бернадская, С.С. Марочкина, Л.Ф. Смотров; под ред. Л.М. Дмитриевой. М.: Наука, 2005. 281 с.
2. Просвирина И.И. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы // Финансовый менеджмент. 2004. №4. URL: www.finan.ru/articles/2004/4/2309/html (дата обращения 10.11.2016).
3. Закон С. Стивенсона [Электронный ресурс]. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%BD_%D0%A1%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D1%81%D0%B0 (дата обращения 10.11.2016).
4. Психофизический закон Вебера-Фехнера [Электронный ресурс]. URL: <http://www.scienceforum.ru/2016/pdf/18865.pdf> (дата обращения 10.11.2016).

Международный банковский институт приглашает Вас принять участие в предстоящих конференциях.

XVI Международная научно-практическая конференция «Актуальные проблемы экономики и новые технологии преподавания (Смирновские чтения)».

Конференция состоится 23 марта 2017 г.

НАПРАВЛЕНИЯ РАБОТЫ КОНФЕРЕНЦИИ:

1. Высшее образование в России: проблемы, перспективы, инновации.
2. Актуальные проблемы экономики и финансовая политика государства.
3. Международная экономика: тенденции развития.
4. Современные тренды в развитии коммерческих банков в период кризиса.
5. Круглый стол: научные доклады докторантов, аспирантов и магистрантов по темам диссертаций.

Регистрация участников и отправка файлов со статьями производится до **26 февраля 2017 г.** на сайте МБИ <http://inet.ibi.spb.ru/konfer/konfer.php>. Работы будут опубликованы только при условии личного участия в Конференции.

С уважением, Организационный комитет.

E-mail: conir@ibispb.ru

Контактный телефон: +7 (812) 570-55-04

Адрес Оргкомитета: 191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60, МБИ, к. 418.

Более подробную информацию об условиях участия в конференции вы можете найти на сайте Международного банковского института <http://www.ibispb.ru/>

Требования к материалам, представляемым для публикации в журнал Ученые записки Международного банковского института

Научные статьи, представляемые для публикации в журнале, должны соответствовать общему направлению издания: экономические науки (группы специальностей [08.00.01 Экономическая теория](#); [08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством](#); [08.00.10 Финансы, денежное обращение и кредит](#); [08.00.14 Мировая экономика](#)).

Редакция журнала принимает рукописные материалы в следующем виде:

1. Статьи на русском или английском, языке объемом не менее 9 страниц формата А4 (включая библиографический список, без аннотации и ключевых слов) в виде файла с расширением *.doc(шрифт Times New Roman 14 пунктов; параметры страницы: нижнее поле – 2 см; верхнее поле – 2 см; правое поле – 2 см; левое поле – 2,5 см; абзац выравнивается по ширине, отступы слева и справа – 0 пт, абзацный отступ – 1,25 см, интервал межабзацный – 0 пт, межстрочный – множитель 1,2); страницы не нумерованы.
2. Статья должна содержать индекс УДК; заглавие строчными буквами на русском и английском языках; фамилию и инициалы автора русскими и латинскими буквами; название учреждения, в котором автор является сотрудником; адрес учреждения (с почтовым индексом); примечания или список литературы (в порядке цитирования, в соответствии с ГОСТ 7.1-2003 или ГОСТ Р 7.05-2008); ссылки на литературу являются обязательным атрибутом научной статьи; аннотация и ключевые слова (аннотация – не более 250 знаков с пробелами; ключевые слова – 80 знаков; на русском и английском языках); рисунки и графики должны иметь четкое изображение и быть выдержаны в черно-белой цветовой гамме; графический и табличный материал должен быть представлен только в формате Word, без использования сканирования, цветного фона, рамок; для диаграмм применять различную штриховку; размер шрифта – 10 или 11 pt; математические формулы оформляются через редактор формул Microsoft Equation, а их нумерация проставляется с правой стороны.
3. Сведения об авторе (авторах): фамилия, имя, отчество автора (авторов) полностью; ученая степень, ученое звание автора (авторов); контактная информация (телефон, e-mail); для аспирантов – справка о статусе очного аспиранта (скан.) и сведения о научном руководителе (фамилия и инициалы, степень, звание, должность).
4. Авторы представляемых материалов несут ответственность за подбор и точность приведенных фактов, цитат, экономико-статистических данных, собственных имен, географических названий. Представляемый материал должен быть оригинальным и не опубликованным ранее в других печатных изданиях. При перепечатке ссылка на журнал обязательна.
5. Редакция оставляет за собой право вносить редакционные (не меняющие смысла) изменения в оригинальный текст.
6. В случае несоблюдения указанных требований редакция вправе не рассматривать рукопись.
7. Рукопись подлежит обязательному рецензированию институтом рецензентов МБИ.
8. Рецензирование и публикация статей внешних авторов (включая аспирантов) являются платными.

Образец оформления библиографических ссылок

1. Антонова Н.А. Стратегии и тактики педагогического дискурса // Проблемы речевой коммуникации: межвуз. сб. науч. тр. / под ред. М.А. Кормилицыной, О.Б. Сиротининой. Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 2007. Вып. 7. С. 230-236.
2. Шевцов К.Н. Менеджмент в гостинице. М.: Юнити, 2003. 117с. // Все отели России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.all-hotels.ru> (дата обращения: 17.01.2012).
3. Миграция населения // Санкт-Петербург в цифрах. 22 февраля 2012 г.: Сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по г. Санкт-Петербургу и Ленинградской области. URL: <http://petrostat.gks.ru/digital/region1/default.aspx> (дата обращения 13.04.12).

**Requirements for materials submitted for publication in the journal
Proceedings of the International banking Institute**

Scientific articles submitted for publication in the journal must conform to the General direction of the publication: economic science (specialty group 08.00.01 Economic theory 08.00.05 Economics and national economy management; 08.00.10 Finance, monetary circulation and credit; 08.00.14 World economy).

The editorial Board accepts manuscripts in the following form:

1. Article in Russian or English, the language of no less than 9 A4 pages (including references, without abstracts and keywords) in the form of a file with the extension *.doc (font Times New Roman 14 points; page setup: bottom margin – 2 cm; top margin – 2 cm; right margin – 2 cm; left margin – 2.5 cm; the paragraph is aligned to the width, padding, left and right – 0 PT, indentation – 1.25 cm, the interval magazine – 0 PT, line – multiplier 1,2); pages not numbered.

2. The article should contain the index of the UDC; the title in lowercase letters in Russian and English; the name and initials of the author in Russian and Latin letters; the name of the institution where the author is a staff member; address of the institution (including postal code); notes or references (in order of citation, in accordance with GOST 7.1-2003 or GOST R 7.05-2008); the references are an essential attribute of a scientific article; abstract and key words (abstract – no more than 250 words; key words – 80 characters; in Russian and English); drawings and graphs should have a clear picture and be kept in black and white colours; graphic and tabular material should be submitted only in Word format, without the use of scanning, colored background, framework; for charts to apply different shading; font size – 10 or 11 pt; mathematical formulas are made using the formula editor Microsoft Equation, their numbering is stamped on the right side.

3. Information about the author (s): surname, name, patronymic of the author (authors); academic degree, academic title of the author (authors); contact information (phone, e-mail); for graduate students – proof of status as a full-time graduate student (scan.) and information about scientific supervisor (name and surname, degree, rank, position)

4. The authors of submitted papers are responsible for the selection and the accuracy of facts, quotations, economic and statistical data, proper names, geographical names. The submitted materials must be original and not previously published in other publications. At a reprint the reference to the journal is required.

5. The editorial Board reserves the right to make editorial (not changing the meaning) changes in the original text.

6. In the case of non-compliance with these requirements, the editorial Board may refuse to consider the manuscript.

7. The manuscript is subject to a mandatory review by the Institute of reviewers MBI.

8. Peer review and publication of articles by outside contributors (including graduate students) are paid.

A sample of bibliographical references

1. Antonova N. And. Strategy and tactics of pedagogical discourse // Journal of speech communication: Intercollege. sb. nauch.tr. / ed. by M. A. Kormilitsyn, O. B. Ceratinini. Saratov: Publishing house of Sarat. University press, 2007. Vol. 7. P. 230-236.

2. Shevtsov K. N. Management at the hotel. M.: Uniti, 2003. 117 s. // All hotels in Russia [Electronic resource]. URL: <http://www.all-hotels.ru> (reference date: 17.01.2012).

3. Migration // St.-Petersburg in numbers. 22 February 2012: the Site of Territorial body of Federal state statistics service in St. Petersburg and the Leningrad region. URL: <http://petrostat.gks.ru/digital/region1/default.aspx> (accessed 13.04.12).

Научное издание

**УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ
МЕЖДУНАРОДНОГО БАНКОВСКОГО ИНСТИТУТА**

Выпуск № 17

Материалы Международной научно-практической конференции
«Развитие молодёжных международных научно-образовательных проектов»
(в рамках XIV Международной научно-методической конференции
«Управление качеством в современном вузе»)

Издательство МБИ
191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60
тел. (812) 570-55-04

Подписано в печать 30.11.2016
Усл. печ. л. 9,75. Тираж 150. Заказ 1011.

ISSN 2413-3345

Штрихкод 9 772413 334782