

Финансовая Жизнь

Возрождение
издания 1914 г.

Периодическое научно-практическое издание

№ 1, 2016 г.



Журнал

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

РЕДКОЛЛЕГИЯ

Адамов Н.А.,
д.э.н., профессор,
главный редактор

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

Каменева Е.А.,
д.э.н., проф., шеф-редактор

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

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

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

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

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

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

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

Бурмистрова Л.М.,
к.э.н., доцент Российского университета
дружбы народов

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

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

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

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

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

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

Содержание 1-го номера журнала «Финансовая жизнь», 2016 г.

стр. 4–5

Письмо редактора Требования к статьям

вывод о том, что система кредитного скоринга позволяет банку более точно оценить риски по каждому заемщику и максимально снизить вероятность мошенничества как со стороны клиентов, так и самих сотрудников.

Экономика стр. 6–22

Переход к «зеленой» экономике в России: миф или реальность?

Т. Седаш

В настоящее время Россия значительно отстает по показателю энергоэффективности от большинства стран мира, что сказывается на конкурентоспособности ее продукции и услуг. В статье представлен анализ возможностей перехода России к «зеленой» экономике. Выявлены факторы, тормозящие развитие отечественной экономики в данном направлении и не позволяющие осуществить к 2020 г. переход к «зеленому» росту.

Развитие транспортной инфраструктуры как фактор роста российской экономики

М. Шальнева, К. Заболоцкая

В условиях экономического кризиса поддержать российскую экономику могут крупные транспортные инфраструктурные проекты, позволяющие ее диверсифицировать и снизить зависимость от добывающих отраслей. В данной статье рассматривается понятие транспортной инфраструктуры и его составляющих, анализируется экономическая эффективность инвестиций в развитие транспорта. Таким образом, авторами исследованы актуальные проблемы в развитии транспортной инфраструктуры и предложены механизмы совершенствования системы реализации масштабных инфраструктурных проектов.

Роль Московского региона в инновационном развитии Центрального федерального округа

С. Банк, И. Кирова, И. Христофорова

Складывающаяся экономическая ситуация выводит на первый план необходимость пересмотра подходов к модели управления экономикой России. На протяжении XX века наибольшую эффективность продемонстрировала модель инновационного развития. На данный момент внешнеэкономические, геополитические условия складываются наилучшим образом для внедрения в России полномасштабного инновационного развития. Локомотивом данного развития должен стать Центральный федеральный округ в целом и Московская область в частности.

Банки стр. 23–33

Скоринг — основа минимизации кредитных рисков

И. Гюнтер, З. Дахова

Скоринг-метод оценки кредитного риска. Проанализировав основные скоринговые модели и ситуацию на российском рынке, можно сделать

Управление кредитным риском: сущность, признаки, подходы

Л. Молчанова, И. Степаненко

В данной статье проводится анализ сущности кредитного риска, характеризуются его основные признаки, обобщается мнение ведущих ученых, делаются выводы собственного видения.

Мировое банковское обозрение

Финансовый менеджмент стр. 34–57

Информационно-аналитическое обеспечение оперативного управления финансовыми потоками

Н. Казакова, Е. Хлевная, Л. Цветкова

В статье предложена схема формирования финансовых потоков в системе информационно-аналитического обеспечения оперативного управления финансовыми потоками. Использован метод систематизации и классификации информации по требованиям, предъявляемым к ней, по видам деятельности, и определены правила работы с информацией. Сделан вывод о том, что методы работы с информацией, составляющей основу информационно-аналитической поддержки управления на предприятии, находятся в непрерывном развитии, что повышает уровень ее значимости именно для оперативного управления финансовыми потоками.

Исследование взаимосвязи оценки стоимости бренда и капитализации компании

А. Титова

Данная работа написана на тему проблематики взаимосвязи стоимости бренда и капитализации компании. Объектом исследования являются ведущие компании из разных секторов экономики. В ходе исследования проверена и подтверждена гипотеза о влиянии стоимости бренда на капитализацию компании, а также доказано влияние отрасли, к которой принадлежит компания, на связь между капитализацией и стоимостью бренда. Итогом работы является утверждение о том, что изменение стоимости бренда компании в секторах является важным сигналом для инвестора о будущем сопоставленном изменении капитализации этой компании. Исследование представляет интерес для инвесторов и владельцев компании, которые принимают решение о вложении денежных средств и распределении ресурсов между активами компании.

Эмпирический анализ эффективности сделок приобретения

Т. Ваиакмадзе, А. Дубовицкая, Е. Жукова

В статье представлены результаты исследования эффективности сделок приобретения на основе эмпирического анализа группы сделок в период с 2008 по 2013 год на предмет мотива и типа сделки. Были выдвинуты гипотезы об эффективности горизонтальных сделок над остальными типами, конгломеративных над домашними и о влиянии отдельных мотивов на результат сделки, которые были подтверждены в результате исследования. Также была выдвинута гипотеза о влиянии рынка на капитализацию компании после осуществления приобретения, которая по результатам анализа не нашла своего подтверждения.

Выработаны предложения по развитию регионов Северо-Кавказского федерального округа.

Финансы стр. 58–74

Теоретико-методологические аспекты оптимизации страхового бизнеса в кризисных условиях

Ю. Чеботарь

В статье исследуются причины и особенности финансово-экономического кризиса в сфере страхования. Рассматриваются тенденции снижения страхового рынка по отдельным видам страхования и страховым услугам, включая страхование имущества юридических лиц, страхование заемщиков и страхование автокаско. Раскрывается влияние внешних факторов на страховой бизнес в современных условиях. Исследуется воздействие специфических для страховой компании негативных факторов и условий в кризисной рыночной среде. Рассматривается взаимосвязь между ухудшением ряда финансовых показателей деятельности страховой компании и качеством ее менеджмента. На основе проведенного анализа идентифицируются проблемы принятия управленческих решений страховой компании в кризисных условиях и возможные механизмы разрешения этих проблем.

Из истории товарных бирж Америки, или как была создана Филадельфийская товарная биржа

В. Зимин

Обеспечение открытости и прозрачности в управлении финансами некоммерческих неправительственных организаций

М. Дуброва

В статье раскрывается перечень публичной информации об управлении финансами некоммерческих неправительственных организаций для заинтересованных групп пользователей. Приведена классификация пользователей информации в зависимости от целей поиска информации и потенциального интереса пользователей.

Особенности финансирования развития туристско-рекреационного комплекса Северо-Кавказского федерального округа

С. Марченко, В. Погосян, Ж. Голубина

В данной статье рассмотрены особенности финансирования туристско-рекреационного комплекса СКФО. Раскрыты проблемы реализации федеральных целевых программ. Предложены меры по оптимизации освоения финансовой помощи на региональном уровне.

Образование стр. 75–93

Уровни совершенства организационной структуры образовательной организации

И. Фирсова, И. Мисбахова

В статье представлены результаты исследования уровней совершенства организационной структуры образовательной организации.

Совершенствование корпоративного потенциала в учреждении образования

И. Фирсова, О. Терехова

В статье представлены результаты работы по совершенствованию корпоративного потенциала в учреждении образования на примере гимназии № 1512 г. Москвы.

Образование как фактор конкурентоспособности стран БРИКС

С. Жильцова

В статье рассматриваются вопросы, посвященные анализу экономического состояния стран с быстроразвивающимися национальными экономиками: России, Китая, Индии, Бразилии и Южной Африки, оказывающими значительное влияние на региональные и глобальные рынки. Также в статье проводится анализ конкурентоспособности российского образования на основе международных рейтингов и предлагаются меры по улучшению позиций российских вузов на международном рынке образовательных услуг.

Кафедра стр. 94

Кафедра мировой экономики и экономической теории Волгоградского государственного технического университета

Цитаты стр. 95–96

Особое мнение адмирала Мордвинова

История стр. 97–104

Свобода торговли и протекционизм

События стр. 105–108

Итоги Гайдаровского форума — 2016

Абалкинские чтения: круглый стол «Стратегия для России. Третья попытка»

Уважаемые читатели!



В текущей экономической ситуации необходимо более сдержанно подходить к издержкам. Оценивать не только их эффективность, но и разработать и внедрить экспертную систему принятия решений, которая исключала бы поспешные выводы. Это позволит распоряжаться финансовыми ресурсами стратегически, направляя их только на приоритетные задачи. Например,

следует более тщательно планировать маркетинговые мероприятия и уделять больше внимания адресной работе с клиентами. Конкурентоспособность бизнеса зависит от того, насколько он успешно сотрудничает с другими организациями, взаимодействует с отраслями рынка, внедряет инновационные решения, своевременно доставляет продукцию и индивидуализирует взаимоотношения с клиентом.

Безусловно, управление бизнесом требует немалой уверенности. Вот почему особую важность приобретают личные качества руководителя. Насколько он готов руководить компанией в сложный экономический период, имеет ли опыт и необходимые навыки для этого. Но ни один руководитель не сможет привести компанию к успеху, если вокруг него нет команды единомышленников. Сплоченный коллектив повышает конкурентоспособность бизнеса, а сильная внутренняя корпоративная культура позволяет проводить необходимые преобразования. Поэтому вопросы лидерства и командообразования, которые зачастую уходят на второй план в стабильные времена, приобретают сейчас особенную актуальность. Лидеры должны опережать события, выдвигать инновационные идеи и задавать курс развития компании. Они избегают готовых решений, а выбирают те, которые принесут успех бизнесу. А это невозможно без опыта и знаний. На страницах нашего журнала авторы продолжают делиться с читателями своими научными и практическими наработками, и они всегда открыты для дискуссии.

**С уважением, зам. главного редактора журнала
Анна Кириллова**

Требования к статьям

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

1.1. Отпечатанные (четкой качественной печатью на белой бумаге) два экземпляра рукописи, сшитые отдельно скрепкой. Объем статьи — 7–10 страниц (примерно 12 000–15 000 знаков с пробелами); научного сообщения — до 3 страниц (6000 знаков с пробелами). Требования к компьютерному набору: формат А4; кегль 12; шрифт Times New Roman;

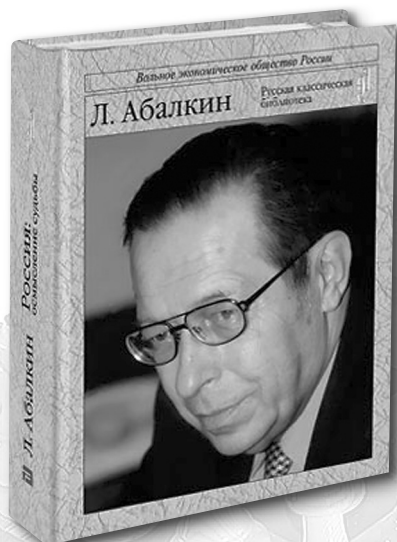
межстрочный интервал 1,5; нумерация страниц внизу по центру; поля: слева 30 мм, справа — 10 мм, от верхней и нижней строки текста до границы листа — 20 мм.

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

1.2. Отпечатанные (четкой качественной печатью на белой бумаге) сведения об авторе: Ф. И. О. (полностью), ученая степень, научное звание, должность, место работы, адрес электронной почты и телефон для связи (все параметры обязательны); название статьи и количество знаков с пробелами.

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

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



Л.И. Абалкин

«РОССИЯ: ОСМЫСЛЕНИЕ СУДЬБЫ»

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

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

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

**Приобрести книгу вы можете в интернет-магазине:
eg-online.ru; (499) 152-8690; e-mail: sale@eg-online.ru**

РЕКЛАМА

2. Требования к статье:

2.1. Содержание статьи должно соответствовать профилю журнала.

2.2. Каждая статья должна начинаться:

- названием (полностью набрано заглавными буквами);
- УДК;
- инициалами и фамилией автора (авторов);
- местом работы автора (авторов);
- рабочим адресом автора/авторов (последовательность: название улицы, номер дома, название населенного пункта, название области/края, автономного округа, республики/страны, почтовый индекс);
- краткой аннотацией содержания рукописи (3–4 строчки, не должны повторять название);

• списком ключевых слов (5–10).

Все — на русском языке.

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

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

- название статьи;
- инициалы и фамилия автора;
- место работы автора;
- полный рабочий адрес автора (с указанием почт. индекса);
- перевод русской аннотации;
- перевод ключевых слов.

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

3. Прочие положения.

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

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

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

3.4. Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.

Переход к «зеленой» экономике в России: миф или реальность?

Т. Седаш,

к. э. н., доцент кафедры инвестиций и инноваций,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В настоящее время Россия значительно отстает по показателю энергоэффективности от большинства стран мира, что сказывается на конкурентоспособности ее продукции и услуг. В статье представлен анализ возможностей перехода России к «зеленой» экономике. Выявлены факторы, тормозящие развитие отечественной экономики в данном направлении и не позволяющие осуществить к 2020 г. переход к «зеленому» росту.

Ключевые слова: энергоэффективность, энергосбережение, «зеленая» экономика, возобновляемые источники энергии, зеленый рост.

Transition to «green» economy in Russia: myth or reality?

T. Sedash,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Investments and Innovation,
Finance University under the Government of the Russian Federation

Currently Russia is far behind in index of energy efficiency from most countries of the world, which affects the competitiveness of its products and services. In the article there is an analysis of the possibilities of Russia's transition to «green» economy. The factors which are slowing down development of domestic economy in this direction and not allowing to carry out transition to «the green growth» by 2020 are revealed.

Keywords: energy efficiency, energy saving, green economy, renewable energy, green growth.

В настоящее время Россия занимает второе место в мире по запасам природного газа и угля и восьмое — по запасам сырой нефти. При этом, по оценкам экспертов, доля неэффективно используемых энергоресурсов составляет 35–45%, а потенциальный объем годовой экономики достигает 350–400 миллионов тонн условного топлива (т.у.т.). В настоящее время энергоемкость российской экономики вдвое выше, чем большинства стран мира, и в 2,5–3 раза превосходит уровень стран Западной Европы, США и Швеции.

Сравнительный анализ стран мира по показателю энергоэффективности показал, что хуже, чем у России, его значение только у пяти стран: Украины, Узбекистана, Ирана, Республики Малави и Туркменистана¹.

По интенсивности использования энергии на единицу ВВП при постоянном паритете покупательной способности

(ППС) Россия в 2014 г. заняла первое место в мире. Показатели десяти стран с самой высокой интенсивностью использования энергии приведены в таблице 1.

Стоит отметить, что в Великобритании данный показатель составлял 0,082; в Германии — 0,106; в Японии — 0,107 кг.у.т. на один американский доллар по ППС. В целом с 2000 по 2014 г. произошло снижение средней мировой интенсивности использования энергии на 1,4%. В 2014 г. наблюдался значительный спад в интенсивности использования энергии в Европе и Китае. Таким образом, интенсивность использования энергии в России примерно в 2–3 раза выше, чем в большинстве развитых стран.

России для повышения эффективности экономики, выживания в усиливающейся конкурентной борьбе на мировых рынках необходимо следовать мировым тенденциям по повышению энергоэффективности.

В международной практике можно проследить два подхода в рассмотрении мер по увеличению

¹ Анализ проводился на основе данных информационной системы Energy Efficiency: Euromonitor International from International Energy Association (IEA).

энергосбережения и повышению энергоэффективности: ресурсный и с точки зрения «зеленой» экономики. Рассмотрим их более подробно.

Таблица 1
Интенсивность использования энергии на единицу ВВП при постоянном паритете покупательной способности (ППП) [7]

Место в мире	Страна	кг.у.т. на \$ по ППС
1	Россия	0,340
2	Узбекистан	0,333
3	Украина	0,320
4	ЮАР	0,252
5	Иран	0,225
6	Тайвань	0,224
7	Казахстан	0,219
8	Китай	0,203
9	Канада	0,186
10	Южная Корея	0,171

Ресурсный подход. В западной литературе идея о возможности развития за счет сокращения уровня использования природных ресурсов при повышении эффективности их использования была высказана в начале 80-х гг. в диссертации голландского экономиста R. Hueting [11], в которой был обоснован принцип «большее благосостояние посредством меньшего объема производства». Данный подход получил развитие и в современных зарубежных исследованиях [12].

Важное значение ресурсосбережению уделяли и в Советском Союзе. В соответствии с основными направлениями экономического и социального развития СССР на 1986–1990 гг. и на период до 2000 г. ресурсосбережение должно было стать решающим источником удовлетворения растущих потребностей народного хозяйства.

Под ресурсосбережением понимается рациональное использование природных и материальных ресурсов, максимальное устранение потерь на всех этапах производства и потребления ресурсов, вовлечение в хозяйственный оборот вторичных материальных ресурсов и попутных продуктов. Ресурсосбережение должно достигаться во всех звеньях цепи «производство — транспортировка — потребление» — от эффективных технологий добычи природного сырья и топлива (например, более полное извлечение нефти из пласта), низких потерь при транспортировке и хранении, рационального потребления до переработки и использования вторичных ресурсов (например, переработки отходов). В современном мире ресурсосбережение является обязательным требованием к технике, технологиям, организации производства и производственной деятельности.

Однако научно-технический прогресс шел в основном по пути снижения трудоемкости обеспечения людей различными благами, но ценой прогрессирующего роста ресурсоемкости [1]. С повышением качества жизни людей, а также с помощью маркетинговых технологий

в обществе появлялись новые потребности, требующие все большего расходования ресурсов. Данный путь развития зашел в тупик, обострив системные противоречия на глобальном уровне (например, достижение высокой энергоэффективности экономики большинства развитых стран была достигнута за счет вывода энергоемких и экологически вредных производств в страны третьего мира). Появилась насущная необходимость разворота мирового развития в сторону социально и экологически ориентированной экономики. Одним из направлений такого развития призваны стать «бережливые инновации» (frugal innovations) — инновации, нацеленные на удовлетворение первичных нужд массового потребителя с помощью ресурсосберегаемых технологий, сокращения количества расходуемых для производства продукта невозобновляемых ресурсов и сокращения негативного воздействия на окружающую среду, без снижения качества жизни населения.

Стоит отметить, что возможности ресурсосбережения в некоторой степени ограничены конечностью самих природных ресурсов. В связи с этим в мировой экономической науке все большую актуальность приобретают «зеленые» технологии, «зеленые» финансы, что и привело к формированию нового подхода к развитию мировой экономики — переходу к экологически ориентированному развитию — «зеленому» росту и «зеленой» экономике.

Концепция «зеленого» роста, изложенная в Плане действий, принятом на саммите в Йоханнесбурге в 1992 г., направлена на гармонизацию двух основных императивов — развития экономики и экологической устойчивости. В 2009 г. министры 34 стран ОЭСР² (стран Европы, США, Канады, Турции, Австралии, Японии, Чили, Новой Зеландии,) подписали Декларацию «зеленого» роста, а в 2011 г. ОЭСР разработала Стратегию «зеленого» роста, включающую экономические, экологические, социальные, технологические аспекты развития.

«Зеленый» рост подразумевает фундаментальные изменения характера производства и потребления, т. е. существующих технологий, инфраструктуры, потребительских привычек и т. п. Экономика большинства развитых стран переходит на принципы «трех-R» (Reduce, Reuse, Recycle — уменьшение, повторное использование и переработка), применение возобновляемых источников энергии (ВИЭ), что должно привести к повышению «энергоэффективности». Наибольших технологических успехов в этом направлении достигли Германия, США, Великобритания, Япония, Скандинавские страны, Республика Корея.

«Зеленые» технологии, в соответствии с классификацией ОЭСР, развиваются в следующих направлениях [10]:

- повышение энергоэффективности;
- производство энергии из возобновляемых источников (энергия ветра, солнца, воды, биотопливо);
- экологическое управление (управление отходами, восстановление земель и т. д.);

² Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР, англ. Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD).

- оказание экологических услуг (мониторинг, аудит, прогнозирование и т. д.);
- смягчение последствий изменения климата, прогнозирования и ликвидации последствий природных катаклизмов;
- разработка технологий по снижению вредных выбросов в атмосферу и водную среду;
- производство экологически чистых материалов и продуктов.

На сегодняшний день «зеленые» технологии рассматриваются как один из ключевых факторов нового технологического уклада и перспективное направление для инвестирования.

Программа ООН по окружающей среде — ЮНЕП (UNEP, United Nations Environment Programme)³ дает определение «зелёной» экономике как экономике, которая приводит к «улучшенному благосостоянию людей и социальному равенству, значительно уменьшая экологические риски и экологические дефициты» (ЮНЕП 2010 г.). «Зеленая» экономика в отличие от традиционной, существующей сегодня «коричневой», нацелена на использование технологий, способствующих снижению выбросов углерода, повышению ресурсо- и энергоэффективности, предотвращению утраты биоразнообразия.

Современные политики и экономисты рассматривают «зеленую» экономику как фактор перехода к устойчивому развитию, которое требует, в свою очередь, структурной трансформации мировой экономики. В соответствии с докладом ЮНЕП «Навстречу «зеленой» экономике: пути к устойчивому развитию и искоренению бедности» мировые экономические кризисы на фундаментальном уровне имеют общую черту: значительное нерациональное использование капиталов. За два последних десятилетия были сделаны значительные капиталовложения в объекты недвижимости, ископаемое топливо и структурированные финансовые активы со встроенными производными инструментами. Однако сравнительно немного средств было инвестировано в возобновляемую энергетику, энергоэффективность, общественный транспорт, устойчивое сельское хозяйство, защиту экосистем и биоразнообразия, в сохранение земель и вод [9]. При этом рост «зеленой» экономики происходит быстрее, чем «коричневой», а природный капитал поддерживается и возобновляется. Переход к «зеленой» экономике требует ежегодных инвестиций в размере 2% мирового ВВП, а также создание благоприятных условий: политических мер, государственного регулирования и установления экологически ориентированных национальных норм и правил, применения экономических стимулов и изменений в структуре государственных расходов. В настоящее время большинство развитых стран придерживаются принципов «зеленой» экономики. Например, Южная Корея избрала концепцию «зеленого» роста в качестве национальной стратегии и планирует за 5 лет (с 2011 г.) направить 3% ВВП на развитие «зеленых» секторов и создать 1,8 млн рабочих мест [6].

Стоит отметить, что Россия также поставила задачу перехода на «зеленый» рост экономики. Так, в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. [3] предложена новая модель экологической политики государства, стимулирующая снижение воздействия на окружающую среду от всех источников загрязнения, усиление институтов, направленных на сохранение природной среды, и развитие экологического бизнеса. Декларируется переход от экспортно-сырьевой к инновационной модели экономического роста; завоевание лидирующих позиций в развитии возобновляемых источников энергии и внедрение в промышленных масштабах экологически чистых технологий производства энергии. Однако нами выявлены противоречия между целеполаганием, технологическим укладом и экономическими условиями. Рассмотрим основные из них.

1. В России преобладает 4-й технологический уклад и только в некоторых отраслях — 5-й, в то время как в развитых странах — 5–6-й уклады. В связи с этим даже при создании институциональной основы для развития «зеленой» экономики отставание в технологическом укладе не позволит эффективно работать соответствующим институтам.

В настоящее время, по мнению многих ученых, мировые экономики, за исключением самых бедных стран, разделились на постиндустриальные и индустриальные. Перейти к постиндустриальному типу экономики, минуя индустриальный этап, невозможно. Развитие инноваций, не востребованных отечественной промышленностью, делает такую стратегию модернизации невыполнимой. Модернизация экономики — это глубокая социально-экономическая трансформация, требующая мобилизации всех видов ресурсов, продуманной государственной политики. На наш взгляд, наиболее важной задачей развития российской экономики является именно индустриализация, преодоление технического и технологического отставания. В сложившихся условиях обеспечение устойчивого роста экономики возможно только на основе концентрации ресурсов на прорывных направлениях формирования нового технологического уклада. Поэтому необходимо, основываясь на импорте высокотехнологичного оборудования, осуществлять стратегию опережающего развития, заключающуюся в приоритетном создании базисных производств нового технологического уклада, в первую очередь в обрабатывающих производствах.

Несмотря на то, что начиная с 2000 г. и до второй половины 2008 г. (до кризиса) среднегодовой темп роста ВВП в России составлял около 7%, при экологической коррекции (учете загрязнения окружающей среды и истощения природного капитала), по данным Всемирного банка, изменения в этот период оцениваются как негативные — минус 10–13%, а стоимость ущерба, причиняемого загрязнением окружающей среды здоровью населения, сопоставима с 4–6% ВВП. [5]

2. Российская экономика отличается значительной изношенностью основных фондов (таблица 2).

В среднем по экономике степень износа основных фондов достигает 49,4%. Однако считается, что 50%-й

³ Программа учреждена на основе резолюции Генеральной Ассамблеи ООН № 2997 от 15 декабря 1972 г.

Таблица 2

Степень износа основных фондов по видам экономической деятельности (на конец года, %) [8]

Виды экономической деятельности	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Все основные фонды	45,3	45,3	47,1	47,9	47,7	48,2	49,4
По видам экономической деятельности:							
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	42,2	42,2	42,1	42,8	42,5	42,4	43,5
рыболовство, рыбоводство	62,7	65,3	64,7	65,9	65,1	64,4	58,9
добыча полезных ископаемых	50,9	49,6	51,1	52,2	51,2	53,1	55,8
обрабатывающие производства	45,6	45,7	46,1	46,7	46,8	46,6	46,9
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	51,2	50,7	51,1	50,5	47,8	47,6	47,0
строительство	45,5	46,9	48,3	47,5	49,0	50,6	51,3
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	33,8	33,0	33,6	36,5	39,8	39,9	46,2
гостиницы и рестораны	40,3	41,0	41,2	41,8	42,5	44,0	42,6
транспорт и связь	55,1	54,8	56,4	57,2	56,2	56,5	58,0
финансовая деятельность	33,1	39,2	38,6	44,0	42,1	43,6	42,9
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	31,9	31,1	35,3	34,6	36,3	37,3	38,8
государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	47,9	48,3	50,2	54,0	53,5	55,5	56,5
образование	51,0	52,3	53,2	54,3	54,3	53,9	52,4
здравоохранение и предоставление социальных услуг	50,6	51,5	53,3	53,9	52,7	54,9	54,7
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	40,7	43,4	44,5	43,5	44,9	45,0	45,4

износ — это уже признак простого воспроизводства. Наибольший износ основных фондов наблюдается в социально значимых видах экономической деятельности: транспорте и связи, рыболовстве, образовании, здравоохранении и предоставлении социальных услуг, государственном управлении и обеспечении военной безопасности, добыче полезных ископаемых. Динамика показателей износа основных фондов, кроме рыболовства, рыбоводства и производства и распределения электроэнергии, газа и воды, также свидетельствует об ухудшении ситуации.

Таким образом, степень износа остается высокой, и сколько-нибудь значимого обновления основных фондов, тем более с массовым использованием энергоэффективных и экологически чистых технологий, в России не происходит. Даже не во всех базовых отраслях осуществляется простое воспроизводство существующей технологической системы. Стоит отметить, что в условиях усиливающейся международной конкуренции производственное оборудование, например в США и Японии, обновляется каждые 5 лет в связи с моральным устареванием, а выпускаемая продукция — каждые 3–4 года.

В России доля инвестиций в основной капитал в ВВП в 2014 г. составила 19,7% (в 2000 г. — 15,9%, в 2005 г. — 16,7%, в 2010 г. — 20,6%), однако для реализации задач по модернизации экономики ее необходимо увеличить до 25%, а в дальнейшем до 30%. Следовательно, российская экономика нуждается не только в модернизации,

но и в новой индустриализации и только после этого — в переходе на инновационный и «зеленый» путь развития.

Кроме того, модернизация и массовая замена оборудования на более энергоэффективное практически невозможна в современной ситуации недозагрузки производственных мощностей промышленности на 40%. Снижение покупательского спроса и, как следствие, снижение производства не позволяют компаниям инвестировать в «зеленые» технологии.

3. Низкая инновационная составляющая российской экономики. Индустриализация промышленности должна осуществляться совместно с переходом на инновационный путь развития экономики. В 2014 г. уровень инновационной активности промышленных предприятий снизился до 9,9% (в 2013 г. — 10,1%), что в 5–6 раз ниже, чем в развитых странах Европы. Причем удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе обследованных организаций в 2014 г. составлял 8,8%, а удельный вес организаций, осуществлявших экологические инновации, — всего 1,6% [8].

Инновационной деятельностью в России занимаются преимущественно крупные компании, что объясняется отсутствием финансовых ресурсов для инноваций у малых и средних организаций. В связи с этим инновационные процессы на региональном и отраслевом уровнях носят весьма неустойчивый характер. Прекращение инновационной деятельности в одной или нескольких крупных компаниях может привести и приводит

Таблица 3

Основные направления развития НИОКР в сфере энергоэффективности и ВИЭ [4]

Годы	Россия	Мировое сообщество
в 2013–2014 гг.	Проведение энергообследований и энергоаудитов, развитие энергосервисных договоров, перелом в медленном темпе развития ВИЭ	<ul style="list-style-type: none"> Использование биомассы для производства тепла, электричества и биотоплива; развитие геотермальной энергетики, гидророзэнергетики, ветроэнергетики, энергии океана, гелиотеплоэнергетики, солнечного фотоэлектричества
в 2015–2016 гг.	<ul style="list-style-type: none"> Изменение стимулов к энергосбережению в бюджетной сфере; снижение энергоемкости промышленных технологий; развитие транспорта и ЖКХ; обеспечение учета энергоресурсов; внедрение электромобилей как составляющей тренда на повышение энергоэффективности на транспорте; снижение потерь через стеновые конструкции; использование автотранспорта на природном газе 	Развитие электрического и гибридного транспорта; разработка и применение целлюлозного этанола, искусственного фотосинтеза, нового типа аккумуляторов, топливных элементов, расширенных геотермальных систем (EGS-технологии)

к значительному падению инновационной активности на уровне региона или отрасли.

Россия занимает 30-е место в мире по доле затрат на исследования и разработки в ВВП и, по расчетам экспертов, затраты на НИОКР должны вырасти в 5 раз для того, чтобы обеспечить даже простое воспроизводство. Анализируя основные направления развития НИОКР в сфере энергоэффективности и возобновляемых источников энергии в 2013–2014 гг. и 2015–2016 гг., можно сделать вывод об определенном отставании России от развитых стран мира (таблица 3).

4. Недостаточное развитие возобновляемых источников энергии (ВИЭ).

В последнее десятилетие в большинстве стран мира, стремящихся к «зеленой» экономике, растет инвестирование в развитие возобновляемых источников энергии, поскольку они являются наиболее перспективным направлением в снижении выбросов парниковых газов, повышения энергоэффективности и, соответственно, защите окружающей среды. К ним относятся ветроэнергетика, солнечная, геотермальная энергия, биотопливо.

В Климатическом и энергетическом пакете ЕС–2020 (принят в 2009 г.) поставлены следующие цели в данном направлении:

— сокращение ВПГ на 20% по сравнению с уровнем 1990 г.;

— доведение доли ВИЭ в валовом конечном потреблении энергии до 20%;

— снижение энергопотребления на 20% по сравнению с инерционным сценарием за счет мер по энергосбережению.

Однако общее видение целей по ВИЭ и особенно по энергоэффективности в целом в ЕС отсутствует. Европейская комиссия (ЕК) предлагает установить цель по ВИЭ для стран ЕС на уровне не менее 27% к 2030 г., Европейский парламент (ЕП) — на уровне 30%. Планируется, что цель-2030 по ВИЭ будет установлена только на уровне ЕС, но не для отдельных стран, что даст членам союза возможность учета национальных особенностей. В ЕС кроме общих целей по выбросам и ВИЭ существуют цели для транспортного сектора на 2020 г.: сокращение

ВПГ на 6% по сравнению с уровнем 2010 г. (Директива по качеству топлива 2009/30/ЕС) и доведение доли ВИЭ до 10% (Директива по ВИЭ 2009/28/ЕС). Также значительный вклад в рост производства «зеленой» электроэнергии, которая в последнее десятилетие в странах ЕС развивается быстрее, чем угольная, нефтяная или атомная, внесло принятие Директивы 2009/28/ЕС по поддержке применения энергии от возобновляемых источников; Решение Европейской комиссии 2009/548/ и Директивы 2009/28/ЕС Европейского парламента и Совета, устанавливающих шаблон для Национального плана действий по возобновляемой энергии. Кроме того, было принято более 10 стандартов ЕС, касающихся ВИЭ.

В настоящее время доля всех ВИЭ в мировом энергобалансе составляет около 14% мирового первичного производства энергии и 21% производства электроэнергии. При этом, например, в Германии доля возобновляемых источников энергии в производстве электроэнергии достигает 25% (к 2025 г. планируется достичь уровня 40–45%, к 2035 г. — 55–60%) [2]. В Таиланде, где сегодня ВИЭ составляют 8% электрогенерации, к 2021 г. они должны составить 25% совокупной генерации. В Чили к 2025 г. доля ВИЭ должна вырасти до 20% от общего энергоснабжения.

Страны БРИКС также активно развивают ВИЭ. Например, Бразилия поставила задачу довести долю ВИЭ в генерации электроэнергии до 75% к 2030 г., а Китай — до 15% к 2020 г. Стоит отметить, что по итогам 2013 г. в пятерку лидирующих стран по общей установленной мощности возобновляемых источников энергии вошли: Китай, США, Бразилия, Канада и Германия, а в страны — лидеры по вырабатываемой альтернативной энергии без гидрогенерации: Китай, США, Германия, Испания, Италия и Индия.

По сравнению с зарубежными странами развитие альтернативных источников энергии в России идет крайне медленными темпами. В настоящее время доля электроэнергии, вырабатываемой на основе возобновляемых источников, составляет 0,8% (без учета ГЭС мощностью свыше 25 МВт) и должна вырасти к 2020 г. до 4,5%. Однако, по прогнозам Международного энергетического

агентства доля ВИЭ в энергобалансе России достигнет 4% лишь к 2035 г. При этом потенциал развития этой отрасли достаточно высок. По данным Министерства энергетики РФ, объем технически доступных ресурсов возобновляемых источников энергии в России составляет не менее 24 млрд тонн условного топлива.

Таким образом, данные факторы не позволяют осуществить к 2020 г. переход России к «зеленому» росту и «зеленой» экономике.

Статья подготовлена при поддержке Российского гуманитарного научного фонда. Проект № 15-02-00456 «Финансовый инструментарий структурной трансформации экономики в целях повышения энергоэффективности (на примере ЖКХ)».

Литература

1. Ключков В.В., Ратнер С.В. Управление развитием «зеленых» технологий: экономические аспекты [Электронный ресурс]: монография// Ин-т проблем упр-ния им. В.А. Трапезникова Рос. акад. наук [сайт].— М.: ИПУ РАН, 2013. — Режим доступа URL: http://www.ipu.ru/sites/default/files/page_file/GreenTech.pdf.
2. Никифоров О. Реализуя планы по повсеместному внедрению возобновляемых источников энергии, Германия рискует потерять промышленность.//Независимая газета. — 08.04.2014.
3. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного

социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» Справочно-информационная система «ГАРАНТ».

4. Результаты мониторинга высокотехнологичных и наукоемких отраслей// Аналитический центр при правительстве РФ, март 2015 <http://www.ac.gov.ru/files/attachment/4957.pdf>
5. Сдаюк Г.В. Концепция устойчивого развития «зеленой экономики»: возможности реализации в России// Россия и современный мир. 2013. № 1 (78). С. 22–37.
6. Смагулова Ж.Б., Муханова А.Е., Мусаева Г.И. Анализ мирового опыта перехода к зеленой экономике: предпосылки и направления// Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 1–1. С. 92–96.
7. Статистический ежегодник мировой энергетики 2015 <http://yearbook.enerdata.ru/energy-intensity-GDP-by-region.html>
8. Центральная база статистических данных Росстата <http://www.gks.ru/>
9. ЮНЕП доклад Навстречу «зелёной» экономике: пути к устойчивому развитию и искоренению бедности, 2011, с. 14 www.unep.org/greeneconomy.
10. Green technology and innovation. OECD Science, Technology and Industry Outlook, 2012.
11. Hueting, R. “New scarcity and economic growth: More welfare through less production?” / Ph.D. thesis. University of Groningen. 1974.
12. Steinfeld, H. and Gerber, P. Livestock production and the global environment: Consume less or produce better? // Proceedings of the National Academy of Sciences. 2010, p. 107.

**АКАДЕМИЯ
МБА**
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

Журнал «Менеджмент и бизнес-администрирование»

Предоставление комплексной и систематизированной информации по теории и практике, направленной на повышение качества и эффективности управленческих процессов на различных уровнях хозяйствования.

Журнал включен в перечень ВАК
www.mba-journal.ru

ПОДПИСКА

- Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org
- В редакции: (499) 152-0490; podpiska@ideg.ru
- В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»

ЭКОНОМИКА

Развитие транспортной инфраструктуры как фактор роста российской экономики

М. Шальнева,

к. э. н., доцент,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,

К. Заблоцкая,

студентка Финансово-экономического факультета,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В условиях экономического кризиса поддержать российскую экономику могут крупные транспортные инфраструктурные проекты, позволяющие ее диверсифицировать и снизить зависимость от добывающих отраслей. В данной статье рассматривается понятие транспортной инфраструктуры и его составляющих, анализируется экономическая эффективность инвестиций в развитие транспорта. Таким образом, авторами исследованы актуальные проблемы в развитии транспортной инфраструктуры и предложены механизмы совершенствования системы реализации масштабных инфраструктурных проектов.

Ключевые слова: транспортная инфраструктура, транспортная система, инфраструктурные проекты, инвестиции.

Development of transport infrastructure as factor of growth of the Russian economy

M. Shalнева,

Candidate of Economic Sciences, associate professor,

Financial University under the Government of the Russian Federation,

K. Zabolotskaya,

student of Economic and Finance faculty,

Financial University under the Government of the Russian Federation

The development of transport infrastructure, especially during the crisis period, is the foundation required to develop the economy. The article describes the concept of transport infrastructure and its components. The role of investing in transport, current problems in the development of transport infrastructure are analyzed. The mechanisms to improve the system of large-scale infrastructure projects are found.

Keywords: transport infrastructure, transportation system, infrastructure projects, investment.

Российская экономика на современном этапе развития находится в условиях экономического кризиса. Падение цен на нефть, отсутствие внешнего финансирования, девальвация рубля сильно ударили по российскому рынку. Ряд западных стран ввел экономические санкции против РФ, перекрыв поток кредитов. Поддержать российскую экономику могут крупные инфраструктурные проекты, которые еще со времен Рузвельта рассматривались как мера оздоровления экономики, такие проекты часто начинались на фоне нестабильной экономической ситуации. Для роста российской экономики особенно необходимы инвестиции, которые позволят ее диверсифицировать и снизить зависимость от добывающих отраслей, задача развития инфраструктуры выходит на первый план.

Приоритетность развития транспортной инфраструктуры для успешного проведения качественных структурных преобразований была заявлена в Послании Президента РФ Федеральному Собранию еще в 2004 г. [6].

Для анализа влияния транспортной инфраструктуры в России необходимо для начала определить, что включает это понятие, выявить связи между такими терминами, как транспортная система, транспорт и транспортная инфраструктура.

Транспортная система — широкое понятие, включающее в себя транспорт и транспортную инфраструктуру, обеспечивает гармоничное развитие и функционирование всех видов транспорта с целью максимального удовлетворения транспортных потребностей при минимальных затратах. Транспорт — крупная отрасль экономики, которая, исходя из своих характеристик, является видом экономической деятельности как таковой и развивающим фактором экономики в целом. Эта отрасль находится в сфере ответственности государства, которое во взаимодействии с частным сектором, сохраняя административный контроль, может обеспечить высокое качество обслуживания и получение экономической выгоды.

Отличительной чертой транспортной системы является то, что она требует в значительном количестве составляющих инфраструктур. Под транспортной инфраструктурой мы понимаем вид инфраструктуры, совокупность отраслей и предприятий транспорта, выполняющих перевозки, а также обеспечивающих их выполнение и обслуживание.

Инвестиции в транспорт оказывают значимое влияние на экономику. Во-первых, инвестиции расширяют спрос и способствуют росту ВВП. Транспортному проекту нужны продукция машиностроения, металлургии, высокие технологии, электроэнергия, услуги и т. д. Как показывают расчеты ИМП РАН, каждый рубль инвестиций в развитие морского транспорта дает 1,2 руб. мультипликативного эффекта для ВВП страны, в железнодорожную инфраструктуру — 1,5 руб. [4]. Согласно нашим расчетам, сценарий Транспортной стратегии России до 2030 года (вложения около 6,5 трлн руб.) даст суммарный эффект для ВВП более 9 трлн руб. и бюджетный эффект 2 трлн руб. Компания РЖД по решению Правительства РФ осуществляет такие масштабные проекты, как модернизация Транссибирской магистрали, развитие Московского транспортного узла и др. По словам Владимира Якунина (президент РЖД на момент 06.2015) на ПМЭФ в июне 2015 г., только проект Восточного полигона даст почти

500 млрд руб. поступлений в бюджет РФ за 30-летний период, от 650 млрд до 1 трлн руб. дополнительного прироста ВРП Дальнего Востока и Забайкалья, 394 млрд руб. заказов российским производителям, 40 тыс. рабочих мест в строительстве [8].

Во-вторых, растет скорость движения пассажиров и грузов с помощью скоростных поездов, увеличения числа полос на автодорогах. Организация высокоскоростных железных дорог и автомагистралей позволяет связать далеко расположенные друг от друга города в единые урбанизированные районы. Для компаний это означает резкое расширение рынков сбыта и поставок, облегчается поиск рабочей силы, растет производительность труда. Всемирный банк на примере нескольких развитых и развивающихся стран выявил зависимость: увеличение транспортной связности приводит к росту производительности труда на 3,4%. Исходя из этого, можно просчитать экономические эффекты от проектов, значительно ускоряющих движение пассажиров. Например, строительство высокоскоростной магистрали Москва — Казань сгенерирует бюджетный эффект в виде дополнительных налоговых поступлений в период 2020–2030 гг. более 2 трлн руб. В Великобритании на основании подобных расчетов принято решение о строительстве ВСМ из Лондона в Глазго [3].

Сокращение пространства с помощью ускорения передвижения помогает и развитию пригородных зон крупных агломераций, сокращаются затраты на перевозку грузов. Расчеты, проводимые на примере Московской области, показали, что ускорение транспортного сообщения в регионе на 15% приведет за десять лет к росту фонда оплаты труда более чем на 100 млрд руб. и к приросту стоимости жилого фонда более чем на 130 млрд руб. Больше всего росту производительности поможет сокращение «узких мест» в транспортной системе (участки, прохождение которых требует снижения скорости), расчеты показывают, что в период до 2030 г. это приведет к росту ВВП страны на 1%, в первую очередь за счет ликвидации недовывоза грузов и снижения транспортных затрат. Наибольший эффект получат портовые регионы Северо-Западного федерального округа (рост ВРП на 3,7%) и Дальнего Востока (рост ВРП на 2,3%).

В-третьих, возникают возможности для развития экономики регионов. Так, возведение моста через Керченский пролив даст импульс к экономическому развитию Крыма и Краснодарского края. Транспортный переход через пролив является важнейшим проектом, который быстро окупится, свяжет полуостров с материком и даст толчок всем экономическим процессам. Глава Крыма Сергей Аксенов отметил, на строительстве будет задействовано 4 тысячи рабочих, по его словам, «Керченский мост — это дорога жизни» [9].

В-четвертых, усиливается международное сотрудничество. Так, Россия предложила реализовывать «Трансевразийский пояс Razvitie» (ТЕПР), который по своей идеологии совпадает с китайским проектом «Нового Шелкового пути», отметим, это взаимодополняющие друг друга проекты. Наиболее серьезные прорывы в развитии стран всегда были связаны с какими-то мегапроектами: вспомним БАМ или космические программы 50–70-х гг., «Новый Шёлковый путь». ТЕПР, действительно, может стать локомотивом для

экономики России, а также для всех прилегающих, инвестирующих в него государств [7]. Данный мегапроект предполагает формирование на территории Сибири и Дальнего Востока важнейших составляющих нового техно-промышленного и социокультурного уклада. Принципиальными элементами этого уклада являются интегральная инфраструктурная система, которая объединит транспорт, энергетику, телекоммуникации, транспортировку воды, нефти и газа, обеспечит создание новых отраслей промышленности и новых научно-технологических и инженерных городов вдоль БАМа и Транссиба. Пояс Razvitie является геоэкономической, геополитической и геокультурной концепцией. Геоэкономическая новизна состоит в формировании нового полюса генерации общественного богатства на фоне изменения расстановки сил мировых экономик, геополитический аспект предполагает создание новой формы международного сотрудничества и индустриальном освоении значительных территорий, геокультурный аспект заключается в диалоге цивилизаций.

Актуальными проблемами в развитии транспортной инфраструктуры, на наш взгляд, являются:

- низкий уровень развития инфраструктуры по сравнению с развитыми странами, что понижает качество жизни и повышает издержки бизнеса. По оценкам Министерства транспорта Российской Федерации, международным нормам на сегодня соответствуют лишь 37% федеральных и 24% региональных автодорог;
- 20% проектов транспортной инфраструктуры в российских регионах заморожены, но без развития инфраструктуры невозможно решить приоритетные задачи региональной политики, привлечение инвестиций и восстановление экономического роста;
- низкая скорость и комфортность пассажирских поездок. Люди предпочитают личные автомобили общественному транспорту, увеличиваются пробки. Так, согласно социологическим исследованиям, проведенным ЦЭИ в Московской агломерации, 60% москвичей ездит в Подмосковье на личных автомобилях, 25% — на железнодорожном транспорте и 15% — на автобусах и маршрутках (рис. 1). В Лондоне, например, ситуация обратная: не менее 60% пассажиров перемещается из центра в пригороды на общественном транспорте (рис. 2) [10].



Рис. 1. Использование различных видов транспорта в Московской агломерации

Источник: составлено авторами по данным социологического исследования, проведенным ЦЭИ (рис. 2) [10]

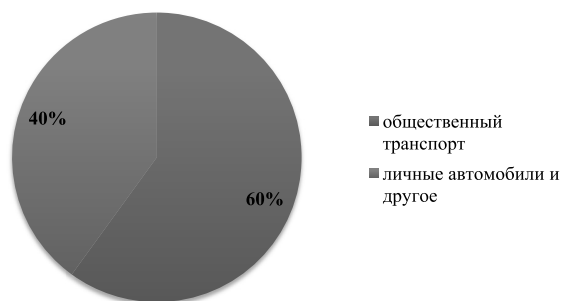


Рис. 2. Использование различных видов транспорта в Лондоне

Источник: составлено авторами по данным социологического исследования, проведенным ЦЭИ

Необходимы повышенные финансовые и административные усилия со стороны государства, но эффект от вложений достаточно высокий. Бюджетная отдача от вложений в транспортную инфраструктуру выше, чем от инвестиций в оборонный сектор, инфраструктуру нефтедобычи;

- необходимость значительных объемов инвестиций на начальных этапах проекта;
- наличие «узких мест» в транспортной системе. Доля таких участков на федеральных автодорогах от их общей протяженности — 13,8%, на железных — 19,9% (рис. 3).

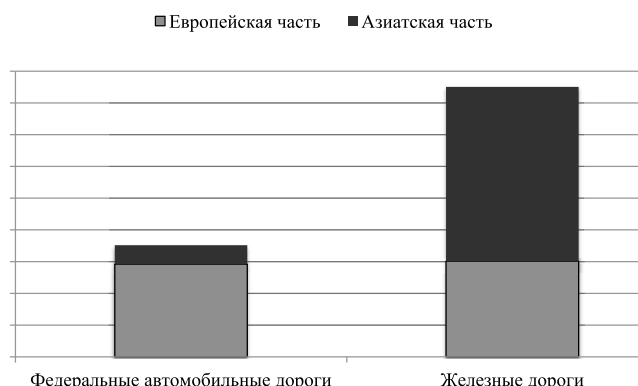


Рис. 3. Узкие места в российской транспортной сети, км

Источник: расчеты ИЭРТ и Центра экономики инфраструктуры

В качестве механизмов совершенствования системы реализации масштабных инфраструктурных проектов можно выделить:

1. Создание новой интеллектуально-управленческой платформы (проект ТЕПР может быть примером такой платформы). Важность данного механизма заключается в его влиянии на высокоэффективное развитие транспортной инфраструктуры и инновационное развитие российской экономики в целом.

2. Привлечение механизма государственно-частного партнерства (ГЧП), что позволит решить задачу по созданию современной транспортной инфраструктуры и ее эффективной эксплуатации в условиях ограниченности бюджетных средств. ГЧП является одним из эффективных институтов по привлечению долгосрочного частного капитала.

Транспортная инфраструктурная отрасль не может быть приватизирована ввиду ее экономической, социальной и политической значимости, однако в государственном бюджете недостаточный объем средств для реализации широкого спектра проектов. Для разрешения этой дилеммы в зарубежной практике используется концепция ГЧП. Механизмы ГЧП широко используются в мировом сообществе для привлечения частного капитала с целью развития и дальнейшего управления общественной инфраструктурой. ГЧП предполагает официальные отношения между государственными и частными партнерами. [12] Механизм ГЧП позволяет на взаимовыгодных условиях привлечь частные финансовые ресурсы для развития и полноценного функционирования транспортной инфраструктуры. Проекты, созданные на основе ГЧП (контракт жизненного цикла, концессия), дадут дополнительные возможности при реализации различных по масштабу общественно значимых транспортных инфраструктурных проектов.

Системный подход к эффективному использованию механизма ГЧП должен предусматривать комплексное рассмотрение следующих основных направлений: создание необходимой правовой и организационной среды; совершенствование элементов институциональной среды; создание специального федерального органа (Федеральное агентство по ГЧП (или по концессиям)); подготовка специалистов; усиление общественного доверия к механизму ГЧП; улучшение процессов работы и прозрачности в вопросах определения приоритетов, планирования и финансирования инвестиционных проектов.

Рассмотрим несколько примеров проектов, в которых предполагается использование механизма ГЧП. ООО «ЕВРАЗ ХОЛДИНГ». В основе проекта лежит соглашение на сотрудничество в развитии транспортной инфраструктуры и реализации проектов на основе ГЧП на территории Хабаровского края. Стоимость строительства оценивается в 16 млрд руб., власти готовы взять на себя 25% расходов, остальные средства будут привлечены от частных инвесторов. ВСМ Москва — Казань. 5 ноября 2015 г. Дмитрий Медведев подписал постановление от 27 октября 2015 г. № 1147 о мерах по подготовке к реализации проекта строительства высокоскоростной железнодорожной магистрали Москва — Казань. Согласно постановлению, комплекс работ по подготовке территории для строительства объектов инфраструктуры железнодорожного транспорта выделен в отдельный этап строительства. Проект строительства высокоскоростной магистрали предполагает привлечение частных инвесторов через механизм концессии.

Важно отметить, что использование механизма государственно-частного партнерства при финансировании

проектов транспортной инфраструктуры дает положительные эффекты как для государства, так и для бизнеса, таким образом увеличивая благосостояние всех участников в целом. К экономическим интересам государства можно отнести выполнение социальных обязательств, снижение бюджетных расходов и повышение эффективности их использования, а к положительным эффектам частного бизнеса — возможность участия в долгосрочных проектах, предоставление государственных гарантий, распределение рисков, задействование инструментов государства для соблюдения требований по кредитным коэффициентам покрытия.

3. Совершенствование финансовой системы, в частности возможность брать рублевые кредиты национальным компаниям в российских банках, при этом процентная ставка должна быть невысокой, что даст возможность избегать валютных рисков российским компаниям. Характерным положительным примером является «Японское чудо».

Кроме того, совершенствование финансовой системы сможет профинансировать весь комплекс отраслей. Банкам следует обратить внимание на международный опыт. Так, в Индии успешно функционирует система «длинных» денег.

4. Создание качественной системы финансового управления рисками инфраструктурных проектов, в частности совершенствование механизма банковских гарантий при исполнении государственных контрактов.

5. Построение системы стимулирования долгосрочного финансирования инвестиций. Основными направлениями в этом ключе на современном этапе развития российской экономики, по нашему мнению, являются развитие финансовых рынков, создание новых финансовых инструментов долгосрочного финансирования инвестиций; применение косвенных методов государственного регулирования; разработка и реализация программ финансирования малых и средних организаций [12].

6. Разработка в Российской Федерации эконометрической модели производственной функции, которая позволит оценивать влияние транспортных проектов на комплексное развитие отдельных регионов и муниципальных образований и даст возможность включать его количественную оценку в процесс принятия решений. Улучшение работы транспорта дает экономике эффекты масштаба и концентрации, повышает доступность квалифицированных кадров и инноваций. Поэтому для определения целесообразности государственных инвестиций в транспортные проекты необходимо оценивать внетранспортные экономические и бюджетные эффекты, а значит, изменятся критерии выбора приоритетных проектов. В кризисные времена нужно сосредоточиться на тех направлениях развития транспорта, которые дадут наибольшую бюджетную отдачу.

Можно выделить три основных подхода, которые используются для количественной оценки экономических эффектов в зарубежных странах: разработка моделей межотраслевого баланса; производственных функций; пространственных вычисляемых общего экономического

равновесия. Различные типы моделей неодинаково применимы для оценки влияния транспортных проектов на пространственное развитие в РФ. Возможностью оперировать с относительно небольшими территориальными единицами характеризуются зарубежные пространственные вычислимые модели общего экономического равновесия, что ограничивает ее применение в Российской Федерации. Модели межотраслевого баланса могут применяться только для того уровня административно-территориального деления, для которого ведется статистика в форме таблиц «затраты — выпуск», однако в РФ таблицы «затраты — выпуск» публикуются только на общенациональном уровне. Разработка модели, которая позволит оценивать экономические изменения на уровне муниципальных образований России, сложно осуществима по причине крайне неполного отражения в статистике экономических характеристик на этом уровне. Наиболее подходящей в российских условиях является модель производственной функции, данный тип моделей менее требователен к объему необходимых статистических данных. Таким образом, наиболее перспективной представляется разработка в Российской Федерации эконометрической модели производственной функции, адаптированной к российским экономическим реалиям.

7. Формирование единого экономического пространства и Таможенного союза в рамках Евразийского экономического сообщества позволит упростить и ускорить прохождение грузов по территориям России, Казахстана и Белоруссии, что приведет к росту грузопотоков, проходящих по территории Северо-Западного и других регионов России. Этому также будет способствовать создание нового международного маршрута Европа — западный Китай и коммерческая эксплуатация Северного морского пути.

8. Грузовой транспорт важен для страны, однако в условиях, когда большая часть ВВП генерируется в секторе услуг, скорость и комфорт пассажирских перевозок становятся существенным стимулом экономического роста. По данным РБК, в последние десять лет более 80% прироста спроса на пассажирские перевозки в России обеспечивают деловые и туристические поездки. Их ускорение даст максимальный экономический эффект, и ключевую роль здесь должны сыграть проекты скоростного и высокоскоростного железнодорожного сообщения [11].

Примером таких проектов является ВСМ Москва — Казань, а также организация железнодорожного сообщения со средней скоростью до 150 км/ч на маршруте Москва — Тула (далее на Орел и Курск). Согласно исследованиям Центра экономики инфраструктуры, на всех видах транспорта, включая личные автомобили, между Москвой и Тулой совершается более 4,5 млн поездок в год; расчеты показывают, что не менее 750 тысяч таких пассажиров и водителей могут пересечь на скоростной поезд. Перспективно также развитие скоростного железнодорожного сообщения между ближайшими крупными городами Сибири (Томск — Новосибирск) и Урала (Нижний Тагил — Екатеринбург — Челябинск) [11].

9. На тех направлениях, где железнодорожное сообщение не предполагается, нужно сконцентрировать усилия на расшивке узких мест на автодорогах, причем в первую очередь — в крупнейших агломерациях. Первые шаги в этом плане сделаны, в Московской области расширено Новорижское шоссе, в начале 2015 г. введен первый участок платной трассы между Москвой и Санкт-Петербургом. В Санкт-Петербурге введено два участка Западного скоростного диаметра. Однако пока подобных проектов крайне мало реализовано в РФ, хотя многие города испытывают в них острую потребность. Например, необходимый обход Волгограда планируется завершить лишь к 2026 г. Сейчас через город проходит грузопоток из регионов Северного Кавказа и Азербайджана, ухудшая местную транспортную ситуацию. Аналогичная проблема существует из-за отсутствия южного и восточного обходов Новосибирска.

10. Сегодня основной объем пассажирских перевозок всеми видами транспорта осуществляется на расстоянии менее 500 км. На таких дистанциях авиация не может конкурировать с автобусом или поездом ни по цене, ни по времени в пути (с учетом проезда из города до аэропорта и прохождения всех необходимых процедур). В этой связи в развитии авиации следует сосредоточиться на строительстве крупных авиаузлов, таких как планируемый «Южный хаб» в Ростовской области или Новый аэропорт под Хабаровском. Они смогут получить достаточно масштабный пассажиропоток на средних и дальних линиях и стать альтернативной Московскому авиационному узлу.

11. Для переориентации и развития российской экономики следует направлять средства на проекты, которые ориентируются на разработки новых месторождений (например, железнодорожная ветка Кызыл — Курагино).

12. На протяжении последних 10 лет происходило переключение грузопотоков с железных дорог на автомобильные, хотя стоимость перевозки автомобильным транспортом в 2012 г. составила, по данным РБК, 4,74 руб/тонно-километр, а железнодорожным — всего 0,74 руб/тонно-километр. Основная проблема железной дороги — отсутствие гарантий доставки грузов в нужный срок и низкая скорость. Российская сеть железных дорог ориентирована на перевозку крупнотоннажных биржевых экспортных товаров, для которых точность и скорость не так критичны. Практически отсутствуют перевозки грузов по расписанию, столь необходимые для грузоотправителей, работающих с небольшими партиями. Перевод грузовых перевозок с диспетчерского управления на перевозки по расписанию поможет привлечь дополнительный грузопоток на железную дорогу и в целом поднять скорость движения грузовых и пассажирских поездов [11].

Не менее важная причина перехода грузопотоков на автодороги — сложности с доступом к сети железных дорог. Нужно снимать экономические и технологические барьеры для подключения логистических терминалов к железнодорожной инфраструктуре общего пользования, сокращать сроки согласования заявок на перевозки

и нормативные сроки доставки, оптимизировать взаимодействие потребителей, перевозчиков и операторов вагонного парка. Все это позволит сократить транспортные затраты предприятий и разгрузить автомобильные дороги.

13. Разными видами транспортной инфраструктуры — железнодорожной, автомобильной, воздушной и водной — сейчас занимаются отдельно друг от друга четыре специализированных ведомства: Росжелдор, Росавтодор, Росавиация, Росморпорт. Повышение кооперации между ними и качественное взаимодействие на всех уровнях обеспечат эффективное функционирование всей российской транспортной инфраструктуры.

Важно совместно развивать внутренний водный и железнодорожный транспорт. Повышение пропускной способности шлюзов Волго-Донского канала позволит перебрасывать широкий спектр грузов с железной дороги на направлении Поволжье — Юг, а значит, ускорить пассажирские перевозки летом. Сравнительно малокапиталоемкие проекты развития Единой глубоководной системы России могут дать самую высокую среди всех видов транспорта отдачу на рубль государственных вложений — при условии, что они будут оптимально состыкованы с планами развития других видов транспорта.

В пассажирском транспорте имеет смысл увязывать друг с другом развитие скоростных железнодорожных перевозок и авиации. Инвестиции в воздушный транспорт и ВСМ могут дополнять друг друга при создании мультимодальных хабовых схем [11]. Это обеспечит дополнительные пассажиропотоки на каждом из видов транспорта и повысит загрузку транспортной инфраструктуры в целом. Аэропорты, расположенные вдоль ВСМ, будут дополнять наземный транспорт, а не конкурировать с ними.

В заключение отметим, что инвестиции в транспортную инфраструктуру остро необходимы российской экономике для возобновления ее роста. Именно в кризисный период инвестиции в инфраструктуру являются основой, позволяющей обеспечивать выход страны на новые темпы экономического роста. Признание первоочередной важности решения проблем транспортной инфраструктуры выделяет инновационный вариант развития российской экономики. Иными словами, транспортная инфраструктура Российской Федерации выступает ключевым драйвером экономического роста страны, а ее устойчивое функционирование и динамичное развитие в условиях активизации интеграции в систему мирохозяйственных связей представляет одну

из приоритетных задач современной политики государства. Зарубежный опыт подтверждает необходимость модернизации транспортной инфраструктуры России на основе вовлечения частного капитала в государственный сектор экономики с использованием механизмов государственно-частного партнерства, позволяющих решить задачу по созданию современной транспортной инфраструктуры и ее эффективной эксплуатации в условиях ограниченности бюджетных средств.

Литература

1. «Эксперт». № 8 (791)/27 февраля 2012, «Время стратегических инвестиций».
2. Goodbody Economic Consultants. Transport and Regional Development. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.irishspatialstrategy.ie/docs/pdf/Transport%20and%20Regional%20Development.pdf> (дата обращения: 01.11.2015).
3. *Odgaard T., Kelly C., Laird J.* Current practice in project appraisal in Europe. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.heatco.ier.uni-stuttgart.de/hd1final.pdf> (дата обращения: 01.10.2015).
4. Сайт ИНИП РАН. URL: <http://www.ecfor.ru/> (дата обращения: 01.10.2015).
5. Сайт Министерства финансов РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://minfin.com> (дата обращения: 09.11.2015).
6. Сайт Министерства экономического развития РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.economy.gov.ru> (дата обращения: 25.10.2015 г.).
7. Сайт ПАО «РЖД» URL: <http://press.rzd.ru/> (дата обращения: 28.10.2015).
8. Сайт ПМЭФ [Электронный ресурс]. URL: <http://m.forumspb.com/ru/2015> (дата обращения: 01.11.2015)
9. Информационный ресурс «РИА Новости» [Электронный ресурс]. URL: <http://ria.ru/economy/20151002/1295140822.html> (дата обращения: 18.10.2015).
10. Сайт ЦЭИ URL: <http://www.ercse.ru/> (дата обращения: 20.10.2015).
11. Информационный ресурс «РБК» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rbc.ru/opinions/economics/05/03/2015/54f6e5f09a7947e7c15eed79> (дата обращения: 03.12.2015).
12. *Заболоцкая К.В.* Долгосрочное финансирование инвестиций — залог устойчивого роста российской экономики // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 6 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2014/06/35299> (дата обращения: 22.10.2015).

Роль Московского региона в инновационном развитии Центрального федерального округа

С. Банк,

д. э. н., профессор,

Технологический университет, г. Королев,

И. Кирова,

к. э. н., доцент,

Технологический университет, г. Королев,

И. Христофорова,

д. э. н., профессор,

Технологический университет, г. Королев

Складывающаяся экономическая ситуация выводит на первый план необходимость пересмотра подходов к модели управления экономикой России. На протяжении XX века наибольшую эффективность продемонстрировала модель инновационного развития. На данный момент внешнеэкономические, геополитические условия складываются наилучшим образом для внедрения в России полномасштабного инновационного развития. Локомотивом данного развития должен стать Центральный федеральный округ в целом и Московская область в частности.

Ключевые слова: инновационное развитие, Московская область, Центральный федеральный округ.

A role of the Moscow region is in innovative development of the Central Federal District

S. Bank,

Doctor of Economics, Professor,

University of Technology,

I. Kirova,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,

University of Technology,

I. Hristoforova,

Doctor of Economics, Professor,

University of Technology

Folding the economic situation brings to the fore the need to review approaches to the Russian model of economic management. Throughout the XX century has demonstrated the most efficient model of innovative development. At the moment, foreign economic and geopolitical conditions were the best way for full-scale implementation in the Russian innovation development. The locomotive of this development should be the Central Federal District in general and the Moscow region in particular.

Keywords: innovative development, Moscow region, Central Federal District.

Вопрос о необходимости инновационного развития поднимается на всех уровнях управления: от президента страны до бизнеса и научного сообщества [1, 2, 12]. На этом пути делаются достаточно заметные шаги: создан Инновационный центр «Сколково», принят ряд законов об инновационном развитии, разработаны стратегии инновационного развития до 2020 года как в целом для экономики страны, так и для отдельных отраслей промышленности. Однако все эти меры носят лишь декларативный характер и не имеют ничего общего с реальным инновационным развитием. Более того, до сих пор не сложилось единого понятийного аппарата инновационного развития, споры о термине «инновации» зачастую приобретают черты острой полемики. На современном этапе инновации принято рассматривать со следующих позиций:

1. Чего-то нового (нововведение или новшество).
2. Процессы создания новой продукции или внедрения технологии.
3. Результата — произведенного продукта или инициированного процесса.
4. Деятельности (мероприятия).
5. Практического применения научного потенциала.
6. Нацеленности на получение прибыли.

Такое разнообразие интерпретаций термина не способствует формированию единой теоретической базы и существенно усложняет процесс внедрения инновационного управления в практику отечественного бизнеса.

Современное состояние экономики требует не просто наличия инноваций в производственных и иных сферах деятельности, но и наличия экономического и (или) иного эффекта от их внедрения. Таким образом, инновации следует рассматривать с позиции их эффективности. Исходя из этого, предлагаем ввести понятие «proinnovation» (proin) (имеющие эффект).

Под proin следует понимать качественно новое знание, внедренное в деятельность предприятия (человека, региона, отрасли, государства) и приносящее длительный положительный эффект.

В качестве знания могут выступать:

- интеллектуальные способности персонала;
- профессиональные навыки персонала;
- современные материалы, сырье;
- технология;
- бизнес-процессы;
- продукция (товар, работа, услуга);
- имидж или деловая репутация предприятия;
- устойчивое конкурентное преимущество (географическое расположение, монополия и т. д.)
- и другие.

При этом эффект имеет различную степень значимости:

1. Наивысшая эффективность (summusproin) — применение инноваций напрямую касающихся жизни индивида и являющихся жизненно необходимыми.
2. Серединная эффективность (averagerproin) — применение инноваций, напрямую не касающихся жизни индивида, но позволяющих улучшить ее качество.
3. Низшая эффективность (lowproin) — применений инноваций, не касающихся жизни индивида и не влекущих ее качественного изменения.

Исходя из этого, инновационное развитие — это универсальная, неоднородная система взаимосвязанных, взаимодополняемых элементов, носящая непрерывный, целенаправленный, революционно-необратимый, эффективный характер изменений объекта управления, базирующаяся на proin.

В целом можно сказать, что в общем виде proin представляет собой не что иное, как комфортную среду для участников экономической жизни. В статье от 23 сентября 2015 года Председатель Правительства Российской Федерации Д.А. Медведев указал способ достижения комфортной среды — консолидация усилий в четырех сферах:

- макроэкономике;
- структурной политике;
- развитию человеческого капитала;
- системе государственного управления.

В этих условиях на регионы Российской Федерации возлагается особая роль по формированию комфортной среды для участников экономических отношений [12, 10]. Особое значение приобретает Центральный федеральный округ как сосредоточение различных представителей микро-, малого, среднего и крупного бизнеса. Наибольшая их часть приходится на Московскую область, в этой связи именно Московская область должна стать локомотивом инновационного развития Центрального федерального округа. Статистические данные развития Московской области за первые 7 месяцев 2015 года представлены в таблице 1.

В целом по данным таблицы можно сделать вывод, что на фоне падения индекса промышленного производства Московская область демонстрирует неплохие показатели роста оборота организаций и среднемесячной заработной платы. Исходя из этого, перед руководством Московской области стоит вопрос о необходимости инновационного развития промышленного производства как фактора роста социально-экономических показателей региона.

Социально-экономические показатели любого региона связаны с эффективным управлением следующими источниками богатства:

1. Население. Способности населения, его умение и знания являются одним из главных источников богатства региона. Сплоченная, идейно ориентированная нация способна обеспечить рост благосостояния государства. И наоборот, междоусобные и межэтнические распри внутри государства способны парализовать деятельность всех органов власти и, как следствие, привести к резкому снижению богатства государства.

2. Географическое положение и климатические условия. Географические и климатические особенности позволяют развивать те или иные отрасли хозяйствования. Особенно данные условия влияют на такие отрасли, как сельское хозяйство, туризм, сырьевой бизнес.

3. Ресурсообеспеченность (в том числе территория). Рациональное использование природных ресурсов позволяет выстраивать независимую внешнюю и внутреннюю политику, а также повышать богатство региона и государства. Наличие обширной территории позволяет наиболее рационально располагать промышленные и иные объекты с целью повышения их эффективности.

4. Религия. Пересмотр религиозных догм и их приспособление под нужды государства служат в ряде стран

Таблица 1

Социально-экономическое положение Московской области за январь – июль 2015 года*

Показатель	Фактически	К соответствующему периоду предыдущего года, %
Индекс промышленного производства		
июль 2015 года в % к июню 2015 года	98,8	x
январь – июль 2015 года в %		
к январю – июлю 2014 года	93,0	x
Оборот организаций, миллионов рублей	4039041,1	106,3
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности, миллионов рублей:		
добыча полезных ископаемых	4197,6	87,4
обрабатывающие производства	1009818,7	112,7
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	117352,8	99,6
Производство продукции животноводства в хозяйствах всех категорий, тысяч тонн		
скот и птица в живой массе	146,9	96,5
молоко	374,6	99,0
яйца, миллионов штук	135,9	94,5
Индекс потребительских цен и тарифов на товары и услуги населению:		
июль 2015 года в % к июню 2015 года	101,0	x
июль 2015 года в % к июлю 2014 года	115,1	x
Среднемесячная начисленная заработная плата работников по полному кругу организаций, за июнь 2015 года, рублей	41721,9	104,4
июнь 2015 года в % к маю 2015 года	104,4	x
за январь – июль 2015 года	39329,9	104,6
Среднемесячная начисленная заработная плата работников организаций, не относящихся к субъектам малого предпринимательства, за июль 2015 года, рублей	46785,4	105,0
июль 2015 года в % к маю 2015 года	104,6	x
за январь – июль 2015 года	43801,8	105,9
*- данные Росстата [18]		

источником богатства государства. В целом религиозный фактор может рассматриваться как инструмент сплочения или разобщения нации. В первом случае религия будет являться основой повышения богатства, во втором — резкого снижения богатства, так как будет вызывать межрелигиозные войны.

5. Развитые приоритетные отрасли экономики. Каждое государство и регион принимают решение, какие отрасли экономики для них являются приоритетными. Именно исходя из этого должна строиться промышленная и прочая политика развития экономики.

Учитывая ограниченность ресурсов, наиболее эффективным представляется управление развитием приоритетных отраслей экономики Московской области.

Выбор приоритетных отраслей должен осуществляться по следующему алгоритму:

1. Выявление потребностей и потенциала человека (нации). Данный этап представляется наиболее сложным с точки зрения реализации, так как в результате данного этапа должны быть сформулированы основные

потребности нации, которые будут удовлетворяться на последующих этапах, и оценен потенциал нации. Вместе с тем потребности человека существенно отличаются в зависимости от условий жизни, социального положения и прочих факторов. При отсутствии материальных благ потребность человека, как правило, заключается в удовлетворении низших потребностей (пища, кров, и прочее). С ростом благосостояния возникают потребности во власти и свободе, в том или ином ее проявлении. Отсюда сформулировать единые потребности для всей нации достаточно проблематично. Решением проблемы может являться некий набор универсальных потребностей на основе моральных, этических и патриотических целей. Оценка потенциала нации должна сводиться к справедливой оценке на основе исторических, климатических и иных особенностей развития нации.

2. Разработка направлений приложения потенциала нации (человека). На данном этапе должна быть проведена полная ревизия отраслей экономики и выявлены те из них, в которых потенциал нации будет наиболее

востребован. Также необходимо выявить наиболее перспективные отрасли экономики. На данном этапе должны учитываться мировой опыт, новейшие технологии, конъюнктура рынка, а также конкурентные преимущества страны, ее географическое расположение. При выявлении новых перспективных отраслей экономики необходимо разработать меры по корректировке потенциала нации с целью освоения ниш мировой экономики. В то же время необходимо понимать, что основной потенциал нации — ее образование. Поэтому одной из необходимостей для построения является качественное практическое образование в необходимых отраслях экономики. При реализации данного этапа необходимо выстроить эффективную систему управления на региональном и муниципальном уровнях, снизить бюрократическую нагрузку на экономику страны.

3. Разработка и реализация мер для удовлетворения выявленных потребностей. Напрямую государство может удовлетворить только потребности высшего порядка и то частично. Потребности низшего порядка должны удовлетворять различные хозяйствующие субъекты. При этом за государством должно оставаться функция контроля и справедливое распределения дохода работающего населения. При успешной реализации второго этапа данный этап, скорее всего, будет реализован без особых затруднений. Высококонкурентная продукция экономики страны приведет к росту благосостояния каждого члена нации.

4. Управление приоритетными отраслями. Высокоразвитые фирмы и, как следствие, высокоэффективные отрасли способны разработать новые технологии, применения передового опыта и стимулируют развитие науки, техники, технологий, образования.

Развитие приоритетных отраслей экономики Московской области должно базироваться на системе региональной поддержки. При этом поддержка должна идти на всех этапах развития бизнеса. Любой бизнес развивается последовательно по следующим этапам:

1. Зарождение идеи бизнеса. Именно на этой стадии используется капитал как основополагающий фактор производства. Под капиталом следует понимать первопричину возникновения идеи бизнеса. Как правило, бизнес создается с целью самореализации — либо повышения материального благосостояния, либо с целью морального удовлетворения (повышения статуса индивида). Таким образом, под капиталом следует понимать потребность в самореализации человека.

2. Кристаллизация идеи и поиск путей ее реализации. На данном этапе возникают первые факторы производства: административный ресурс (наличие необходимых «связей») и как минимум минимальный набор знаний в области бизнеса. В случае легальности ведения бизнеса необходимы минимальные знания в области налогообложения и экономики в целом. Для нелегального или частично легального бизнеса данный фактор производства третичен и практически незначим.

3. Законодательное оформление идеи бизнеса (регистрация бизнеса). На данном этапе используются следующие факторы производства: денежные ресурсы (для оплаты государственной пошлины и иных платежей

контрагентам), организаторские способности собственника (либо самостоятельной регистрации фирмы, либо для привлечения консалтинговой фирмы).

4. Становление бизнеса. На данной стадии необходимы следующие факторы производства: организаторские способности собственника (либо для найма управляющего, либо для организации работы фирмы), денежные ресурсы (для оплаты текущих нужд), имущественные ресурсы (либо в аренде (лизинге), либо собственное), трудовые ресурсы (работники фирмы с их способностями, навыками и умениями).

5. Развитие бизнеса. На данной стадии факторами производства являются: организаторские способности либо собственника, либо управляющего, денежные ресурсы (для оплаты текущих нужд), имущественные ресурсы (необходимые активы фирмы), трудовые ресурсы (коллектив фирмы с его способностями, умениями) и производственные ресурсы (ресурсы, необходимые для производства того или иного вида продукции или оказания услуг, в том числе сырьевое обеспечение, обеспечение мощностью, инновационное обеспечение). Приоритетны на данном этапе производственные ресурсы.

6. Стабильность бизнеса. На данной стадии важны все вышеперечисленные факторы. Но на первый план выходят организаторские способности, так как именно от них зависит прирост прибыли.

7. Закрытие бизнеса. Чаще всего бизнес закрывается либо в результате его неэффективности, либо с целью ухода от проверок. Исходя из этих двух ситуаций, факторами производства на данном этапе являются: при первом варианте — организаторские способности (для организации процесса ликвидации фирмы) и денежные ресурсы (для выплаты работникам и государственной пошлины). Во втором варианте к уже названным факторам производства следует отнести и административный ресурс (для незаконного закрытия бизнеса (как правило, остаются долги, в том числе перед бюджетом и работниками)).

8. Возобновление бизнеса. Закрытие бизнеса зачастую влечет только юридическое переоформление фирмы. В таком случае процесс продолжается со второй стадии. В случае если бизнес закрывался в связи с его неэффективностью, со временем у собственника может возникнуть новая идея и процесс возобновится с первой стадии.

В систему мер региональной поддержки можно включить:

1. Субсидии для начинающих предпринимателей. Субсидии должны носить целевой характер и выдаваться на следующие цели:

— совместное финансирование проекта при условии, что субъект бизнеса имеет определенный объем собственных средств;

— по возмещению части затрат по лизинговым платежам;

— на возмещение процентов по кредиту;

— для участия в выставках.

2. Субсидии для инновационных предприятий. Под инновационными предприятиями следует понимать компании, основная деятельность которых связана с приоритетными отраслями экономики и которые используют в своей

деятельности не менее 60% современных технологий. Субсидироваться должна только та часть деятельности, которая непосредственно влияет на экономические показатели региона.

3. Гранты начинающим предпринимателям. В условиях развития предпринимательской культуры в регионе необходимо объявлять конкурсы для начинающих предпринимателей. Приоритет следует отдавать самозанятому населению из числа молодых людей в возрасте до 35 лет, семьям с детьми, военнослужащим и иным работникам бюджетной сферы.

4. Поддержка социальных проектов. Приоритетом в поддержке должны пользоваться проекты, цель которых заключается в достижении некоммерческих целей, в частности молодежным проектам в области инноваций.

5. Развитие инфраструктуры. Предлагается создать региональные интегрированные центры с целью поиска деловых партнеров, распространения информации о бизнесе и обмена корпоративных предложений и разработок.

6. Информационная поддержка бизнеса. Популяризация бизнеса в СМИ и его пропаганда среди школьников, организация участия бизнесменов в конференциях и консультации по деятельности бизнес-омбудсменов, обучение азам предпринимательства в вузах.

7. Упрощение процедуры допуска к региональным заказам. Процедура допуска к региональным заказам должна стать прозрачной, с исключением коррупционных составляющих. Процесс выбора должен стать полностью автоматизированным.

Реализация предложенных мер повысит конкурентоспособность регионального бизнеса, что позволит ему стать локомотивом инновационного развития Центрального федерального округа.

Литература

1. Стратегия-2020: Новая модель роста — новая социальная политика. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года. Книга 2; под научн. ред. В.А. Мау, Я.И. Кузьмина. — М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2013. — 408 с.
2. Банк О.А. Особенности учетно-аналитического обеспечения финансовой отчетности корпораций [Текст] / О.А. Банк // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. — 2011. — № 3. — С. 498–503.
3. Банк О.А. Особенности управления финансами в группе компаний [Текст] / О.А. Банк // В сборнике: Управленческие аспекты учета и анализа в условиях мирового финансово-экономического кризиса сборник статей III Международной научно-практической конференции. Федеральное агентство по образованию, ГОУ ВПО «Самарский государственный аэрокосмический университет им. С.П. Королева»; председатель редколлегии О.И. Васильчук. — 2009. С. 48–57.
4. Veselovsky M.Y., Pogodina T. V., Idilov I. I., Askhabov R. Y., Abdulkadyrova M. A. Development of Financial and Economic Instruments for the Formation and Management of Innovation Clusters in the Region. *Mediterranean Journal of Social Sciences*. — 2015. — Vol. 6. — N. 3. P. — 116–123.
5. Веселовский М.Я. Теоретические подходы к определению эффективности деятельности промышленных предприятий [Текст] / М.Я. Веселовский, М.С. Абрашкин // Вопросы региональной экономики. — 2013. — Т. 16. — № 3. — С. 107–115.
6. Вилисов В.Я. Адаптивный подход к распределению ограниченных материальных ресурсов в производственных системах / В.Я. Вилисов // Менеджмент в России и за рубежом. — 2007. — № 5. — С. 10–19.
7. Вилисов В.Я. Инструменты внутреннего контроля / В.Я. Вилисов, И.Е. Суков. — М.: РИОР, ИНФРА-М. — 2016. — 262 с. — DOI: 10.12737/11472.
8. Вилисов В.Я. Инфраструктура инноваций и малые предприятия: состояние, оценки, моделирование / В.Я. Вилисов, А.В. Вилисова. — М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М. — 2015. — 228 с. — DOI: 10.12737/4320.
9. Вилисов В.Я. Особенности многокритериального выбора инвестиционных проектов [Текст] / В.Я. Вилисов, И.В. Сидоренкова // Перспективы, организационные формы и эффективность развития сотрудничества ВУЗов стран Таможенного союза и СНГ, Сборник научных трудов Международной научно-практической конференции. — 2013. — С. 319–327.
10. Вилисов, В.Я. Управленческая среда инновационной системы предприятия // Материалы симпозиума «Стратегическое планирование и развитие предприятий». — М. ЦЭМИ РАН, 2011. — С. 34–36.
11. Вилисов В.Я. Адаптивный выбор управленческих решений. Модели исследования операций как средство хранения знаний ЛПП [Текст] / В.Я. Вилисов. — Саарбрюкен (Германия): LAP LAMBERT Academic Publishing. — 2011. — 376 с.
12. Медведев Д.А. Новая реальность: Россия и глобальные вызовы <http://www.rg.ru/2015/09/23/statiya-site.html>
13. Моисеева Н.К. Аутсорсинг в развитии делового партнерства / Н.К. Моисеева, О.Н. Малютина, И.А. Москвина; под редакцией Н.К. Моисеевой. — М.: Финансы и статистика, 2012. — 240 с.
14. Пастухова Ю.И. Модель волатильности валютного рынка [Текст] / Ю.И. Пастухова, Г.И. Муджири, А.Б. Яцкевич // Сборник статей Международной научно-практической конференции. — Уфа, 2015. С. 36–38.
15. Переяславский В.И. Рынок услуг, маркетинг и паевые инвестиционные фонды [Текст] / В.И. Переяславский // Маркетинг услуг. — 2014. — № 4. — С. 322–327.
16. Сидоренкова И.В. Конфликты критериев при отборе инвестиционных проектов: экономико-математический анализ [Текст] / И.В. Сидоренкова // Вопросы региональной экономики. — 2014. — Т. 19. — № 2. — С. 78–83.
17. Федотов А.В. Аутсорсинг в деятельности дилерских структур промышленных компаний [Текст] / А.В. Федотов // Вопросы региональной экономики. — 2015. — Т. 23. — № 2. — С. 44–49.
18. D. Brown The Black Book of Outsourcing: How to Manage the Changes, Challenges, and Opportunities / Douglas Brown, Scott Wilson — John Wiley and Sons, Ltd, 2005.
19. www.gks.ru

Скоринг — основа минимизации кредитных рисков

И. Гюнтер,

к. э. н., доцент кафедры финансов и таможенных доходов, Белгородский университет кооперации, экономики и права,

З. Дахова,

к. э. н., доцент кафедры финансов и таможенных доходов, Белгородский университет кооперации, экономики и права

БАНКИ

Скоринг-метод оценки кредитного риска. Проанализировав основные скоринговые модели и ситуацию на российском рынке, можно сделать вывод о том, что система кредитного скоринга позволяет банку более точно оценить риски по каждому заемщику и максимально снизить вероятность мошенничества как со стороны клиентов, так и самих сотрудников.

Ключевые слова: банковская система, скоринг, кредитный риск, доходы банков, оценка риска.

Scoring-by minimizing credit risk

I. Gyunter,

Ph.D. in Economics, Associate Professor, Chair of Finance and Customs revenue, Belgorod University of Cooperation, Economics and Law

Z. Dakhova,

Ph.D. in Economics, Associate Professor, Chair of Finance and Customs revenue, Belgorod University of Cooperation, Economics and Law

Scoring — method for assessing credit risk. After analyzing the main scoring models and the situation on the Russian market, it can be concluded that the system of credit scoring allows the bank to more accurately assess the risk for each borrower, and minimize the likelihood of fraud from both the customers and the employees themselves.

Keywords: banking, scoring, credit risk, banks' profits, risk assessment.

Получение доходов и рост доходности по кредитным операциям, конечно же, зависит от качества оцененного кредитного риска. Под кредитным риском понимается возможность получения убытков кредитной организацией из-за невыполнения либо частичного выполнения заемщиком своих обязательств по кредитному договору перед кредитором.

Кредитный риск — это основная причина банкротства кредитных организаций, поэтому государственные органы, которые регулируют деятельность банков, установили определенные стандарты для управления кредитным риском. Международный финансовый рынок не стал исключением, необходимые условия оговорены международными соглашениями, в основе которых лежат стандарты оценки кредитного риска, связанные со спецификой определенной страны [2]. Основой управления риском является преждевременный расчет предполагаемого кредитного риска, который свойственен кредитным операциям. Одним из критериев по снижению и

устранению данного риска служит принятая и установленная политика банка, касающаяся кредитного риска, разработка мер, выступающих основными параметрами при контроле кредитного риска. Данные параметры содержат минимальные и максимальные значения кредитных рисков банковской политики, обеспечивающей определенное разнообразие кредитного портфеля.

В международной финансовой сфере принято рассчитывать кредитный риск двумя способами, которые применяются совместно или отдельно друг от друга:

1. Заключение кредитного эксперта, комитета.
2. Автоматизированные системы скоринга [5].

В банковской практике применяют и один и второй методы, тем не менее в российской практике не все кредитные учреждения знакомы с системой скоринга. Скоринг (англ. *scoring* — подсчет очков) есть не что иное, как математическая или статистическая модель, в основу которой ложатся значения и условия кредитных историй «прошлых» клиентов, и банк делает попытки рассчитать,

какова вероятность возврата кредита того или иного реального заемщика.

В западных странах в настоящее время широко применяются именно скоринговые системы для оценки кредитного риска в основном при кредитовании физических лиц, это обусловлено преимуществами использования скоринга по сравнению с профессиональным суждением кредитного инспектора: скоринг дает объективную оценку рисков, однородные анкеты получают один и тот же скоринговый балл, в то время как индивидуальные заключения различных кредитных инспекторов об одном и том же заемщике могут отличаться.

В настоящее время скоринговые модели, используемые банками, стали более совершенны и оперируют большим набором характеристик и критериев оценки. В США для оценки рисков в области потребительского кредитования используют скоринг-систему, разработанную компанией FICO (NYSE:FICO). На российском рынке представлены как иностранные скоринг-системы (та же FICO Score), так и разработки отечественных компаний, в т. ч. и банков. Какие из них лучше — вопрос сложный и проблема выбора заключается в том, что система должна учитывать и подстраиваться под особенности банковского законодательства, менталитет граждан, традиции и прочие факторы локального рынка банковских услуг. Но, поскольку вопрос выбора системы кредитного скоринга — головная боль банков и нас, обычных заемщиков он не касается, мы рассмотрим общие принципы работы этих систем [1].

Итак, вся информация, полученная кредитным менеджером от клиента, проверяется и вносится в скоринг-систему в виде ответов на вопросы. Вопросы разделены на блоки, состав которых индивидуален для каждого банка. Как правило, это блок общих сведений о клиенте (пол, возраст, семейное положение и т. п.), занятость заемщика, активы и обязательства клиента (заполняются на основании предоставленных справок и кредитного отчета, полученного в бюро кредитных историй), наличие имущества в собственности, залог, поручительство и другие характеристики. За каждый ответ система начисляет или отнимает определенное количество баллов. После этого набранные баллы суммируются по каждому из блоков и в целом по клиенту, и система выдает решение. Обратите внимание, существует вероятность не пройти по одному из блоков, даже если общая сумма баллов укладывается в нужный диапазон.

Некоторые банки разбивают клиентов на категории в зависимости от набранной суммы баллов. Например, клиентов 1-й категории рекомендуется кредитовать на лучших условиях, для 2-й категории — сократить сумму или срок кредитования, то есть изменить условия в более выгодную для банка сторону и т. п. [3].

Самым простым видом скоринговой модели выступает взвешенная сумма некоторых характеристик. Результатом чего является обобщенное значение (score), которое указывает на уровень риска, относящийся к данному клиенту. Обобщенный показатель любого клиента будет сравниваться с установленным значением или линией раздела, выступающей в то же время линией

безубыточности, и будет рассчитываться на основе соотношения к среднему количеству клиентов, выполняющих свои обязательства вовремя, для компенсации убытков от недобросовестного заемщика. Показатель score = 1 свидетельствует о 100-й надежности клиента, а 0 — характеризует некредитоспособность, значения между ними будут указывать в той или иной степени на целесообразность выдавать кредит заемщику. Если интегральное значение одного из заемщиков больше установленного порога, в этом случае кредитная организация сама принимает решение на свой страх и риск о выдаче кредита или его отказе.

Проблема состоит в том, что необходимо решить, какие характеристики должны входить в состав модели и на основе каких коэффициентов они должны быть рассчитаны.

Во всех странах набор характеристик, конечно же, отличается вследствие экономических, национальных, социальных и культурно-этнических ценностей.

На наш взгляд, скоринг является кодификационной задачей, в которой имеются данные, а из них надо рассчитать функцию, которая будет разделять выборку клиентов на «положительных» и «отрицательных».

Более используемыми выступают регрессионные методы, а именно линейная многофакторная регрессия:

$$y = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + \dots + b_nx_n, \quad (1)$$

где y — это вероятность дефолта, а точнее — невозможность заемщика вернуть кредит вовремя или всю сумму вообще;

b — весовые коэффициенты;

x — характеристики заемщика — возраст, профессия и т. д.

В настоящее время российскими банками применяется скоринговая модель оценки заемщика — физического лица, но некоторые банки, например ПАО КБ «Восточный», внедряют скоринговые модели и для оценки заемщика — юридического лица. В основном они занимаются малым и средним бизнесом [4].

Попробуем представить специфику системы кредитного скоринга именно в таком виде, в каком она будет качественно и результативно работать в российских кредитных учреждениях:

1. Вероятность разработки скоринговых моделей, а именно экспертных и математических, в том числе проведение анализа и оценки финансовой результативности вновь образованных моделей на основе кредитного портфеля и стремительная (в течение нескольких минут) интеграция их в работу.

2. Разработка и применение стратегии анализа заемщика в скоринговой системе.

3. Возможность использования для проведения анализа и скоринга информации из разнообразных источников — черные списки, кредитные бюро, локальные базы данных.

4. Вероятность несложной организации и управление правилами кредитной политики — система бонусов и/или штрафов для оценки потенциального заемщика и т. д.

Для проведения скоринга требуется предоставление заемщиком отчетов по кварталам и более подробной информации о бизнесе. Оценка разбивается на две ступени: первая — расчет финансовых показателей и вывод на основе их среднегодовой вероятности дефолта; вторая — проведение дополнительной экспертной оценки с выводом поправочного коэффициента к базовой вероятности.

Используемые российскими кредитными учреждениями методы оценки кредитоспособности многообразны, но все включают в себя следующие финансовые коэффициенты, такие как:

- коэффициенты ликвидности;
- коэффициенты оборачиваемости;
- коэффициенты финансовой эффективности;
- коэффициенты прибыльности.

Мы предлагаем брать в расчет также следующие показатели:

$$K1 = \frac{\text{Валовой эксплуатационный доход}}{\text{Добавленная стоимость}} \quad (2)$$

$$K2 = \frac{\text{Финансовые расходы}}{\text{Добавленная стоимость}} \quad (3)$$

$$K3 = \frac{\text{Капиталовложения за год}}{\text{Добавленная стоимость}} \quad (4)$$

$$\text{Валовой эксплуатационный доход} = \text{Добавленная стоимость} - \text{Расходы на зарплату} - \text{Налоги на зарплату} - \text{Оплата отпусков} \quad (5)$$

$$\text{Добавленная стоимость} = \text{Валовой доход} - \text{эксплуатационные расходы (административные, на субподрядчиков)} \quad (6)$$

Скоринговая модель не должна содержать много коррелированных независимых переменных, так как любой регрессионный метод восприимчив к изменениям в характеристиках.

Несмотря на все преимущества скоринга, в кризисных условиях применение скоринговых моделей отечественными банками снизилось. В настоящее время банки по-прежнему не спешат увеличивать долю заявок, рассматриваемых с помощью скоринговой системы.

Многие банки уходят от стандартных скоринговых моделей и используют адаптированные. Сам процесс оценки кредитоспособности клиента изменился в структуре: введено множество других переменных, которые основываются на реальной ситуации и условиях, учитывающие

риск вне системы, который не имеет распределения вероятностей.

Например, снизилась важность показателя «область работы организации и удельный вес предприятия в данной области», так как всегда возможно увеличение или уменьшение производства. Период существования организации, наоборот, важен, поскольку возможность дефолта и возникновение различных проблем у вновь открывшихся предприятий намного выше.

Изучая любую методику скоринга, имеющуюся на кредитном рынке, отечественные банки должны быть убеждены, что данный способ оценки зависит от деятельности, а не от структуры, и дальше изучать составляющие этой методики.

Таким образом, обобщая вышеизложенное, следует отметить, что кредитный скоринг на сегодня можно признать наиболее наукоемким, интересным и серьезным программным продуктом для обслуживания клиентов. Использование передовых скоринговых технологий — необходимая составляющая успешного бизнеса банка.

Литература

1. Андреева Г.В. Скоринг как метод оценки кредитного риска // Банковские технологии. — 2011. — № 12. — С. 57–61.
2. Антонова М.В., Кутищева Е.В. Совершенствование банковского кредитования путем снижения уровня процентных ставок / М.В. Антонова, Е.В. Кутищева // Вестник Волгоградского института бизнеса. — 2015. — № 1 (30). — С. 167–173. Антонова М.В., Шитцын А.В., Чистникова И.В. Совершенствование банковского кредитования предприятий малого бизнеса: Монография. — Белгород: Издательство БУКЭП, 2013. — 116 с.
3. Степаненко И.А., Гюнтер И.Н. Проблемы оценки кредитного риска / И.А. Степаненко, И.Н. Гюнтер // Наука и кооперация: проблемы и пути развития: Белгородский университет кооперации, экономики и права. — 2011. — № 3. — С. 563–571.
4. Гюнтер И.Н., Степаненко И.А. Кредитный скоринг — как способ минимизации кредитного риска коммерческого банка / И.Н. Гюнтер, И.А. Степаненко // Актуальные проблемы и перспективы развития современной экономики и управления: Издательство «КУБиК», 2010. — 185 с.

Интернет-каталог «Российская периодика»

- **Быстро и надежно**
- **Более 600 изданий:
газет, журналов,
книг, дисков**

www.arpk.org



реклама

Управление кредитным риском: сущность, признаки, подходы

Л. Молчанова,

*к. э. н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и финансов,
Белгородский государственный аграрный университет им. В.Я. Горина,*

И. Степаненко,

*аспирантка кафедры финансов и таможенных доходов,
Белгородский университет кооперации, экономики и права*

В данной статье проводится анализ сущности кредитного риска, характеризуются его основные признаки, обобщается мнение ведущих ученых, делаются выводы собственного видения.

Ключевые слова: управление кредитным риском, признаки кредитного риска, индивидуальный кредитный риск, портфельный кредитный риск.

Credit risk management: the nature, signs, approaches

L. Molchanova,

*Ph. D., associate professor, department of accounting, analysis and finance,
Belgorod state agricultural University. V. Gorin,*

I. Stepanenko,

*Postgraduate student of the Department of Finance and the customs revenues,
Belgorod University of cooperation, Economics and law*

In this article the analysis of essence of the credit risk, characterized by its main features, summarized the opinion of leading scientists, the conclusions of his own vision.

Keywords: credit risk management, credit risk, individual credit risk, portfolio credit risk.

Кредитные операции являются основным источником доходов для отечественных банков. Однако их высокая доходность сопровождается повышенным риском, в результате данные операции остаются наиболее рискованной составляющей банковского бизнеса. Следовательно, банки вынуждены постоянно совершенствовать менеджмент своей кредитной деятельности, в результате правильно выбранная концепция управления кредитным риском позволит банку удерживать свои конкурентные позиции и развиваться в выбранном направлении. Для построения системы и разработки механизма управления кредитным риском рассмотрим его составляющие с позиции объекта управления и структуризацию факторов, обуславливающих изменение его уровня.

Так, международные стандарты управления кредитным риском банка были предложены Базельским Комитетом по банковскому надзору (Швейцария). Базельские соглашения по достаточности капитала (редакция 1988 года) кредитный риск определяют как «риск неисполнения обязательств

контрагентом» или как «риск контрагента» [18]. В Принципах управления кредитным риском он определен как «...возможность того, что заемщик банка или контрагент не сможет выполнить свои обязательства по ранее достигнутым условиям» [19]. Во второй редакции проекта Базельских соглашений (Базель II) кредитный риск характеризуется как риск потерь, возникающий вследствие дефолта у кредитора или контрагента [20]. Заключительная редакция новых Базельских соглашений не содержит определения кредитного риска. Следует отметить, что Базельский комитет, определяя кредитный риск, устанавливает в качестве источников его возникновения, прежде всего, кредитование, но учитывает риск неисполнения обязательств контрагента по другим операциям. Кроме того, определение связывает кредитный риск с потерями вследствие дефолта контрагента.

Понятие кредитного риска содержится и в Международных стандартах финансовой отчетности. Новая редакция стандарта МСФО (IFRS) 9 не вносит изменений в

определение кредитного риска, содержащееся в МСФО (IFRS) 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации», которая определяет его как «риск того, что одна сторона контракта о финансовом инструменте, не сможет выполнить обязательства и это будет причиной возникновения финансового убытка другой стороны» [21], но уточняет значение кредитного риска и содержит руководство, разъясняющее, каким образом встроенные производные инструменты, инструменты с привязкой к стоимости пая и залоговое обеспечение могут воздействовать на определение кредитного риска обязательства. Как свидетельствует приведенное определение, источником кредитного риска является финансовый инструмент, определенный в [21] как «... любой контракт, который приводит к возникновению финансового актива у одного предприятия и финансового обязательства или инструмента капитала другого субъекта хозяйствования». Следовательно, подход МСФО в качестве источника кредитного риска определяет все виды финансовых инструментов, а не сужает их только к кредитным операциям.

В обобщенном виде важнейшие характеристики, определяющие сущность кредитного риска банка, приведены в таблице 1.

Обобщая результаты, отметим, что, во-первых, отсутствует единый подход к определению сущности понятия «кредитный риск».

Во-вторых, подавляющее большинство ученых при определении оперируют понятием дефолта заемщика или его

неспособностью выполнить условия кредитного соглашения как единственного его источника. Это приводит к тому, что из определения исключаются факторы, приводящие к его появлению, но не вызванные дефолтом, в первую очередь это касается внутрибанковских факторов кредитного риска.

Например, результаты собственного исследования показали отсутствие единого понимания понятия «дефолт», которое определяется в упрощенном виде как невыполнение обязательств; в расширенном — как «...прекращение выплаты процентов на ценные бумаги, по кредитам, процентов по облигациям, а также прекращение обслуживания и выплат по долгам» [1]; «...явление, которое обуславливается нежеланием, невозможностью, или частичной возможностью юридического или физического лица выплатить долговые обязательства» [2]; «...отказ от выполнения условий кредитного соглашения или рыночной сделки ввиду неспособности выплатить проценты, погасить кредит или поставить ценные бумаги, товары» [3]; «...невозможность или нежелание контрагента выполнить свои обязательства в срок и/или в полном объеме, ведущее к нарушению условий договора и позволяющее кредитору начать процесс взыскания задолженности» [4]. Базельский комитет предполагает наличие задержки в проведении платежей до 90 дней в исполнении обязательств должником по кредитной задолженности перед банком. Как свидетельствуют приведенные определения, в понятие «дефолт» включается значительный перечень

Таблица 1

Характеристика кредитного риска банка

Характеристика	Пояснения
Специфические	
Сфера возникновения	одна из стадий движения ссудной стоимости
Источник	любой финансовый инструмент
Владелец риска	владелец финансового инструмента
Носитель риска	сторона контракта не сможет выполнить обязательства, и это будет причиной возникновения у другой стороны неблагоприятных последствий
Причины реализации	внешние и внутренние факторы, обусловившие неспособность носителя риска выполнять принятые обязательства
Формальные признаки реализации.	в узком толковании — дефолт заемщика; в расширенном толковании — нарушение любых условий контракта
Общие	
Вариативность (частота)	уровень кредитного риска не является постоянным и меняется под динамическим воздействием внешних и внутренних факторов. Фактор времени осуществляет самостоятельное влияние на уровень кредитного риска
Временная продолжительность	фактор времени осуществляет самостоятельное влияние на уровень кредитного риска (стадия жизненного цикла кредитного продукта)
Объективный аспект риска	связь с вероятностной сущностью природных, политических, социальных и экономических процессов; существование кредитного риска независимо от признания участниками кредитных отношений.
Субъективный аспект риска	субъективность принятия решений в сфере управления кредитным риском, определена качеством методического, информационного, организационного, кадрового обеспечения и другими факторами
Вероятностная природа	реализация кредитного риска может произойти или не произойти в процессе движения ссудной стоимости. Степень вероятности реализации кредитного риска зависит от объективных и субъективных аспектов риска. Является постоянной характеристикой кредитного риска.
Неопределенность последствий реализации	отсутствие детерминированности в последствиях реализации кредитного риска, определенной его объективными и субъективными аспектами
Ожидаемые неблагоприятные последствия	кредитный риск характеризуется и измеряется уровнем возможных неблагоприятных последствий

событий, которые могут произойти с должником в силу тех или иных обстоятельств и приведут к неблагоприятным последствиям для кредиторов.

По утверждению А. Лобанова и А. Чугунова, более общим понятием, чем «дефолт», есть понятие «кредитное событие» (credit event) — «...изменение кредитоспособности заемщика или кредитного «качества» финансового инструмента, наступление которого характеризуется четко определенными условиями» [4]. Их состав в наиболее полном виде определен Международной ассоциацией дилеров по свопам и производным инструментам (International Swap and Derivatives Association — ISDA):

1) банкротство (ликвидация (за исключением слияния), неплатежеспособность предприятия, переуступка прав требования, открытие дела о банкротстве в суде, назначение внешнего управляющего имуществом должника, арест имущества должника третьей стороной);

2) досрочное наступление срока исполнения обязательства (obligation acceleration) — объявление дефолта по любому аналогичному обязательству данного заемщика и вступление в силу оговорки о досрочном наступлении срока исполнения данного обязательства;

3) дефолт по обязательству (кросс-дефолт) — объявление дефолта по любому аналогичному обязательству данного заемщика;

4) неплатежеспособность — невыплата заемщиком определенной суммы в срок;

5) отказ или мораторий, по которому контрагент отказывается от совершения платежа или оспаривает юридическую силу обязательства;

6) реструктуризация задолженности, повлекшая односторонний отказ, отсрочку или изменение графика погашения задолженности на менее выгодных для кредитора условиях.

Кроме этого, в состав кредитных событий также включают:

- понижение или отзыв рейтинговым агентством кредитного рейтинга заемщика;

- неконвертируемость валюты вследствие введения валютных ограничений;
- заявления или действия правительства или регулирующих органов, ставящие под угрозу юридическую силу обязательства, война или военные действия, препятствующие деятельности правительства или банковской системы.

Поскольку в рамках данного исследования в качестве формального признака реализации кредитного риска определен дефолт заемщика, то далее мы будем оперировать именно этим понятием. По нашему мнению, использование различных определений дефолта затрудняет построение эффективного механизма управления кредитным риском, особенно реализации вероятностно-стоимостной концепции его оценки и регулирования, в основе которой заложены ожидаемые и непредвиденные потери. Для устранения этого недостатка необходимым является унификация понятия «дефолт».

В-третьих, при определении сущности кредитного риска приводятся разные источники его возникновения — кредитная операция, финансовый инструмент, финансовая сделка, кредитный договор и тому подобное. Считаем целесообразным при определении источника кредитного риска использовать следующее определение: кредитный риск присутствует во всех видах деятельности, где результат зависит от деятельности контрагента, эмитента или заемщика (табл. 2).

Обобщая вышесказанное, определим, что кредитный риск банка — это вероятность изменения стоимости или признания активов банка обесцененными/нестратегическими через открытие рискованной позиции, возникающей под влиянием и в результате взаимодействия внешних и внутренних риск-факторов, и характеризуется существенными неблагоприятными отклонениями от ожидаемых результатов.

Следует заметить, что кредитный риск является сложным по природе, поэтому важным является вопрос о его классификации. По результатам проведенного исследования нами определено, что унифицированная система классификации кредитного риска не сформирована.

Таблица 2

Характеристика источников кредитного риска

	Источник	Характеристика
Балансовая рискованная позиция	Кредит, вложения в долговые ценные бумаги, операции РЕПО	величина рискованной позиции известна, определяется условиями договора (сумма основного долга и проценты)
Внебалансовая рискованная позиция	Кредитные линии, овердрафты, непокрытые аккредитивы	кредитный риск возникает в результате наличия опций в договоре, которые дают клиенту право использовать кредитные ресурсы банка. Величина рискованной позиции имеет переменный характер в рамках установленных кредитных лимитов
	Гарантийные операции	кредитный риск возникает у гаранта в результате необходимости удовлетворения требований уполномоченной стороны в размере полной денежной суммы, отмеченной в письменном подтверждении, если третье лицо не выполнит указанное в нем определенное обязательство, или наступят другие условия, предусмотренные в соответствующем подтверждении. Величина рискованной позиции определяется величиной гарантийных обязательств
	Финансовые деривативы	величина рискованной позиции определяется видом инструмента, позицией по инструменту (длинная или короткая), динамикой стоимости базового актива и другим
	Кредитные деривативы	величина рискованной позиции зависит от степени ухудшения кредитного качества третьей стороны и обусловлена невыполнением обязательств контрагентом по кредитному деривативу по уплате надлежащих платежей покупателю защиты

Большинство ученых считает, что для построения системы управления кредитным риском банка необходимо учитывать такой классификационный признак, как совокупность инструментов (или объект, носитель риска), по которому выделяют индивидуальный и портфельный кредитный риски.

Так, П. Ковалев отмечает, что «...такое разделение продиктовано исключительно объективными причинами, так как управление кредитными рисками одной сделки и их портфелем различается по методам и приемам управления» [5]. Данный подход поддерживает и В. Оганов, который отмечает, что «...существует два уровня кредитного риска: риск на уровне отдельной ссуды и риск кредитного портфеля банка» [6].

Кроме того, в экономической литературе не существует единого подхода к определению сущности понятия «индивидуальный кредитный риск». Так, Т. Кастерина считает, что индивидуальный кредитный риск — это риск, который характеризует объем риска, присущего одному конкретному заемщику [7]. В данном определении внимание акцентируется именно на определении носителя риска, при этом он сужен лишь до заемщика.

Ю. Гайдук придерживается толкования, в котором индивидуальный кредитный риск — это возможность принятия нерационального управленческого решения относительно предоставления кредита, в рамках которого неадекватно количественно и/или качественно оценивается действие факторов неопределенности, результатом чего может быть недополучение (неполучение) банком прибыли или полная (частичная) потеря актива» [8]. Данное определение, на наш взгляд, основную причину кредитного риска видит в неэффективности внутрибанковских процессов управления, при этом не определено, что индивидуальный кредитный риск может возникать и от не зависящих от банка факторов.

Толкование сущности понятия индивидуального кредитного риска, которое дают А. Молохов и В. Порубиновская совпадает и заключается в том, что это риск, который зависит от клиента-заемщика, от его желания и возможностей исполнить свое обязательство по кредитному договору перед банком по возврату кредитных средств и процентов за пользование этими средствами [9]. Подход указанных ученых, наоборот, в качестве основного фактора индивидуального кредитного риска определяет возможность и способность заемщика, без учета внутрибанковских факторов.

Такие ученые, как Н. Наточеева и А. Фошкин, под индивидуальным кредитным риском понимают «вероятность того, что заемщик не сможет выполнить своих обязательств перед банком относительно возврата долга согласно договору, а банк при этом не сможет своевременно и в полном объеме воспользоваться обеспечением займа для покрытия возможных потерь» [10]. Данное определение расширяет факторы кредитного риска и факторы, связанные с заемщиком и обеспечением, тем не менее внутрибанковские факторы также не указываются.

Таким образом, каждый из ученых, который исследовал сущность данного определения, придерживается собственного мнения.

Кроме того, проведя анализ законодательно-нормативных материалов, нами не было обнаружено определение понятия «индивидуальный кредитный риск». Так, в Методических рекомендациях по проведению проверки системы управления банковскими рисками в кредитных организациях [11] лишь упоминается то, что при осуществлении анализа кредитного риска необходимо различать индивидуальный кредитный риск и портфельный, однако четкое определение отсутствует.

В силу этих причин и отсутствия единого толкования отечественными и зарубежными учеными сущности данного понятия в данной работе будем придерживаться следующего определения: индивидуальный кредитный риск — это вероятность открытия индивидуальной рискованной позиции относительно конкретного носителя (заемщика, должника, эмитента) или источника риска (финансового инструмента), который возникает под влиянием и в результате взаимодействия внешних и внутренних для банка риск-факторов и характеризуется существенными неблагоприятными отклонениями от ожидаемых результатов.

В свою очередь, отсутствует единый подход к определению сущности понятия «портфельный кредитный риск». В частности, так Л. Леонович, В. Петрушина определяют это понятие через понятие риска портфеля банковских кредитов, под которым предлагается понимать вероятность снижения стоимости или потери банковских активов, связанных с кредитными операциями, что обусловлено нерациональной структурой совокупности кредитных вложений банка [12]. Авторы дополняют существующие понятия кредитного риска, преимущественно касающиеся взаимоотношений банков с индивидуальными заемщиками. Данный подход, на наш взгляд, является неполным, поскольку авторы в качестве основной причины потерь определяют «... неэффективную структуру кредитных вложений банка».

По мнению Н. Маренкова, «кредитный портфельный риск — это вероятность уменьшения стоимости части активов банка или снижение их доходности относительно расчетного запланированного уровня в связи с динамикой структурных элементов кредитного портфеля, которые влияют на финансовое состояние банковского учреждения и его платежеспособность» [13]. Данный подход также основным фактором реализации кредитного риска видит динамику структурных элементов кредитного портфеля, что значительно ограничивает состав риск-факторов портфельного кредитного риска банка.

Д. Черешкин указывает, что портфельный кредитный риск — мера (степень) риска кредитного портфеля (совокупности всех кредитных сделок) коммерческого банка и проявляется в снижении стоимости активов банка [14]. А. Шапкин отмечает, что портфельный кредитный риск — средневзвешенная величина рисков относительно всех соглашений кредитного портфеля [15]. Недостатками этих определений, по нашему мнению, является то, что указания средневзвешенности величин рисков относительно всех соглашений кредитного портфеля банка не являются абсолютно справедливыми с математической точки зрения, поскольку портфельный кредитный риск является следствием концентрации сделок по территориальным,

валютным, временным отраслевым и другим признакам и корреляции между отдельными сделками или их группами (именно это приводит к снижению стоимости активов).

Е. Шаталова определяет, что портфельный кредитный риск банка — это возможность потери им части своих активов в виде доли от сформированного кредитного портфеля вследствие невозможности выполнения некоторыми заемщиками своих контрактных обязательств по кредитным договорам» [16]. В данном определении акцентируется внимание на том, что кредитный риск возрастает в случае роста индивидуального кредитного риска. Это утверждение является бесспорным, но при этом автор не определяет такие факторы роста портфельного кредитного риска, концентрации и корреляции между отдельными составляющими портфелей.

В. Никонов кредитный риск портфеля определяется как «...вероятность уменьшения стоимости активов банка, входящих в кредитный портфель, или риск того, что фактическая прибыльность от использования этой части активов окажется значительно ниже ожидаемого уровня. Следовательно, источник кредитного риска — совокупный кредитный портфель коммерческого банка» [17]. Данное определение, на наш взгляд, является недостаточно полным, поскольку внимание в нем акцентируется лишь на определении источника кредитного портфельного кредитного риска и его последствиях, не учитывая при этом факторы, обуславливающие появление и рост его уровня.

В Методических рекомендациях по проведению проверки системы управления банковскими рисками в кредитных организациях определено, что «портфельный кредитный риск проявляется в уменьшении стоимости активов банка (иной, чем в результате изменения рыночной процентной ставки)». Источником портфельного кредитного риска является совокупная задолженность перед банком по операциям, которым свойственен кредитный риск (кредитный портфель, портфель ценных бумаг, портфель дебиторской задолженности и т. д.) [11].

Следовательно, на основании вышеизложенного целесообразно придерживаться следующего определения: портфельный кредитный риск — это вероятность открытия рискованной позиции относительно кредитного портфеля банка в целом или по отдельным субпортфелям, возникающим под влиянием и в результате взаимодействия внешних и внутренних для банка риск-факторов и характеризуется существенными неблагоприятными отклонениями от ожидаемых результатов.

Таким образом, нами определена сущность кредитного риска банка и обосновано, что при построении системы управления становится необходимостью выделять индивидуальный и портфельный кредитные риски.

Литература

1. Большой экономический словарь [Под ред. А.Н. Азрилияна]. — 2-е изд. доп. и перераб. — М.: Институт новой экономики, 1997. — 864 с.
2. Толковый словарь общенаучных терминов — М.: Финансы и статистика, 1999. — 697с.
3. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева — 4-е изд. — М., 2003. — 479 с.
4. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / Под ред. Лобанова А.А., Чугунова А. В. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 878 с.
5. Ковалев П.П. Концептуальные основы управления кредитными рисками [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.chiefriskofficer.ru>
6. Оганов В.С. Совершенствование механизма управления кредитным риском коммерческого банка: автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.10- Финансы, денежное обращение и кредит / В.С. Оганов. — Санкт-Петербург, 2008. — 22 с.
7. Костерина Т.М. Кредитная политика и кредитные риски/ Т.М. Костерина. —Московская финансово-промышленная академия. — М.: МФПА, 2005. — 104 с.
8. Гайдук Ю. Страхование кредитного риска/ Ю. Гайдук //Хозяйство и право. 2013. № 10. С. 122–127.
9. Молохов А.В., Порубиновская В.В. О некоторых рисках в сфере потребительского кредитования / А.В. Молохов, В.В. Порубиновская// Банковское дело. 2014. № 1. С. 85–87.
10. Наточеева Н.Н., Фошкин А.Е. Системный подход российского коммерческого банка к управлению кредитными рисками/ Н.Н. Наточеева, А.Е. Фошкин// Вестник Удмуртского университета. — 2014. Вып. 3
11. Методические рекомендации по проведению проверки системы управления банковскими рисками в кредитной организации (ее филиале)// Доведены Письмом Банка России от 23 марта 2007 г. № 26-Т «О Методических рекомендациях по проведению проверки системы управления банковскими рисками в кредитной организации (ее филиале) [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
12. Леонович Л.И., Петрушина В.М. Управление рисками в банковской деятельности. — М.: Дикта, 2012. — 136 с.
13. Маренков Н.Л. Антикризисное управление. Контроль и риски коммерческих банков и фирм в России / Н.Л. Маренков. — М.: УРСС, 2002. — 360 с.
14. Черешкин Д. Управление рисками и безопасностью/ Д. Черешкин. — СПб.: Ленанд, 2012. — 200 с.
15. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций / А.С. Шапкин. — М.: Дашков и Ко, 2010. — 544 с.
16. Шаталова Е.П. Оценка кредитоспособности в банковском риск-менеджменте /Е.П. Шаталова. — М.:КноРус, 2012. — 168 с.
17. Никонов В. Управление рисками. Как больше зарабатывать и меньше терять / В. Никонов. — М.:Альпина Паблишер, 2009. — 288 с.
18. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. — Basle: Basle Committee on Banking Supervision, July 1988, p. 4, 10.
19. Principles for the Management of Credit Risk [Electronic resource]. — Access: <http://www.bis.org/publ/bcbs54.htm>. The New Basel Capital Accord: An Explanatory Note (CP2). Annex 2. Clarification of Some Basic Terms / Basle: Secretariat of the Basle Committee on Banking Supervision. — January 2001 — p. 10.
20. Международный стандарт финансовой отчетности 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.minfin.gov.ua/file/link/320320/file/IFRS%2007.pdf>.

Мировое банковское обозрение

Британцы прощаются с круглым фунтом

Королевский монетный двор Великобритании производит последнюю партию круглых однофунтовых денежных знаков.

Королевский монетный двор Великобритании приступил к чеканке самой последней партии круглых монет достоинством £1. На смену им в начале 2017 года придут монеты другой формы и другого дизайна, сообщила The Guardian.

В настоящее время в обращении находятся 2,2 млрд однофунтовых монет, выпуск которых начался 32 года назад. Тогда ими заменили купюры номиналом £1. Первая монета была отчеканена в день рождения королевы — 21 апреля 1983 года. Ее выпуск обставили как чрезвычайно важное и торжественное событие. На монетный двор прибыл наследник престола принц Чарльз, чтобы лично отчеканить самый первый образец. Монеты из той стартовой партии до сих пор циркулируют в стране.

Монета нового образца будет 12-гранной и двухцветной. Серебристую сердцевину окаймят ободком золотистого цвета. Два разных по цвету и составу металлических сплава используются в нынешних монетах достоинством £2.

Утверждается, что по степени защищенности от подделки новая монета не будет уступать бумажным банкнотам, что предельно осложнит жизнь фальшивомонетчикам. Пойти на повышенные меры защиты разработчиков монеты нового образца заставила суровая статистика. В настоящий момент около 3% однофунтовых монет, находящихся в обращении, являются фальшивыми, пишет The Guardian.

«Окончание выпуска круглой монеты номиналом £1 — важная веха в тысячелетней истории Королевского монетного двора, — говорит его главный исполнительный директор Адам Лоуренс. — Я уверен, все, кто привык к круглым монетам, испытают определенное чувство ностальгии, когда самая последняя из них выйдет из-под прессы. Тем не менее Королевский монетный двор обращен в будущее. Нынешняя монета в £1 хорошо служила нам. Время заняться новой, которую скоро будут использовать миллионы британцев. И которая станет так же узнаваема во всем мире».

Apple вступила в союз с UnionPay

Для продвижения своей платежной платформы на китайский рынок компания Apple объединит усилия с UnionPay, национальной платежной системой КНР, пишет Business Insider. Само продвижение Apple Pay начнется сразу же после того, как будет получено разрешение от местного регулятора.

UnionPay была учреждена китайскими кредитными учреждениями в 2002 году по инициативе Госсовета КНР и Народного банка Китая. На сегодняшний день в обращении находятся 5 млрд пластиковых карт, выпущенных ею.

Они принимаются к оплате в 6 млн торговых предприятий по всей стране. За первые три месяца нынешнего года UnionPay провела платежи на общую сумму \$1,9 трлн.

Считается, что Китай к 2020 году станет самым большим рынком для пластиковых карт, который совсем недавно открылся для иностранных участников. Теперь по понятным причинам они торопятся застолбить на нем свою нишу. В этом году к формированию своей инфраструктуры в Китае приступили Visa и Mastercard. Буквально за несколько дней до достижения договоренности с Apple UnionPay вступила в партнерские отношения с британской компанией Powa с целью создания платежного приложения для китайского рынка.

Западные компании ждут на этом рынке конкуренция с уже занявшими прочные позиции мощными местными игроками. Мобильный кошелек Alipay, созданный гигантом интернет-торговли фирмой Alibaba, осуществил в прошлом году 82,3% небанковских платежей. 10,6% платежей приходится на платежную систему Tenpay, которую создала телекоммуникационная компания Tencent.

Одно из детищ Tencent — мобильная система текстовых и голосовых сообщений WeChat, которая насчитывает 600 млн активных пользователей. Ее платформа оснащена многочисленными приложениями сторонних разработчиков, в том числе предназначенными для проведения платежей, пишет Business Insider.

Завершилось формирование консорциума банков по продвижению технологии blockchain

Нью-йоркская фирма R3 объявила о завершении формирования консорциума мировых банков, которые стоят за ее разработками в области технологии blockchain.

Как сообщает Business Insider, образованная в сентябре нынешнего года, R3 занимается разработкой стандартов для практического использования технологии распределенных регистров в финансовой сфере. Впоследствии стало известно о формировании консорциума крупнейших банков, изъявивших принять участие в финансировании этих работ и в дальнейшем воспользоваться их результатами. Банки, принимающие участие в консорциуме, рассчитывают, что новая технология, на которой строятся биткойны, сделает проведение транзакций проще, дешевле, быстрее. «R3 верит в то, что технология распределенных регистров обладает потенциалом оказать такое же влияние на сектор финансовых услуг, какое Интернет оказал на средства массовой информации и сферу развлечений», — заявил главный исполнительный директор фирмы Дэвид Раттер.

Пополнив консорциум в самое последнее время 12 новыми членами, R3 завершила прием заявок на участие в нем. В окончательный состав консорциума вошли 42 банка. Было объявлено, что в будущем он будет расширен за счет небанковских организаций, в частности компаний по управлению активами.

Business Insider публикует полный список членов консорциума, который издание называет «банковской командой мечты». Действительно впечатляющий список в итоге выглядит так:

Banco Santander, Bank of America, Barclays, BBVA, BMO Financial Group, BNP Paribas, BNY Mellon, CIBC, Commonwealth Bank of Australia, Citi, Commerzbank, Credit Suisse, Danske Bank, Deutsche Bank, J.P. Morgan, Goldman Sachs, HSBC, ING Bank, Intesa Sanpaolo, Macquarie Bank, Mitsubishi UFJ Financial Group, Mizuho Financial Group, Morgan Stanley, National Australia Bank, Natixis, Nomura, Nordea, Northern Trust, OP Financial Group, Scotiabank, State Street, Sumitomo Mitsui Banking Corporation, Royal Bank of Canada, Royal Bank of Scotland, SEB, Societe Generale, Toronto-Dominion Bank, UBS, UniCredit, U.S. Bancorp, Wells Fargo and Westpac Banking Corporation.

За 2015 год прибыль российских банков снизилась в три раза по сравнению с предыдущим годом

Она упала до 192 млрд рублей с 589 млрд.

При этом вклады населения увеличились за декабрь на 8%, до 23,2 трлн рублей, за 2015 год — на 25,2%, сообщает РИА Новости со ссылкой на регулятора.

Объем депозитов и средств на счетах организаций вырос за декабрь на 8,8%, до 27,1 трлн рублей, за 2015 год депозиты и средства на счетах организаций увеличились на 15,6%. Вклады населения увеличились за декабрь на 8%, до 23,2 трлн рублей, за 2015 год — на 25,2%.

The Wall Street Journal: Китайским банкам сложно привлечь инвесторов

Вышедший на IPO банк Jinzhou продает акции на нижнем уровне ценового диапазона.

Банк Jinzhou (Bank of Jinzhou Co.), городской коммерческий кредитор китайской северо-восточной провинции Ляонин, выручил \$794 млн в Гонконге в ходе IPO в понедельник, сообщает The Wall Street Journal. Банк продал 1,32 млрд акций, цена за одну ценную бумагу составила 4,66 гонконгских доллара, что находится около нижнего ценового диапазона, определенного в интервале от 4,64 до 5,54 гонконгских доллара.

Банк Jinzhou стал вторым китайским коммерческим банком, вышедшим на IPO в Гонконге после того, как правительство КНР разрешило возобновить операции по первичному размещению акций. На прошлой неделе банк Qingdao заработал на IPO \$607 млн, сделка также прошла в нижней части ценового диапазона.

Эти события показывают, что инвесторы проявляют осторожность по отношению к банковскому сектору Китая. Банки КНР страдают от повышения уровня плохих кредитов, хотя обе вышедшие на IPO финансовые организации имеют относительно хорошие показатели по необслуживаемым кредитам. В конце июня в банке Jinzhou было 0,99% необслуживаемых кредитов, в то время как в банке Qingdao доля необслуживаемых кредитов выросла с 1,19% на конец июня до 1,27% по итогам третьего квартала.

Гонконгская торговая компания Tian Yuan Manganese International Trade Co. ранее купила 200 млн акций, или 17% пакета банка, на сумму \$131,4 млн и стала

ключевым инвестором финансовой организации, что поможет банку привлечь инвесторов при дальнейшем размещении акций.

Основанный в 1998 году, банк Jinzhou оказывает финансовые услуги малому и среднему бизнесу. На конец июня общий объем активов составлял \$49 млрд. Чистая прибыль по итогам первого полугодия 2015 года составила \$226 млн.

Отток капитала из Китая достиг 1 трлн долларов

Отток капитала из Китая по итогам 2015 года достиг 1 трлн долларов на фоне девальвации юаня, замедления экономического роста и спада на фондовом рынке, пишет РБК. По информации Bloomberg Intelligence, годовой показатель более чем в семь раз превысил данные по 2014 году, когда отток капитала составил 134,3 млрд долларов. Это также стало максимальной суммой за время наблюдений, ведущихся с 2006 года. В декабре вывод капиталов вновь увеличился почти на 50 млрд долларов по сравнению с ноябрем. Последний месяц года занял второе место: отток составил 158,7 млрд долларов. Больше денег китайскую экономику покинуло только в сентябре — 194,3 млрд долларов.

На юань также оказывает давление нежелание экспортеров конвертировать в китайскую валюту свои средства, которые они предпочитают держать в долларах, отметил главный экономист Bloomberg по азиатским рынкам Том Орлик.

По оценке старшего экономиста азиатских рынков консалтингового агентства Capital Economics Марка Уильямса, отток капитала, скорее всего, сохранится на высоком уровне, потому что Центральный банк так и не смог завоевать доверие инвесторов, показав, что он знает, что делает, может выполнить поставленные задачи. Он напомнил, что максимальный отток капитала пришелся на моменты внезапных изменений в валютной политике, связанных с девальвацией юаня.

Государственное управление по валютным рынкам Китая заявило 21 января, что риски трансграничных потоков капитала находятся под контролем, а валютные резервы достаточны, чтобы защитить рынок от внешних шоков. Объем валютных резервов Китая сократился в текущем году на 300 млрд долларов — до 3 трлн, что, по мнению опрошенных Bloomberg экономистов, подрывает доверие к способности Центрального банка защитить национальную валюту.

MasterCard представила решения для платежей через холодильник и фитнес-браслеты

MasterCard развивает программу, которая позволит превратить любой аксессуар, гаджет или предмет бытовой техники в устройство с функцией оплаты. Как сообщили в компании, на техновыставке Consumer Electronics Show (CES) представлено сразу два таких решения: приложение для покупок прямо на дисплее холодильника и фитнес-браслеты со встроенным платежным функционалом.

Так, MasterCard и Samsung представили на выставке CES встроенное в смарт-холодильник приложение

Groceries by MasterCard, которое позволяет выбирать и оплачивать продукты прямо на дисплее нового холодильника Samsung Family Hub.

Приложение Groceries связывает покупателей с ведущими продуктовыми магазинами. Как поясняется, оно предлагает членам семьи создавать, редактировать шопинг-списки и обмениваться ими с любого мобильного устройства. «Запомнив предпочтения членов семьи, приложение от MasterCard подбирает в онлайн-магазинах нужные товары. Если требуется добавить продукты в онлайн-корзину, достаточно выбрать понравившийся продукт либо на дисплее холодильника, либо на экране своего смартфона», — рассказывают в платежной системе.

Также приложение позволяет контролировать семейные расходы: финальный список утверждается введением четырехзначного ПИН-кода. Оплата проходит в один шаг, а доставка заказа осуществляется непосредственно супермаркетом.

Купить такой холодильник можно будет уже в этом году в США. В проекте уже участвуют крупнейший онлайн-магазин FreshDirect, а также ShopRite — самый большой супермаркет, объединяющий более 250 магазинов на Северо-Западе страны.

Кроме того, на выставке MasterCard объявила о партнерстве с компанией Coin, которое предполагает встраивание платежных технологий MasterCard в фитнес-браслеты, смарт-часы и другие носимые устройства. Coin предоставит аппаратное и программное обеспечение, совмещенное с MasterCard Digital Enablement Service, которое позволит производителям смарт-устройств, таким как Moov, Atlas Wearables и Omate, внедрять бесконтактную технологию MasterCard в свои фитнес-браслеты и «умные» часы.

iBank и Krawlly предложат рынку персонального финансового помощника с искусственным интеллектом

Российская компания Krawlly совместно с iBank Global представят рынку обновленный функционал персонального финансового помощника (ПФП), который сможет агрегировать данные из разных банков, производить категоризацию трат и давать персональные советы на основе big-data аналитики. Как рассказал порталу Банки.ру генеральный директор Krawlly Александр Неймарк, ПФП будет обладать искусственным интеллектом и предлагать банковским клиентам различные партнерские программы по инвестициям денежных средств.

«Это будет принципиально новое поколение персонального финансового помощника, решение создается полностью на базе технологий искусственного интеллекта, которые независимы от банков и не требуют интеграции для получения банковских данных. Такой помощник сам может получать сведения из банков, обрабатывать их и делать прогнозы на основе предыдущих трат пользователей. Кроме того, ПФП сравнивает профиль пользователя с другими аналогичными на основе поведенческих паттернов и определяет максимально выгодную

стратегию инвестирования или совершения покупок, или накопления», — сказал Неймарк.

Krawlly уже несколько лет занимается агрегацией финансовых данных пользователей из различных банков. По данным компании, общее количество пользователей во всех ее мобильных приложениях составляет более 1 млн человек. Активные клиенты имеют сотни тысяч финансовых счетов, по которым Krawlly ежедневно предоставляет своим клиентам информацию.

«Мы исследовали европейские рынки в поисках идеального ПФП-решения на базе автоматического импорта банковских аккаунтов, исследовали ведущие мировые бенчмарки на эту тему и решили писать собственное решение с учетом передового опыта, — добавил глава Krawlly. — Наш партнер iBank Global передал нам все права на технологию, на базе которой написал ПФП-модуль. Мы доработаем код, интегрируем в него автоматический импорт данных из банков, допишем ряд передовых функций и добавим технологии машинного обучения и big-data аналитики».

Неймарк утверждает, что новое ПФП-решение появится на рынке в ближайшие два месяца и будет представлено в виде собственного мобильного приложения на базе AnyBalance.

Сервис также будет доступен как white label для банков-партнеров («белый» лейбл — концепция, предусматривающая производство продуктов или услуг одной компанией, используемых другой компанией под своим брендом. — Прим. ред.).

Кроме того, по словам Неймарка, сейчас компания рассматривает предложения от нескольких брокерских компаний по созданию партнерской программы формирования контекстных советов по инвестированию денежных средств пользователей.

Народный банк Китая может выпустить собственную цифровую валюту

Народный банк Китая в ближайшее время может начать выпуск собственной электронной валюты, говорится в сообщении на сайте регулятора.

Сейчас группа экспертов исследует такую возможность, изучая опыт выпуска цифровой валюты зарубежными банками, а также опыт на территории КНР. Экспертная группа была сформирована еще в 2014 году.

По мнению банка, выпуск цифровой валюты позволит укрепить финансовую инфраструктуру, усилить валютный контроль для обеспечения социально-экономического развития страны, а также укрепить платежные системы.

В сообщении отмечается, что цифровая валюта — более экономичная, чем бумажные деньги, сокращает отмывание денег, упрощает процесс торговли. О том, когда Народный банк Китая может выпустить свою первую цифровую валюту, не сообщается.

Для составления обзора использованы материалы:

www.banki.ru
www.bankir.ru
www.rbc.ru

Информационно-аналитическое обеспечение оперативного управления финансовыми потоками

Н. Казакова,

*д. э. н., профессор, зав. кафедрой анализа хозяйственной деятельности,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,*

Е. Хлевная,

*к. э. н., к. п. н., доцент кафедры анализа хозяйственной деятельности,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,*

Л. Цветкова,

ведущий экономист Международного центра «Креативные технологии консалтинга», г. Москва

В статье предложена схема формирования финансовых потоков в системе информационно-аналитического обеспечения оперативного управления финансовыми потоками. Использован метод систематизации и классификации информации по требованиям, предъявляемым к ней, по видам деятельности и определены правила работы с информацией. Сделан вывод о том, что методы работы с информацией, составляющей основу информационно-аналитической поддержки управления на предприятии, находятся в непрерывном развитии, что повышает уровень ее значимости именно для оперативного управления финансовыми потоками.

Ключевые слова: финансовые потоки, оперативное управление, контроллинг, информационно-аналитическая поддержка, холдинг.

Information and analytical support of financial flows operational management

N. Kazakova,

PhD, Professor of business analysis, Russian Economic University of G.V. Plekhanov,

E. Khlevnaya,

*candidate of economic sciences, candidate of psychological sciences, associated professor of business analysis,
Russian Economic University of G.V. Plekhanov,*

L. Tsvetkova

International center «Creative Technologies of Consulting»

The scheme of financial flows formation in the system of information and analytical support for the financial flows operational management is offered. The method of classification and systematization of information on the requirements for it, by activity is used. The rules for dealing with information were defined. The conclusion is that the methods of work with the information, that forms the basis of information and analytical support for enterprise management, are in continuous development, that increases the level of significance for the financial flows operational management.

Keywords: financial flows, operational management, controlling, information and analytical support, holding.

Особенностью развития экономики в последние годы является формирование информационного рынка, который находится в постоянном непрерывном совершенствовании. Мировое сообщество переходит на новую стадию развития — информационную, что отражается на экономических преобразованиях, имеющих место в нашей стране. Основой информационного общества являются информационные технологии.

Модель формирования такого общества имеет три стадии:

- распространение и проникновение информационных технологий во все сферы (в том числе экономическую);
- развитие и применение информационных технологий в отраслях промышленности и государственном управлении;
- потребительский рынок также насыщается информационными технологиями, что для потребителей облегчает процесс принятия решения о покупке.

В стадии создания и формирования сейчас находится четвертая стадия — создание глобальной информационной сети обмена данными.

На сегодняшний день значимость и важность информации для бизнеса неоспорима и служит одним из важнейших рычагов развития бизнеса. Управление информацией как средством коммуникации позволяет донести до заинтересованных сторон видение целей и путей их достижения. Формирование информационной сети позволяет избежать дублирования функций и обеспечивает многократное использование информационной базы¹.

Информационная сеть должна обеспечить следующие требования к информации, которая собирается для обработки и анализа:

- актуальность (важность и значимость на сегодняшний день);
- краткость (информация должна содержать конкретные результаты и положения);
- точность (информация, которая не требует проверки);
- полезность (эффект от использования информации должен перекрывать затраты на ее получение);
- понятность (информация не должна требовать значительных усилий для «расшифровки»);
- достоверность (с определенной вероятностью);
- своевременность (информация по затратам, выручке, прибыли должна поступать в режиме онлайн);
- сопоставимость (сравнимость исходя из единства принципов сбора и анализа);
- полнота (не должно быть упущений);
- надежность (информация с определенной степенью риска)
- целесообразность (информация, которая направлена к достижению определенной цели);
- релевантность (информация должна помогать принимать решения);
- экономичность (информация, затраты на обработку которой не должны превышать получаемого эффекта от использования);

¹ *Елфимова И.Ф.* Контроллинг: учебное пособие / И.Ф. Елфимова, В.А. Хвостикова. 3-е изд., перераб. и доп. — Воронеж: ФБГО ВПО «Воронежский государственный технический университет», 2012. — 163 с.

- многократность использования;
- регулярность поступления (постоянная с определенным интервалом во времени поступающая информация);
- адресность (предполагает наличие конкретного получателя, для кого представляет ценность).

Внешняя и внутренняя среда предприятия связана с непрерывными изменениями, и поэтому для достижения цели и принятия решений необходимо владеть исчерпывающей информацией.

Внешнюю среду предприятия (в данном случае предприятие следует воспринимать как открытую систему, так как она активно взаимодействует с внешней средой) составляют экономические, политические и природные субъекты, а также национальные и межгосударственные институциональные структуры, которые оказывают косвенное и прямое существенное влияние на различные сферы деятельности предприятия. Они же являются внешними источниками информации для предприятия, которые используются при формировании информационно-аналитической системы.

Основными элементами внутренней среды предприятия являются производство, финансы, маркетинг, управление персоналом, организационная структура и т. д.

Существует следующая закономерность: чем более изменчива экономическая среда, чем сложнее внутреннее устройство самого предприятия — тем больше информации нужно для эффективного управления. Поэтому управлять, не владея информацией, сегодня невозможно.

Классификация внутренних и внешних источников информации представлена в таблице 1.

Таблица 1

Классификация источников информации²

Внутренние источники информации	Внешние источники информации
- транзакционные системы	- информационные агентства
- система внутрифирменного электронного документооборота	- законодательные и регулирующие органы
- документы из электронных хранилищ	- статистические учреждения
- документы на бумажных носителях	- периодические издания
	- клиенты и партнеры предприятия

В совокупности вся информация, в т. ч. частично проанализированная, необходимая для осуществления управления и поступающая как из внешних и внутренних источников, составляет информационно-аналитическую систему предприятия.

Основные способы выработки и получения информации следующие:

² *Карминский А.М.* Контроллинг на промышленном предприятии: учебник / А.М. Карминский, С.Г. Фалько, И.Д. Грачев, Н.Ю. Иванова, С.Г. Маликова; под ред. А.М. Карминского, С.Г. Фалько. — М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2013. — С. 196.

1) собственные источники информации человека (образование, опыт, квалификация и другие приобретенные им знания);

2) взаимный обмен информацией, в результате которого одна из сторон владеет новой информацией;

3) письма, отчеты, аналитические обзоры, статистические сборники, специально организованные исследования и т. д.;

4) выработка информации путем количественных моделей и методов принятия решений³.

Ценность информационно-аналитической системы для оперативного управления финансовыми потоками состоит в формировании многослойных систем структурирования информации, позволяющих в дальнейшем создавать необходимый подбор данных по информационным запросам⁴.

Система информационного управления финансовыми потоками должна отвечать базовым признакам и отражать взаимосвязь элементов системы: ресурсы → процесс → результаты.

Применительно к системе информационно-аналитического обеспечения оперативного управления финансовыми потоками названные элементы включают⁵:

- ресурсы — финансовые средства и их эквиваленты;
- процесс — движение финансовых средств: денежный поток по видам деятельности; совокупный финансовый поток; приток финансовых средств; отток финансовых средств; управление денежным потоком; управление рисками;
- результаты — определение чистого денежного потока, максимизация
- притоков финансовых средств, минимизация оттоков финансовых средств.

Приведенные ключевые элементы и их содержание являются основой формирования финансовых потоков в системе оперативного управления. На рисунке 1 представлена схема формирования финансовых потоков в системе информационно-аналитического обеспечения оперативного управления финансовыми потоками.

Элементы системы логически взаимосвязаны между собой. Каждый из элементов имеет свое содержание, при определении которого учитываются финансовая отчетность и особенности корпоративного управления.

Информация о финансовых потоках, полученная при помощи охарактеризованного инструментария и генерируемая в финансовой системе организации разными службами и специалистами, используется для

проектирования, разработки и принятия управленческих решений.

Эффективное управление финансовыми потоками требует достаточного, достоверного и оперативного информационного обеспечения. Прежде всего, необходимо систематизировать требования, которым должна отвечать информация о финансовых потоках.

При обосновании этих требований целесообразно исходить из следующих основных положений⁶:

1) информация для оперативного управления финансовыми потоками и характеризующие ее показатели формируются не только в системе бухгалтерского учета и отчетности. Большую значимость для управления финансовыми потоками имеет оперативная аналитическая информация, формируемая в ходе повседневной деятельности отделов и служб, особенно таких, как служба контроллинга, бухгалтерия, планово-экономический отдел;

2) сами по себе показатели являются всего лишь цифрами и требуют грамотной интерпретации, а при необходимости дополнительного анализа факторов, влияющих на их структуру и динамику. От того, насколько корректно и профессионально будет сделана оценка показателей финансовых потоков холдинга, будет зависеть эффективность принятия управленческих решений и устойчивость роста финансового потока в перспективе.

Для реализации функций оперативного управления финансовыми потоками необходима информация, отвечающая следующим требованиям:

1. Обеспечение во внутренней и внешней отчетности реального отражения всех проводимых финансово-хозяйственных операций. Если формировать отчетность только на базе балансовых данных, то информация будет не полной: так как баланс отражает финансовое положение в статистике на определенную дату. Кроме того, существующая форма баланса построена недостаточно информативно для проведения анализа. В балансе отсутствуют экономически и логически обоснованные принципы относительно группировки статей, отвечающие информативности финансовых потоков.

Для обеспечения перечисленных требований необходима информация, предоставляемая внесистемным учетом и отчетностью, для целей финансового планирования, разработки бюджетов, распределения ресурсов, определения затрат на финансовые инструменты. Такая информация может формироваться в структурном и факторном анализе, в формах-отчетностях внутренней системы управления (управленческая отчетность) и др.

³ Криошина О. А. Контроллинг на предприятиях: учебное пособие / О. А. Криошина; ВолгГТУ. — Волгоград, 2014. — 76 с.

⁴ Бердников В. В. Контроллинг бизнеса: модели, развитие, проблемы, решения: Монография. — М.: Издательский дом «Экономическая газета», 2012. — 488 с.

⁵ Ангеловская А. А., Дорофеев М. Л. Развитие методов анализа финансовых потоков в системе оперативного контроллинга холдинговой компании / А. А. Ангеловская, М. Л. Дорофеев // Финансовая аналитика проблемы и решения. — 2013. — № 17(155). — С. 27–38.

Ангеловская А. А. Методы расчета финансовых потоков по МСФО и российским стандартам / А. А. Ангеловская // Лизинг. Технологии бизнеса. — 2013. — № 6. — С. 55–60.

Ангеловская А. А. Методы управления финансовыми потоками в холдинговой организации / А. А. Ангеловская // Финансовая аналитика проблемы и решения. — 2011. — № 24 (66). — С. 26–29.

⁶ Кеменов А. В. Управление финансовыми потоками компании: Монография — М: Омега-Л, 2009 — 144 с.

Кондраков Н. П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: учебник — 2-е изд., перераб. и доп. — М., 2011. — 504 с.

Кузнецова Е. И. Деньги, кредит, банки: учебное пособие — 2-е изд. — М., 2009. — 568 с.

Малиновская О. В., Скобелева И. П., Бровкина А. В. Финансы: учебное пособие. — М.: Инфра-М, 2012. — 320 с.

Черемисина С. В., Тюленева Н. А., Земцов А. А. Бухгалтерский и налоговый учет: учебник. — Т., 2010. — 672 с.

Швецкая В. М., Головкин Н. А. Бухгалтерское дело: учебник — М.: Дашков и К, 2010. — 304 с.

Маевская Е. Б. Качественный и количественный методы анализа в оценке движения финансовых средств // Вестник РГТЭУ. — 2012. — № 10. — С. 65–71.

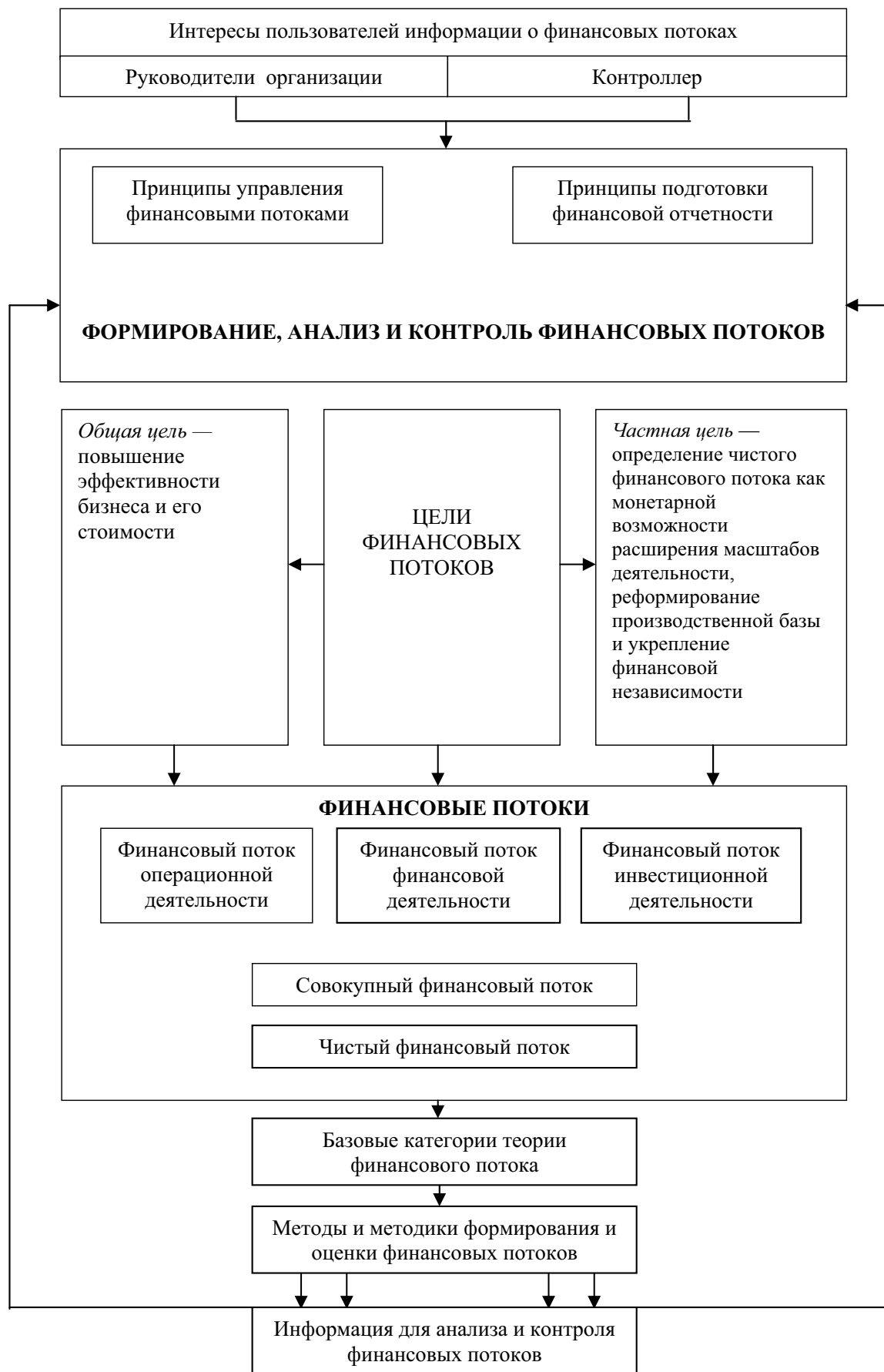


Рис. 1. Схема формирования финансовых потоков в системе информационно-аналитического обеспечения оперативного управления финансовыми потоками

2. Обеспечение унифицированного и формализованного процесса создания отчетов, позволяющих через минимальный набор показателей разному уровню менеджеров владеть текущей и перспективной ситуацией о финансовых потоках. Организация должна обеспечить доступность и простоту сбора группировки и детализации информации путем стандартизации форм управленческой отчетности и ее представления. Это означает, что от каждого подразделения информация должна поступать по четко разработанной форме. В зависимости от целевой направленности (для руководства, менеджеров, собственников и т. д.) отчеты должны поступать с определенной периодичностью и содержать информацию, обеспечивающую принятие качественного решения. Каждому уровню потребителей должен соответствовать свой уровень детализации информации.

3. Наличие специального инструментария. Качество информации во многом зависит от приемов и методов, применяемых при ее обработке и анализе, например, такие как система учета, традиционные приемы менеджмента, математические методы, а также методы математической статистики.

4. Обеспечение контрольной функции. Специфические информационные потоки порождает сквозная контрольная функция за заключением и происхождением различных сделок. Финансовая бухгалтерия и служба контроллинга, отвечающие за управление рисками, должны рассматривать контроль как многоступенчатую систему обработки информации, соблюдения правил, процедур и регламентов в системе оперативного контроллинга.

5. Создаваемая информация на всех уровнях должна способствовать вовлечению всех центров ответственности организации в процесс управления финансовыми потоками. При осуществлении контрольной функции важно организовать обратную связь центров ответственности с центрами управления, что позволит организовать центробежные информационные потоки, содержащие показатели использования совокупных активов и пассивов организации и вклада каждого структурного подразделения в совокупную деятельность. Таким образом, можно преодолеть сложившуюся практику, когда информация накапливается в отделах и остается там, что приводит к дублированию или потере данных.

6. Контроль информации о финансовых потоках, основанный на необходимости формирования взаимосвязи информационных потоков, в которой можно выделить систему показателей интерпретации информации для использования ее в системе оперативного управления финансовыми потоками, представлен на рисунке 2. Технология преобразования всего информационного массива должна обеспечивать возможность принятия эффективных управленческих решений на разных уровнях руководства.

Данный метод состоит из трех информационных блоков:

1. Определение источников формирования учетной информации для анализа финансовых потоков в системах (финансового и управленческого учета, финансовой отчетности).

2. Разработка системы аналитических счетов для отражения финансовых средств и расчетов (информация по счетам учета финансовых средств и расчетов, финансовых результатов и др.).

3. Формирование управленческой отчетности на основе анализа показателей финансовых потоков (для контроля и прогнозирования сбалансированности финансовых потоков в будущем).

Специфика финансовых потоков предприятия определяется характером видов деятельности и в зависимости от содержания может иметь более детальные характеристики. Так, например, в текущей деятельности производственного предприятия традиционно выделяются три стадии производственного цикла:

1) стадия заготовления сырья и материалов, начисление и выплата заработной платы, начисление и выплата налогов и сборов, прочие;

2) стадия производства продукции;

3) стадия продаж.

Для каждой из этих стадий информация о движении финансовых потоков будет разной. Преобладающей информацией на первой и третьей стадиях деятельности является информация, формируемая на основании произведенных расчетов с поставщиками и покупателями, а также информация о состоянии дебиторской и иной задолженности. В показателе «приток финансовых средств» наибольшее значение имеет выручка, поступившая на счета финансовых средств от покупателей, а в показателе «отток финансовых средств» преобладающее значение имеют перечисленные поставщикам суммы финансовых средств за приобретаемое сырье, материалы и оплаченные услуги сторонних организаций.

Кроме того, для быстрого реагирования в процессе оперативного управления финансовыми потоками необходим регулярный мониторинг информации, получаемой в результате комплексного финансового анализа и анализа по видам деятельности.

Основная информация по результатам комплексного финансового анализа:

— изменение чистой прибыли в текущем периоде,

— вид деятельности с наибольшим доходом,

— соотношение роста чистой прибыли и капитальных затрат,

— изменения в структуре оборотных и внеоборотных активов,

— изменение доли денежных средств в структуре оборотных активов,

— изменение соотношения собственных и заемных средств,

— изменение доли собственного капитала.

Основная информация анализа по видам деятельности:

— основная деятельность

— Чистая прибыль

— Износ и амортизация

— Убыток (прибыль) от выбытия и снижения стоимости активов

— Отложенный налог на прибыль


Источники формирования учетной информации	Система аналитических счетов для отражения финансовых средств и расчетов	Формирование управленческой отчетности на основе показателей анализа финансовых потоков
В системах: 1. Финансового учета 2. Управленческого учета 3. Финансовой отчетности 4. Аналитической обработки данных внутренней и внешней информации о продукции, рынках сбыта, поставщиках и др.	1. Информация о совершенных хозяйственных операциях и произведенных записях на счетах бухгалтерского учета 2. Информация о состоянии и движении финансовых средств за день (ежедневные сводки) и накопительная за месяц, квартал и т. д. 3. Информация о состоянии расчетов (ежедневная, за месяц) 4. Информация об использовании ликвидных ценных бумаг 5. Информация об использовании форм расчетов Счета для формирования финансовых результатов по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности компании 6. Информация о притоках и оттоках финансовых средств	Управленческая отчетность из системы оперативного контроллинга для оценки и прогнозирования финансовых потоков ↓ Методика анализа финансовых потоков
→	Счета для отражения заемных средств и расчетов по ним 7. Информация об использовании заемных средств Бухгалтерская отчетность холдинга	↓  ↑

Рис. 2. Формирование информационных потоков в системе оперативного управления финансовыми потоками холдинга

— Неденежный убыток (прибыль) по курсовым разницам

- Дебиторская задолженность
- Запасы
- Кредиторская задолженность
- Обязательства по уплате налогов
- инвестиционная деятельность
- Капитальные затраты
- Поступления от реализации основных средств
- Приобретение финансовых вложений
- Поступления от реализации финансовых вложений
- Продажа долей в дочерних и зависимых компаниях
- Приобретение компаний и долей миноритарных акционеров
- финансовая деятельность
- Изменение задолженности по краткосрочным кредитам
- Поступления от выпуска долгосрочных долговых обязательств
- Погашение долгосрочных обязательств
- Выплаченные дивиденды
- Выкуп собственных акций
- Поступления от продажи собственных акций

Информация о движении финансовых потоков прежде всего характеризует притоки и оттоки финансовых активов и их эквивалентов, но при этом предоставляет

больше возможности для оценки деятельности предприятия. Отчет о движении финансовых средств предоставляет руководителям аналитическую информацию, отсутствующую в других видах отчетности.

Основное назначение такой информации заключается:

- в определении потребности в дополнительных источниках финансирования для развития бизнеса;
- оценивании финансовой зависимости организации от заемных источников финансирования вне холдинга;
- оценивании правильности выбранной стратегии в области дивидендной политики;
- установлении сбалансированности и эффективности финансовых потоков, прогнозировании перспективной платежеспособности;
- увязывании показателей движения финансовых потоков с финансовыми результатами.

Информация о движении финансовых потоков также имеет большое значение для осуществления прогнозирования результатов хозяйственной деятельности на основе производственных мощностей, которые приобретены или которые планируется приобрести.

При сравнении фактических данных с плановыми выявляются проблемные области, в которые следует направить необходимые управленческие воздействия. В целом информация по результатам анализа отклонений

между фактически достигнутыми результатами и плановыми данными:

- позволяет выявить проблемную область, которая требует первоочередного внимания;
- выявляет новые возможности, которые могут быть упущены в процессе планирования;
- показывает степень реалистичности планов.

Итак, для получения необходимой для оперативного управления финансовыми потоками фактической информации в нужных разрезах создается соответствующая система счетов и субсчетов управленческого плана счетов с использованием подробных аналитик. Так как любая произведенная на предприятии хозяйственная операция относится к какому-либо центру финансовой ответственности (ЦФО), каждому счету присваивается аналитика соответствующего ЦФО.

Составленные отчеты детально анализируются, выявляются результаты деятельности каждого ЦФО и проводится комплексный анализ деятельности предприятия, на основании которого принимаются оперативные решения, которые затем рекомендуются для исполнения соответствующим подразделениям предприятия.

При этом существуют определенные правила работы с информацией:

- пополнение на постоянной основе базы данных, для формирования которой данные поступают из разных источников и анализируются;
- информационные потоки и база данных должны быть защищены;
- представление информации в зависимости от типа и уровня управления проходит по четко установленным графикам;
- информационные массивы ежемесячно упорядочиваются, а также проводится чистка и оптимизация.

Информационные потоки между различными подразделениями предприятия тесно взаимосвязаны и подлежат изучению и анализу как структурные элементы более сложной информационно-аналитической системы. При этом роль каждого из них в общем функционировании предприятия одинаково высока.

Каждый информационный поток представляет собой единичное перемещение информации и имеет следующие признаки:

- документационное сопровождение (на чем физически содержится информация);
- проблематика (к какой сфере деятельности предприятия относится информация: к закупкам, к сбыту продукции, к закрытию месяца и получению сводных затрат, к планированию и т. д.);
- адресант (человек, который эту информацию передает);
- адресат (человек, который информацию получает);
- частота передачи (ежемесячно, ежеквартально, ежедневно и т. д.).⁷

Информационные потоки предприятия позволяют вести его финансово-хозяйственную деятельность и обеспечивать нормальное протекание процессов и способов

принятия решений, являясь важнейшим элементом системы контроллинга на предприятии (рисунок 3).



Рис. 3. Информационные потоки в структуре контроллинга⁸

Система информационных потоков — некая совокупность физических перемещений информации, которая дает возможность осуществить какой-либо процесс или реализовать решение.

Важнейшим направлением анализа является исследование движения информации, т. е. анализ информационного потока, который осуществляется с помощью специально разработанных методов: графического, метода с использованием сетевой модели, графоаналитического и метода с использованием графов типа «дерево».

График целесообразно строить по отдельным проблемам, так как количество информационных потоков велико.

Отношения между элементами потока, в виде которых выступают документы, изображают структурно-информационно-временной схемой, на которой приводятся краткие пояснения, описывающие движение информации, связанные с выполнением какой-то определенной рабочей задачи.

Система информационных потоков контроллинга должна быть органично встроена в общую систему информационных потоков предприятия, иначе может быть не принята сотрудниками или воспринята как навязывание.

Работая с общей системой информационных потоков, система контроллинга при внедрении на предприятии при обнаружении лишних звеньев имеет право на их устранение для достижения положительного результата и признания эффективности системы в целом.

Система также должна соответствовать существующей информационно-организационной структуре предприятия.

Оперативное управление финансовыми потоками невозможно без использования современных информационных технологий, применения программно-технических средств автоматизации расчетов и интегрированных баз данных (программно-техническое

⁷ Теплякова Т. Ю. Контроллинг: учебное пособие / Т. Ю. Теплякова. — Ульяновск: УлГТУ, 2010. — 143 с.

⁸ Дыбаль С. В. Методы и модели контроллинга в промышленной организации. С. В. Дыбаль. — СПб.: СПбГЭУ, 2014. — С. 12.

обеспечение). Автоматизация финансовых расчетов — важный элемент системы оперативного управления финансовыми потоками на предприятии, предполагающий составление прогнозных расчетов, постановку финансового учета и контроля. От степени автоматизации во многом зависит эффективность процесса управления финансовыми потоками, а также от выбора программного обеспечения.

Функциональными требованиями к такому программному обеспечению могут быть:

- создание электронных учетных документов платежной системы (например, заявки на оплату);
- формирование электронной отчетности, необходимой для контроля исполнения платежей, выполнения регламентов платежной системы, бюджетов движения денежных средств, платежного календаря;
- реализация поддержки процедур контроля и согласования (бюджетов, заявок на оплату и пр.);
- разграничение прав доступа к финансовой информации в зависимости от уровня ответственности в холдинге.

До сих пор достаточно много предприятий используют для автоматизации процесса управления финансовыми потоками Excel, что имеет ряд существенных недостатков: существенные временные затраты на актуализацию и обработку данных и, как следствие, низкую оперативность в отражении информации и формировании отчетности, незащищенность от сбоев, проблему двойного ввода данных.

Информационная система позволяет:

- разработать архитектуру информационной системы в целом;
- стандартизировать и систематизировать информационные носители и каналы;
- предоставить материалы в цифровом виде, что облегчает осуществлять контроль и управление организацией;
- собрать и структурировать наиболее значимые для принятия решений данные;
- разработать инструментарий для планирования, контроля и принятия решений;
- провести консультации для выбора корректирующих мероприятий и решений;
- обеспечить экономичность функционирования всей информационной системы⁹.

Такая информация используется не только для планирования и контроля, но и для создания новых знаний о состоянии и вероятных сценариях развития производственно-технологических и социально-экономических систем. Знания — один из важнейших критических факторов успеха, имеющие значительную коммерческую ценность.

На российском рынке представлены комплексные информационные системы, включающие компоненты оперативного управления финансовыми потоками,

разработки как зарубежных фирм (R/3 компании SAP AG, SAS System компании SAS Institute, OracleExpress компании Oracle и др.), так и отечественных производителей («Галактика» компании «Галактика», «Лагман» компании «ИНФОСОФТ», «М-2» фирма «Клиент-Сервисные-технологии», «Алеф» фирма AlafConsaltingandSoft» и некоторые другие).

Основными системами автоматизированной обработки первичной финансовой информации являются: «Стат Эксперт» — фирма «Росэкспертиза», «Statistica» — ООО «Программа 2000», «Stadia», «Deductor» и др.¹⁰

Данные системы позволяют автоматизировать сбор информации для управления; далее данная оперативная информация подлежит анализу и преобразованию уже в управленческую информацию; вся информация находится в открытом доступе для разных пользователей разных уровней принятия решений.

Для оперативного анализа и обработки данных сегодня применяются современные способы представления данных: OLAP — технология (On-line Analytical Processing), которая позволяет проанализировать весь массив накопленных данных информации в некоторой предметной области (в т. ч. в области управления финансовыми потоками) и в результате определить пути оптимального решения требуемых задач¹¹.

При внедрении любой информационной системы управления помимо предметной области играет роль размер организации. В нашем случае это холдинг.

Как правило, корпоративная информационная система крупных предприятий имеет трехуровневую иерархическую структуру, которая организуется в соответствии со структурой удаленных подразделений предприятий (дочерних предприятий), которые представляют собой расширенную сеть.

Объем перерабатываемой информации в холдингах велик, и поэтому использование информационных технологий в управленческой деятельности существенно сокращает сроки ее обработки, что в конечном счете влияет на оперативное принятие управленческих решений.

По результатам анализа деятельности ГК «Альта-Профиль» были разработаны предложения по формированию контрольно-информационной системы управления финансовыми потоками.

Для выбора и принятия решения о внедрении информационной системы в холдинге была четко сформулирована цель — построение консолидированной финансовой отчетности (совершенно конкретных финансовых отчетов) на основании автоматизации конкретных бизнес-процессов и сформулированы требования (описание бизнес-процессов с требованиями к отчетности и возможностям системы), а также четкие критерии оценки внедрения, для того чтобы по его результатам можно было объективно оценить сделанное.

⁹ Бобученко Н.П., Гимельштейн И.В. Формирование системы интегрированного контроллинга на промышленных предприятиях в условиях модернизации экономики: монография. — Иркутск: Изд-во ИРГТУ, 2011. — 108 с.

¹⁰ Немькина О.И. Информационные технологии в финансовой сфере: учеб. пособие / О.И. Немькина, О.А. Мельцаева; Саран. кооп. ин-т РУК. — Саранск: Принт-Издат, 2015. — 216 с.

¹¹ Схиртладзе А.Г., Мельников В. П. и др. Информационные технологии: учеб. для студ. учреждений высш. образования. — М.: Издательский центр «Академия», 2015. — 288 с.

Что позволило ГК «Альта-Профиль» избежать типичных причин неудачного внедрения такой системы:

1. Отсутствие четкой цели, поставленной заказчиком.
2. Ошибочный выбор ERP-решения.
3. Некачественно сформулированное ТЗ.
4. Низкая квалификация специалистов, внедряющих решение, как со стороны заказчика, так и со стороны исполнителя.
5. Недостаточный административный ресурс со стороны заказчика.

Наряду с целенаправленным анализом также существуют подходы, позволяющие осуществлять гибкий поиск на основе гипотез, это так называемые методы глубокого анализа данных (Data Mining), использующие статистику и искусственный интеллект.

ERP (Enterprise Resource Planning) сегодня — информационная система контроля, планирования и управления бизнес-процессами предприятия.

Сложность управления такой структурой, как холдинг, заключается в обеспечении комплексной автоматизации управления всем предприятием.

Значительный эффект от автоматизации будет получен тогда, когда комплекс взаимодействующих информационных систем будет использоваться интегрировано для управления предприятием в целом¹².

Таким образом, процессы, связанные с поиском, доставкой, обработкой и анализом информации, а также связанные с ее преобразованием, находятся в постоянном развитии, что позволяет руководителям предприятий разных уровней управлять его деятельностью, опираясь на четко налаженную информационную систему, в которую интегрирована система оперативного управления финансовыми потоками, что достижимо за счет единого информационного пространства, в котором активно взаимодействуют разные подразделения предприятия.

Литература

1. Елфимова И. Ф. Контроллинг: учебное пособие / И.Ф. Елфимова, В.А. Хвостикова. 3-е изд., перераб. и доп. — Воронеж: ФБГО ВПО «Воронежский государственный технический университет», 2012. — 163 с.
2. Карминский А.М. Контроллинг на промышленном предприятии: учебник / А.М. Карминский, С.Г. Фалько, И.Д. Грачев, Н.Ю. Иванова, С.Г. Маликова; под ред. А.М. Карминского, С.Г. Фалько. — М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2013. — С. 196.
3. Кривошина О.А. Контроллинг на предприятиях: учебное пособие / О.А. Кривошина; ВолгГТУ. — Волгоград, 2014. — 76 с.
4. Бердников В.В. Контроллинг бизнеса: модели, развитие, проблемы, решения: Монография. — М.: Издательский дом «Экономическая газета», 2012, — 488 с.
5. Ангеловская А.А., Дорофеев М.Л. Развитие методов анализа финансовых потоков в системе оперативного контроллинга

холдинговой компании / А.А. Ангеловская, М.Л. Дорофеев // Финансовая аналитика проблемы и решения. — 2013. — № 17(155). — С. 27–38.

6. Ангеловская А.А. Методы расчета финансовых потоков по МСФО и российским стандартам / А.А. Ангеловская // Лизинг. Технологии бизнеса. — 2013. — № 6. — С. 55–60.

7. Ангеловская А.А. Методы управления финансовыми потоками в холдинговой организации / А.А. Ангеловская // Финансовая аналитика проблемы и решения. — 2011. — № 24 (66). — С. 26–29.

8. Кеменов А.В. Управление финансовыми потоками компании: Монография — М: Омега-Л, 2009 — 144 с.

9. Кондраков Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: учебник — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: 2011. — 504 с.

10. Кузнецова Е.И. Деньги, кредит, банки: учебное пособие — 2-е изд. — М.: 2009. — 568 с.

11. Малиновская О.В., Скобелева И.П., Бровкина А.В. Финансы: учебное пособие. — М.: Инфра-М, 2012. — 320 с.

12. Черемисина С.В., Тюленева Н.А., Земцов А.А. Бухгалтерский и налоговый учет: учебник. — Т., 2010. — 672 с.

13. Швецакая В.М., Головкин Н.А. Бухгалтерское дело: учебник — М.: Дашков и К, 2010. — 304 с.

14. Маевская Е.Б. Качественный и количественный методы анализа в оценке движения финансовых средств // Вестник РГТЭУ. — 2012. — № 10. — С. 65–71.

15. Теплякова Т.Ю. Контроллинг: учебное пособие / Т.Ю. Теплякова. — Ульяновск: УлГТУ, 2010. — 143 с.

16. Дыбаль С.В. Методы и модели контроллинга в промышленной организации. С.В. Дыбаль. — СПб.: СПбГЭУ, 2014. — С. 12.

17. Бобученко Н.П., Гимельштейн И.В. Формирование системы интегрированного контроллинга на промышленных предприятиях в условиях модернизации экономики: монография. — Иркутск: Изд-во ИрГТУ, 2011. — 108 с.

18. Немыкина О.И. Информационные технологии в финансовой сфере: учеб. пособие / О.И. Немыкина, О.А. Мельцаева; Саран. кооп. ин-т РУК. — Саранск: Принт-Издат, 2015. — 216 с.

19. Схиртладзе А.Г., Мельников В.П. и др. Информационные технологии: учеб. для студ. учреждений высш. образования. — М.: Издательский центр «Академия», 2015. — 288 с.

20. Капулин Д.В., Царев Р.Ю. и др. Разработка высоконадежных интегрированных информационных систем управления предприятием: монография. — Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2015. — 184 с.

21. Юсупова С.Я., Буралова М.А. Контроллинг в информационном обществе. Текст: монография / С.Я. Юсупова, М.А. Буралова. — М.: ООО «ЦИУМиНЛ», 2014. — С. 121.

22. Казакова Н.А. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски. Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2013.

23. Хлевная Е.А. Бюджетирование как инструмент реализации стратегии и управления развитием предприятия // Управленческий учет. — М.: Финпресс. 2009. — № 2. — С. 16–21.

¹² Капулин Д.В., Царев Р.Ю. и др. Разработка высоконадежных интегрированных информационных систем управления предприятием: монография. — Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2015. — 184 с.

Исследование взаимосвязи оценки стоимости бренда и капитализации компании

А. Титова,

*студентка факультета группы подготовки магистров,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации*

Данная работа написана на тему проблематики взаимосвязи стоимости бренда и капитализации компании. Объектом исследования являются ведущие компании из разных секторов экономики. В ходе исследования проверена и подтверждена гипотеза о влиянии стоимости бренда на капитализацию компании, а также доказано влияние отрасли, к которой принадлежит компания, на связь между капитализацией и стоимостью бренда. Итогом работы является утверждение о том, что изменение стоимости бренда компании в секторах является важным сигналом для инвестора о будущем сонаправленном изменении капитализации этой компании. Исследование представляет интерес для инвесторов и владельцев компании, которые принимают решение о вложении денежных средств и распределении ресурсов между активами компании.

Ключевые слова: оценка стоимости бренда, инвестиционная привлекательность, управление брендом, капитализация компании.

Research of correlation between brand valuation and the company's capitalization

A. Titova,

*student of the Faculty of Masters training,
Financial University under the Government of Russian Federation*

The topic of this article is the correlation between brand valuation and the company's capitalization. Research was carried out for leading companies from different sectors of the economy. In survey the hypothesis about the impact of the cost of the brand in the company's capitalization was tested and confirmed. Moreover the relationship between brand value and market capitalization was analyzed for companies from different sectors of the economy. The research's outcome is the statement that the change in value of the company's brand is an important signal to investors about the future change in the capitalization of the company. The study is of interest to investors and owners of the company, who take the decision to invest in cash and the distribution of resources between the company's assets.

Keywords: assessment of brand valuation, investment attractiveness, brand management, capitalization.

Во всем мире ежегодно увеличивается количество средств, затрачиваемых на маркетинг и рекламу. По данным Всемирной организации интеллектуальной собственности, ежегодные расходы компаний на брендинг достигли почти 0,5 трлн долларов¹.

Эта сумма превышает мировые затраты на научные исследования, а для многих стран составляет около четверти от общего объема инвестиций компаний в нематериальные активы.

Российские компании не остаются в стороне от сложившегося тренда. По данным за 2013 год, Россия располагалась на втором месте по количеству заявок на регистрацию товарных знаков. Российский рынок представляет интерес для инвесторов с точки зрения развития сектора нематериальных активов².

Менеджмент рассматривает оцененные права на нематериальный актив как надежный финансовый инструмент при реализации управленческих задач.

Возвращаясь к вопросу о мировом рынке нематериальных активов, стоит отметить, что крупнейшие компании, являющиеся лидерами в различных областях экономики, заинтересованы в росте стоимости бренда. Совокупный прирост стоимости бренда за последние 4 года по базе в 250 компаний составил 36%, или почти 1 млрд долларов.

Целесообразны ли столь существенные вложения в брендинг? Влияют ли инвестиции в бренд на финансовый результат? Проверка эффективности данных затрат давно волновала исследователей. Как писал Дэвид Огилви: «Половина моих затрат на рекламу расходуется впустую. Только вот я не знаю, какая половина».

Основная задача статьи состоит в том, чтобы выявить, какова сила связи у рыночной капитализации компании и стоимости ее бренда, есть ли различия в динамике роста стоимости бренда и капитализации. Также целью исследования является измерение силы данной взаимосвязи для брендов из разных отраслей экономики и с разным соотношением между стоимостью бренда и капитализацией. Это поможет сделать выводы о том, как в разных вариантах сила бренда играет роль во влиянии на бренд-премию к цене, прибыль и последующую капитализацию, и сформулировать ряд выводов инвестиционной оценки компании.

Исследуемая база сконструирована из отчетов компании Brand Finance Global 500³.

Консалтинговая компания Brand Finance вычисляет стоимость бренда по 500 крупнейшим компаниям мира с 2008 года. Для данной работы были сведены воедино отчеты за 2011, 2012, 2014 и 2015 годы⁴.

Из объединенного отчета были выбраны компании, по которым присутствует статистика за все четыре года. В список компаний попали компании из различных отраслей, в том числе такие гиганты, как Apple, Google, Microsoft, Walmart, Coca-Cola, BMW и другие. В итоге в базе данных осталось 265 компаний из 33 секторов

экономики, содержащих стоимости бренда за 2010, 2011, 2013 и 2014 годы. Для данных компаний были также собраны данные о величине их капитализации (совокупной стоимости акций) в конце каждого из указанных лет.

Такие факторы капитализации, как бренд и репутация, стали принципиальным вопросом для теоретиков экономики фирмы недавно, около 20 лет назад. Хотя зарождение бренд-менеджмента произошло еще в конце XIX века, только в конце XX века появилась явная зависимость успеха компании на рынке от силы бренда. Требования потребителей увеличиваются и усложняются, и формирование сильного бренда становится важным вкладом в долгосрочную прибыль.

Капитал бренда способен приносить дополнительный денежный доход посредством формирования устойчивых отношений между брендом и его потребителями⁵.

Бренд создает добавленную стоимость и увеличивает выручку и активы компании. Для того чтобы исследовать, каким образом влияние бренда сказывается на капитализации бизнеса, проведем дальнейший анализ.

Для исследования сформулируем три базовые гипотезы.

Гипотеза № 1: Динамика стоимости бренда статистически значимо влияет на динамику капитализации компании.

Гипотеза № 2: Динамика стоимости бренда сопоставлена с динамикой капитализации компании: если у компании выросла стоимость бренда за определенный период, то за данный период у компании должна увеличиться и капитализация, и наоборот.

Гипотеза № 3: Сила влияния стоимости бренда на уровень капитализации зависит от отрасли компании: для компаний из ряда отраслей данная зависимость сильнее, чем для компаний из других отраслей.

Для выдвижения дополнительных гипотез воспользуемся показателем отношения капитализации к стоимости бренда (C/BV). Данный критерий позволит разделить исследуемую выборку на компании с относительно высокой стоимостью бренда (низкое значение показателя C/BV) и относительно низкой (высокое значение показателя C/BV). После разделения выборки на группы проверим еще две гипотезы.

Гипотеза № 4: Чем «сильнее» бренд компании, тем большую долю колебаний капитализации можно объяснить через колебания стоимости бренда.

Для подтверждения гипотез № 1 и 2 были построены парные регрессии на основании абсолютных и относительных изменений в капитализации и стоимости бренда от года к году. В качестве зависимой переменной взяты изменения в капитализации, объясняющая переменная — изменение стоимости бренда.

Гипотеза № 1 о значимости связи стоимости бренда и капитализации подтвердилась. Влияние стоимости бренда на уровень капитализации можно признать значимым в каждой из моделей, если рассматривать Р-значение⁶ объясняющей переменной (таблица 1).

¹ Доклад ООН: Ежегодные расходы компаний на брендинг достигли почти 0,5 трлн долларов [http://tass.ru/ekonomika/751843/]

² Там же.

³ Сайт компании Brand Finance [http://brandfinance.com/knowledge-centre/reports/]

⁴ В 2013 году отчет Global 500 выпущен не был.

⁵ Домнин В.Н. Брендинг: новые технологии в России. — 2-е изд. — СПб: Питер, 2007. — 381 с.

⁶ Под Р-значением подразумевается вероятность принятия гипотезы о незначимости коэффициента перед объясняющей переменной.

Таблица 1

Оценки, полученные в результате построения моделей парной регрессии

		Абсолютный рост		Относительный рост	
		Оценка	P-значение	Оценка	P-значение
2010–2011	Константа	-3527	0,00	-	-
	Бренд	2691	0,00	0,30	0,00
	R-квадрат	0,28		0,10	
2011–2013	Константа	10350	0,00	-	-
	Бренд	2110	0,00	0,73	0,00
	R-квадрат	0,16		0,27	
2013–2014	Константа	731	0,50	-	-
	Бренд	3280	0,00	0,31	0,00
	R-квадрат	0,23		0,06	

Также значение коэффициента перед переменной является положительным в каждой из модели, что подтверждает гипотезу № 2 о сонаправленности динамики стоимости бренда и капитализации. С практической точки зрения это говорит о том, что инвестор может ориентироваться на динамику стоимости бренда при принятии решения о вложении денег. Если есть информация о том, что бренд компании становится сильнее и компания проводит эффективную маркетинговую политику, заинтересованные лица могут ожидать повышения капитализации компании по итогам года. Пример таких компаний присутствует во всех отраслях — это Apple, Walmart, Coca-Cola, Toyota и многие другие бренды, использовавшиеся в исследовании.

Тем не менее сделать однозначный вывод о сонаправленном росте динамики капитализации и стоимости бренда нельзя. Если существует устойчивый рост стоимости бренда, то и капитализация будет расти, но если рост не устойчив, то движение капитализации не прогнозируется. Например, компания-конгломерат Samsung после взрывного роста с 2012 по 2014 год показала весьма скромный прирост всего в 4% стоимости бренда к 2015 году, и это сыграло одним из факторов, снизивших капитализацию бренда на 7% в 2014 году по сравнению с 2013-м.

Также необходимо отметить, что построенные модели парной регрессии для всей выборки имеют низкую объясняющую силу, несмотря на значимость оценок, что проявляется в относительно низкой величине R-квадрат. В целом низкое значение R-квадрат было ожидаемо, так как капитализация зависит от множества других факторов, помимо стоимости бренда. Для повышения объясняющей силы необходимо произвести модификацию модели.

В первую очередь рассмотрим различия в стоимости бренда у компаний, входящих в разные отрасли. Совокупную выборку компаний можно разделить на шесть кластеров: сырьевые (Oil&Gas+Utility), товары повседневного спроса (FMCG+Retail), компании финансовых услуг (Banks+Insurance), высокие технологии

(Technology), телекоммуникации (Telecoms) и автомобильная промышленность (Automobiles). Для оценки распределения построим диаграммы размаха, которые покажут, есть ли различия в отклонении от среднего отношения C/BV для каждой из перечисленных отраслей.

Столбцы диаграммы размаха показывают разброс значения C/BV вокруг среднего в пределах одного стандартного отклонения, линии, выходящие из столбцов, достигают минимального и максимального значения показателя C/BV в указанном секторе.

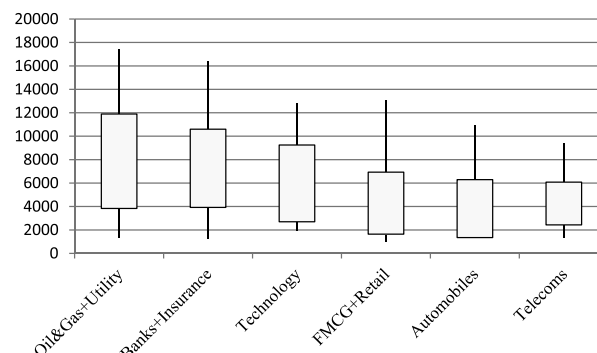


Рис. 1. Диаграммы размаха показателя C/BV для отраслей, 2014

Интерпретируя полученные данные, можно сказать, что зависимость от отрасли у отношения капитализации к стоимости бренда есть. Например, компании сырьевого сектора имеют относительно меньшую стоимость бренда по сравнению с сектором товаров повседневного спроса или телекоммуникаций (рисунок 1).

Проведем еще одну модификацию данных. Разделим компании на две группы по величине показателя C/BV. В качестве границы, разделяющей группы, возьмем медианное значение отношения капитализации к стоимости бренда в рамках всей выборки, равное 5000. В итоге к первой группе, в которой отношение C/BV менее 5000 («сильный» бренд), относятся 129 компаний,

Таблица 2

**Оценки, полученные в результате построения моделей парной регрессии
для совокупной выборки и отдельных групп**

		Абсолютный рост		
		Оценка		
		Вся выборка	Первая группа (1-129)	Вторая группа (130-250)
2010–2011	Константа	-3527	-2233	-5527
	Бренд	2691	2271	4730
	R-квадрат	0,28	0,52	0,27
2011–2013	Константа	10350	3778	13515
	Бренд	2110	2105	3155
	R-квадрат	0,16	0,36	0,15
2013–2014	Константа	731	-1066	421
	Бренд	3280	2722	5275
	R-квадрат	0,23	0,29	0,29

а ко второй группе, в которой отношение C/BV более 5000 («слабый» бренд), относятся 136 компаний (после процедуры исключения «выбросов» в ней осталась 121 компания). Также, в соответствии с рисунком 1, в первую группу входят главным образом компании из секторов FMCG, автомобилестроения и телекоммуникаций, а во вторую группу — компании сырьевого сектора и сектора финансовых услуг.

Построим парные регрессии для динамики абсолютных значений капитализации и стоимости бренда отдельно для каждой из групп.

Результаты построения регрессионных моделей показывают, что сделанное нами разделение совокупной выборки компаний на две группы по показателю C/BV позволяет сделать новые выводы. Для компаний первой группы (компании с «сильным» брендом) объясняющая сила модели (R2) становится выше, особенно для периодов 2010–2011 гг. и 2011–2013 гг. Модели для компаний из второй группы, напротив, имеют меньшую объясняющую силу (таблица 2).

Данные выводы говорят о том, что связь между капитализацией и стоимостью бренда существует, и чем бренд «сильнее», тем большую долю колебаний капитализации можно объяснить через колебания стоимости бренда. Гипотеза № 4 подтвердилась.

В итоге исследования были получены следующие результаты:

1. Подтвердилась гипотеза о том, что стоимость бренда влияет на капитализацию компании, а также динамика движения обоих показателей связана между собой.

2. Сила влияния стоимости бренда на уровень капитализации зависит от отрасли компании и «силы» бренда. Для компаний из секторов FMCG, автомобилестроения,

высоких технологий и телекоммуникаций зависимость сильнее, чем для компаний из других отраслей. В компаниях из вышеперечисленных отраслей бренд является очень важным компонентом роста привлекательности компаний для инвесторов. Чем сильнее бренд компании, тем выше влияние стоимости бренда на капитализацию компании.

3. Несмотря на строгую зависимость силы бренда и взаимосвязи с капитализацией, динамика стоимости бренда у компании с более сильным брендом не сопоставлена с динамикой капитализации компании.

Таким образом, сила бренда играет прямую роль для компании при начислении бренд-премии к цене, прибыли и последующей капитализации. Бренд и его стоимость являются важным сигналом для инвестора о том, что компания будет иметь высокую капитализацию. Кроме того, маркетинговые действия компании и шаги по управлению портфелем брендов могут служить определенным маркером для того, стоит ли вкладывать в нее средства.

Литература

1. Домнин В.Н. Бренддинг: новые технологии в России. — 2-е изд. — СПб: Питер, 2007. — 381 с.
2. Монахов О.Н. Влияние капитала и активов бренда на рентабельность инвестиций в компании с сильным брендом // Проблемы современной экономики. 2012. № 4 (44). Доклад ООН: Ежегодные расходы компаний на бренддинг достигли почти 0,5 трлн долларов [<http://tass.ru/ekonomika/751843/>] (Дата обращения 18.12.2015).
3. Сайт компании Brand Finance [<http://brandfinance.com/knowledge-centre/reports/>] (Дата обращения 18.12.2015).

Эмпирический анализ эффективности сделок приобретения

Т. Вашакмадзе,

к. э. н., доцент кафедры количественных методов в менеджменте, Институт бизнеса и делового администрирования, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, исполнительный директор RGG Capital, основатель и руководитель Школы Управления Стоимостью Компании ФИН-МОДЕЛЬ.ру,

А. Дубовицкая,

студент 4-го курса факультета международного бизнеса и делового администрирования, Институт бизнеса и делового администрирования, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации,

Е. Жукова,

студент 4-го курса факультета международного бизнеса и делового администрирования, Институт бизнеса и делового администрирования, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

В статье представлены результаты исследования эффективности сделок приобретения на основе эмпирического анализа группы сделок в период с 2008 по 2013 год на предмет мотива и типа сделки. Были выдвинуты гипотезы об эффективности горизонтальных сделок над остальными типами, конгломеративных над домашними и о влиянии отдельных мотивов на результат сделки, которые были подтверждены в результате исследования. Также была выдвинута гипотеза о влиянии рынка на капитализацию компании после осуществления приобретения, которая по результатам анализа не нашла своего подтверждения.

Ключевые слова: слияния и поглощения, сделки приобретения, оценка эффективности, перспективный метод оценки, ретроспективный метод оценки, мотивы совершения сделок слияния и поглощения, рыночная капитализация, доходность сделки, синергетический эффект.

Empirical analysis of the effectiveness of transactions of purchase

T. Vashakmadze, Ph.D., assistant professor of quantitative methods in management, Institute of Business Administration, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Executive Director of RGG Capital, founder and director of the School of Management value of the company FIN-MODEL.ru,

A. Dubovitskaya, student of the 4th year of the Faculty of International Business and Business Administration, Institute of Business Administration, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration,

E. Zhukov, student of the 4th year of the Faculty of International Business and Business Administration, Institute of Business Administration, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration

The article presents the results of research on the effectiveness of transactions of purchase on the basis of empirical analysis group of transactions in the period from 2008 to 2013 for the motive and type of transaction. Hypotheses have been put forward about the effectiveness of horizontal transactions over other types of household konglomerativnyh and the impact of individual motifs on the outcome of the transaction, which was confirmed by the study. Also, it has been hypothesized about the impact on the market capitalization of the company after the acquisition, which is the analysis was not confirmed.

Keywords: mergers and acquisitions, the acquisition transaction, evaluation, promising method of assessment, the retrospective assessment method motives transactions mergers and acquisitions, market capitalization, the profitability of the transaction, a synergistic effect.

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях глобализации, либерализации рынков и развития технического прогресса одним из распространенных методов роста компании является стратегия слияний и поглощений. Исходя из целей, которые преследует компания-поглотитель, сделки различаются по типу (вертикальный, горизонтальный, конгломеративный) и мотиву, который во многих случаях является уникальным для каждой сделки. Общим мотивом для всех сделок является мотив увеличения стоимости. Однако не все сделки приводят к желаемым результатам и являются экономически эффективными.

Целью данной статьи является исследование мотивов и типов сделок и оценка их эффективности. Статья предоставит анализ литературы по предмету мотивов сделок и способов оценки эффективности сделки. Было осуществлено сравнение теоретических данных из литературных источников с проведенным эмпирическим анализом сделок.

Актуальность темы подтверждается современными тенденциями в сфере слияний и поглощений. Все большее количество сделок совершается ежегодно международно. К примеру, в 1991–2000 гг. в качестве участников на мировом рынке трансграничных слияний и поглощений эксперты называли 116 стран, а к 2015 году число таких стран приблизилось к 180. Более того, российский рынок слияний активно развивается и сделки не ограничиваются только сырьевым сектором.

В рамках исследования была предпринята попытка анализа причин, влияющих на создание стоимости для акционеров в результате совершения сделки. Были выдвинуты следующие гипотезы: 1) горизонтальные сделки более эффективны; 2) домашние сделки более эффективны, чем трансграничные; 3) сделки, относящиеся к определенным мотивам, являются более экономически оправданными. Эти гипотезы логичны, и в исследовании были протестированы на основе статистики и были подтверждены. В ходе работы была выдвинута еще одна гипотеза, что, возможно, рынок оказывал влияние на прирост стоимости, а не сама сделка. Гипотеза о влиянии изменений рынка на прирост стоимости компаний не подтвердилась.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СДЕЛОК СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ

В экономической практике существуют два метода оценки эффективности проведения сделок слияния и поглощения — это перспективный и ретроспективный методы [1].

ПЕРСПЕКТИВНЫЙ МЕТОД ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Перспективный метод оценки эффективности сделок слияния и поглощения состоит в сопоставлении затрат на сделку со стоимостью целевой компании с учетом ее будущих денежных потоков. При применении данного метода оценки существует неопределенность относительно ожидаемых притоков денежных средств, правильность прогнозирования которых зависит от субъективной оценки эксперта, на которую влияют его профессиональные знания и опыт. Вследствие ошибок экспертов возможны ситуации, когда экономически целесообразная сделка не была

осуществлена, поскольку потенциал компании-цели был просто недооценен.

Для того чтобы компания-приобретатель смогла оценить эффективность от приобретения, необходимо подробно смоделировать тип синергии, которой планируется достичь, и предположить, с какого периода после сделки необходимо моделировать достижение синергетических эффектов.

Для оценки синергетического эффекта необходимо использовать следующий алгоритм [18]:

Оценка стоимости компании-приобретателя.

Оценка стоимости компании-цели.

Определение стоимости объединенной компании как суммы стоимости компании-приобретателя и компании-цели.

Определение типов синергетических эффектов (синергия выручки, синергия расходов, налоговые выгоды и т. д.).

Определение ключевых периодов во времени, когда какая синергия будет реализована. Возможна ситуация, когда синергетический эффект будет раскрываться в течение нескольких месяцев до выхода на запланированные показатели — тогда так и необходимо моделировать синергию в финансовых моделях.

Оценка стоимости объединенной компании с учетом синергетических эффектов.

Оценка стоимости синергетического эффекта как разницы между стоимостью объединенной компании с учетом синергетических эффектов и стоимостью объединенной компании без учета синергетических эффектов.

Сложность применения перспективного метода состоит в том, что затраты на проведение сделок осуществляются в конкретный момент, в определенные промежутки времени, а выгоды, получаемые от осуществления транзакций, проявляются в виде прибыли в течение неограниченного периода времени. Затраты, как правило, носят детерминированный характер, в то же время выгоды являются некими ожидаемыми величинами.

РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ МЕТОД ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Ретроспективный метод оценки сделок слияния и поглощения состоит в рассмотрении определенных показателей деятельности компании в течение установленного промежутка времени после осуществления сделки слияния или поглощения. Данный подход, прежде всего, направлен на определение успеха или неудачи реализованной транзакции. Необходимо отметить, что ретроспективный метод оценки эффективности основывается прежде всего на фактических показателях, но при этом не рассматривается соотношение затрат и полученных результатов [4].

Исследованиями по изучению эффективности сделок слияний и поглощений компаний по ретроспективному методу оценки занимались в основном американские исследователи. На основе этих исследований можно выделить следующие три вида оценки эффективности в ретроспективном методе [6].

1) Бухгалтерский метод [7, 8, 9]

Бухгалтерский метод состоит в оценке эффективности сделки на основании бухгалтерских и производственных показателей компании-поглотителя до и после

осуществления транзакции. К сравниваемым показателям относятся доля рынка, операционные показатели (объем производства, уровень себестоимости), финансовые показатели (прибыль, рентабельность собственного капитала, рентабельность активов и др.). Главным плюсом такого метода оценки является доступность необходимых данных, возможность их легкой обработки и анализа. Однако наряду с преимуществами возникают и минусы данного метода оценки, к которым относятся использование данных прошлых периодов и, соответственно, игнорирование текущих значений показателей. Кроме того, такой вид оценки основан на оценке изменений показателей бухгалтерского баланса предприятия, которая не берет во внимание тот факт, что изменения могут быть вызваны другими факторами, не связанными с осуществлением сделки слияния и поглощения. При ретроспективном подходе для анализа берется временное окно (один, два или три года), в то же время сделки слияния и поглощения могут оказывать влияние на финансовые показатели компании в течение большего количества времени. При этом не исключено несоответствие между данными бухгалтерского баланса и реальными рыночными показателями компании.

2) Оценка на основе движения курсов акций компаний — участников сделки (рыночный метод) [10, 11] или метод изучения событий (event study methodology).

Данный метод оценки эффективности сделок слияния и поглощения предполагает изучение реакции рынка ценных бумаг на сделки слияния и поглощения предприятий. С помощью данного подхода к оценке эффективности проведенных транзакций проводится анализ изменения доходности акций в результате слияния / поглощения компаний по сравнению со средней доходностью акций как компании-покупателя, так и компании-цели. Главным недостатком данного метода оценки эффективности сделок является зависимость оценки от выбранного для анализа временного периода. В краткосрочном периоде изменения котировок акций скорее будут связаны с экономическими ожиданиями в отношении будущей сделки слияния или поглощения. В то же время в длительном периоде изменения в доходности акций могут быть вызваны с причинами, напрямую не связанными с процессом интеграции компаний — участниц сделки. Следовательно, при использовании данного метода первостепенным является выбор длительности периода анализа с целью устранить влияние второстепенных факторов на доходность ценных бумаг.

3) Комбинированный метод оценки эффективности сделок.

Данный подход сочетает вышеописанные бухгалтерский метод и метод изучения событий и включает в себя следующие этапы [12]: анализ бухгалтерской отчетности и результатов деятельности компании; анализ динамики котировок акций компании-поглотителя; анализ связи между изменением показателей, рассчитанных в соответствии с бухгалтерской отчетностью, и изменением курсовой стоимости акций компании.

МОТИВЫ СОВЕРШЕНИЯ СДЕЛОК СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ

В настоящее время выделяют четыре мотивационные теории сделок слияния и поглощения.

Теория синергии [13]

Основным тезисом синергетической мотивационной теории является идея, согласно которой топ-менеджмент компании — инициатора сделки и компании-цели совершает сделки слияния и поглощения в соответствии с интересами своих акционеров, обеспечивая рост их благосостояния. Поэтому совершение сделки слияния и поглощения возможно только в случае, если новая объединенная компания способна привести к росту стоимости акций, а следовательно, к росту благосостояния акционеров.

Теория агентских издержек свободных потоков денежных средств [14]

В отличие от предыдущей теории в теории агентских издержек топ-менеджмент компании, который по сути является агентами акционеров, действует только исходя из собственных интересов, а не ради увеличения благосостояния акционеров. Таким образом, топ-менеджмент отказывается от распределения прибыли в пользу акционеров, а направляет ее на реализацию стратегии слияния и поглощения, и возникает конфликт интересов.

Теория гордыни [15]

Согласно теории гордыни топ-менеджмент компании-инициатора сделки зачастую неадекватно оценивает возможное увеличение стоимости компании в результате совершения сделки слияния и поглощения.

Q-теория [16]

Согласно этой теории, которая основывается на показателе Q (капитализация компании/восстановительная стоимость ее активов), приобретение компании-цели является инвестиционными расходами для компании-покупателя. Если коэффициент $Q > 1$, то компания в состоянии осуществлять сделки слияния и поглощения.

Представлена таблица сравнения мотивационных теорий.

Таблица 1

Основные аспекты мотивационных теорий [17]

	Теория синергии	Теория агентских издержек	Теория гордыни	Q-теория
Мотивы менеджмента	Рост благосостояния акционеров	Личные мотивы (власть в отношении распределения свободных денежных потоков)	Личные мотивы (иррациональное поведение – гордыня)	Рациональное поведение (совершение сделки при наличии ее целесообразности)
Стоимость компании	Рост за счет реализации синергетического эффекта	Снижение стоимости	Снижение стоимости	Рост стоимости

ЦЕЛИ И МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Авторами данной статьи был проведен эмпирический анализ, целью которого было исследование мотивов и типов сделок слияния и поглощения и оценка их эффективности.

На основе эмпирического исследования были выдвинуты следующие гипотезы:

- 1) горизонтальные сделки более эффективны;
- 2) домашние сделки более эффективны, чем трансграничные;
- 3) на прирост стоимости компании оказывает влияние рынок, а не сама сделка;
- 4) сделки, относящиеся к определенным мотивам, являются более экономически оправданными.

Для решения этой задачи была проведена выборка сделок с 2008 по 2013 год, все из которых являются 100% поглощением, которые были осуществлены публичными компаниями, не осуществляющими никаких других сделок помимо рассматриваемой, и был осуществлен подсчет стоимости новой компании через год после совершения сделки с поправкой на состояние рынка на данный момент времени (индекс ST&P500).

ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ СДЕЛОК СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ

После осуществления сделок слияния и поглощения и в процессе будущего функционирования компании необходимо оценить эффективность проведенной транзакции. В связи с тем, что в конечном итоге основной целью любого приобретения должно быть увеличение стоимости бизнеса, нам необходимо сопоставить рыночную капитализацию до и после проведения сделки, для чего как раз и используется ретроспективный метод. Такая оценка процесса слияния и поглощения важна для определения достижения поставленных целей (успешная или неуспешная сделка).

В рамках данной статьи нами предлагается провести исследование мотивов и типов сделок и выявить те из них, которые привели к увеличению рыночной капитализации компании-приобретателя.

ДААННЫЕ ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Чтобы выяснить мотивы и типы сделок, характерные для современного рынка слияний и поглощений, был проведен анализ 199 сделок, заключенных с 2008 по 2013 год. Для чистоты эксперимента были отобраны сделки, которые являются 100% поглощением и в которых принимали участие приобретатели, являющиеся публичными компаниями (подробнее список проанализированных сделок см. в Приложении 1).

Для проверки гипотезы о влиянии состояния рынка на результат совершения сделки слияния и поглощения мы сделали предположение о зависимости доходности сделки от рыночной капитализации компании-поглотителя. Для этого были использованы значения индекса Standard&Poog's 500 и был осуществлен подсчет стоимости новой компании через год после совершения сделки с поправкой на состояние рынка на данный момент времени (индекс S&P 500).

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

По результатам анализа оказалось, что вертикальный и горизонтальный типы составили наибольший процент от выборных сделок (46 и 45% соответственно), конгломератный тип был характерен только для 9% слияний.

В работе мы не делали особо упора на критерий кроссграничности, поскольку некоторые авторы, проводившие исследования по анализу различий в оценке приобретаемой компании в зависимости от того, является покупатель компании из той же страны или иностранной компанией, утверждают, что не существует универсального правила и реакция рынка на национальную принадлежность покупателя зависит от характеристик каждой конкретной сделки. [19]

Помимо выявления самых распространенных мотивов, был предпринят анализ экономической эффективности сделок с определенным мотивом.

В качестве показателя эффективности была взята цена акции компании-поглотителя на момент сделки и год спустя. На основе этого анализа была предпринята попытка выделения мотивов слияний, которые с наибольшей вероятностью будут экономически оправданы.

После изучения данных по сделкам были выделены следующие мотивы сделок:

- мотив диверсификации активов,
- мотив диверсификации продуктового портфолио,
- мотив инвестиций,
- мотив получения доступа к новым технологиям,
- мотив оптимизации затрат,
- мотив потенциального роста,
- мотив приобретения поставщика/ производителя,
- мотив разработки новых месторождений,
- мотив расширения каналов поставок,
- мотив реструктуризации,
- мотив увеличения доли рынка,
- мотив увеличения стоимости компании,
- мотив улучшения финансовой ситуации,
- мотив улучшения позиций в сегменте,
- мотив усиления конкурентных преимуществ.

Самым распространенным мотивом стал мотив увеличения доли рынка (69 из 199), в это понятие входит желание компании увеличить свое влияние на мировом рынке, покупка конкурента, намерение занять лидирующие позиции в отрасли. Подавляющее большинство сделок, совершенных по этому мотиву, являются кроссграничными, что демонстрирует намерения компаний утвердить свои позиции на мировом рынке. Более того, 50 сделок из 69 показали положительный рост цены за акцию за год (максимальный рост 120%). На основе полученных данных можно сделать вывод, что и в будущем сделки, заключающиеся ради увеличения доли рынка, с большой вероятностью будут успешны и экономически эффективны.

Следующими повсеместными мотивами стал, во-первых, мотив диверсификации продуктового портфолио, в который входят мотивы создания нового продукта и расширение линейки продуктов за счет ассортимента компании-цели, а во-вторых, мотив потенциального роста — 22 сделки по каждому мотиву.

14 из 22 сделок по мотиву диверсификации продуктового портфолио продемонстрировали положительный рост цены за акцию. Большая часть сделок (17) были совершены на домашнем рынке, и только 5 сделок имели международный характер. Это означает, что для достижения этой цели компаниям-поглотителям достаточно компаний, функционирующих на местном рынке. Более того, разумность такого подхода демонстрируется и в виде экономической эффективности (3 из 5 международных сделок и 11 из 17 локальных сделок показали положительный рост).

Мотив потенциального роста повторяет результаты экономической эффективности от сделок с мотивом продуктового портфолио (14 из 22 сделок). Сделки, совершенные с целью потенциального роста, преимущественно являются вертикальными. Это может быть вызвано желанием компаний расти интенсивно, то есть за счет сокращения издержек на производство.

По мотиву инвестиций было совершено 19 сделок, 15 из которых показали положительный рост цены за акцию. Большинство сделок (12) имело международный характер, что также может говорить о привлекательности инвестиционной среды рынков стран, компании которых были поглощены. Преобладающий тип сделок — горизонтальный.

Следующим распространенным мотивом является мотив улучшения позиций в сегменте, который отличается от мотива увеличения доли рынка тем, что данный мотив не предполагает стремления занять лидирующие позиции на рынке, а фокусируется на конкретном сегменте, нуждающемся в каких-либо модификациях. 10 из 13 сделок носят горизонтальный характер, что подтверждает обоснованность мотива сделки. Данный мотив не продемонстрировал значительной экономической эффективности, только шесть сделок принесли положительный рост цены за акцию.

Далее идет мотив диверсификации активов (11 сделок). В данном секторе преобладают сделки конгломератного типа (9 сделок), что объясняется желанием компаний вкладывать средства в непрофильные для компании направления, тем самым диверсифицируя свое портфолио. Большинство сделок является международными. Данный мотив можно считать экономически оправданным, поскольку 7 из 11 сделок продемонстрировали положительный рост цены за акцию.

Мотив получения доступа к новым технологиям был выделен у 9 сделок с преобладанием горизонтального типа. Мотив можно считать экономически оправданным, поскольку две трети сделок продемонстрировали положительный рост цены за акцию.

Следующим мотивом стал мотив улучшения финансовой ситуации (8 сделок). Мотив не оправдал своего названия, поскольку 5 компаний показали отрицательное изменение в цене за акцию спустя год после заключения сделки.

Остальные мотивы получили наименьшее распространение. Мотив оптимизации затрат был выявлен у 7 сделок, 6 из которых являются вертикальными и локальными, и только одна горизонтальная и международная. Мотив увеличения стоимости компаний был выделен у 6 сделок, из которых только у одной было падение цены за акцию, мотив реструктуризации — 5 сделок, 4 из которых

продemonстрировали рост, и мотив разработки новых месторождений, характерный для добывающей отрасли, — 4 сделки, 2 из которых показали рост.

Такие мотивы, как усиление конкурентных преимуществ, расширение каналов поставок, приобретение производителя и приобретение поставщика, могут считаться частными случаями, поскольку каждый из них был выделен у одной компании.

АНАЛИЗ ЗАВИСИМОСТИ ДОХОДНОСТИ СДЕЛКИ ОТ РЫНОЧНОЙ КАПИТАЛИЗАЦИИ

В ходе нашего исследования мы сделали предположение о зависимости доходности сделки от движения рынка. Для этого были использованы значения индекса Standard&Poor 500.

В результате анализа сделок с поправкой на рыночную капитализацию выяснилось, что лишь 40% от всех сделок продемонстрировали положительный прирост, то есть количество сделок, которые мы считали успешными, значительно сократилось. Это означает, что синергетический эффект от сделки был менее значим, чем естественная капитализация компании-поглотителя.

Для чистоты эксперимента были исключены сделки, заключенные в 2008 и 2009 годах, поскольку в то время рынок находился в нестабильном состоянии. Однако и при исключении 2008 и 2009 годов результаты анализа не изменились (40% продемонстрировали положительный прирост, 60% — отрицательный).

Исходя из полученных результатов, можно предположить, что, если состояние рынка не оказало значительного влияния на результаты исследования, значит, рынок не имеет большого влияния на доходность сделки.

Чтобы подтвердить или опровергнуть нашу гипотезу о зависимости доходности сделки от капитализации компании, мы проанализировали изменение значения цены за акцию и значения капитализации компании-поглотителя. В ходе исследования были получены следующие результаты (см. рисунок 1):



Рис. 1. Влияние изменений рынка на доходность сделки

Как видно из графика, корреляция между значениями изменения доходности и изменениями рынка приближена к нулю, что означает отсутствие какой-либо очевидной зависимости одного значения от другого.

Выводы

В своем исследовании мы попытались выделить самые распространенные мотивы сделок, заявленных компаниями-инициаторами. В результате анализа сделок можно сделать вывод, что для определения потенциальных синергетических эффектов нерационально оперировать теоретической классификацией мотивов. На практике компании заявляют о мотивах сделок слияния и поглощения, основанных на экономических показателях, в свою очередь, внутренние психологические мотивы топ-менеджмента и акционеров компании не оглашаются.

Поэтому, подводя итог, можно выделить мотивы, которые с большей вероятностью будут экономически

оправданны в перспективе: мотив диверсификации активов, мотив диверсификации продуктового портфолио, мотив инвестиций, мотив получения доступа к новым технологиям, мотив потенциального роста, мотив реструктуризации, мотив увеличения доли рынка, мотив увеличения стоимости компании.

По результатам проверки гипотезы можно сделать вывод, что рыночный фактор, даже при условии исключения сделок, заключенных в 2008–2009 годах, не имеет влияния на результат сделки, в данном случае мы имеем в виду ее доходность.

Таблица 2

Сводный анализ выборки сделок

		Компания-цель	Компания-поглотитель	Тип сделки	Кроссграничная сделка	Процент изменений
1	2	3	4	5	6	7
Мотив диверсификации активов						
1.	28.09.2012	BP Chemicals Malaysia Sdn Bhd	Reliance Industries Ltd	C	Да	0%
2.	01.10.2012	Fox Energy Co LLC	Integrus Energy Group Inc	C	Нет	2%
3.	08.11.2012	Dusa Pharmaceuticals Inc	Sun Pharmaceutical Industries Ltd	V	Да	-14%
4.	19.12.2012	Martin Professional A/S	Harman International Industries Inc	C	Да	91%
5.	06.03.2013	Althea Technologies Inc	Ajinomoto Co Inc	C	Да	18%
6.	19.03.2013	Graphic Packaging International Europe UK Holdings	Essentra PLC	C	Да	50%
7.	23.05.2013	EKOS Corp	BTG PLC	C	Да	82%
8.	30.08.2013	Westwood One Inc	Cumulus Media Inc	C	Нет	-4%
9.	03.10.2013	Mid-Atlantic Convenience Stores LLC	Sunoco Inc	C	Нет	76%
10.	11.11.2013	Park Holidays UK Ltd	Caledonia Investments PLC/fund	V	Да	19%
11.	19.11.2013	DelStar Technologies Inc	Schweitzer-Mauduit International Inc	C	Да	-19%
Мотив диверсификации продуктового портфолио						
1.	22.07.2009	FCI Americas Inc	Hubbell Inc	V	Нет	30%
2.	16.09.2009	Axygen Bioscience Inc	Corning Inc	V	Нет	8%
3.	28.03.2011	Spectrum Control Inc	API Technologies Corp	V	Нет	-55%
4.	03.05.2011	Tocris Holdings Ltd	Bio-Techne Corp	V	Да	-14%
5.	17.01.2012	Convio LLC	Blackbaud Inc	H	Нет	-18%
6.	21.03.2012	OMGPOP Inc	Zynga Inc	V	Нет	-76%
7.	27.03.2012	Walker Group Holdings LLC	Wabash National Corp	V	Да	-6%
8.	27.04.2012	Trelawney Mining and Exploration Inc	IAMGOLD Corp	V	Нет	-59%
9.	07.08.2012	Comasec SAS	Ansell Ltd	H	Нет	33%
10.	14.11.2012	Teavana Holdings Inc	Starbucks Corp	V	Нет	66%
11.	11.04.2013	CyOptics Inc	Avago Technologies Ltd	V	Да	64%
12.	15.04.2013	Hamlin Inc	Littelfuse Inc	V	Нет	54%
13.	22.04.2013	International Tubular Services Ltd	Parker Drilling Co	H	Нет	74%
14.	07.05.2013	PPStream Inc	Baidu Inc	H	Да	69%
15.	07.08.2013	Cathedral Capital Ltd	Lancashire Holdings Ltd	V	Нет	-18%

1	2	3	4	5	6	7
16.	18.08.2013	Arsys Internet SLU	United Internet AG	H	Нет	85%
17.	12.09.2013	Enterasys Networks Inc	Extreme Networks Inc	H	Нет	20%
18.	18.09.2013	Purcell Systems Inc	EnerSys	V	Нет	9%
19.	10.10.2013	MacDermid Inc	Platform Specialty Products Corp	V	Да	115%
20.	30.10.2013	iWeb Technologies Inc	Internap Corp	V	Нет	9%
21.	14.11.2013	MapMyFitness Inc	Under Armour Inc	H	Нет	-17%
22.	03.12.2013	DEK USA Inc	ASM Pacific Technology Ltd	H	Нет	18%
Мотив инвестиций						
1.	06.02.2012	O'Charleys Inc	Fidelity National Financial Inc	H	Нет	42%
2.	26.10.2012	North American Breweries Inc	Florida Ice & Farm Co SA	H	Да	65%
3.	21.11.2012	Cipla Medpro South Africa Ltd	Cipla Ltd/India	H	Да	-1%
4.	26.11.2012	Thomas Medical Products Inc	Merit Medical Systems Inc	H	Нет	23%
5.	18.12.2012	Arbitron Inc	Nielsen NV	V	Нет	46%
6.	01.05.2013	Mid-America Midstream Gas Services LLC	SemGroup Corp	H	Да	20%
7.	21.05.2013	N-Able Technologies International Inc	SolarWinds Inc	H	Да	-21%
8.	28.05.2013	PECO Inc	Astronics Corp	H	Нет	56%
9.	07.06.2013	Energy Micro AS	Silicon Laboratories Inc	H	Да	7%
10.	12.06.2013	Pioneer Surgical Technology Inc	RTI Surgical Inc	H	Нет	3%
11.	17.06.2013	San Antonio Internacional Co Inc/Colombia	Estrella International Energy Services Ltd	H	Да	3875%
12.	17.06.2013	Vectura Consulting AB	Sweco AB	C	Да	48%
13.	24.06.2013	Vanguard Health Systems Inc	Tenet Healthcare Corp	H	Да	9%
14.	26.06.2013	Robinson Point Ltd	Tuan Sing Holdings Ltd	V	Нет	3%
15.	15.07.2013	Brasil Telecom Cabos Submarinos Ltda	Grupo BTG Pactual	H	Да	29%
16.	31.07.2013	Devcon Security Holdings Inc	ADT Corp/The	C	Нет	-13%
17.	12.09.2013	Oclaro Switzerland GmbH	II-VI Inc	H	Да	-32%
18.	06.11.2013	Gavilon LLC	NGL Energy Partners LP	H	Да	7%
19.	19.11.2013	Hong Kong Pumped Storage Development Co	CLP Holdings Ltd	C	Да	7%
Мотив получения доступа к новым технологиям						
1.	16.09.2009	Hi-Shear Technology Corp	Chemring Group PLC	H	Да	-6%
2.	09.10.2009	I-Flow Corp	Kimberly-Clark Corp	V	Нет	12%
3.	12.05.2010	CyrusOne LLC	Cincinnati Bell Inc	C	Нет	-15%
4.	05.10.2011	QuantaLife Inc	Bio-Rad Laboratories Inc	V	Нет	20%
5.	28.12.2011	Enobia Pharma Corp	Alexion Pharmaceuticals Inc	V	Да	30%
6.	27.02.2012	Miller Milling Co LLC	Nisshin Seifun Group Inc	V	Да	12%
7.	29.02.2012	SeaMicro Inc	Advanced Micro Devices Inc	V	Нет	-75%
8.	23.03.2012	MediConnect Global Inc	Verisk Analytics Inc	V	Нет	33%
9.	03.04.2012	RBC Investor Services Ltd	Royal Bank of Canada	H	Да	5%
Мотив оптимизации затрат						
1.	22.03.2010	Techwell Inc	Intersil Corp	V	Нет	-22%
2.	12.07.2010	Silpada Designs LLC	Avon Products Inc	V	Нет	-1%
3.	30.08.2010	Keystone Bakeries LLC	George Weston Ltd	V	Нет	-20%
4.	30.06.2011	Apache Design Solutions Inc	ANSYS Inc	V	Нет	15%
5.	05.03.2012	Carmeuse Industrial Sands Inc	Pioneer Natural Resources Co	V	Нет	18%

1	2	3	4	5	6	7
6.	16.10.2012	Connell Industrial Tools Corp	MISUMI Group Inc	H	Да	-60%
7.	16.10.2013	OB10 Ltd	Tungsten Corp PLC	V	Нет	25%
Мотив потенциального роста						
1.	01.10.2008	Auburndale Power Partners LP	Atlantic Power Corp	V	Нет	-4%
2.	01.10.2008	Micromania SAS	GameStop Corp	H	Да	-28%
3.	20.07.2009	Canadian Hydro Developers Inc	TransAlta Corp	V	Нет	7%
4.	24.07.2009	T&T Supermarket Inc	Loblaw Cos Ltd	V	Да	9%
5.	25.02.2010	Kettle Foods Inc	Diamond Foods Inc	V	Нет	33%
6.	16.04.2010	PPL Holdings Pte Ltd	Yangzijiang Shipbuilding Holdings Ltd	V	Да	70%
7.	21.06.2010	Regency Hospital Co LLC	Select Medical Holdings Corp	H	Нет	24%
8.	22.09.2010	Eliokem International	OMNOVA Solutions Inc	V	Да	-52%
9.	17.08.2011	Woods Equipment Co	Blount International Inc	V	Нет	-17%
10.	02.04.2012	DC Payments Pty Ltd	DirectCash Payments Inc	V	Нет	14%
11.	02.04.2012	Power Integration Switzerland GmbH	Power Integrations Inc	V	Да	8%
12.	16.04.2012	Primus Telecom Holdings Pty Ltd	M2 Group Ltd	V	Нет	61%
13.	09.05.2012	Cost Plus Inc	Bed Bath & Beyond Inc	V	Нет	2%
14.	09.05.2012	Paloma Partners II LLC	Marathon Oil Corp	V	Нет	32%
15.	14.05.2012	A&T Petroleum Co Ltd	Genel Energy Plc	H	Нет	42%
16.	23.07.2012	AirSep Corp	Chart Industries Inc	H	Нет	63%
17.	02.08.2012	Canadian Fertilizers Ltd	CF Industries Holdings Inc	V	Да	-1%
18.	04.09.2012	Waseca Energy Inc	Twin Butte Energy Ltd	H	Нет	-36%
19.	24.09.2012	Orange County Container Group LLC	Smurfit Kappa Group PLC	H	Да	107%
20.	26.12.2012	Iberoamericana de Energia IBENER SA	Duke Energy Corp	H	Да	7%
21.	14.05.2013	Enpirion Inc	Altera Corp	V	Да	-1%
22.	30.07.2013	Clough Ltd	Murray & Roberts Holdings Ltd	V	Да	-8%
Мотив приобретения поставщика						
1.	CFAO SA	Toyota Tsusho Corp	V	Да	41%	
Мотив приобретения производителя						
1.	Premier Nutrition Corp	Post Holdings Inc	V	Нет	-4%	
Мотив разработки новых месторождений						
1.	09.11.2010	Atlas Energy Inc	Chevron Corp	H	Да	25%
2.	02.03.2012	First Uranium Pty Ltd South Africa	AngloGold Ashanti Ltd	V	Да	-41%
3.	07.05.2012	Keystone Midstream Services LLC	MarkWest Energy Partners LP	V	Нет	9%
4.	02.04.2013	Bazovye Metally CJSC	Highland Gold Mining Ltd	H	Да	-23%
Мотив расширения каналов поставок						
1.	Hudson Parent Holdings LLC	Just Energy Group Inc	H	Да	22%	
Мотив реструктуризации						
1.	18.01.2013	Triumph Engine Control Systems LLC	Triumph Group Inc	V	Нет	12%
2.	01.03.2013	William Hill Online	William Hill PLC	H	Нет	4%
3.	31.05.2013	Cummins Rocky Mountain LLC	Cummins Inc	C	Нет	28%
4.	06.08.2013	IRESS UK Ltd	IRESS Ltd	V	Нет	5%
5.	24.12.2013	Shenhua Baotou Coal Chemical Co Ltd	China Shenhua Energy Co Ltd	V	Да	-6%
Мотив увеличения доли рынка						
1.	16.11.2009	OCE NV	Canon Inc	H	Да	23%

1	2	3	4	5	6	7
2.	11.12.2009	Hallin Marine Subsea International PLC	Superior Energy Services Inc	V	Да	58%
3.	04.03.2010	Delta Ltd	Valmont Industries Inc	V	Да	22%
4.	17.05.2010	Seacliff Construction Corp	Stuart Olson Inc	V	Нет	9%
5.	28.06.2010	Valspar Paint Holdings Australia Pty Ltd	Valspar Corp/The	H	Да	15%
6.	29.06.2010	Gemalto M2M GmbH	Gemalto NV	V	Да	27%
7.	07.07.2010	Mandarin Drilling Corp	Vantage Drilling Co	H	Да	47%
8.	13.07.2010	ADC Telecommunications Inc	TE Connectivity Ltd	V	Да	39%
9.	20.09.2010	Blacksmith Brands Holdings Inc	Prestige Brands Holdings Inc	V	Нет	4%
10.	11.11.2010	CRH Insulation Europe	Kingspan Group PLC	V	Да	7%
11.	23.11.2010	Matrix Financial Solutions Inc	Broadridge Financial Solutions Inc	V	Нет	0%
12.	19.05.2011	AES Laboratoire Groupe	BioMerieux	H	Нет	-15%
13.	02.06.2011	Maverick Group of Cos	Basic Energy Services Inc	V	Да	-59%
14.	29.06.2011	Stewart Holdings Group Ltd	ALS Ltd	V	Да	-76%
15.	21.09.2011	Apache Beryl I Ltd	Apache Corp	V	Нет	-3%
16.	03.10.2011	Empresa Avex SA	BRF SA	H	Да	8%
17.	18.10.2011	Russian and Ukrainian Beer Businesses	Anadolu Efes Biracilik Ve Malt Sanayii AS	V	Да	14%
18.	30.03.2012	Eveden Group Ltd	Wacoal Holdings Corp	V	Нет	-8%
19.	04.04.2012	Viasystems North America Inc	Viasystems Group Inc	V	Да	-40%
20.	26.04.2012	Torex Retail Holdings Ltd	MICROS Systems Inc	V	Да	-23%
21.	17.07.2012	United States Endoscopy Group Inc	STERIS Corp	V	Да	40%
22.	24.07.2012	Nesk Trading Projects Co	Fawaz Abdulaziz Al Hokair & Co	H	Нет	14%
23.	27.07.2012	ZIV Aplicaciones y Tecnologias SL	Crompton Greaves Ltd	H	Да	-25%
24.	06.08.2012	Beilun Hong Kong Investments Ltd	China Merchants Holdings Pacific Ltd	H	Нет	-5%
25.	07.09.2012	Alliance Films Holdings Inc	Entertainment One Ltd	H	Да	34%
26.	10.09.2012	Lodestone Holding AG	Infosys Ltd	H	Да	9%
27.	25.09.2012	Cadillac Jack Inc	Amaya Inc	H	Нет	76%
28.	27.09.2012	Sealy Corp	Tempur Sealy International Inc	H	Нет	43%
29.	01.10.2012	Gloopsinc	Nexon Co Ltd	H	Да	-11%
30.	04.10.2012	JSA International Holdings LP	Mitsubishi UFJ Lease & Finance Co Ltd	H	Да	66%
31.	08.10.2012	Latexx Partners BHD	Semperit AG Holding	V	Да	11%
32.	11.10.2012	OMNI Energy Services Corp	Gibson Energy Inc	H	Нет	2%
33.	23.10.2012	Vermont Hard Cider Co LLC	C&C Group PLC	H	Да	13%
34.	25.10.2012	Nextmedia Outdoor Inc	Lamar Advertising Co	H	Нет	19%
35.	31.10.2012	Litle & Co LLC	Vantiv Inc	V	Да	36%
36.	05.11.2012	Imagination Technologies LLC	Imagination Technologies Group PLC	H	Нет	-45%
37.	09.11.2012	CoActiv Capital Partners LLC	Element Financial Corp	H	Да	120%
38.	11.11.2012	Brick Ltd/The	Leon's Furniture Ltd	H	Да	16%
39.	27.11.2012	Ralcorp Holdings Inc	ConAgra Foods Inc	H	Нет	11%
40.	02.12.2012	Digital Risk LLC	Mphasis Ltd	H	Нет	7%
41.	13.12.2012	Glasswool Holdings Ltd	Axiata Group Bhd	V	Да	0%
42.	17.12.2012	Pallecon	Brambles Ltd	H	Да	0%
43.	18.12.2012	Fortune Gas Investment Holdings Ltd	China Gas Holdings Ltd	V	Да	85%

1	2	3	4	5	6	7
44.	21.12.2012	Robertson's Ready Mix Ltd	Mitsubishi Materials Corp	V	Да	32%
45.	31.01.2013	Greenstar LLC	Waste Management Inc	V	Нет	15%
46.	07.02.2013	Bresnan Broadband Holdings LLC	Charter Communications Inc	V	Нет	71%
47.	19.02.2013	Irish Life Group Ltd	Great-West Lifeco Inc	H	Да	4%
48.	26.02.2013	Copeinca ASA	China Fishery Group Ltd	H	Да	0%
49.	11.03.2013	Anabuki Construction Inc	Daikyo Inc	H	Нет	13%
50.	13.03.2013	Dresden Papier GmbH	PH Glatfelter Co	H	Да	39%
51.	04.04.2013	Nextel del Peru SA	Empresa Nacional de Telecomunicaciones SA	H	Нет	-30%
52.	04.04.2013	Heraeus Kulzer Dental Ltd	Mitsui Chemicals Inc	H	Да	36%
53.	11.04.2013	Fisher Communications Inc	Sinclair Broadcast Group Inc	H	Нет	14%
54.	15.04.2013	Burn Stewart Distillers Ltd	Distell Group Ltd	H	Да	7%
55.	01.05.2013	Truth Hardware Corp	Tyman PLC	H	Нет	24%
56.	14.05.2013	Troms Offshore Supply AS	Tidewater Inc	H	Да	-10%
57.	10.06.2013	Robert's American Gourmet Foods	B&G Foods Inc	H	Нет	9%
58.	16.06.2013	Longview Timber LLC	Weyerhaeuser Co	H	Нет	9%
59.	10.07.2013	CIA de Bebidas Ipiranga	Embotelladora Andina SA	H	Да	-29%
60.	15.07.2013	3PD Inc	XPO Logistics Inc	V	Нет	27%
61.	16.07.2013	SHFL Entertainment Inc	Bally Technologies Inc	H	Нет	-8%
62.	28.07.2013	Western Star Trucks Australia Pty Ltd	Penske Automotive Group Inc	H	Да	41%
63.	05.08.2013	Colomer Group/The	Revlon Inc	H	Нет	15%
64.	06.08.2013	Central Refrigerated Transportation LLC	Swift Transportation Co	H	Нет	17%
65.	07.08.2013	Cardpoint Ltd	Cardtronics Inc	V	Да	6%
66.	13.08.2013	Portola Packaging Inc	Silgan Holdings Inc	H	Нет	2%
67.	16.09.2013	Boise Inc	Packaging Corp of America	H	Нет	10%
68.	05.11.2013	Mindspeed Technologies Inc	M/A-COM Technology Solutions Holdings Inc	V	Да	33%
69.	02.12.2013	Westport Axle Corp	Universal Truckload Services Inc	H	Нет	4%
Мотив увеличения стоимости компании						
1.	03.08.2011	Aeroturbine Inc	American International Group Inc	V	Нет	11%
2.	14.03.2012	GlobeOp Financial Services SA	SS&C Technologies Holdings Inc	V	Нет	37%
3.	14.08.2012	Ulterra Drilling Technologies LP	Esco Corp	C	Да	-11%
4.	22.08.2012	Sunrise Senior Living LLC	Health Care REIT Inc	H	Да	5%
5.	05.09.2013	Astex Pharmaceuticals Inc	Otsuka Holdings Co Ltd	H	Да	14%
6.	16.12.2013	Total Specific Solutions TSS BV	Constellation Software Inc/ Canada	H	Да	45%
Мотив улучшения финансовой ситуации						
1.	19.11.2012	DTE Gas Resources LLC	Atlas Resource Partners LP	H	Нет	-17%
2.	23.11.2012	Western Wind Energy Corp	Brookfield Renewable Energy Partners LP/CA	V	Нет	-2%
3.	24.04.2013	Maharam Fabric Corp	Herman Miller Inc	H	Нет	24%
4.	07.06.2013	AlphaVille Urbanismo SA	Gafisa SA	H	Да	-14%
5.	02.07.2013	iWatt Inc	Dialog Semiconductor PLC	V	Нет	157%
6.	30.07.2013	Pan Am Holdings Inc	ANA Holdings Inc	C	Да	14%
7.	20.08.2013	Sterci SA	Bottomline Technologies de Inc	C	Да	-4%
8.	02.10.2013	International Minerals Corp	Hochschild Mining PLC	H	Да	-19%
Мотив улучшения позиций в сегменте						
1.	08.06.2009	BPP Holdings Ltd	Apollo Education Group Inc	H	Нет	-23%
2.	08.12.2010	Aerocan SAS	Ball Corp	V	Да	-49%
3.	31.01.2012	UP Inc	Benesse Holdings Inc	V	Нет	0%
4.	08.02.2012	Aptara Inc	iEnergizer Ltd	V	Нет	21%

1	2	3	4	5	6	7
5.	16.02.2012	Mondi Swiecie SA	Mondi PLC	H	Да	69%
6.	12.03.2012	Zoll Medical Corp	Asahi Kasei Corp	V	Да	18%
7.	14.03.2012	iGATE Computer Systems Ltd	IGATE Corp	V	Нет	10%
8.	12.04.2012	Umeco Ltd	Cytec Industries Inc	V	Нет	19%
9.	14.05.2012	NUKEM Energy GmbH	Cameco Corp	V	Да	-2%
10.	07.01.2013	Epocrates Inc	athenahealth Inc	V	Нет	71%
11.	26.02.2013	Baja Broadband LLC	Telephone & Data Systems Inc	V	Да	-4%
12.	07.03.2013	Asia Container Terminals Holdings Ltd	Hutchison Port Holdings Trust	V	Нет	-19%
13.	29.07.2013	Saks Inc	Hudson's Bay Co	H	Да	-6%
Мотив усиления конкурентных преимуществ						
1.	Alpine Access Inc	Sykes Enterprises Inc	V	Нет	13%	

Литература

1. *Пирогов А.И.* Оценка слияний и поглощений российских компаний — [Режим доступа] — www.vedi.ru.
2. Приказ Минфина России № 71 и ФКЦБ России № 149 от 05.08.1996 «О порядке оценки стоимости чистых активов акционерных обществ».
3. *Иванова О.П.* Эффективность интеграции: методы оценки. — Кемерово: Кузбассвузиздат, 2002. — С. 9–10.
4. *Дегтярева И.В.* Оценка эффективности сделок по слияниям и поглощениям — M&A online: слияния и поглощения — [Режим доступа] — http://www.maonline.ru/law_ma/15970-ocenka-yeffektivnosti-sliyanij-i-pogloshhenij-kompanij.html.
5. *Скотт М.* Факторы стоимости: Руководство для менеджеров по выявлению рычагов создания стоимости: Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2000. — 432 с.
6. *Piloff S.* Performance Changes and Shareholder Wealth Creation Associated with Mergers of Publicly Traded Banking Institutions. — University of Pennsylvania, 1994.
7. *Clark J.A.* Economies of Scale and Scope at Depository Institution: A review of the Literature. — Economic Review, Federal Reserve Bank of Kansas City, 16–33, 1988.
8. *Linder J.C., Dwight B.C.* Bank mergers: Integration and Profitability // Journal of Financial Services Research. — 1992. — Vol. 7. — PP. 35–55.
9. *Rhoades S.A.* Efficiency Effects of Horizontal Mergers // Journal of Banking and Finance. — 1993. — Vol. 17. — PP. 411–422.
10. *Hannan T.H., Wolken J.D.* Returns to Bidders and Targets in the Acquisition Process // Journal of Financial Services Research. — 1989. — PP. 5–16.
11. *Fama E.F. et al.* The adjustment of stock prices to new information // International Economic Review. — 1969. — № 10 (1). — PP. 1–21.
12. *Comett M., Tehranian H.* Changes in Corporate Performance Associated with Bank Acquisitions // Journal of Financial Economics. — 1992. — Vol. 31. — PP. 211–234.
13. *Michael Bradley, Anand Desai, E. Han Kim* THE RATIONALE BEHIND INTERFIRM TENDER OFFERS Information or Synergy? Journal of Financial Economics 11 (1983) 183–206.
14. *Michael C. Jensen* Agency Costs of Free Cash Flow, Corporate Finance, and Takeovers. The American Economic Review (May, 1986), pp. 323–329.
15. *Richard Roll* The Hubris Hypothesis of Corporate Takeovers. The Journal of Business Vol. 59, No. 2, Part 1 (Apr., 1986), 197–216.
16. *Boyan Jovanovic, Peter L. Rousseau* THE Q-THEORY OF MERGERS. NBER Working Paper series — 2002.
17. *Родионов И.И.* Интеграция как важный элемент прироста стоимости объединенной компании в сделках слияния и поглощения. Журнал Корпоративные финансы [Режим доступа] — <http://cfjournal.hse.ru/data/2015/10/18/1077925441/35.pdf>
18. *Вашиакмадзе Т.Т.* Повышение эффективности сделок слияния и поглощения // Научно-практический журнал «Финансовая жизнь». 2015. № 01. С. 41–48.
19. *Партин И.М.* Зависимость оценки стоимости компании в сделке M&A от типа компании-покупателя. Корпоративные финансы. 2012. № 2 (22). С. 24–33.

Академия менеджмента и бизнес-администрирования

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

www.a-mba.ru

реклама

Теоретико-методологические аспекты оптимизации страхового бизнеса в кризисных условиях

Ю. Чеботарь,

к. э. н., доцент, профессор кафедры финансового менеджмента,
Московский городской университет управления Правительства Москвы

В статье исследуются причины и особенности финансово-экономического кризиса в сфере страхования. Рассматриваются тенденции снижения страхового рынка по отдельным видам страхования и страховым услугам, включая страхование имущества юридических лиц, страхование заемщиков и страхование автокаско. Раскрывается влияние внешних факторов на страховой бизнес в современных условиях. Исследуется воздействие специфических для страховой компании негативных факторов и условий в кризисной рыночной среде. Рассматривается взаимосвязь между ухудшением ряда финансовых показателей деятельности страховой компании и качеством ее менеджмента. На основе проведенного анализа идентифицируются проблемы принятия управленческих решений страховой компании в кризисных условиях и возможные механизмы разрешения этих проблем.

Ключевые слова: страхование, страховой бизнес, страховщики, виды страхования, кризис, риск, доходность.

Theoretical and methodological aspects of the optimization of the insurance business in crisis conditions

Y. Chebotar,

Candidate of Economic Sciences, Professor of the Department of financial management,
the Moscow City Government University of management of Moscow

The article studies the causes and characteristics of the financial and economic crisis in the insurance industry. Discusses the decline of the insurance market for certain types of insurance and insurance services, including corporate property insurance, insurance Auto CASCO insurance and borrowers. Reveals the influence of external factors on the insurance business in today's environment. Explores the impact of the adverse insurance company-specific factors and conditions in a crisis market environment. Discusses the relationship between the deterioration of financial performance of insurance companies and the quality of its management. On the basis of the conducted analysis of management decision-making problems are identified insurance company during the crisis and the possible mechanisms for resolving these problems.

Keywords: insurance, business insurance, insurers, insurance crisis, risk, yield.

Проведенное нами исследование страхового рынка в России в период 2013–2015 годов показывает наличие ряда неблагоприятных тенденций и проблем страхования, а также пути и механизмы решения этих проблем в современных условиях.

Тенденции развития страхового рынка в России в 2013 году свидетельствовали о замедлении темпов роста, в частности прирост страховых взносов в 2013 году составил 12%, это на 10 п.п. ниже показателя предыдущего года. Объем рынка составил 905 млрд руб. (в 2012 году — почти 1,1 трлн руб. [10]).

Наиболее заметным торможение рынка было в страховании имущества юридических лиц, страховании заемщиков и страховании автокаско. Замедление роста рынка сопровождалось ухудшением финансового результата. В результате роста убыточности автострахования и судебных издержек рентабельность собственных средств российских страховщиков сократилась до минимального за последние пять лет значения (на 3,9 п.п. за год до 6,1% в 2013 году). Несмотря на принятые компаниями меры по санации портфелей и увеличению тарифов по страхованию автокаско, бизнес автостраховщиков высокоубыточен: в среднем 104% у компаний с долей автострахования (суммарно ОСАГО и КАСКО) свыше 50% [10].

В 2013 году впервые за много лет компании — лидеры рынка начали активно сворачивать свой бизнес по ОСАГО. Санация страхового портфеля коснулась также сегмента автокаско. В 4-м квартале 2013 года падение взносов по автокаско было отмечено у 6 из топ-10 лидеров этого рынка. В феврале 2014 года о своем намерении полностью свернуть розничные продажи объявила компания «Цюрих», занимающая 14-е место по взносам по автострахованию по итогам 2013 года. В числе ключевых причин такого решения были названы «замедление экономического роста и резко ужесточившаяся по отношению к страховщикам судебная практика». В марте 2014 года СК «ГУТА-Страхование» (12-е место по взносам по автострахованию) закрыла офисы продаж и приступила к увольнению сотрудников. Основной причиной в компании назвали большие убытки за 2013 год [10].

2013 год оказался для страховщиков самым сложным как с точки зрения рентабельности, так и с точки зрения перспектив развития. В 2014 году указанные выше проблемы страхового бизнеса усилились практически по всем сегментам и видам страховой деятельности.

Начиная с августа — сентября 2014 года произошло дальнейшее ухудшение изменения условий страхового бизнеса, вызванное влиянием ряда внешних факторов:

— ускорение инфляции и удорожание российского рубля;

— возможное сокращение спроса на страховые услуги в мире и в России в условиях возможной рецессии мировой экономики;

— усиление конкуренции на рынке и возможный рост финансовых возможностей основных конкурентов;

— выход на российский рынок крупных иностранных конкурентов;

— ценовой демпинг со стороны основных конкурентов;

— снижение уровня потребления и покупательной способности населения;

— изменение цен на продукцию и/или услуги;

— банковский кризис.

Одновременно усилилось воздействие специфических для страховой компании негативных факторов и условий, в том числе:

— вероятность недооценки страхуемых событий;

— переоценка активов;

— неопределенность момента наступления и масштабы событий, по страхованию которых эмитент предоставляет услуги;

— вероятность формирования слишком больших страховых выплат;

— вероятность возникновения больших потерь в связи с массовостью обращений за страховыми выплатами под влиянием одного и того же события;

— недобросовестность контрагентов, осуществляющих перестрахование;

— недобросовестность страхователей, сообщающих о наступлении страхового случая;

— проблема выбора сжатия или диверсификации ассортимента компании (многие продукты, в основном относящиеся к добровольным видам страхования, стали менее прибыльными, продажи по ним ощутимо снизились);

— экспансия и слияния страховых компаний в результате усиления процессов укрупнения страхового рынка.

Под воздействием указанных выше факторов в 2014–2015 годах российский страховой рынок вместе с национальной экономикой испытывает серьезные трудности: темпы прироста взносов сократились (на 6,1 п.п., до 2,1% в 1-м полугодии 2015 года) и стали ниже инфляции, убыточность выросла (101,1% по итогам 2014 года, 99,9% в 2013 году), усилилось давление со стороны других финансовых рынков (в том числе фондового, валютного и банковского). При этом ужесточают внешние условия работы страховщиков не только сложная макроэкономическая ситуация, зарубежные санкции против России, но и усиление контроля со стороны регулятора. Несмотря на номинальный рост страхового рынка (+2,2% в 1-м полугодии 2015 года по сравнению со значением за 1-е полугодие 2014 года), реальный объем (без учета инфляции) собранных страховых премий сократился. По данным Минэкономразвития, инфляция в России за тот же период достигла 8,5%. При этом уровень проникновения страхования падает — совокупное количество страховых договоров сократилось на 6,6% по сравнению со значением за 1-е полугодие 2014 года, интерес населения к страховой защите слабеет [11].

В исследуемый период падение наблюдается по всем секторам страхового рынка. В 2014 году ситуация на рынке ОСАГО стала достаточно критической — вслед за ростом реальной убыточности (до 103–105%) надежные игроки сворачивали продажи полисов страхования автогражданской ответственности. Лишь повышение

тарифов в конце 2014 года позволило рынку избежать неконтролируемого распада. В 1-м полугодии 2015 года рынок страхования автокаско сократился на 13,9% по сравнению со значением за 1-е полугодие 2014 года. Сокращение объемов рынка произошло за счет падения продаж автомобилей и отказа части автовладельцев от приобретения страхового полиса по возросшей цене. При этом количество договоров по страхованию автокаско за год сократилось на четверть (–25,3%). По мнению ведущих страховых компаний России, отечественный рынок страхования по итогам 2015 года может уменьшить свою доходность и (соответственно) страховые выплаты страхователям не менее чем на 25% [11].

Замедление основных показателей деятельности непосредственно отражается на текущем состоянии страховой компании и снижает качество, оперативность и оптимальность принимаемых управленческих решений.

Рассмотрим более подробно взаимосвязь между ухудшением ряда финансовых показателей деятельности страховой компании и качеством ее менеджмента.

В частности, снижение показателей по инвестиционной деятельности и коэффициента соотношения дебиторской задолженности и собственных средств затруднит процесс принятия инвестиционных решений в страховой компании — это объясняется усилением нестабильности финансового и страхового рынка, а также снижением покупательной способности потенциальных клиентов и ростом конкуренции среди страховщиков.

Необходимо отметить, что ухудшение соотношения дебиторской задолженности и собственных средств компании усилит проблему принятия решения в области своевременного погашения обязательств компании, в том числе в части страховых возмещений.

Снижение коэффициента опережения темпов изменений и доходности инвестиционной деятельности говорит о недостаточной инновационной направленности страховой деятельности, отсутствие инновационных страховых услуг и соответствующих управленческих решений по инновациям может ослабить компанию в условиях усиления конкурентного поля на страховом рынке.

Уменьшение текущей платежеспособности собственного капитала затруднит принятие решений в области стратегического планирования страховой компании, которое не будет «успевать» за изменением финансовой ситуации и волатильности на страховом рынке.

В числе проблем в области принятия решений в страховой компании, которые могут возникнуть вследствие изменения ее финансового состояния, можно также выделить возможное снижение кадрового потенциала компании и проблему недостаточной квалификации страховых агентов — эти проблемы возникают, как правило, по причинам уменьшения уровня оплаты труда страховых работников и должны учитываться как при корректировке стратегических планов компании, так и при принятии текущих управленческих решений.

В условиях изменения финансового положения страховой компании возникает проблема уменьшения внутреннего документооборота и излишней отчетности. В противном случае затрудняется принятие

управленческих решений в области внутриорганизационной политики компании и контроль исполнения распорядительных документов.

Необходимо подчеркнуть, что нестабильность страхового рынка и общие финансовые проблемы страховых компаний вынуждают последние принимать дополнительные меры и соответствующие решения по анализу конкурентных преимуществ и недостатков ведущих компаний отрасли, владеющих преобладающей долей рынка.

Проведенное исследование показало, что проблемы принятия решений в страховой компании в современных условиях могут быть «сняты» (или хотя бы уменьшены) следующим образом.

Проблема № 1. Оптимальное принятие управленческих решений в страховой компании затруднено недостаточно высоким уровнем внутреннего аудита и его методического и организационного обеспечения.

Решением проблемы может быть внедрение в практику работы модели внутреннего аудита страховой компании, включающей в качестве основных элементов перечень основных объектов, параметры (критерии эффективности состояния или функционирования объекта аудита) и алгоритм (методику) внутреннего аудита страховой деятельности.

В качестве параметров внутреннего аудита в страховой компании можно принять процедуры принятия управленческих решений, распределение полномочий страховых менеджеров и систему информационного обеспечения принятия решений.

В качестве алгоритма (методики) внутреннего аудита страховой компании можно предложить следующие шаги:

- идентифицировать основные внешние и внутренние факторы функционирования страховой компании;
- исследовать схемы управления страховой компанией, порядок управления филиалами и т.д.;
- изучить внутренние локальные акты по труду (штатное расписание, должностные инструкции, положение об оплате труда и пр.);
- охарактеризовать области ответственности и полномочий управленческого персонала (администрации страховой компании), области интересов и полномочий собственника;
- проанализировать обоснованность принятой модели управления (для страховых акционерных обществ.);
- оценить рациональность процедур принятия решений в условиях конкурентной среды на страховом рынке;
- оценить качество системы информационного обеспечения принятия управленческих решений в страховой компании.

Проблема № 2. Принятие инвестиционных решений в страховой компании в условиях нестабильности финансового и страхового рынка затруднено снижением покупательной способности потенциальных клиентов и ростом конкуренции среди страховщиков.

Для решения проблемы необходимо преобразовать либо регулярно вносить нужные коррективы в

инвестиционную политику компании и, соответственно, в принятие инвестиционных решений.

Проблема № 3. Решения в области своевременного погашения обязательств компании, в том числе в части страховых возмещений, в полной мере не учитывают уровень финансового состояния компании и изменения в законодательстве по страховой деятельности.

Решение проблемы требует пересмотра системы распределения доходов для своевременного погашения обязательств компании. Также желательно чаще производить сравнительный анализ прибыльности отдельных страховых продуктов (при значительной территориальной экспансии — по регионам) и выделять наиболее и наименее прибыльные (либо убыточные) продукты. Заморозить неприбыльные программы страхования, развивать максимально прибыльные. Но, принимая решение таким образом, необходимо помнить, что у каждого страхового продукта есть свой жизненный цикл. И каждый продукт в данный момент находится на определенном этапе развития — как в конкретной компании, так и в целом в обществе. Кризис же влияет именно на состояние развития продукта, на этап, на котором он в данный момент находится, что, в свою очередь, сказывается на текущей прибыльности.

Управленческое решение, основанное на анализе данных факторов, может заключаться как в сжатии ассортимента, так и в его диверсификации, в развитии новых продуктов и направлений. При расчете прибыльность каждого страхового продукта должна анализироваться безотносительно к другим продуктам, исходя из его стадии развития, конъюнктурных и маркетинговых факторов, необходимых затрат и предполагающейся динамики выручки. Далее динамика прибыльности по каждому продукту должна быть соотнесена с динамикой прибыльности других продуктов, что дает возможность прогнозировать прибыльность компании на временном протяжении. И уже после этого необходимо принимать управленческое решение.

Проблема № 4. Недостаточная инновационная направленность страховой деятельности, отсутствие инновационных страховых услуг ослабляет компанию в условиях усиления конкурентного поля на страховом рынке.

Для решения данной проблемы следует:

- разрабатывать новые виды страхования;
- устраивать акции льготного страхования;
- заниматься спонсированием развлекательных мероприятий;
- регулярно разрабатывать и обновлять рекламную компанию организации;
- снижать страховые тарифы за счет своевременно пополнения страховых резервов.

Необходимо отметить, что решение этой проблемы (как и проблемы № 2) предполагает привлечение новых клиентов, в том числе клиентов и агентов тех компаний, которые покинули рынок в результате ужесточения нормативно-правового регулирования. Целесообразно использовать как традиционные решения (расширение филиальной и агентской сети, развитие страхования

малого бизнеса, увеличение доли страхования физических лиц), так и принимать решения именно инновационного характера по созданию новых страховых продуктов и услуг.

При этом необходимо не просто создавать новые страховые продукты, но и переходить к разработке комплексных страховых продуктов, носящих эксклюзивный характер для корпоративных клиентов одновременно с подготовкой стандартизированных «коробочных» страховых продуктов для использования в системе массовых продаж для населения и малого и среднего бизнеса.

Проблема № 5. Стратегические планы компании не учитывают изменения ситуации на страховом рынке, возросшую его волатильность.

Решение проблемы возможно путем обновления плана реализации стратегии страховой компании (необходимо сделать его более подробным (пошаговым)).

Проблема № 6. Стратегия компании не учитывает в полной мере кадровый потенциал сотрудников. Кроме того, по признанию клиентов компании, квалификация страховых агентов находится не на должном уровне, особенно в части практических навыков и умений.

Для решения проблемы целесообразно совершенствовать и повышать профессиональные навыки и умения сотрудников организации, а также проводить своевременную аттестацию сотрудников с целью уменьшения числа некомпетентных страховых агентов.

Также необходимо иметь формальные рычаги воздействия на персонал и уверенность в том, что все отношения с персоналом лежат в рамках правового поля. В условиях уменьшения возможностей использования материальных стимулов больше внимания уделять системе нематериальной мотивации. Одновременно необходимо переосмысление организационной структуры страховой компании и ее оптимизация в новой финансовой среде страхового рынка, повышение эффективности работы каждого сотрудника. Более внимательно следует относиться к учету рабочего времени, телефонным переговорам и расходованию интернет-трафика, повышению квалификации сотрудников компании и страховых агентов, оптимизировать условия труда.

Проблема № 7. Принятие управленческих решений в области внутриорганизационной политики компании требует усовершенствования документальной базы страховой деятельности, создания внутренних регламентов (стандартов действий), соответствующих новой финансовой ситуации.

Для повышения эффективности принятия управленческих решений в основную стратегию компании следует включить стратегическую альтернативу, касающуюся управления персоналом.

Необходимо также разрабатывать регламенты (стандарты) работы в компании с учетом нестабильности на страховом рынке и кадрового потенциала компании.

Проблема № 8. В условиях нестабильности страхового рынка и общих финансовых проблем возникает острая необходимость в анализе конкурентных преимуществ и недостатков ведущих страховых компаний, владеющих преобладающей долей рынка.

Проблема требует соответствующего решения — наиболее подробно изучать деятельность и новые виды разработок конкурентных страховых компаний.

7. Русецкая Э.А. Рынок страхования ответственности в Российской Федерации: анализ, тенденции и перспективы развития / и др. // Финансы и кредит. 2010. № 37.

8. Турбанов А.В. Роль агентства по страхованию вкладов в развитии конкуренции в банковском секторе // Современная конкуренция. 2010. № 4 (22).

9. Шахов А.М. Финансовые стратегии обеспечения конкурентоспособности страховых организаций // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2011. № 2 (26).

10. Эксперт ра. Рейтинговое агентство. Рэнкинги российских страховщиков по итогам 2013 года: [Электронный ресурс]. URL: http://raexpert.ru/researches/insurance/bsr_1p2013|method.

11. Эксперт ра. Рейтинговое агентство. Рэнкинги российских страховщиков по итогам 2014 года и первой половины 2015 года: [Электронный ресурс]. URL: http://raexpert.ru/researches/insurance/bsr_1p2015|method.

12. Cummins J. David, Lamm Joan. Tennant Financial Management of Life Insurance Companies: Huebner International Series on Risk, Insurance and Economic Security. England: Hardcover, 2012.

Литература

1. Алиев Б.Х., Вагабова Э.С., Кадиева Р.А. Маркетинговые аспекты развития региональных рынков страхования в России // Финансы и кредит. 2011. № 15.

2. Алиев Б.Х., Вагабова Э.С., Кадиева Р.А. Специфика организации страхового маркетинга в условиях кризиса // Финансы и кредит. 2011. № 23.

3. Архипов А.П. Страховой андеррайтинг. 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2014.

4. Бизнес-план: Практическое руководство по составлению / Грибалева Н.П., Игнатьева И.Г. — Санкт-Петербург: АО «Белл», 2011.

5. Бутырина В.Н., Москаленко О.С. Особенности осуществления оценки финансового состояния страховой компании // Междисциплинарные исследования в науке и образовании. 2012. № 1.

6. Кучерова Н.В. Тенденции развития страхового маркетинга в России // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2010. Ч. 1, № 4 (28).



**АКАДЕМИЯ
МБА**
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

Финансовая ЖИЗНЬ

Возрождение
издания 1914 года

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

Журнал включен в Перечень ВАК.

www.flife-online.ru

Подписка

► В редакции: (499) 152-0490;
podpiska@ideg.ru

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

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

реклама

Из истории товарных бирж Америки, или как была создана Филадельфийская товарная биржа

В. Зимин,

советник экономической Сводного экономического департамента Центрального банка Российской Федерации

В Соединенных Штатах Америки товарные биржи появились намного позже, чем в Европе. Если европейские товарные биржи уже успешно работали начиная с XV века, то в Америке они начали появляться только в начале XIX века. Обычно они создавались в результате объединения групп торговцев, заинтересованных в формировании прозрачного регулируемого рынка, так, например, была создана в 1848 году Чикагская товарная биржа, учредителями которой стали 82 предприимчивых торговца зерном (рис. 1).



Рис. 1. Сертификат на право торговли (места) на Чикагской товарной бирже № 1378 от 13 мая 1898 года

Но в случае с возникновением Филадельфийской товарной биржи это было желание одного человека — крупного коммерсанта и предпринимателя Джорджа Э. Бартольда (рис. 2).



Рис. 2. Джордж Э. Бартольд, фотография 1901 года

Следует, однако, отметить, что подобная история создания биржи уже имела место в Европе, а именно в Англии. Так, в 1566 году приехавший в Лондон из Голландии предприниматель Томас Грешем предложил построить общественное здание, где могли собираться торговцы для совершения торговых и иных сделок (рис. 3).



Рис. 3. Томас Грешем — лондонский купец, основатель Королевской биржи в Лондоне

Он заявил, что сделает это за свой счет, но потребовал от местных жителей и правительства найти подходящую территорию. Власти города пошли ему навстречу и выделили место, а горожане смогли собрать сумму в размере 3500 фунтов, на которую и был приобретен участок земли.

Здание биржи было построено достаточно быстро, и 23 января 1571 года состоялось его официальное открытие королевой Елизаветой I.

Но для Америки такой подход по организации биржи был предложен впервые.

Находясь в Гамбурге, предприниматель Джордж Э. Бартольд неоднократно посещает Гамбургскую биржу, где он тщательно изучает ее работу.

Действительно, Гамбургская биржа в то время была уже крупным биржевым центром Европы. Она начала свою деятельность в середине XVI века, в период перехода ряда крупных европейских стран от хаотической торговли к организованному рынку, новым формам рыночных отношений — биржевой торговле.

Продолжая постоянно развиваться, к концу XIX века она сильно выделяется среди других европейских биржевых площадок не только объемами торговли, но и своей внутренней культурой ведения дел. Считается, что Гамбургская биржа того времени была уникальна, и с этим нельзя не согласиться.

Во-первых, она была организацией универсальной — на ней осуществлялась торговля как широким спектром товаров, так и параллельно развивались фондовый, срочный рынок и даже торговля ипотечными кредитами.

Во-вторых, наряду с биржевой торговлей присутствовали и дополнительные сервисы, необходимые участникам. Так, можно было, купив товар на бирже, его застраховать и даже оформить фрахт. Но главное — Гамбургская биржа была «полностью свободной биржей», основными правилами которой были: «возможности торговли должны быть равными для всех», а также «право торговли может предоставляться любому торговцу». Это было достаточно демократично для бирж того времени, так как в основном они больше походили на «закрытые клубы» (рис. 4).



Рис. 4. Бронзовая медаль в честь переезда Гамбургской биржи в новое здание 1841 года

Таким образом, открытый доступ на биржу способствовал притоку новых участников и, соответственно, увеличению объема торгов. Но вместе с тем в целях защиты добросовестных торговцев на бирже присутствовала система самоконтроля участников, что также позитивно отражалось на ее деятельности.

По возвращении в Филадельфию из своего европейского путешествия в 1890 году Джордж Э. Бартольд хочет реализовать свою идею и предлагает бизнес-сообществу города организовать собственную биржевую площадку.

Это предложение было сделано не случайно. Гамбург, как и Филадельфия, был крупным торговым городом с похожим экономическим и географическим положением.

Оба города располагались на крупных воднотранспортных артериях, имеющих выход к морским путям, что, несомненно, способствовало успешному ведению торговли.

Поэтому для реализации своего плана он собирает наиболее влиятельных в городе коммерсантов с предложением объединить в пул свои денежные ресурсы, необходимые для создания собственной биржи.

Получив общее одобрение в течение года, он создает акционерное общество Bourse Corporation, на которое возлагается реализация данного проекта. Девизом корпорации становится «Покупать, продавать, грузить через Филадельфию», что очень точно определяет поставленные перед ней задачи.

С целью привлечения денежных ресурсов общество в 1892 году выпускает акции номиналом в 1000 долларов США, эмиссию которых размещает среди участников в форме закрытой подписки (рис. 5).

Желая создать наиболее комфортные условия для торговли, Джордж Э. Бартольд убеждает акционеров в необходимости постройки специального здания под биржу, в котором должны быть реализованы новейшие технологии того времени. Строительство здания успешно завершается в 1895 году, и биржа начинает свою работу (рис. 6).

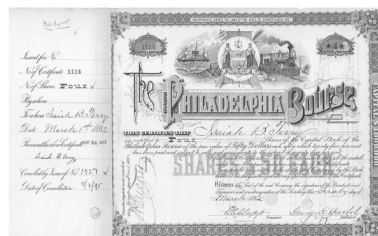


Рис. 5. Сертификат на четыре акции Филадельфийской биржи 1892 года с подписью основателя биржи Джорджа Э. Бартольда

Как уже отмечалось, здание биржи должно было изначально отвечать новым техническим требованиям ведения биржевой торговли. Так, помимо телефонной связи, информация с разных рынков мира и последние финансовые новости могли поступать по телеграфу и пневматической почте, подключенной напрямую к United States Post Office. Это позволяло участникам видеть достаточно оперативно общую ситуацию на рынках, что являлось доминирующим положительным аспектом ведения биржевой торговли.



Рис. 6. Здание Филадельфийской биржи, построенное в 1895 году

В дальнейшем биржа неоднократно осуществляла эмиссию своих акций с целью увеличения капитала и расширения круга акционеров (рис. 7).



Рис. 7. Сертификат Филадельфийской биржи № 2336 без даты 30-х годов XX века

Полученные средства от эмиссии отчасти использовались на развитие рынков и совершенствование механизмов торговли.

На бирже проходили торги зерном и другими товарами, а также осуществлялись валютно-обменные операции.

Свою деятельность биржа завершила в начале 60-х годов XX века, а здание было сдано в аренду коммерческим компаниям под офисы.

Но, несмотря на достаточно короткий срок своей деятельности, Филадельфийская биржа занимает достойное место в истории бирж США, так же как и имя Джорджа Э. Бартольда — ее создателя, практически в одиночку реализовавшего свою мечту.

Обеспечение открытости и прозрачности в управлении финансами некоммерческих неправительственных организаций

М. Дуброва,

к. э. н., доцент, доцент кафедры теории финансов,
Финансовый университет при Правительстве РФ

В статье раскрывается перечень публичной информации об управлении финансами некоммерческих неправительственных организаций для заинтересованных групп пользователей. Приведена классификация пользователей информации в зависимости от целей поиска информации и потенциального интереса пользователей.

Ключевые слова: некоммерческие неправительственные организации, управление финансами, перечень информации для публикации в открытом доступе, пользователи информации об управлении финансами некоммерческих неправительственных организаций.

Ensuring openness and transparency in the financial management of non-profit non- governmental organizations

M. Dubrova,

Ph. D., associate Professor, Department of theory of Finance,
Financial University under the Government of the Russian Federation

The article reveals the list of public information about the financial management of non-profit non-governmental organizations to interested user groups. The classification of users depending on the goals of finding information and potential user interest.

Keywords: non-profit non-governmental organization, financial management, the list of information to publish in open access, users information about the financial management of non-profit non-governmental organizations.

В настоящее время проблема открытости и прозрачности информации об управлении финансами исследуется в основном в контексте управления общественными финансами. В положениях, разработанных Международным валютным фондом (МВФ), прозрачность в сфере управления общественными финансами понимается как открытость для широкой общественности информации о структуре и функциях органов государственного управления, задач бюджетно-налоговой политики, счетов государственного сектора и прогнозов¹.

Открытость в сфере управления общественными финансами предусматривает легкость доступа к надежной, своевременной, понятной и сопоставимой между странами информации. Таким образом, появляется возможность для межстранового сравнения управления общественными финансами, выявление лучших практик и разработка в соответствии с этим национальной финансовой политики.

Открытость в управлении общественными финансами предполагает доступ к понятной информации для различных групп пользователей, широкой общественности. Целью контроля общества над деятельностью государственных органов управления по расходованию средств бюджетов бюджетной системы РФ является общественный контроль над расходованием средств налогоплательщиков.

В 10-м принципе Лох-Эрнской декларации², подписанной в 2013 г. на саммите «Группы восьми» в Северной Ирландии, определена цель публикации информации об общественных финансах — возможность граждан страны контролировать работу правительства.

Некоммерческие неправительственные организации (НКО), являясь звеном национальной финансовой системы, создаются в форме общественных организаций, потребительских кооперативов, некоммерческих партнерств, социальных и благотворительных фондов, ассоциаций, союзов.

Одним из видов финансирования некоммерческих неправительственных НКО является бюджетное финансирование, т. е. расходование средств бюджетов бюджетной системы РФ. Таким образом, задача общественного контроля над расходованием бюджетных средств относится и к контролю общества над некоммерческими неправительственными организациями.

Государственная финансовая поддержка некоммерческих неправительственных НКО в настоящее время является одним из источников финансирования их уставной деятельности.

В 2015 г., в соответствии с распоряжением Президента РФ о грантах НКО от 14 апреля 2015 г. «Об обеспечении в 2015 г. государственной поддержки некоммерческих неправительственных организаций, участвующих в развитии институтов гражданского общества и реализующих социально значимые проекты в сфере защиты прав и свобод человека и гражданина», были выделены субсидии, предусмотренные в федеральном бюджете на

2015 г., в размере 4 228 200 тыс. рублей на проведение конкурсов и выделение по их результатам грантов НКО. В соответствии с распоряжением Управление делами Президента Российской Федерации до 20 апреля 2015 г. заключило с некоммерческими неправительственными организациями договоры о предоставлении им субсидий в размерах и сроки, установленные настоящим распоряжением. Некоммерческие неправительственные организации должны обеспечить целевое расходование полученных ими субсидий и представить в Управление делами Президента Российской Федерации соответствующие отчеты³.

Оценивая в целом положительно развитие некоммерческих неправительственных организаций в Российской Федерации, следует обратить внимание на проблему недостаточной открытости и прозрачности в управлении их финансами.

Открытость и прозрачность управления финансами неправительственных некоммерческих организаций позволит обеспечить подотчетность органов управления НКО и благодаря этому НКО могут получать финансирование как от государственной власти и местного самоуправления в различных формах, так и юридических и физических лиц. Таким образом, повышение открытости и прозрачности управления финансами НКО способствует усилению контроля со стороны гражданского общества, создает возможности достижения финансовой устойчивости НКО.

В 2014–2015 гг. Центром «Трансперенси Интернешнл — Россия» совместно с некоммерческим партнерством «Информационная культура» осуществлялся проект по повышению прозрачности правозащитных некоммерческих организаций.

В соответствии с результатами проведенного исследования был разработан Перечень публичной информации об НКО, который состоит из 2 частей: обязательная информация и желательная к публикации информация о НКО.

Перечень публичной информации был составлен на основе исследований лучших практик информационной открытости и подотчетности НКО в разных странах.

В соответствии с международным опытом было установлено, что максимальное раскрытие информации об управлении финансами НКО повышает доверие общественности к деятельности НКО. Установлено, что открытость прямо влияет на финансовую устойчивость НКО, так как одновременно с повышением доверия общества удается привлечение средств доноров к финансированию НКО.

В таблице 1 приведен перечень информации, обязательной и желательной для публикации в открытом доступе на сайте НКО.

Анализируя представленные данные, необходимо отметить, что виды информации включают как организационно-правовую, так и финансовую информацию (информацию об управлении финансами в НКО). Следует отметить, что финансовая информация, информация о доходах, расходах с указанием источников

¹ Руководство по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере. — МВФ, 2007. С. 176.

² <http://www.kremlin.ru/supplement/1482>

³ <http://grants.oprf.ru/news/portal/p470/>

Таблица 1

**Перечень информации об уставной деятельности неправительственной НКО
для публикации в открытом доступе**

№ п/п	Информация
Раздел 1. Информация, обязательная к публикации	
1.	Полное название организации, включая организационно-правовую форму
2.	Контакты: почтовый адрес, e-mail, телефон
3.	Устав организации
4.	Описание миссии и целей организации
5.	ФИО и краткая биография руководителя, учредителя (лей)
6.	ФИО и должности других лиц, занимающих руководящие должности (заместители директора, председатель и другие члены правления)
7.	Структура управления, включая Ф.И.О. и должности сотрудников
8.	Партнерство с органами государственной власти и местного самоуправления, с частными и общественными (в т. ч. политическими) организациями
9.	Кодекс этики и декларации интересов членов правления и других лиц, занимающих руководящие позиции
10.	Политика в области закупок
11.	Отчет о деятельности организации за предыдущий год
12.	Ссылка на официальные ежегодные отчеты в Министерство юстиции РФ
13.	Информация о текущей деятельности по проектам, финансируемым из государственных (муниципальных) источников
Раздел 2. Информация, желательная к публикации	
1.	История организации с Ф.И.О. бывших руководителей
2.	Информация о завершенных проектах
3.	Анонс планируемых мероприятий и прочей деятельности организации
4.	Наличие в составе руководства НКО сотрудников государственных органов
5.	Информация о проектах, реализуемых организацией
6.	Информация о доходах и расходах организации, с указанием источников финансирования

Источник: http://issuu.com/ti-russia/docs/ti-r_2014_web

финансирования относится к разделу 2 — Информация, желательная к публикации, с чем вряд ли можно согласиться. Для обеспечения открытости и прозрачности расходования средств НКО финансовая информация является обязательной к публикации на сайте НКО.

Кроме того, необходимо в перечень информации, обязательной к публикации на сайте НКО, включить следующую информацию:

— льготы по уплате налогов, платежей, таможенных и иных сборов по видам и суммам;

— освобождение от платы за пользование государственным и муниципальным имуществом частично или полностью по видам и суммам;

— размещение муниципальных и государственных социальных заказов по видам и суммам;

— льготы по уплате налогов физическим и юридическим лицам, которые оказывают финансовую и материальную поддержку НКО.

В соответствии с Федеральным законом от 27 июля 2006 г. № 149 «Об информации, информационных технологиях и защите информации» (с изменениями и дополнениями)⁴ определяется информация как «сведения (сообщения, данные) независимо от формы их представления». Объемное понятие «информация» включает в себя сведения в любой форме, в том числе в виде:

- документа (бумажного или электронного),
- изображения (фотографии, видеоизображения),
- аудиозаписи,
- сообщения в устной форме и т. д.

Право на доступ граждан к информации определяется ст. 29 Конституции РФ, которая устанавливает, что каждый гражданин имеет право свободно искать, получать, передавать, производить и распространять информацию любым законным способом. Этому праву корреспондирует обязанность органов власти и местного самоуправления обеспечивать возможность ознакомления граждан

⁴ <http://base.garant.ru/12148555/>

с информацией, затрагивающей права и свободы, установленные ст. 24 Конституции РФ.

Далее рассмотрим другие нормативные правовые документы, регламентирующие открытость и прозрачность управления общественными финансами.

Федеральный закон от 9 февраля 2009 г. № 8-ФЗ «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления»⁵ регулирует отношения, связанные с обеспечением доступа пользователей к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления. В законе отмечены основные принципы обеспечения доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления: открытость и доступность информации; ее достоверность; свобода поиска, получения, передачи и распространения информации любым законным способом; соблюдение прав граждан на неприкосновенность частной жизни, личную и семейную тайну, защиту их чести и деловой репутации.

Доступ к информации обеспечивается различными способами:

- обнародование (опубликование) в средствах массовой информации;
- размещение информации в сети Интернет;
- в помещениях, занимаемых указанными органами, и в иных отведенных для этих целей местах;
- ознакомление пользователей информацией через библиотечные и архивные фонды;
- присутствие граждан, в том числе и представителей организаций, общественных объединений, государственных органов и органов местного самоуправления, на заседаниях коллегиальных государственных органов и коллегиальных органов местного самоуправления;
- предоставление информации по запросу и др.

Информация о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления предоставляется в устной форме и в виде электронного документа неограниченному кругу лиц посредством ее размещения в сети Интернет в форме открытых данных на официальных сайтах с указанием адресов электронной почты, по которым может быть направлен запрос и получена запрашиваемая информация. Информация в устной форме предоставляется также во время приемов государственных служащих, по телефонам справочных служб и должностных лиц, уполномоченных государственным органом, органом местного самоуправления на ее предоставление.

Государственные органы и органы местного самоуправления для организации доступа к информации о своей деятельности определяют соответствующие структурные подразделения или уполномоченных должностных лиц.

Информация о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления, размещаемая в сети Интернет, содержит, в соответствии с законом, общую информацию о государственном органе, об органе местного самоуправления, в том числе: сведения о

полномочиях органов, их руководителях, перечни информационных систем, банков данных, реестров, регистров, находящихся в ведении государственного органа или органа местного самоуправления, сведения об учрежденных средствах массовой информации, информацию о нормотворческой деятельности, информацию о закупках товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, информацию о результатах проверок, проведенных государственным органом, статистическую информацию о деятельности государственного органа, органа местного самоуправления и т. д.

Перечень информации о деятельности органов местного самоуправления утверждается в порядке, определяемом органами местного самоуправления.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 10 июля 2013 г. № 583 «Об обеспечении доступа к общедоступной информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» в форме открытых данных»⁶ утверждены Правила отнесения информации к общедоступной, размещаемой государственными органами и органами местного самоуправления в форме открытых данных. В Правилах определена периодичность размещения данных общедоступной информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления в сети Интернет, а также сроки обновления такой информации для своевременности реализации пользователями своих прав по ее получению. При этом используется лучший мировой опыт и международная практика при формировании и публикации финансовой отчетности.

Разрабатывая рекомендации для некоммерческих неправительственных организаций по формированию открытой, доступной и прозрачной информации об управлении финансами НКО, мы ориентируемся на определенные целевые аудитории. В числе потенциальных пользователей информации об управлении финансами НКО можно выделить следующие группы пользователей: органы государственной власти и местного самоуправления; гражданское общество; научное сообщество; общественные организации; экспертное сообщество; средства массовой информации; бизнес-сообщество; политические деятели.

Для каждой из перечисленных групп пользователей информация об управлении финансами НКО необходима для разных целей. Примеры особенностей и потенциальных запросов перечисленных групп представлены в таблице 2.

Таким образом, цель поиска информации об управлении финансами НКО варьируется от интереса отдельного гражданина до органов государственной власти, различается и потенциальный круг интересов пользователей информации об управлении финансами НКО.

⁵ <http://base.garant.ru/194874/>

⁶ <http://www.rg.ru/2013/07/29/informaciya-site-dok.html>

Таблица 2

Особенности и потенциальные запросы пользователей информации об управлении финансами некоммерческих организаций

№ п/п	Целевая группа	Цели поиска информации	Потенциальный круг интересов
1	Органы государственной власти и органы местного самоуправления	Контроль расходования средств, выделенных некоммерческим неправительственным организациям	Информация о реализуемых и разрабатываемых проектах. Объемы и тенденции изменения государственной поддержки (в том числе для проведения межрегиональных и межмуниципальных сравнений)
2	Гражданское общество	Получение информации о расходовании субсидий, грантов, об эффективности расходования бюджетных средств	Детальная информация — отчеты о выполнении государственных и муниципальных заданий, размеры субсидий на выполнение государственных и муниципальных заданий, размеры целевых субсидий и т. д.)
3	Научное сообщество	Проведение исследований по теме управления финансами некоммерческих организаций	Информация о реализуемых и разрабатываемых проектах. Информация о донорах организации. Информация об эффективности и результативности расходования средств по программам и проектам
4	Общественные организации	Получение информации об имеющихся приоритетах государства в части поддержки отдельных отраслей, групп организаций (например, малого и среднего бизнеса, инновационных предприятий)	Данные об имеющихся тенденциях в финансировании отраслей Данные об имеющихся программах
5	Экспертное сообщество	Оказание консультационных услуг некоммерческим неправительственным организациям. Проведение исследований по тематике управления финансами НКО.	Информация о реализуемых и разрабатываемых проектах. Информация о донорах организации. Информация об эффективности и результативности расходования средств по программам и проектам
6	Средства массовой информации	Информирование населения о приоритетах уставной деятельности НКО и социальных результатах организации	Информация о реализуемых и разрабатываемых проектах. Информация о донорах организации. Информация об эффективности и результативности расходования средств по программам и проектам
7	Бизнес-сообщество	Получение информации о решении социальных задач в стране, регионе. Получение информации о формах и мерах государственной поддержки НКО	Информация о государственных заданиях. Информация о реализуемых и разрабатываемых программах и проектах НКО
8	Политические деятели	Принятие политических решений в области социальной политики государства, государственной поддержке НКО	Данные о соотношении произведенных расходов и полученных результатах по сферам деятельности НКО

Данные об имеющихся тенденциях в финансировании НКО.

Литература

1. Афанасьева Е.Ю. Финансы некоммерческих организаций в современных условиях // Финансовая жизнь. — 2015. — № 3.
2. Гузь Н.А. Опыт Франции по формированию открытой и прозрачной информации об управлении общественными финансами // Наука и Мир. — 2015. — № 10 (26).
3. Ишина И.В. Методические подходы к повышению уровня информационной прозрачности и открытости управления общественными финансами в Российской Федерации // РИСК. — 2015. — № 3.
4. Ишина И.В. Долина О.Н. Развитие финансов некоммерческих организаций как фактор социального прогресса общества // Материалы международной научно-практической конференции «Современное инновационное общество: динамика становления, приоритеты развития, модернизация. — Саратов, 2015.
5. Дуброва М.В. Формирование информации для различных групп пользователей по управлению общественными финансами // РИСК. — 2015. — № 4.
6. Фрумина С.В. Анализ нормативных правовых документов, регулирующих процесс обеспечения открытости и прозрачности управления общественными финансами в России и за рубежом // Административное и муниципальное право. — 2015. — № 6.

Особенности финансирования развития туристско-рекреационного комплекса Северо-Кавказского федерального округа

С. Марченко,

*к. э. н., доцент кафедры экономики и финансов,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
филиал в г. Пятигорске,*

В. Погосян,

*к. э. н., доцент кафедры экономики и финансов,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
филиал в г. Пятигорске,*

Ж. Голубина,

*к. э. н., доцент кафедры бухгалтерского учета, управления и маркетинга,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
филиал в г. Пятигорске*

В данной статье рассмотрены особенности финансирования туристско-рекреационного комплекса СКФО. Раскрыты проблемы реализации федеральных целевых программ. Предложены меры по оптимизации освоения финансовой помощи на региональном уровне. Выработаны предложения по развитию регионов Северо-Кавказского федерального округа.

Ключевые слова: социально-экономическое положение, безработица, инвестиции, федеральные целевые программы, финансовые ресурсы, туристско-рекреационный комплекс.

Recreational complex of the north Caucasian Federal district

S. Marchenko,

*Ph. D., associate Professor in the Department of economics and finance,
Plekhanov Russian University of Economics Branch in Pyatigorsk*

V. Pogosyan,

*Ph. D., associate Professor in the Department of economics and finance,
Plekhanov Russian University of Economics Branch in Pyatigorsk,*

Zn. Golubina,

*Ph. D., associate Professor, Department of accounting, management and marketing,
Plekhanov Russian University of Economics Branch in Pyatigorsk*

This article describes the features of the financing of tourist and recreational complex of North Caucasus Federal District. Solved the problem of realization of the federal target programs. Measures to optimize the development of the financial assistance at the regional level. Develop proposals for the development of the North Caucasus Federal District.

Keywords: socio-economic situation, unemployment, investment, federal programs, financial resources, tourist and recreational complex.

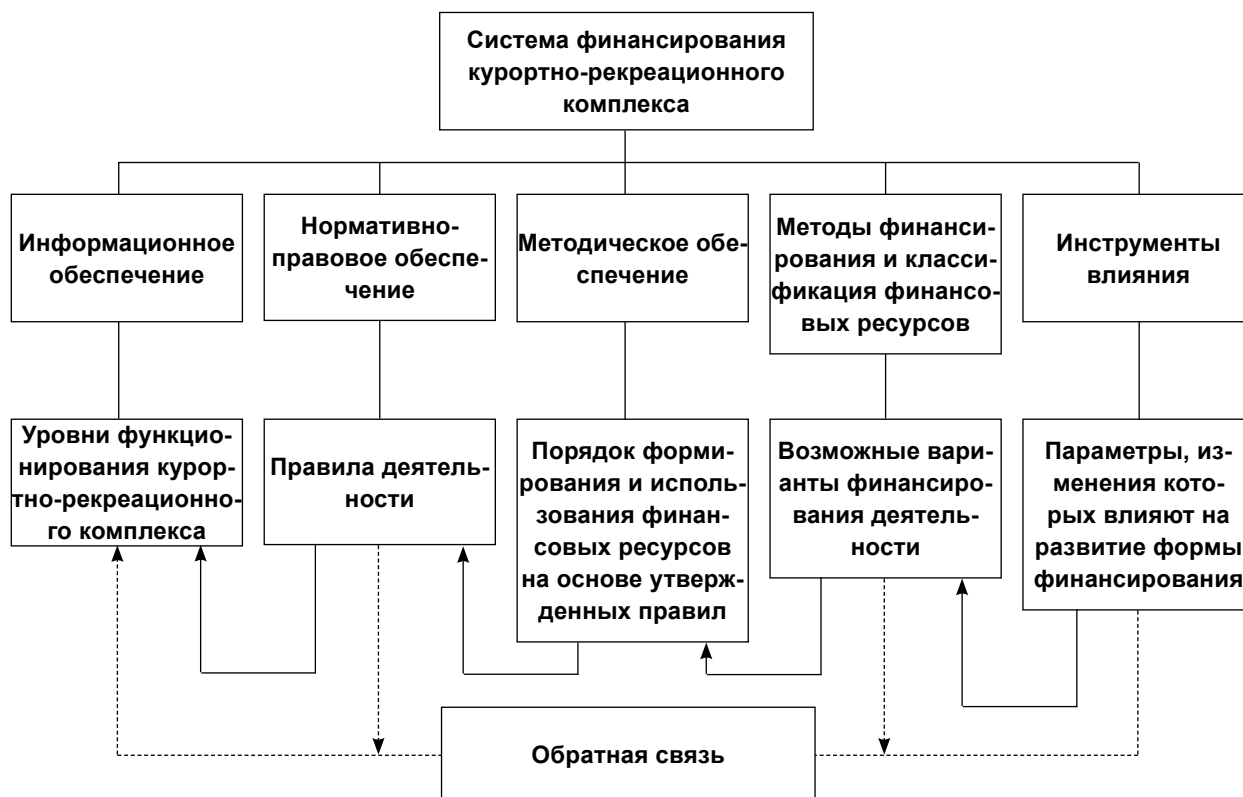


Рис. 1. Состав и взаимосвязь элементов системы финансирования курортно-рекреационного комплекса

Финансовые отношения в курортно-рекреационном комплексе носят комплексный характер и базируются на движении финансовых ресурсов между субъектами, которые в разной степени обеспечивают работу туристской индустрии: предприятиями, клиентами, органами государственной и местной власти, различными фондами и т. д. Отметим, что элементы финансовых отношений в курортно-рекреационном комплексе на уровне региона задействованы в системном подходе и отражают комплексность, взаимосвязанность и целевую направленность и складываются в целостное образование [6].

Следовательно, система финансирования курортно-рекреационного комплекса — это совокупность взаимосвязанных элементов, обеспечивающих формирование, распределение и использование финансовых ресурсов курортно-рекреационного комплекса с целью получения положительных экономических и социальных эффектов. В частности, под положительным экономическим эффектом понимается стабильность показателей финансового состояния, получение прибыли, достаточной для развития в долгосрочной перспективе, повышение уровня конкурентоспособности, рост поступлений в бюджеты разных уровней.

Рассматривая один из ведущих российских курортно-рекреационных комплексов Северо-Кавказского федерального округа (СКФО), отметим, что 6 сентября 2010 г. распоряжением Правительства Российской Федерации утверждена Стратегия его социально-экономического развития до 2025 г., согласно которой планируется создать ряд объектов промышленного, агропромышленного назначения, а также объекты энергетической, транспортной

и инженерно-коммунальной инфраструктуры. Финансирование государственной программы планируется осуществить из федерального бюджета и из средств отраслевых федеральных министерств и ведомств, направляемых на развитие СКФО [1].

Оптимальный сценарий, предполагающий полную реализацию заявленных в Стратегии целей и мероприятий, характеризуется параметрами, способными получить максимальный эффект социального, информационного, нормативно-правового и методического обеспечения.

В частности, под социальным эффектом рассматривается увеличение количества отдыхающих, снижение уровня заболеваемости населения, рост показателей эффективности труда, улучшение условий труда и прочее. Система финансирования курортно-рекреационного комплекса должна включать основные элементы и взаимосвязи между ними, которые представлены на рисунке 1.

Под информационным обеспечением следует понимать совокупность данных общего, экономического и коммерческого характера, которые отражают условия функционирования курортно-рекреационного комплекса, среди которых:

- общая информация, обеспечивающая курортно-рекреационный комплекс данными, которые характеризуют: ресурсно-экологическое состояние, политико-правовые факторы, социально-культурные факторы, технико-технологические факторы;

- экономическая информация, отражающая такие параметры, как темпы экономического роста, динамика туристских потоков по въездному и выездному туризму, динамика и структура доходов и расходов населения, состояние

бюджетной сферы, состояние фондов социального страхования, темпы инфляции, курсы валют и др.;

— коммерческая информация, отражающая: количество предприятий курортно-рекреационного комплекса, стоимость туров, распределение предприятий курортно-рекреационного комплекса организационно-правовыми формами, цены на туристские услуги, средняя рентабельность деятельности предприятий курортно-рекреационного комплекса и др.

Такой элемент, как нормативно-правовое обеспечение, формирует правила и нормы, согласно которым органы власти осуществляют государственное регулирование функционирования курортно-рекреационного комплекса. Нормативно-правовое обеспечение системы финансирования является совокупностью законодательных актов международного, государственного (федерального), регионального (областного) и местного уровней. К ним относятся Конституция страны, кодексы (Бюджетный, Налоговый, Гражданский, Таможенный и др.), законы, указы президента и прочее. Нормативно-правовое обеспечение отражает концепцию государственного регулирования туристской сферы на данном этапе развития страны или региона.

Для обеспечения деятельности курортно-рекреационного комплекса возможны разные варианты финансирования. В настоящее время предусматриваются следующие источники финансирования деятельности предприятий курортно-рекреационного комплекса: собственные средства организаций, бюджетные средства, средства государственных внебюджетных фондов, фонды организаций, свободные средства граждан, заемные средства, иностранные инвестиции.

Развитие и востребованность того или иного метода финансирования зависит от направленности финансовой политики властей. Так, например, для развития системы кредитования и наращивания предприятиями курортно-рекреационного комплекса заемных ресурсов органами государственной и местной власти разрабатываются и внедряются разнообразные программы для снижения процентных ставок по банковскому кредитованию предприятий туризма, реализации проектов получения кредитов на льготных условиях. Для финансирования за счет собственных средств в налоговом законодательстве может быть предусмотрено увеличение годовых норм амортизации или предусмотрены льготы по налогу на прибыль, это позволит в свою очередь увеличить чистую прибыль, а нераспределенную направить на увеличение собственного капитала. Кроме того, на увеличение объемов бюджетных ассигнований влияют нормативы бюджетного финансирования.

Изменение таких элементов, как нормативно-правовое обеспечение, методы финансирования и инструменты действия, обеспечивает обратную связь, поскольку это непосредственное влияние на условия, в которых функционирует курортно-рекреационный комплекс. Так, изменение законодательства и лицензионных требований (элемент «нормативно-правовое обеспечение») может уменьшить или увеличить количество субъектов хозяйственной деятельности в туристской сфере, изменение нормы прибыли и других параметров обеспечивает приток или отток иностранных инвестиций в регион, изменение норм

амортизации и ставок налогов изменяет цену туристских услуг и продуктов.

В нашем случае одним из основных механизмов реализации Стратегии являются федеральные целевые программы. Например, в 2013 г. на территории субъектов Российской Федерации, входящих в состав СКФО, реализовывалось 23 федеральные целевые программы. На реализацию мероприятий в рамках данных программ в 2013 г. за счет федерального бюджета было направлено 38,563 млрд рублей, за счет бюджета субъектов Российской Федерации, входящих в состав СКФО, — 4,934 млрд рублей. Из внебюджетных источников на мероприятия программы объем инвестиций составил 4,207 млрд рублей (рис. 2).

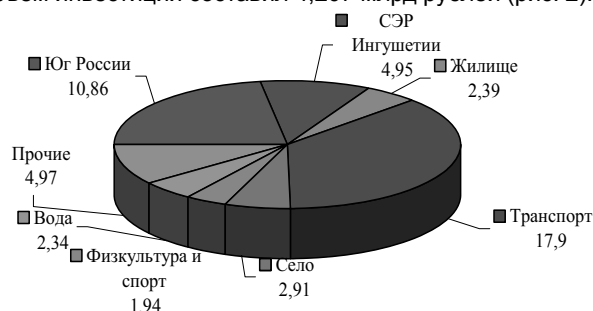


Рис. 2. Доля отдельных ФЦП в общей сумме запланированных расходов в 2013 г., плановые показатели, млрд руб.

Проведенный мониторинг итогов реализации федеральной целевой программы (ФЦП) «Юг России (2008–2013 годы)» показывает, что именно эта программа оказала наибольшее влияние на создание условий для сбалансированного социально-экономического развития округа, стимулирования инвестиционного спроса.

За период реализации ФЦП «Юг России» с 2008 по 2013 г. объем финансирования мероприятий программы в субъектах СКФО составил 50,534 млрд рублей, в том числе: за счет средств федерального бюджета — 42,561 млрд рублей; за счет средств бюджета субъектов — 8 млрд рублей.

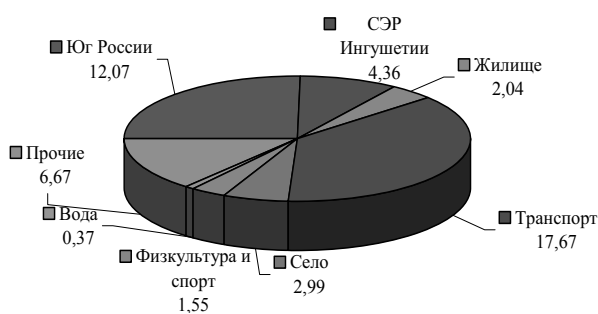


Рис. 3. Доля отдельных ФЦП в общей сумме профинансированных расходов в 2013 г., фактические показатели, млрд руб.

ФЦП «Юг России (2014–2020 годы)» (далее — Программа) реализуется в два этапа с общим объемом финансирования 189,118 млрд рублей, в том числе федеральный бюджет — 171,925 млрд рублей, консолидированный

Таблица 1

Финансирование Программы развития СКФО, млрд руб. [3]

	годы											Общая сумма
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021– 2024	2025	
Объем финансирования в т.ч.:	64,6	79,8	398,8	427,9	408,5	387,1	384,6	340,6	269,1	-	150,5	3896,4
из федерального бюджета	52,2	65,5	241,0	275,7	274,5	230,7	237,8	216,0	187,0	-	99,9	2604,3

бюджет субъектов Российской Федерации, входящих в состав СКФО, — 17,193 млрд рублей.

Общий объем финансирования I этапа — 33,726 млрд рублей, в том числе за счет федерального бюджета — 30,659 млрд рублей, консолидированного бюджета субъектов Российской Федерации, входящих в состав СКФО, — 3,066 млрд рублей.

С 2016 г. запланировано создание инновационного медицинского кластера на территории агломерации — Кавказские Минеральные Воды с объемом финансирования 5 млрд рублей.

На II этапе запланировано финансирование в сумме 155,392 млрд рублей, в связи с чем сегодня необходимо на местах провести серьезную работу по наполнению мероприятий II этапа реализации Программы конкретными объектами начиная с 2017 г.

Следует отметить, что бюджеты Республики Дагестан, Республики Ингушетия, Карачаево-Черкесской Республики и Чеченской Республики являются высокодотационными. За последние 10 лет объем средств федерального бюджета, ежегодно выделяемых Правительством Российской Федерации для оказания финансовой поддержки бюджетам субъектов Российской Федерации, входящих в состав Северо-Кавказского федерального округа, существенно увеличился.

В среднем по федеральному округу бюджеты формируются более чем на 50% из средств федерального центра, то есть за счет регионов-доноров, за исключением Ставропольского края (33,8%). Наибольшая часть дотации (86%) поступает в Чечню и Ингушетию.

Несмотря на безрадостные цифры, которые характеризуют экономику округа как умирающую, правительство смотрит на регион с оптимизмом.

В частности, планируется увеличить рост экономики СКФО на 8–10% в год, что опережает темпы роста экономики всей страны.

Ставка сделана на развитие туристической отрасли, чему способствует географическое положение СКФО, где планируется:

- создать заново современную и провести реставрацию уже имеющейся туристической инфраструктуры;
- организовать перспективный маркетинг с целью активного продвижения туристического потенциала;
- повысить доступность транспортного характера;
- обеспечить высокий уровень безопасности для туристов;
- обеспечить повышение квалификации кадрового потенциала;
- проводить регулярную поддержку малого и среднего предпринимательства в туризме;

— обеспечить эффективную охрану и восстановление туристических и культурных ресурсов [1].

Согласно стратегии развития СКФО поддержка инвестиционных проектов по развитию туристической инфраструктуры будет осуществляться путем реализации государственных целевых программ через ОАО «Особые экономические зоны», Инвестиционный фонд РФ. В отборе приоритетных проектов и софинансировании мероприятий по подготовке проектно-сметной документации и строительства будет участвовать создаваемый в настоящее время Институт развития Северного Кавказа.

По планам социально-экономическая ситуация в СКФО должна радикально измениться в лучшую сторону с максимальной отдачей по всем элементам и критериям.

В частности, среднюю зарплату к 2025 г. планируется довести до 23,8 тыс. рублей (сейчас — около 18 тыс. рублей). Безработицу планируется приблизить к среднероссийским показателям. А сам СКФО должен превратиться в ведущий релаксационно-оздоровительный центр России. Здесь же будет главное место в стране для катания на горных лыжах.

Чиновники рассчитывают, что вместо растворяющихся в регионе вливаний средств государства Кавказ начнет получать вложения инвесторов. Доля дотаций федерального центра должна снизиться до 43%.

Развитием Кавказа займутся сразу несколько крупных структур: ОАО «Курорты Северного Кавказа» (финансируют Сбербанк, Банк развития ОАО «Особые экономические зоны»), Корпорация по развитию Северного Кавказа (ВЭБ).

Отдельно в документе ставится задача исправить имидж воюющего Кавказа, который отпугивает западных инвесторов [2].

Однако статистика — вещь упрямая, по данным которой туристическая составляющая экономики некоторых регионов СКФО менее чем привлекательна.

В настоящее время Кавказ представлен как регион повышенной конфликтности, что является отражением общей ситуации в стране. Речь идет о явлениях коррупционного характера, клановости, криминализации общественных отношений, выступающих основными причинами террористической угрозы и других негативных факторов, определяющих нестабильность ситуации в регионе.

Между тем в разработанном Минрегионразвития России проекте Государственной программы по развитию Северного Кавказа до 2025 г. предусматриваются инвестиции в регион на сумму более 3,89 трлн рублей (табл. 1).

Из них 2 трлн 604,3 млрд предполагается выделить из федерального бюджета, еще 195,2 млрд — из бюджетов

субъектов Федерации, входящих в Северо-Кавказский федеральный округ (СКФО). На внебюджетные источники приходится 1 трлн 96,9 млрд рублей, заложенных в программу.

На Дагестан приходится, по прогнозной оценке, 32,5% от всего финансирования программы, это почти 1,2 трлн рублей (из федерального бюджета — 720,7 млрд). На втором месте по удельному весу в общем объеме финансирования идет Чечня — 449,3 млрд рублей (из них 423,4 млрд — из федерального бюджета). На Ингушетию предполагается потратить 389,6 млрд рублей (365,5 млрд — из федерального бюджета).

Кабардино-Балкария должна получить 711,4 млрд рублей (из федерального бюджета — 338,2 млрд), Карачаево-Черкесия — 447,0 млрд (293,4 млрд). На Северную Осетию приходится 183,3 млрд (137,3 млрд), в отдельную статью выделен Пригородный район республики — 8,9 млрд (7,2 млрд).

Наименьшее финансирование у Ставропольского края, на этот регион в программе приходится 69,9 млрд рублей (63,2 млрд — из федерального бюджета). В отдельную статью выделено развитие Кавказских Минеральных Вод (Пятигорск, Кисловодск, Минводы, Ессентуки и некоторые другие населенные пункты), сюда планируется направить 213,9 млрд рублей (из них 52,0 млрд — из федерального бюджета) [4].

В документе подчеркивается, что «объемы финансирования программы будут уточняться в соответствии с федеральным бюджетом на очередной год и плановый период».

Тем не менее отметим, что одними мерами социально-экономического характера, а тем более «финансовой накачкой» региона изменить ситуацию не представится возможным. В частности, материалы Счетной палаты и другие информационные источники свидетельствуют о массовых хищениях средств федерального бюджета, направляемого в регион, которые несут постоянный и системный характер. Более того, по оценке ряда экспертов, часть этих средств попадает экстремистским структурам. Другими словами, федеральный бюджет хотя и косвенно, но финансирует деятельность диверсионно-террористического подполья, функционирующего в регионе [6].

Следовательно, с целью ликвидации данной порочной практики необходимо исключить возможность хищений средств федерального бюджета, направляемых в СКФО, и выработать механизм жесткого контроля над их расходованием, предполагающий в том числе и жесткую персональную ответственность. На сегодняшний же день ситуация более чем парадоксальна, все знают о нецелевом использовании средств, выделяемых в регион, но ни одного судебного процесса в отношении расхитителей нет, не было и, очевидно, не предполагается в ближайшей перспективе.

Следовательно, финансовые и социально-экономические меры должны сопровождаться мерами политического, правового и иного характера. Это, в свою очередь, определяет необходимость общегосударственной программы преодоления затянувшегося системного кризиса в стране с поправкой на специфику каждого ее региона, в том числе и Северо-Кавказского [7].

Таким образом, система финансирования курортно-рекреационного комплекса является комплексным понятием,

которое выражает финансовые отношения в данной сфере и взаимосвязь различных ее элементов. Элементы системы финансирования являются не только взаимосвязанными, но и взаимозависимыми.

Формирование качественной и эффективной системы финансирования может стать основой развития курортно-рекреационного комплекса, поэтому рассматривается как один из факторов конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности туристской деятельности в регионе. Это должно стать одной из главных задач в развитии курортно-рекреационного комплекса СКФО и всей туристской индустрии Юга России.

В качестве перспективы дальнейших исследований необходимо выделить:

- разработку методики оценки эффективности системы финансирования курортно-рекреационного комплекса региона. Необходимо разработать набор показателей, с помощью которых возможен мониторинг состояния системы финансирования, оценка рисков, контроль, разработка, принятие и обоснование управленческих решений;
- оценку состояния и эффективности системы финансирования курортно-рекреационного комплекса СКФО;
- разработку интегрального показателя качества системы финансирования курортно-рекреационного комплекса региона;
- определение «узких мест» в системе финансирования курортно-рекреационного комплекса СКФО;
- моделирование зависимости показателей эффективности системы финансирования курортно-рекреационного комплекса СКФО от отдельных факторов;
- разработку программ развития системы финансирования курортно-рекреационного комплекса СКФО на долгосрочную перспективу.

Литература

1. Стратегия социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года.
2. Новости экономики — www.mrg7.ru/news/economy/story_33670.html.
3. Официальный сайт Министерства экономического развития Ставропольского края — www.stavinvest.ru.
4. Официальный сайт федеральной службы государственной статистики — www.gks.ru.
5. *Погосян В.В.* Проблемы и перспективы развития кредитования малого и среднего бизнеса на современном этапе развития экономики. // *Kant*. 2015. № 2 (15). С. 96–100.
6. *Марченко С.В., Голубина Ж.И.* Межбюджетные отношения как инструмент экономического воздействия на развитие регионов Северо-Кавказского федерального округа // *Финансовая экономика*. 2015. № 2. С. 23–28.
7. *Юрина В.П., Грицай С.Е.* Развитие СКФО на основе предпринимательства. В сборнике: Модернизация экономики и управления. II Международная научно-практическая конференция: сборник научных статей. Под общей редакцией В.И. Бережного. 2014. С. 91–96.

Уровни совершенства организационной структуры образовательной организации

И. Фирсова,

*д. э. н., к. пед. н., доцент, профессор кафедры корпоративного управления,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,*

И. Мисбахова,

*магистр 3-го года обучения по направлению образовательного менеджмента,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации*

В статье представлены результаты исследования уровней совершенства организационной структуры образовательной организации.

Ключевые слова: организационная структура, изменение организационной структуры, уровни совершенства организационной структуры.

Levels of perfection of organizational structure of education

I. Firsova,

*Doctor of Economist, Candidate of Pedagogical Sciences, professor, associate professor,
Financial University under the Government of the Russian Federation,*

I. Misbakhova,

*Master of the 3th year of study in the direction of "Educational management",
Financial University under the Government of the Russian Federation*

The article presents the results of research excellence levels of the organizational structure of the educational organization.

Keywords: organizational structure, changes in the organizational structure, the organizational structure of the levels of perfection.

Сегодня любая образовательная организация, при выборе подходящей и эффективной организационной структуры, сталкивается с рядом вопросов, разительно отличающихся от возникавших перед ней в прошлом. Организация, желая создать необходимые условия, обеспечивающие большую вовлеченность работников в управление ею, вынуждена по-новому подходить к выбору схем организационного построения.

Вовлечение педагогов в управление образовательной организацией позволяет существенно расширить базу управления и самоуправления, а это, в свою очередь, является важным ресурсом повышения качества образовательного процесса. Сводя к минимуму количество иерархических уровней, разделяющих высшее руководство и рядовых работников, образовательная организация рискует создать обстановку, в которой

педагогические работники почувствуют себя недооцененными.

Если руководители образовательных организаций сосредоточатся на интересах своих подчиненных, это позволит последним предоставлять образовательные услуги наивысшего качества и приведет к достижению максимальной эффективности всего учреждения в целом. Полагаем, что для совершенствования образовательных организаций в XXI в., в условиях действия нового Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 № 273-ФЗ, требуется изменить их структуру.

Нужна такая структура, которая откроет всем работникам образовательной организации ресурсы для исполнения ими своих трудовых обязанностей, где все они смогут быть в курсе нужд и требований внешних потребителей (рис. 1).

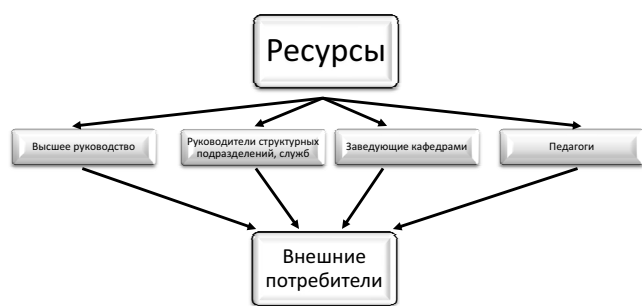


Рис. 1. Модель построения организационной структуры в образовательной организации

Предлагаемая модель соответствует концепции, согласно которой в компании должны применяться процессы, свободно пересекающие границы между структурными подразделениями и всеми службами образовательной организации, связывая все учреждение в единое целое.

Именно такой взгляд на целесообразную структуру образовательной организации подчеркивает важность всех видов ее деятельности и обязательность для персонала наилучшим образом использовать все имеющиеся ресурсы для максимально совершенного обслуживания внутренних и внешних потребителей.

Для создания непрерывно совершенствующихся образовательных организаций их высшие руководители обязаны:

- создавать условия для принятия эффективных решений прорывного характера;
- предлагать потребителям образовательные услуги, способные полностью удовлетворить их потребности;
- применять гибкие модели организации предоставления образовательных услуг.

Вся методология реструктуризации образовательных организаций основана на нескольких важных взаимосвязанных стадиях:

1. Стадия оценки корпоративной культуры.

Назначение. Определение уровня готовности программы перемен, обеспечение правильной приемки созданных ценностей, создание ситуации, при которой

рабочий климат в образовательной организации благоприятствовал инициативам преобразований. Выявление сильных и слабых сторон существующей корпоративной культуры.

2. Стадия оценки возможностей.

Назначение. Анализ текущего состояния организации работы образовательной организации, системы организации построения образовательного процесса. Полная оценка характеристик учреждения и анализ отставаний. Проработка возможностей для перестройки организации, согласующейся с видением перспектив и стратегий.

3. Стадия оценки компетенций.

Назначение. Оценка текущего состояния трудовых ресурсов с точки зрения уровня квалификации и опыта персонала в целях выявления несоответствий, имеющих важное значение для реализации новых систем организации деятельности и требующихся для выполнения стратегического плана.

4. Стадия оценки конкурентоспособности.

Назначение. Обеспечение соответствия процесса внедрения новой организационной структуры общей методологии постановки и реализации целей образовательной организации, а также условиям, при которых методы оценки ее характеристик и система отчетности будут отвечать потребностям оптимизации всех процессов деятельности учреждения и их результатов на выходе.

5. Стадия оценки коммуникаций.

Назначение. Обеспечение эффективности планирования и контроля исполнения по нему, поддержание надлежащей стратегии коммуникаций на всех уровнях образовательной организации. Согласование потоков информации с потребностями реализации стратегического плана.

Для приведения структуры образовательной организации в соответствие со стратегическим планом применяют процесс, который включает в себя пять фаз (рис. 2). Это оценка, анализ, разработка проекта новой структуры, оформление документации и внедрение.



Рис. 2. Фазы реструктуризации организации

В одной из московских общеобразовательных организаций нами проведены исследования, насколько эффективна ее организационная структура (табл. 1). В основу оценки качества руководства образовательной организацией мы использовали подход, предложенный Маркосом И. Дж. Бертином, совладельцем компании Voyer International, и Хьюго Страчаном, директором EDDE.

Подход к оценке качества общего руководства учреждением, включая оценку работы высшего руководства, осуществлялся по критериям, относящимся к следующим категориям:

- 1) миссия и принципы;
- 2) структура образовательной организации;
- 3) процедура работы высшего руководства образовательной организации;
- 4) взаимоотношения с руководителями структурных подразделений;
- 5) взаимоотношения с педагогическими работниками;
- 6) взаимоотношения с родителями и обществом;
- 7) вклад высшего руководства в работу образовательной организации.

В качестве показателей веса был взят весовой коэффициент относительной значимости, предложенный уже упомянутыми Бертином и Страчаном (таблица 1).

Таблица 1

**Оценка деятельности московской
общеобразовательной организации
при существующей организационной структуре**

Категория критериев	Весовой коэффициент относительной значимости	Оценка московской общеобразовательной организации по данной категории критериев
Миссия и принципы	20	7
Структура образовательной организации	7	3
Процедура работы высшего руководства образовательной организации	7	6
Взаимоотношения с руководителями структурных подразделений	10	7
Взаимоотношения с педагогическими работниками	10	7
Взаимоотношения с родителями и обществом	6	6
Вклад высшего руководства в работу образовательной организации	40	17
Итого	100	53

Приведенную таблицу со значениями показателей оценок и коэффициентов веса следует рассматривать только в качестве иллюстрирующего примера.

Опираясь на постулаты Белой книги Международной академии качества (www.asq.org), построим четыре уровня совершенства организационной структуры образовательной организации.

Уровень совершенства 1:

- финансовые результаты образовательной организации не отвечают ожиданиям и требованиям

потребителей (участников образовательных отношений);

- высшее руководство образовательной организации не способствует повышению конкурентоспособности учреждения в регионе;
- высшее руководство образовательной организации не способствует повышению показателей эффективности учреждения;
- высшее руководство образовательной организации не выступает в роли фактора, способствующего повышению ценности бренда или приданию имиджа высококлассного учреждения;
- высшее руководство образовательной организации не заботят нематериальные активы учреждения;
- педагогический состав низко оценивает деятельность высшего руководства образовательной организации;
- высшее руководство образовательной организации не играет ключевой роли при выработке критически важных или необходимых стратегий;
- вклад образовательной организации в общественное развитие не оценивается вообще или является малым.

Уровень совершенства 2:

- высшее руководство образовательной организации активно работает над приведением финансовых результатов учреждения в соответствие с ожиданиями учредителей; эти результаты пока ниже среднего уровня по отрасли, но наблюдается тенденция к улучшению;
- высшее руководство образовательной организации остается не в курсе той роли, которую оно могло бы сыграть в облегчении доступа учреждения на конкурентный рынок капиталов;
- высшее руководство образовательной организации помогает улучшить показатели эффективности, которые пока еще не достигли желаемого уровня;
- высшее руководство образовательной организации активно работает над повышением ценности бренда учреждения и его имиджа;
- цели, стоящие перед образовательной организацией, пока не достигнуты;
- высшее руководство образовательной организации проявляет активность в создании и приумножении интеллектуальных активов учреждения;
- присутствуют первые признаки оздоровления образовательной организации;
- мнение педагогического состава относительно политики высшего руководства образовательной организации несколько улучшилось, но оценка педагогов пока еще не достигла отраслевых стандартов;
- представления о вкладе образовательной организации в отрасль и общественную жизнь начинают постепенно улучшаться.

Уровень совершенства 3:

- финансовые результаты образовательной организации вышли на общепромышленный уровень. Признана ключевая роль высшего руководства в этом достижении;

- показатели эффективности образовательной организации находятся в пределах, приемлемых для учреждений данной отрасли;
- ценность бренда согласуется со стандартными значениями для образовательной отрасли. Организация приобрела положительный имидж;
- высшее руководство активно занимается созданием и приумножением интеллектуального капитала образовательной организации, добившись в этом неплохих результатов;
- педагогический коллектив оценивает работу высшего руководства организации как очень хорошую;
- общественное мнение об организации в целом является высоким.

Уровень совершенства 4:

- финансовые результаты образовательной организации превосходят достижения ведущих учреждений отрасли, роль высшего руководства в этом достижении признана ключевой;
- показатели эффективности организации находятся на уровне лучших учреждений отрасли в регионе, стране;
- ценность бренда превосходит общепромышленные стандарты, образовательная организация обладает превосходным имиджем. Роль высшего руководства стала определяющей в достижении этих результатов;
- высшее руководство образовательной организации признано ключевым фактором в создании и приумножении стоимости интеллектуального капитала;
- педагогический коллектив оценивает деятельность высшего руководства как превосходную;
- общественное мнение признает организацию совершенным учреждением в образовательной отрасли;
- в образовательной организации имеются и реализуются программы подготовки и повышения квалификации управленцев, играющие важную роль в достижении делового совершенства в образовательной отрасли.

Заключение

Нами рассмотрен ряд взаимосвязанных вопросов, касающихся успешной реализации стратегического планирования, в частности модель построения организационной структуры и методика реструктурирования образовательной организации. Система стратегического управления учреждением предусматривает рациональную деятельность высшего руководства в тесном взаимодействии с руководителями всех структурных

подразделений и служб организации, а также при непосредственном участии педагогического коллектива.

Организационная структура образовательной организации играет ключевую роль в том, насколько эффективно используются ее ресурсы. Она также серьезно влияет на корпоративную культуру и на всех участников образовательных отношений.

Для того чтобы получить быстрые результаты от проводимой реструктуризации, требуемые в современных, быстро меняющихся внешних условиях, образовательные организации обязаны рассматривать возможности использования принципиально новых типов организационных структур.

В будущем смогут добиться успеха только те образовательные организации, которые применяют стандартные решения исходя из особенностей применяемых процессов, интересов всех участников образовательных отношений и необходимости командной организации труда, не опираясь на устаревшие модели, основанные на жесткой специализации исполнителей и иерархическом стиле управления. В условиях правильного использования новые уровни совершенства организационных структур обладают огромным потенциалом для достижения успеха.

Литература

1. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 30.12.2015) «Об образовании в Российской Федерации» [Электронный ресурс] //Справочно-правовая система КонсультантПлюс: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/
2. Яковлева Н.Ф. Деловое общение: учебное пособие к дистанционному курсу дополнительной профессиональной образовательной программы «Менеджмент в образовании». — Красноярск: Универс, 2006.
3. Харрингтон Дж. Совершенство управления ресурсами/Пер. с англ. А.Л. Раскина, В.В. Шахлевича; Под науч. ред. В.В. Брагина. — М.: РИА «Стандарты и качество», 2008.
4. Галкин В.В., Зуева Д.С., Волков А.Е., Климов А.А., Конанчук Д.С., Мрдуляш П.Б. / под ред. Климова А.А. Модернизация российского образования: вызовы нового десятилетия. — М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2015.
5. Проблемы качества образования и их решение в образовательном учреждении: Учебно-методическое пособие / под общей ред. Татарченковой С.С. — СПб.: КАРО, 2012.
6. Глухов В.В., Гасюк Д.П. Управление качеством: Учебник для вузов. 2-е изд. Стандарт третьего поколения. — СПб.: Питер, 2015.

Совершенствование корпоративного потенциала в учреждении образования

И. Фирсова,

*д. э. н., к. пед. н., доцент, профессор кафедры корпоративного управления,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,*

О. Терехова,

*магистр 3-го года обучения по направлению образовательного менеджмента,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации*

В статье представлены результаты работы по совершенствованию корпоративного потенциала в учреждении образования на примере гимназии № 1512 г. Москвы.

Ключевые слова: корпоративный потенциал, инновационная деятельность, профильное обучение.

Improving corporate capacity in an educational institution on the example

I. Firsova,

*Doctor of Economist, Candidate of Pedagogical Sciences, professor, associate professor,
Financial University under the Government of the Russian Federation,*

O. Terekhova,

*Master of the 3th year of study in the direction of "Educational management",
Financial University under the Government of the Russian Federation*

The article presents the results of the work on improving corporate capacity in an educational institution on the example.

Keywords: corporate potential, innovation, vocational training.

Одним из важных элементов образовательной системы является система среднего образования. В этой связи развитие корпоративного потенциала образовательного комплекса (школы) нужно рассматривать как одно из направлений формирования корпоративного потенциала образовательной системы страны и, соответственно, развития образования в целом¹.

¹ Адольф В.А., Ковалевич И.А., Чурляева Н.П. Проектирование системы профессионального образования в условиях комплекса «школа — вуз — предприятие» // Казанский психолого-педагогический журнал. 2011. № 4. С. 77–87.

В действующих реалиях образовательный комплекс сегодня все больше приближается к принципам управления, которые более присущи для корпораций промышленного, экономического, производственного типов.

Корпорации находятся на границе противоречия между государственным и частным групповым способами удовлетворения потребностей общества, осуществления, как сейчас принято говорить, актуальных услуг. Именно это и делает корпоративный способ объединения людей наиболее продуктивным в современных условиях развития общества.

Возникающие сегодня частные школы, детские сады, психолого-педагогические центры — это реалии современного российского социума. Чтобы выстоять и развиваться, им важно социально утвердиться. Становление этих образовательных организаций является, по сути, рождением и развитием группового, корпоративного самосознания их участников. Происходит самоидентификация образовательного учреждения как корпорации — с одной стороны, автономной социальной целостности, решающей «собственные задачи», в чем-то даже противостоящей обществу в защите своих интересов; а с другой — совокупного социального субъекта, ассоциативного члена общества, способствующего его развитию (поскольку данные групповые интересы тоже чаще всего важны для общества, но до определенного времени не осознаются им или не включаются в число приоритетных).

Если образовательная организация — успешно во вне и благотворно внутренне — создает благоприятную атмосферу для своих работников и воспитанников, осуществляет качественное образование, повышает в глазах ценность принадлежности к этому учреждению, то в нем возникают многогранные деловые и межличностные связи, скрепляющие его внутренне и усиливающие продуктивность деятельности и социальный имидж².

Прежде всего, работникам образовательной организации приходится определить, пережить и лично, каждому — как свою собственную — принять общую цель деятельности, увидеть социальное предназначение учреждения — для общества в целом и для каждого включенного в него человека, то есть принять миссию. Только в этом случае можно говорить о корпоративности образовательной организации, которая может быть определена как выражение общей готовности сообщества в целом, включая обучающихся и обучающихся, к качественному решению социальных задач — образования людей, повышения уровня их личностной и социальной зрелости — в единстве с целенаправленным удовлетворением потребностей его работников как социальной группы. Основу этой готовности составляет такое состояние группового самосознания и индивидуальных потребностей внутри корпорации, когда людьми осознаны смыслы и цели совместной деятельности, осмыслена и лично принята миссия учреждения, то есть сложилась максимальная внутренняя мотивация на продуктивную самоотдачу в деятельности; когда в учреждении царит атмосфера творчества, энергии, инициативы и ответственности; когда участники его жизнедеятельности готовы сознательно отстаивать свои индивидуальные и групповые интересы в социуме, создавать и поддерживать фирменный имидж, при этом динамично сопрягая групповые интересы с интересами социального целого. Именно в таком состоянии образовательное учреждение наиболее жизнеспособно и продуктивно в современных условиях социального экспериментирования.

Как отмечают Магура М.И., Курбатова М.Б., образовательная организация как форма использования возможностей современного социума для развития и адекватного самоутверждения корпорации и ее членов в целях решения актуальных социальных задач получает перспективу выживания и развития даже при непредвиденных внешних и внутренних коллизиях, поскольку основана на творчестве и поощрении креативности людей, а «...развитие креатосферы человека есть основа социального и духовного прогресса, движения к новому, свободному социуму...»³.

Таким образом, потребностью создания взаимно поддерживающих отношений и уважения достоинства каждого человека выступает качество педагогического труда и качество его продукта — выпускника, которая может осознаваться членами сообщества как общая цель организации, как идея, одухотворяющая их деятельность.

Рассмотрим особенности гимназии № 1512, формирующие условия для развития корпоративного потенциала:

- высококвалифицированные кадры;
- наличие в средней школе достойной инфраструктуры;
- возможность сочетания в рамках одного учреждения научной, образовательной и инновационной деятельности;
- наличие у сектора среднего образования высоких адаптационных возможностей.

Гимназия № 1512 с первых лет своего существования является инновационной образовательной организацией, осуществляющей исследовательскую и проектную деятельность в сферах образования, подготовки педагогов для работы в инновационном режиме, образовательной и кадровой политики города и региона.

Программа деятельности педагогического коллектива гимназии № 1512 по развитию потенциала включает в себя ряд этапов.

На подготовительном этапе необходимо обеспечить мотивационную готовность: определить уровень потенциала педагогического коллектива в целом и конкретного педагога, создать информационное поле, установить тесные взаимоотношения с наукой путем привлечения ученых в качестве научных руководителей и консультантов, выявить потребности в развитии потенциала.

Организационный этап включает в себя усиление мотивационной готовности, обеспечение теоретической готовности педагогического коллектива к развитию потенциала. Необходимо внести изменения в структуру методической деятельности, создать временные творческие коллективы, пополнить базовые научные и методические знания педагогов.

Следующий практико-ориентированный этап, цель которого состоит в обеспечении практической готовности педагогического коллектива к развитию потенциала. На данном этапе проводится промежуточная диагностика уровня потенциала педагогического коллектива, разрабатываются рабочие и образовательные программы, специальные семинары. Педагоги активно участвуют в

² Васильева Е.Ю. Образовательная среда образовательного учреждения как объект управления и оценки//Университетское управление: практика и анализ. 2011. № 4. С. 76–82.

³ Магура М.И., Курбатова М.Б. Обучение персонала как конкурентное преимущество. — М.: ООО Управление персоналом, 2004. — 216 с.

мероприятиях (конкурсах, выставках) на региональном, федеральном уровне.

И на заключительном, контрольно-оценочном этапе выявляются рассогласования между желаемым и реальным уровнями потенциала педагогов педагогического коллектива, их причины; составляются программы деятельности педагогического коллектива по дальнейшему развитию корпоративного потенциала.

Результатами экспериментальной и инновационной деятельности являются:

- образовательная модель непрерывного профильного социально-экономического, социально-гуманитарного, физико-математического образования;
- дифференцированное содержание обучения (базовый, профильный, углубленный уровень);
- гибкий вариативный индивидуальный маршрут ребенка, обучающегося в гимназии;
- инновационный опыт педагогического коллектива.

Команда гимназии набрала весомый опыт в осуществлении проектов различных уровней, организации региональных и межрегиональных семинаров, участии в муниципальных, региональных, федеральных целевых программах.

Также разработано учебно-методическое сопровождение профильного обучения. Предпрофильное и профильное обучение в гимназии началось с 2007 года. В течение ряда лет самыми востребованными профилями были социально-экономический, гуманитарный, математический.

В гимназии предпрофильная подготовка осуществляется поэтапно:

1-й этап — ознакомительный — задача: обобщение знаний о мире профессий, предварительная диагностика интересов, способностей, склонностей.

2-й этап — подготовительный — задача: расширение, углубление знаний о мире профессий, формирование умений соотносить цели выбора будущей профессии со своими личностными возможностями.

3-й этап — основной — задача: определение индивидуальной стратегии образования, помощь в выборе профиля.

В гимназии на организацию предпрофильной подготовки (элективных курсов) в 9-х классах выделено 2 часа в неделю за счет часов компонента образовательного учреждения. Данная работа усиливается организацией дополнительного образования на всех трех этапах.

В каникулярное время частично прошла апробацию организация системы отношений гимназии № 1512 с другими учреждениями (ДДТ, СЮТ, спортивная школа), основанная на социальном партнерстве. Такая система взаимоотношений в организации образовательного процесса позволила гимназии обеспечить возможность привлечения дополнительных образовательных ресурсов и создать дополнительные условия для победителей в различных конкурсах и олимпиадах.

Гимназией реализуется программа «Путь к успеху» по работе с одаренными детьми, налажена организация социального партнерства с учреждениями науки,

предоставляющими образовательные услуги довузовской подготовки. Такое сотрудничество позволяет будущему абитуриенту получить целевое направление на обучение в вуз. Преподаватели образовательных учреждений, с которыми были заключены договоры о сотрудничестве, приезжают в гимназию и проводят занятия по выбранным старшеклассниками программам. Такой вид социального партнерства не только экономит время и силы школьников, но и позволяет им без значительного отрыва от образовательного процесса получать свидетельства и сертификаты (в том числе и международного образца) о прохождении элективных курсов. Преподаватели образовательных учреждений также используют механизмы дистанционного обучения для реализации программ предлагаемых элективных курсов.

Партнерские отношения преподавателей образовательных учреждений и учителей гимназии способствуют повышению квалификации последних, разработке профессорско-преподавательским составом образовательных учреждений, с которыми были заключены договоры о сотрудничестве, востребованных курсов.

Особо отличившиеся ученики имеют возможность выступать с докладами и результатами проектно-исследовательской деятельности на конференциях различного уровня, публиковать свои исследовательские работы в периодических изданиях, что является успешным вкладом в создание портфолио учащегося.

Социальные практики, осуществляемые на базе гимназии, способствуют совместному использованию несколькими юридическими лицами ресурсов внешкольной среды для организации профильного обучения на уровне среднего общего образования, что обеспечивает для обучающегося более широкий спектр возможностей самостоятельного и ответственного выбора необходимых ему учебных курсов и образовательных программ вне зависимости от ведомственной принадлежности образовательных учреждений, реализующих указанные программы.

Литература

1. Адольф В.А., Ковалевич И.А., Чурляева Н.П. Проектирование системы профессионального образования в условиях комплекса «школа — вуз — предприятие»// Казанский психолого-педагогический журнал. 2011. № 4. С.77–87.
2. Васильева Е.Ю. Образовательная среда образовательного учреждения как объект управления и оценки// Университетское управление: практика и анализ. 2011. №4. С. 76–82.
3. Магура М.И., Курбатова М.Б. Обучение персонала как конкурентное преимущество. — М.: ООО Управление персоналом, 2004. — 216 с.
4. Официальный сайт гимназии № 1512 <http://sch1512.mskobr.ru/>
5. Официальный сайт Департамента образования г. Москвы <http://dogm.mos.ru/>
6. Официальный сайт Финансового университета <http://fa.ru/>

Образование как фактор конкурентоспособности стран БРИКС

С. Жильцова,

к. э. н., доцент факультета международных экономических отношений,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

В статье рассматриваются вопросы, посвященные анализу экономического состояния стран с быстроразвивающимися национальными экономиками: России, Китая, Индии, Бразилии и Южной Африки, оказывающими значительное влияние на региональные и глобальные рынки. Эти страны могли бы стать доминирующей экономической системой, благодаря высоким темпам роста, мощным внутренним рынкам и использованию инноваций. Главным остается вопрос о роли образования как одного из решающих факторов формирования глобальной конкурентоспособности как для экономики России, так и для экономик стран БРИКС. Правительства стран БРИКС поставили образование в центр своего стратегического развития, выделив значительные инвестиции для создания конкурентоспособных высших учебных заведений и научно-исследовательских институтов. Обзор систем образования России, Китая, Индии, Бразилии и Южной Африки позволяет выявить основные сходства и различия в управлении сферой образования и определить основные тенденции, направленные на сближение образовательных систем. Интернационализация высшего образования является одним из значительных факторов формирования конкурентоспособности учебных заведений в условиях формирования глобального образовательного рынка, и роль стран БРИКС может значительно повлиять на изменение доли студентов, получающих высшее образование за рубежом. Все это ведет к изменению системы управления и разработке узнаваемых стандартов обучения, и Россия могла бы сыграть здесь существенную роль, имея значительный опыт и уровень образования. Одним из основных показателей конкурентоспособности учебных заведений являются международные рейтинги, которые в последнее время отдельно оценивают позиции ведущих учебных заведений стран БРИКС (QS) как самостоятельных и значимых участников глобального образовательного пространства. В статье проводится анализ конкурентоспособности российского образования на основе международных рейтингов и предлагаются меры по улучшению позиций российских вузов на международном рынке образовательных услуг.

Ключевые слова: конкурентоспособность, образование, управление образованием, образовательные системы, образование в странах БРИКС, интернационализация образования, студенческая мобильность, международный рейтинг учебных заведений.

Education as a factor of competitiveness BRICS

S. Zhiltsova, Candidate of Economic Sciences, associate Professor,

Faculty of International economic relations, Plekhanov Russian University of economic

The article deals with questions on the analysis of the economic state of the country with fast growing national economies: Russia, China, India, Brazil and South Africa, have a significant impact on regional and global markets. These countries could become the dominant economic system, thanks to high growth rates, strong internal market and the use of innovation. The main question remains about the role of education as one of the decisive factors in the formation of global competitiveness for the Russian economy and for the economies of the BRICS countries. Government BRICS have put education at the center of its strategic development, allocating significant investment to create competitive universities and research institutes. Overview of Education of Russia, China, India, Brazil and South Africa, identifies the main similarities and differences in the management of the education sector and to identify the main trends towards convergence of educational systems. Internationalization of higher education is one of the major factors in the formation of competitiveness of educational institutions in the context of the global education market and the role of the BRICS could significantly affect the change in the proportion of students receiving higher education abroad. All this leads to a change in the management and development of recognized training standards, and Russia could play a significant role, with significant experience and level of education. One of the main indicators of competitiveness of educational institutions are the international rankings, which recently evaluated separately positions of the leading educational institutions of the BRICS countries (QS) as independent and significant participants in the global educational space. The article analyzes the competitiveness of Russian education on the basis of international ratings and proposes measures to improve the position of Russian universities in the international market of educational services.

Keywords: competitiveness, education, education management, educational system, education in BRICS countries, internationalization of education, student mobility, international rating institutions.

1. Введение

1.1. Описание проблемы

В настоящее время конкуренция между странами переходит в сферы образования и науки, которые приобретают для экономического роста и развития человеческого потенциала стратегическое значение. В условиях реиндустриализации экономики России повышение глобальной конкурентоспособности российской системы образования в целом и ее отдельных субъектов может быть приравнено к важнейшему фактору формирования национальной конкурентоспособности.

В современных условиях перед Россией встает вызов интеграции в глобальную образовательную среду. Обобщив многообразие исследовательских мнений, можно выделить спектр проблем, область решения которых представляет собой область совместного плодотворного существования глобализации и системы национального образования России. К ним следует отнести формирование субъектами образовательной системы стратегии интернационализации, развитие транснационального образования, обеспечение международного качества, развитие регионального и межрегионального сотрудничества, внедрение инновационных образовательных информационных и коммуникационных технологий и создание на их основе виртуальных университетов, а также проблемы равенства и доступности образования. Ключевой проблемой глобализации является понимание и умение оценивать меру проникновения в национальную образовательную систему, в пределах которой глобализация выступает как созидательный процесс, позволяющий повышать национальную конкурентоспособность.

Процессы интернационализации и глобализации в сфере образования проявляются через увеличение международной составляющей в деятельности национальных университетов. В свою очередь сами университеты, участвуя в глобальных международных рейтингах, оказывают все более растущее влияние на развитие национальных образовательных систем в контексте интернационализации. Глобальная конкурентоспособность участников рынка образования может быть реализована только теми университетами, которые сталкиваются с независимой оценкой их качества (рейтингами) и готовы принимать в них участие.

Основной вопрос заключается в поиске ответа: сможет ли российское образование стать фактором, повышающим конкурентоспособность России, какова роль государства в обновлении образования: экономическая и социальная. Китай на протяжении уже длительного периода большое внимание уделяет международной конкурентоспособности китайских вузов, и мировой интерес к ним увеличивается с каждым годом, что подтверждается большим потоком студентов, которые едут туда учиться. Сможет ли Россия добиться подобных результатов, которыми ранее обладало советское образование. Будет ли Россия в перспективе развивать образование на «экспорт», обеспечивать подготовку достаточного количества квалифицированных кадров, ученых и инженеров. Если да, то инновационные полюса смогут в перспективе переместиться к нам из стран Европы и США и тогда у нас

появятся новые точки экономического и научно-технического роста.

В условиях изменения структуры международного рынка образовательных услуг проведение сравнительного анализа экономик и систем образования стран с быстро развивающимися экономиками представляется весьма актуальным. Результаты анализа позволят выявить общие черты и направления развития для сближения образовательных систем и углубления сотрудничества стран БРИКС. Анализ положения ведущих вузов в международных рейтингах, в том числе рейтингах, посвященных странам БРИКС, позволит определить дальнейшее направление изменения их позиций, усилить их международный авторитет и признание, а значит, создать условия для дальнейшего экономического процветания.

1.2. Литературный обзор

Вопросы изучения конкурентоспособности в международном контексте базируются на исследованиях зарубежных и российских ученых (Портер М., Ламбен Ж., Хасбулатов Р.И., Игонина И.). На практике различают глобальную конкурентоспособность страны на мировых рынках, конкурентоспособность страны на национальном рынке (отраслевая конкурентоспособность) и конкурентоспособность на микроуровне (уровне фирм) на национальных и мировых рынках. Некоторые ученые дополняют этот перечень еще одним уровнем — товар (Прозоровский С.).

На уровне отрасли формируется конкурентная среда, в которой действуют предприятия, создаются необходимые для их развития и формирования конкурентные преимущества. Конкурентоспособность учебных заведений основана на комплексной оценке показателей, учитывающей экономические и потребительские критерии (Гисина О., Данилова С., Рязанова А.). Одним из значимых показателей, позволяющих судить о качестве системы образования, потенциале экономического роста и конкурентоспособности, является численность иностранных студентов, обучающихся в национальных учебных заведениях, что находит отражение в международных системах оценки конкурентоспособности вузов. Международные рейтинги становятся инструментом общественной и мировой оценки деятельности учебных заведений, учитывая качество подготовки, научный потенциал вуза, его вклад в экономическое развитие страны и общества.

1.3. Актуальность проблемы

Характеристика экономического состояния стран БРИКС

Устойчивое развитие российской экономики на фоне усиления конкурентной борьбы как на внешних, так и внутренних рынках возможно только при кардинальном повышении уровня конкурентоспособности национального хозяйства и его субъектов. Согласно теории М. Портера, основу национальной конкурентоспособности составляет способность предприятий к развитию и производству инноваций. С учетом того что положение России на мировом рынке обусловлено наличием запасов

природных ресурсов и основных фондов, имеющиеся преимущества неустойчивы и уязвимы. В гораздо меньшей степени конкурентные преимущества России базируются на таких факторах, как передовые технологии и высокая квалификация рабочей силы. В условиях, когда глобальная конкуренция все более смещается в сторону производства знаний, усиливается роль государства в стимулировании инноваций. Суть предложенной М. Портером цепочки добавленной ценности может быть представлена следующим образом: стимулирование — инновационность — конкурентоспособность.



Рис. 1. Обеспечение конкурентоспособности экономики по модели М.Портера

Экономика производства знаний становится одним из важнейших факторов повышения конкурентоспособности страны только при условии активного государственного участия и поддержки. В настоящее время Россия является одной из основных и перспективных стран среди Китая, Бразилии, Индии и в последнее время ЮАР. Все страны БРИКС, развивающиеся или новые индустриальные, отличаются своими большими, быстро растущими экономиками и значительным влиянием на региональные и глобальные рынки; все пять участников БРИКС — члены G-20. По состоянию на 2013 год, пять стран БРИКС представляют почти 3 миллиарда человек, почти треть площади суши земли, 15% мировой экономики, 13% международной торговли. Эти страны с очень высоким экономическим потенциалом и, по мнению ведущих аналитиков, могли бы стать доминирующей экономической системой с 44% мирового ВВП. БРИКС — это попытка прагматического объединения стран для выработки политических альтернатив и для повышения собственного веса в глобальной экономике.

Место России в этом союзе по-разному оценивается международными экспертами, Бразилия, Индия и Китай сохраняют свои лидирующие позиции как лучшие развивающиеся рынки в мире и считаются одинаково важными рынками в ближайшие пять лет. Россия остается значительным игроком на мировых рынках, но уровень

интереса к ней значительно ниже, чем к первой тройке (таблица 1).

Согласно онлайн-опросу руководителей 431 мировых компаний и организаций, проведенному глобальным разведывательным альянсом в апреле — мае 2013 г. относительно их планов на развивающихся рынках, инвестиционные приоритеты на 2012–2017 гг. выглядят следующим образом:



Рис. 2. Основные развивающиеся рынки

По мнению экспертов, Россия обладает тремя важными конкурентными преимуществами:

- богатыми природными ресурсами
- внушительным внутренним рынком
- высоким уровнем образования населения.

Существует точка зрения, что высокий уровень образования россиян не служит «синонимом глобальной конкурентоспособности». В России не хватает квалифицированных кадров, доля высоких технологий в валовом национальном продукте не повышается, производительность труда также недостаточно высока. В итоге в рейтингах конкурентоспособности у России более низкие показатели по сравнению с остальными странами БРИКС (таблица 2).

В контексте формирования экономики знаний высокий уровень образования и исследовательской культуры могли бы иметь решающее значение, однако способность России к инновациям остается довольно низкой. Неразвитая предпринимательская культура и ограниченная коммерческая ценность исследований являются широко распространенными проблемами. С целью увеличения темпов экономического развития и достижения высоко конкурентоспособного «статуса» страны БРИКС стремятся диверсифицировать экономическую базу, уменьшить свою зависимость от экспорта сырья, производить товары и услуги с более высокой добавленной стоимостью, способствовать созданию новой экономической деятельности и стимулировать инновации.

Таблица 1

Характеристика стран БРИКС (по состоянию на 2013 г.)

Страны	Население, млн человек	Размер реального ВВП, млрд долларов США	Размер ВВП на душу населения, тыс. долларов США	Инфляция, %	Уровень безработицы, %	Торговый баланс, млрд долларов США
Бразилия	201.0	2190.0	10.9	6.2	5.7	3.4
Россия	142.5	2113.0	14.8	6.8	5.8	174.0
Индия	1220.8	1758.0	1.4	9.6	8.8	-197.3
Китай	1349.6	8939.0	6.6	2.6	6.4	438.0
Южная Африка	48.6	353.9	7.3	5.8	24.9	-8.5

Таблица 2

Сравнительные показатели глобальной конкурентоспособности стран БРИКС

	Китай	Южная Африка	Бразилия	Индия	Россия
Сводный индекс конкурентоспособности	26	50	53	56	66
в том числе:					
Институты	26	46	77	69	128
Инфраструктура	41	62	64	89	48
Макроэкономическая среда	14	55	115	105	44
Здравоохранение и начальное образование	71	131	87	101	68
Высшее образование	58	73	57	87	52
Эффективность товарных рынков	45	32	113	70	128
Эффективность рынка труда	36	95	83	81	65
Эффективность финансовых рынков	48	4	43	21	127
Технологии	77	76	54	93	68
Размер рынка	2	25	10	3	8
Эффективность бизнеса	37	38	31	43	114
Инновации	29	41	44	38	71

Рассчитано по: The Global Competitiveness Report 2011-2012, World Economic Forum. Geneva Switzerland, 2011.



Рис. 3. Основные факторы конкурентоспособности

Таким образом, вопрос «сможет ли образование стать одним из главных источников создания конкурентоспособной среды, стимулирующим инновационный рост и развитие?» остается главным. С этой целью проведем анализ образовательных систем стран БРИКС.

2. Методы

Сравнительный анализ образовательных систем стран БРИКС основан на данных, представленных в докладе ЮНЕСКО экспертами пяти стран, и является первым документом, позволяющим выявить общие тенденции и национальные приоритеты каждой страны в сфере образования для поддержания роста и развития. Основными показателями, по которым проводился анализ, являются:

1. Структура государственных расходов на образование.
2. Расходы на образование на одного учащегося.
3. Доля частных учебных заведений по уровням образования.
4. Международная студенческая мобильность (по миру в целом, по странам БРИКС).
5. Место университетов стран БРИКС в международном рейтинге (Quacquarelli Symonds, QS).
6. Позиция ведущих российских университетов в международном рейтинге QS.

В июле 2014 г. в Форталезе (Бразилия) состоялся 6-й саммит лидеров БРИКС, который подтвердил стратегическую важность образования для устойчивого и всеобъемлющего экономического роста.

Правительства стран БРИКС поставили образование в центр своего стратегического развития. Во всех странах право на образование закреплено в конституциях и реализация этого права является амбициозной государственной задачей. Правительствами были сделаны крупные инвестиции во все уровни образования для обеспечения экономического развития стран: от сокращения неравенства в начальном образовании до создания глобально конкурентоспособных высших учебных заведений и научно-исследовательских институтов.

Развитие системы массового высшего образования во всех странах БРИКС, за исключением России, находится на ранней стадии, но уже наблюдается резкое смещение в глобальном распределении студентов в сторону развивающихся стран. Количество студентов высших учебных заведений резко возросло. На Россию, Бразилию, Китай и Индию приходилось 39,1% от общемирового объема студентов в 2012 г. Только в Китае количество студентов с высшим образованием возросло до 16,8% по сравнению с 2000 г. (7,4%). Россия имеет сложившуюся систему высшего образования с валовым коэффициентом охвата в 76,1% в 2012 г. Имеются и гендерные различия. В Индии молодые женщины реже посещают высшие учебные заведения, чем мужчины; в других странах женщины составляют большинство студентов. Так, в Российской Федерации обучается 85% женщин, в то время как мужчин — лишь 68%. Демографические тенденции также влияют на исход политических усилий БРИКС в области укрепления своих систем образования. Пять стран находятся на разных стадиях демографического перехода: от высокого уровня рождаемости и смертности до соответственно низкой рождаемости и смертности. Китай, Бразилия и Россия уже имеют общий показатель рождаемости

ниже уровня воспроизводства, в то время как этот показатель в Индии и Южной Африке будет достигнут к 2030 г.

В своем нынешнем виде системы образования БРИКС определяются последними политическими изменениями и экономическими реформами, которые проложили путь для их экономической экспансии и появления на мировой арене.

БРИКС — крупные страны, с различным уровнем управления и финансирования образования. Ответственность за образование и профессиональную подготовку несут все уровни управления, распределяя ее между национальными министерствами и субнациональными органами власти, вплоть до комитетов на уровне школ.

На национальном уровне министерства образования играют стратегическую роль, определяя приоритеты развития и координируя местные органы. Министерства также определяют объемы финансирования и проводят национальные кампании или инвестиционные программы. Управление национальными министерствами образования отражает институциональные и политические изменения в государствах. Национальные органы власти принимают непосредственное участие в управлении высшим образованием, в то время как управление дошкольным, начальным и средним образованием осуществляется на уровне штата, провинции, т. е. местными органами власти. Такое делегирование предназначено для повышения эффективности управления за счет сокращения «звеньев» между студентами и их семьям и лицами, принимающими решения, способствуя тем самым повышению ответственности со стороны преподавателей и официальных представителей.

Страны БРИКС по-разному пытаются решить проблему эффективного финансирования образования. Так, в Бразилии муниципалитеты отвечают за обеспечение общественного и бесплатного образования и регулирование частного образования в дошкольных и начальных школьных учреждениях, в то время как федеральное правительство несет ответственность за высшее образование и регулирует частное высшее образование.

В Китае финансирование образования было передано местным властям в начале 1980-х, но частично децентрализовано в 2000-е гг.

В Индии на правительства штатов приходится 80% от государственных расходов на образование, три четверти из которых тратится на начальное и среднее образование. Национальное правительство играет основную роль в

преодолении неравенства через «централизованные спонсорские схемы»; начальное и среднее образование составляет две пятых его расходов (против половины высшего образования).

В Российской Федерации расходы на образование увеличены. С 2007 г. реализуется проект, направленный на модернизацию образования. Региональные власти получают федеральное финансирование на управление всеми уровнями образования в объеме более 75%.

В Южной Африке девять региональных департаментов контролируют 86,6% расходов на образование, и только два национальных ведомства — 13,4%.

Значительные различия в подходах к финансированию образования отражают имеющиеся ресурсы и государственные приоритеты. И Бразилия, и Южная Африка тратят более 6% от валового внутреннего продукта (или от 15 до 20% от совокупных государственных расходов, таблица 3). В перспективе в этих странах расходы на образование планируются довести до 10% от ВВП. Расходы на образования в Китае и Индии намного ниже, особенно в Индии, но в этих странах ВВП растет значительно быстрее, что позволяет увеличивать расходы в последние годы. В России механизмы финансирования можно сравнить с другими странами Европы, хотя расходы на образование значительно ниже.

С замедлением темпов роста экономик жизненно важно, чтобы государственное финансирование образования поддерживалось на должном уровне и соответствовало осуществлению национальных планов в области образования.

Расходы, направляемые на каждый уровень образования, отражают текущее состояние отрасли и возрастную структуру населения в каждой стране. Россия тратит значительно больше, чем другие страны БРИКС на дошкольное образование, и относительно большие средства выделяются на высшее образование. Бразилия большую долю расходов направляет на среднее образование, в то время как Южная Африка более 40% расходов вынуждена направлять на начальное образование (таблица 4).

В перспективе страны БРИКС планируют мобилизовать дополнительные внутренние источники для образования с целью сохранения завоеванных позиций на мировых экономических рынках и повышения их конкурентоспособности. Так, Бразилия в 2013 г. приняла закон о выделении 75% роялти от добычи нефти на образование. Бразилия становится крупнейшим производителем нефти, и это позволит

Таблица 3

Структура государственных расходов на образование

	Общий объем государственных расходов на образование				Общий объем государственных расходов на каждой ступени образования в% от общественных текущих расходов на образование			
	в% к ВВП		в% от общих государственных расходов		дошкольное	начальное	среднее	высшее
	1999	2012	1999	2012				
Бразилия	3.9	5.8	9.5	14.6	7.6	31.3	44.7	16.4
Китай	1.9	3.7	11.4	16.3	5	33	23.3	...
Индия	4.3	3.4	16.3	11.3	1.1	23.4	37.3	37.6
Россия	2.9	4.1	9.0	12.0	15.0	23.1
ЮАР	6.0	6.6	...	20.6	1.4	39.9	30.3	11.9

Таблица 4

Расходы на образования в расчете на одного учащегося

	Общий объем государственных расходов на каждой ступени образования на одного учащегося в 2011 г. (в долл. США)				Общий объем государственных расходов на каждой ступени образования на одного учащегося в % от ВВП на душу населения			
	дошкольное	начальное	среднее	высшее	дошкольное	начальное	среднее	высшее
	2012				2012			
Бразилия	1,440	2,383	2,439	3,216	13	21	22	28
Китай								
Индия	35	242	462	1,943	1	7	13	54
Россия	4,025	3,214	18	14

ей обеспечить высокий уровень финансирования отрасли. В Индии с 2014 г. действует закон, согласно которому компании, чей собственный капитал или чистая прибыль превышают установленные пределы, должны выделять не менее 2% от своей прибыли на поддержку образования и повышение квалификации.

В условиях поиска и создания новых источников финансирования образования особое место занимает частный сектор. Конституции и законы об образовании позволяют фондам, частным лицам и структурам создавать частные учебные заведения. Правительства регулируют частный сектор в сфере образования с целью соблюдения стандартов и обеспечения качества обучения. На практике большинство учащихся начальных и средних школ посещают общественные заведения (таблица 5).

Частный сектор является незначительным в Российской Федерации и очень мал в Южной Африке. Как и в большинстве стран с низким и средним уровнем дохода, частное образование в Бразилии и Китае является более распространенным в дошкольных заведениях, чем в начальных и средних школах. Участие частного капитала в системе высшего образования в странах БРИКС расширяется, как это существует во всем мире. Эта тенденция особенно заметна в Бразилии, где в частных учебных заведениях обучается более 70% студентов.

Индия выделяется среди других стран БРИКС быстрым распространением частного образования с 1990 г. В России частное высшее образование зарекомендовало себя не лучшим образом, количество частных учебных заведений сокращается как в результате политики Министерства образования и науки, так и в результате жесткой конкуренции.

Основная тенденция направлена на сближение образовательных систем стран БРИКС путем разработки эквивалентных образовательных стандартов, единых систем

оценки результатов обучения. Страны БРИКС на саммите в Форталеза (июль 2014 г.) договорились о сотрудничестве в области взаимного признания дипломов о высшем образовании и поддержке инициативы по созданию Сетевого университета БРИКС.

Все пять стран рассматривают разработку конкурентоспособных систем высшего образования на мировом рынке как основной приоритет государственного развития.

Главной задачей является предоставление услуг высшего образования в массовом масштабе. С этой целью Бразилия стремится увеличить общий охват высшим образованием до 50% населения в возрасте 18–24 лет, а чистый коэффициент охвата довести до 33% к 2020 г. Количество выпускников магистратуры и аспирантуры должно соответственно составить 60 000 и 25 000 ежегодно к 2020 г.

Национальный план Китая состоит в стремлении построить мощную нацию с высшим образованием. К 2020 г. китайские университеты должны приблизиться к университетам мирового уровня. Образование должно стать тем рычагом, при помощи которого Китай обеспечит себе глобальную конкурентоспособность. Предполагается значительное инвестирование в инфраструктуру, а также введение кредитной системы, участие студентов в научно-исследовательских проектах, укрепление связей между университетами и компаниями, а также обновление курсов. Китай стремится уменьшить неравенство между восточными, центральными и западными регионами. Модернизация высшей школы проходила на всех уровнях, отмечают эксперты. включала изменение системы государственного управления вузами, трансформацию менеджмента внутри самих вузов и совершенствование учебного процесса.

Индия запустила программу по доступности высшего образования путем создания новых и расширения существующих институтов, модернизации инфраструктуры и создания

Таблица 5

Доля частных организаций по уровням образования

	Зачисление в частные учреждения, % от общего числа учащихся, учебный год заканчивается в 2012 г.		
	дошкольное	начальное	среднее
Бразилия	19	16	15
Китай	49	6	11
Индия	...	29	...
Россия	0,9	0,7	0,9
ЮАР			

негосударственного высшего образования. Государственная политика направлена на поступление более 10 миллионов студентов в течение пяти лет в сочетании с доступностью образования и обеспечением его высокого качества. В области образования Индия выделяет три главных приоритета: диверсификация высшего образования (начиная от профессионально-технических учебных заведений до исследовательских университетов); улучшение качества и реформирование государственного управления с целью повышения автономии учебных заведений.

Россия сталкивается со снижением спроса на высшее образование, связанное с сокращением количества выпускников средних школ. Оно сократилось на 46,2% за период с 2006 по 2012 г., что привело к институциональным изменениям отрасли, направленным на слияние и закрытие учебных заведений. Правительство уделяет приоритетное внимание качеству университетов. Созданы федеральные университеты с целью оптимизации имеющихся ресурсов в каждом регионе и укрепления связей между университетами, экономикой и рынком труда. Они предназначены играть стратегическую роль в подготовке профессионалов, содействовать научным исследованиям и инновациям, содействовать региональному и национальному развитию.

В Южной Африке департамент высшего образования и профессиональной подготовки планирует расширить количество университетов, постепенно вводя бесплатное высшее образование для малоимущих слоев. Департамент высшего образования устанавливает целевой показатель зачисления более 1 млн студентов в 2016–2017 гг. Политика направлена на улучшение успеваемости учащихся, научно-исследовательский потенциал и инновационную деятельность университетов.

Страны БРИКС являются основными «участниками» интернационализации высшего образования. В условиях глобализации количество студентов, получающих высшее образование за рубежом, удвоилось за период с 2000 по 2011 г. и составило 4,3 миллиона. Все страны активно участвуют в интернационализации высшего образования.

Развитые страны ОЭСР привлекли 77% международном студентов в 2011 г., но их доля снизилась с пикового значения почти в 80% в 2006 г. Около 53% студентов, обеспечивающих студенческую мобильность, в настоящее время приезжают из Азии, где общее число студентов растет. Страны БРИКС вносят значительный вклад в обмен студентами. Китай и Индия являются странами, которые посылают наибольшее число студентов за рубеж. Бразилия и Россия также отправляют значительное число студентов. В 2011 г. бразильское правительство запустило проект «Наука без границ», который направлен на выделение 100 000 стипендий для бразильских студентов на обучение в элитных учреждениях за рубежом в области науки, технологий, инженерии и математики (STEM) к 2015 г.

Страны БРИКС также являются привлекательными с точки зрения обучения для иностранных студентов. Россия (занимала 6-е место в 2012 г.) и Китай (9-е место) привлекли по сравнению со странами ОЭСР 4 и 2% студентов на условиях международной мобильности. Тем не менее, в то время как страны БРИКС отправляют большинство своих студентов в страны ОЭСР, к ним на обучение приезжают в основном студенты из соседних стран, с которыми они имеют общий язык или территориальные границы. Так, Россия и Южная Африка, в частности, являются крупными региональными центрами, принимающими студентов из соседних стран. Следует отметить, что студенческие обмены между странами БРИКС заметно развиты, что подтверждает зачисление нескольких тысяч китайских и индийских студентов в российские вузы (таблица 6).

Все страны БРИКС продвигают студенческие обмены, поощряя зарубежные университеты открывать кампусы, что делает их учебные заведения более привлекательными для иностранных студентов и преподавателей (таблица 7).

Например, Бразилия создала международные университеты для обучения студентов из стран Латинской Америки и португалоговорящей Африки. С 2003 г. России является участником Болонского процесса, целью которого является создание общеевропейского пространства высшего образования. Россия адаптировала свои учебные программы,

Таблица 6

Международная студенческая мобильность

	Бразилия	Китай	Индия	Россия	ЮАР
Студенты, выезжающие за рубеж	30,729	694,385	189,472	51,171	6,378
1-я страна назначения	США 8,745	США 210,452	США 97,120	Германия 10,007	США 1,559
2-я страна назначения	Португалия 5,172	Япония 96,592	Великобритания 29,713	США 4,654	Великобритания 1,339
3-я страна назначения	Франция 4,039	Австралия 87,497	Австралия 11,684	Франция 4,300	Австралия 787
Иностранные студенты	14,432	88,979	31,475	173,627	70,428
1-я страна (гражданство)	Ангола 1,552	Непал 5,481	Белоруссия 31,199	Зимбабве 23,273	
2-я страна (гражданство)	Гвинея Бисау 825	Бутан 2,274	Казахстан 29,865	Намибия 6,821	
3-я страна (гражданство)	Аргентина 772	Иран 2,131	Украина 12,805	Лесотто 4,047	

Таблица 7

Количество студентов стран БРИКС, обучающихся в других странах БРИКС

Обучаются в	Студенты (чел.) из				
	Бразилия	Китай	Индия	Россия	ЮАР
Бразилия		316	16	36	145
Китай
Индия	4	682		18	109
Россия	200	9,842	3,351	...	8
ЮАР	52	465	411	62	...

ввела бакалавриат и магистратуру, внедрила новые программы, такие как компьютерная инженерия и защита окружающей среды. Московский университет дружбы народов возглавил инициативу по созданию сетевого университета стран БРИКС, к которому могут быть подключены ведущие высшие учебные заведения пяти стран.

Ключевой задачей, стоящей перед странами БРИКС, является формирование государственной политики, которая позволит системе высшего образования поглотить растущий спрос и одновременно обеспечить высокое качество обучения студентов из разных слоев населения. Опыт БРИКС показывает, что все большая мобильность студентов как в региональном, так и в глобальном масштабе подчеркивает необходимость унификации международных стандартов в высшем образовании. Организация ЮНЕСКО создала региональные нормативные акты «Региональная конвенция» для признания квалификаций в области высшего образования, а также приступила к разработке «Глобальной конвенции». Участие стран БРИКС станет важным шагом для более широкого взаимодействия в национальных и глобальных усилиях для повышения стандартов обучения и содействия академической и студенческой мобильности. Все страны являются членами международных конвенций и соглашений, что обеспечивает общие подходы к решению задач по формированию единого образовательного пространства (таблица 8).

Обзор систем образования в странах БРИКС раскрывает многие области, в которых существуют возможности для обмена знаниями и опытом сотрудничества. Экономическое становление образования, включая все его формы, территориальное расширение его границ потребует ответа на такие вопросы, как совершенствование системы управления, финансирование всех форм образования, улучшение национальных систем оценки знаний и их адаптация к существующим международным стандартам. Глобализация образовательных услуг ведет к формированию единых стандартов обучения, а это, в свою очередь, будет способствовать мобильности студентов и преподавателей. Россия могла бы сыграть здесь важную роль, имея значительный опыт и уровень образования.

Участие учебных заведений стран БРИКС в международных рейтингах

В условиях растущего спроса на высшее образование глобальные рейтинги университетов становятся все более важными, так как их результаты позволяют оценить качество вуза и его влияние на международном рынке. Позиция

в рейтинге определяет конкурентоспособность вуза и его признание. Правительство Российской Федерации обращает особое внимание на проблемы, связанные с повышением престижа российских вузов на международном уровне в условиях постоянно растущей конкуренции со стороны университетов, которые представляют страны с традиционно развитыми научными исследованиями (США, Западная Европа, Канада, Япония, Австралия, Новая Зеландия, Израиль) и страны с быстро растущей наукой (Китай, Республика Корея, Тайвань, Бразилия, Турция, Иран).

Важность этого вопроса связана с тем, что определяет зависимость социально-экономического развития страны от состояния ее интеллектуального потенциала. Сегодня Россия направляет в зарубежные вузы способных студентов, что впоследствии обостряет проблему перспективного развития страны. В советский период, когда в российских университетах обучалось большое количество студентов из европейских, азиатских и африканских стран, дипломы российских вузов признавались во многих странах мира и престиж российских учебных заведений был достаточно высок.

К сожалению, реформы в 1990-х гг., направленные на установление рыночных отношений и коммерциализацию хозяйствующих субъектов, также коснулись российского образования и науки. В условиях экономического кризиса и резкого снижения финансирования университеты должны были самостоятельно бороться за выживание и поиск источников самофинансирования. Это привело к увеличению нагрузки на преподавательский состав и, как следствие, к снижению качества образования. Кризис промышленного производства уничтожил контакты между предприятиями и вузовской наукой, и научно-исследовательский сектор либо резко снизился, либо перестал существовать вообще. Таким образом, российская высшая школа в значительной степени потеряла свой международный авторитет.

3. Результаты

Сегодня привлекательность университета для студентов и престиж университетских дипломов для работодателей во многом зависят от его положения в рейтинге. Рейтинги лучших университетов мира ведутся постоянно, размещаются в Интернете, в результате чего система высшего образования в целом становится более здоровой. Российские университеты занимают довольно скромные позиции в этих рейтингах, что ведет к дискредитации высшего образования как на международных, так и внутренних рынках. Так, например, исследование, проведенное Институтом

Таблица 8

Ратификация международных конвенций странами БРИКС

	Бразилия	Китай	Индия	Россия	ЮАР
ЮНЕСКО					
Конвенции					
Конвенция о борьбе с дискриминацией в области образования (1960)	1968	-	-	1962	2000
Конвенция о техническом и профессиональном образовании (1989)	-	-	-	-	-
Другие международные конвенции					
Женевские конвенции и Дополнительные протоколы к ним (1949)	1957	1956	1950	1954	1952
Конвенция о статусе беженцев (1951)	1960	1982	-	1993	1996
Конвенция МОТ № 111 о дискриминации в					
Уважение труда и занятий (1958)	1965	2006	1960	1961	1997
Международная конвенция о ликвидации всех форм					
расовой дискриминации (1965)	1968	1981	1968	1969	1998
Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах (1966)	1922	2001	1979	1973	-
Международный пакт о гражданских и политических правах (1966)	1992	-	1979	1973	1998
Конвенция МОТ № 138 о минимальном возрасте для приема на работу (1973)	2011	1999	-	1979	2000
Конвенция о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин (1979)	1984	1980	1993	1981	1995
Конвенция о правах ребенка (1989)	1990	1992	1992	1990	1995
Конвенция МОТ № 169 О коренных народах и народах, ведущих племенной образ жизни, в независимых (1989)	2002	-	-	-	-
Конвенция о правах инвалидов (2006)	2008	2008	2007	-	2007
Конвенция МОТ № 182 о запрещении и немедленных мерах по искоренению наихудших форм детского труда (1999)	2000	2002	-	2003	2000

социологии образования Российской академии образования среди московских старшеклассников, показал, что 46,3% хотели бы продолжить свое образование за рубежом, в то время как 41,8% подростков мечтает получить работу в чужой стране. Что касается иностранных студентов, обучающихся в российских вузах, они часто выбирают наши вузы из-за более низких затрат на обучение и невысоких баллов, необходимых для поступления в зарубежный вуз. Так, например, в Китае считают, что наиболее престижное образование можно получить в США, Великобритании и странах Западной Европы, и студенты обращаются в российские вузы только после отказа западных университетов. Раньше Советский Союз занимал 2-ю позицию (после США) по количеству иностранных студентов, но теперь Россия занимает только 9-е место.

Для достижения стратегических целей в области образования необходимо продвижение российских университетов в мировых рейтингах. Одним из самых авторитетных рейтингов является World University QS Рейтинг, который готовит консалтинговая компания Quacquarelli Symonds (QS), начиная с 2004 г. Участие в этом рейтинге не только престижно, но и обещает дополнительные доходы от привлечения иностранных студентов. В настоящий момент

18 российских университетов входят в рейтинг 100 ведущих вузов, увеличив свое присутствие в 2 раза, начиная с 2005 г. (таблица 9).

В настоящее время в России действует 1046 российских учебных заведений, из них чуть меньше половины составляют негосударственные учебные заведения. Как следует, в мировом рейтинге присутствуют только государственные вузы.

Начиная с 2013 г. Quacquarelli Symonds (QS) выпускает рейтинг университетов стран БРИКС. Этот факт еще раз демонстрирует сложившееся положение развивающихся стран и рост их конкурентных позиций на международном рынке образовательных услуг.

В рейтинге 2014 г. в лучшую сотню рейтинга вошли 40 вузов из Китая, 19 — из России, 17 из Бразилии, 16 — из Индии и 8 — из Южной Африки. Из 19 российских университетов, вошедших в рейтинг, только МГУ попал в топ-10, заняв 3-е место, шесть университетов заняли позиции в топ-50 (таблица 10).

В сфере образования, как следует из рейтинга, Китай, Бразилия и Россия сохраняют свои позиции как лучшие развивающиеся рынки в мире. Эти страны смогли раскрутить образовательный механизм так, что в относительно

Таблица 9

Российские университеты в рейтинге QS World University Ranking, 2011–2013 гг.

	Название университета	2011	2012	2013
1	Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова	112	116	120
2	Санкт-Петербургский государственный университет	251	253	240
3	Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана	379	352	344
4	Новосибирский государственный университет	400	371	352
5	Московский государственный институт международных отношений	389	367	386
6	Московский физико-технический государственный университет			443
7	Санкт-Петербургский государственный политехнический университет			457
8	Университет дружбы народов	573	522	495
9	Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»	537	550	518
10	Уральский федеральный университет		469	549
11	Томский политехнический университет	541	616	583
12	Томский государственный университет	451	568	584
13	Казанский федеральный университет	648	697	612
14	Южный федеральный университет			626
15	Дальневосточный федеральный университет		612	723
16	Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского		646	740
17	Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова		623	747
18	Воронежский государственный университет			832

короткий период они стали занимать уверенные позиции на мировом рынке образования и в перспективе будут готовить больше специалистов с высшим образованием, чем традиционные страны — поставщики знаний. Массовый характер образования в государствах БРИКС становится фактором глобальной экономики, благодаря чему мировой рынок высшего образования значительно вырос за последние 20 лет и его рост, безусловно, продолжится (таблица 11).

Эта группа лучших университетов в ближайшей перспективе будет определять лицо российского образования. Россия среди пяти стран, по мнению экспертов, имеет принципиальные отличия. Во-первых, массовое образование в стране началось еще в советскую эпоху, хотя основная экспансия высшей школы пришлась на последние 20 лет (Китай и Индия до сих пор не подошли к такому охвату населения высшим образованием, который был в России в начале 1990-х). Во-вторых, число людей с высшим образованием в стране растет, а качество образования по-прежнему вызывает вопросы. В-третьих, экономика страны не может «переварить» такое количество выпускников вузов, имеющих экономическое, управленческое или юридическое образование, а подготовка инженерно-технических специалистов на этом фоне выглядит слабой и недостаточной.

Рейтинг университетов стран БРИКС позволяет выявить общие подходы и расхождения в системах образования. Стремительное продвижение китайских вузов в рейтинге обусловлено экономической политикой руководства страны и государственной политикой в области образования. Серьезные шаги, предпринимаемые российским правительством по развитию конкурентоспособности национальных учебных заведений, также позволили ведущим вузам страны войти в международные рейтинги и поступательно в них продвигаться.

4. Заключение

Экономическое становление образования в странах БРИКС, его территориальное расширение в перспективе изменит структуру международного рынка образовательных услуг, сформирует новые мировые центры поставщиков знаний и квалифицированных кадров. И здесь Россия и другие страны БРИКС могут объединить свои усилия для улучшения национальных систем образования в таких вопросах, как:

1. Обмен опытом в сфере управления образованием для создания системы распределения полномочий и ответственности через национальные и субнациональные уровни власти;
2. Изучение механизмов финансирования образования для повышения качества и создания равных условий получения образования для различных слоев населения.
3. Содействие и обмен опытом в разработке и реализации национальных систем оценок знаний;
4. Объединение усилий для создания общих баз данных с целью их формирования, хранения и взаимного использования. Улучшение системы отчетности, сопоставимость данных будет иметь важное значение для эффективного политического диалога по вопросам образования среди стран БРИКС. Расширение сотрудничества между статистическими органами и международными организациями, такими как, например, Институт статистики ЮНЕСКО (ИСЮ), поможет улучшить международное представление данных и обеспечит более надежный мониторинг и анализ, разработку совместных методик и социальных индикаторов;
5. Управление быстрым расширением высшего образования. Чтобы поглотить растущий спрос на высшее образование, страны БРИКС должны разработать разумную политику для обеспечения качества высшего образования

Таблица 10

10 лучших университетов стран БРИКС

Позиция в рейтинге БРИКС	Название университета	Страна
1	Университет Цинхуа (Tsinghua University)	Китай
2	Пекинский университет (Peking University)	Китай
3	Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова	Россия
4	Университет Фудань (Fudan University)	Китай
5	Нанкинский университет (Nanjing University)	Китай
6	Шанхайский университет Цзяо Тун (Shanghai Jiao Tong University)	Китай
7	Китайский университет науки и технологий (University of Science and Technology of China)	Китай
8	Университет Сан-Паулу (Universidade de São Paulo (USP))	Бразилия
9	Чжэцзянский университет (Zhejiang University)	Китай
10	Университет Кампинаса (Universidade Estadual de Campinas (Unicamp))	Бразилия

во всех странах (доступность, рост числа частных поставщиков, риски и выгоды внедрения новых технологий (интернет-программы и дистанционное образование);

6. Содействие мобильности студентов и преподавательского состава в странах БРИКС. Все пять стран БРИКС понимают значимость обменов между высшими учебными заведениями, но эти обмены остаются малопривлекательными, по сравнению с обменами между странами БРИКС и развитыми соседними странами. Одним из первых практических шагов будет наращивание обмена студентами, преподавателями и специалистами в связи с созданием сетевого университета БРИКС. Такой подход будет способствовать взаимному признанию квалификаций и взаимозачету кредитов между учебными заведениями.

Эффективное использование международных нормативных документов и квалификаций будет иметь решающее значение для обеспечения качества в трансграничном масштабе и согласования усилий по повышению мобильности студентов.

7. Разработку национальных систем квалификаций и стандартов для профессиональных навыков. Это позволит сравнивать качество обучения, валидировать учебные программы, упростить мобильность студентов и перейти к совместному признанию квалификаций.

Глобализация образовательных услуг ведет к формированию единых стандартов обучения, а это, в свою очередь, будет способствовать мобильности студентов и преподавателей. Россия могла бы сыграть здесь важную

Таблица 11

Российские университеты в топ-100 рейтинга QS BRICS (2013 г.)

Позиция по России	Позиция в рейтинге БРИКС	Название университета
1	3	Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова
2	14	Санкт-Петербургский государственный университет
3	22	Новосибирский государственный университет
4	33	Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана
5	37	Московский государственный институт международных отношений
6	47	Санкт-Петербургский государственный политехнический университет
7	50	Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»
8	55	Московский физико-технический государственный университет
9	58	Томский государственный университет
10	65	Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»
11	71	Томский политехнический университет
12	74	Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского
13	79	Казанский федеральный университет
14	84	Уральский федеральный университет
15	86	Российский университет дружбы народов
16	89	Южный федеральный университет
17	91	Воронежский государственный университет
18	97	Национальный исследовательский университет «Московский энергетический институт»
19	99	Дальневосточный федеральный университет
19	100	Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

роль, имея значительный опыт и уровень образования. Экспансия высшего образования, особенно естественно-научного и инженерно-технического, является залогом технологического прорыва и роста конкурентоспособности национальных экономик. Российские вузы имеют все шансы занять свое достойное место среди ведущих зарубежных игроков, благодаря активной государственной поддержке и сохраняющемуся имиджу качественного образования. Но проблема повышения конкурентоспособности России на мировом рынке образовательных услуг не сводится только к увеличению доходов от обучения иностранных студентов. Главным остается вопрос, сможет ли Россия предложить миру современный уровень образования не только с точки зрения экспорта образовательных услуг, но и защиты своего внутреннего рынка от чрезмерной экспансии образовательных услуг со стороны других стран.

Эта статья выполнена в рамках гранта Министерства образования и науки РФ «Конкурентоспособность российских университетов в глобальном образовательном пространстве».

Литература

1. Указ Президента РФ № 599 от 07.05.2012 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки». — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/15236>.
2. Национальный фонд подготовки кадров (НФПК) «Концепция экспорта образовательных услуг Российской Федерации на 2011–2020 год». [Электронный ресурс]. URL: <http://intrap.ntf.ru/r43aa1.html>.
3. *Альтбах Ф., Бассетт Р.* Хватит говорить о «БРИК» — по крайней мере, в дебатах о высшем образовании [Электронный ресурс] // Международное высшее образование. — 2014. — № 77. — С. 6–9. — Режим доступа: http://ihe.hse.ru/data/2014/10/30/1102493203/WNE_77.pdf.
4. *Альтбах Ф., Энгберг Д.* Международная мобильность студентов: грядущие перемены. [Электронный ресурс] // Международное высшее образование. — 2014. — № 77. — С. 17–20. — Режим доступа: http://ihe.hse.ru/data/2014/10/30/1102493203/WNE_77.pdf.
5. БРИКС. Строительство образования в будущем. ЮНЕСКО. 2014 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://unesdoc.unesco.org/images/0022/002296/229692e.pdf>.
6. *Гисина О.Г.* Предпринимательский потенциал вуза как источник обеспечения конкурентоспособности на рынке образовательных услуг: автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.05.00 «Экономика и управление народным хозяйством: менеджмент / О.Г. Гисина. — Майкоп, 2013. — 26 с.
7. *Данилова С.В.* Организационно-экономические направления развития конкурентоспособности вузов на рынке образовательных услуг: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.05.00 «Экономика и управление народным хозяйством: менеджмент / Данилова С.В. — Тольятти, 2013. С. 22.
8. *Дженкинс Л., Мозес М.* Реализация политики равных возможностей в различных странах [Электронный ресурс] // Международное высшее образование. — 2014. — № 77. — С. 9–11. — Режим доступа: http://ihe.hse.ru/data/2014/10/30/1102493203/WNE_77.pdf.
9. *Иголина Л.Л.* Конкурентоспособность национальной экономики: Инновационные императивы и финансовые регуляторы / Л.Л.Иголина // Экономический анализ: теория и практика. — 2014. — № 7. — С. 12–19.
10. *Кондратьев В.* Конкурентоспособность России: альтернативный взгляд. [Электронный ресурс] / В.Кондратьев // 2012. — Режим доступа: <http://www.perspektivy.info/print.php>.
11. Портер М. Международная конкуренция: М.Портер. — Москва. Международные отношения: Москва, 1993. — 896 с.
12. Прозоровский С. А. Конкурентоспособность на международных рынках / Прозоровский С.А. // Маркетинг. — 2013. — № 5. — С. 21–38.
13. Рейтинг QS университетов стран БРИКС 2014 — [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.topuniversities.com/university-rankings/brics-rankings/2014>.
14. Сайт журнала «Ereport» БРИКС. БРИКС — Бразилия, Россия, Индия, Китай, Южная Африка. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ereport.ru/articles/ecunions/brics.html>.
15. Сайт журнала «Open economy». Глобализация университетов модернизировала экономику Китая». [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.opec.ru/1705408.html>.
16. Сайт журнала «Open economy». Соболевская О. Российские вузы пытаются преодолеть границы. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.opec.ru/1566172.htm>.
17. Сайт Проквест. «Россия. Структурные препятствия ограничивают конкурентоспособность». Оксфорд. Аналитическая база данных [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://search.proquest.com/business/docview/1439328159/C5E76D44A8A64BE2PQ>.
18. *Родионов Д.* Пути повышения конкурентоспособности российского высшего образования на мировом рынке образования / Д. Родионов, А. Ридская, Е. Плотникова // Бизнес и управление. — 2014. — Т. 4, № 4. С. 384–396.
19. *Рязанова А.А.* Методы маркетингового анализа конкурентоспособности образовательных услуг вузов : автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.05.00 «Экономика и управление народным хозяйством: маркетинг» / А.А. Рязанова. — Москва, 2013. — 26 с.
20. Стукалова И.Б., Жильцова С.В. Основные подходы к оценке конкурентоспособности российского образования / И.Б. Стукалова, С.В. Жильцова // Научные работы Белорусского государственного экономического университета — 2014. — № 7. — С. 405–413.
21. Услуги в современной экономике / Отв. ред.: Л.С. Демидова, В.Б. Кондратьев. — М.: ИМЭМО РАН, 2010. — 360 с.
22. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика / Р.И. Хасбулатов. — Москва: Юрайт, 2013. — 896 с.
23. QS Рейтинг университетов стран БРИКС. [Электронный ресурс]. URL // http://vid-1.rian.ru/ig/QS_BRICS_rus.pdf (20.12.2014).

Кафедра мировой экономики и экономической теории Волгоградского государственного технического университета



Заведующий
кафедрой
Шаховская Л.С.,
д. э. н., профессор

КАФЕДРЫ

Кафедра мировой экономики и экономической теории была создана на базе кафедры политической экономики, основанной в 1961 г. Ее первым заведующим был кандидат экономических наук, доцент, выпускник Института красной профессуры Иван Архипович Канарь, который заложил в техническом вузе основы научно-методической деятельности в области политической экономики и пригласил на кафедру много талантливых молодых кандидатов наук, которые впоследствии, став докторами наук, создали собственные научные школы.

Одним из них является доктор экономических наук, профессор Максим Матвеевич Загоруйко, который заведовал кафедрой с 1962 по 1971 г. В последующие годы он возглавлял Волгоградский государственный педагогический институт, а затем стал создателем и первым ректором Волгоградского государственного университета. С 1995 г. по настоящее время Загоруйко М.М. — директор Научно-исследовательского института проблем экономической истории России XX в. Волгоградского государственного университета. Загоруйко М.М. — действительный член нескольких отраслевых академий, почетный работник высшего образования России, советник ректора Волгоградского государственного университета, почетный гражданин города-героя Волгограда, ветеран Великой Отечественной войны и участник Сталинградской битвы. В декабре 2014 г. Максим Матвеевич Загоруйко был награжден орденом Александра Невского.

С 1971 по 1986 г. кафедрой заведовал выпускник МГУ им. М.В. Ломоносова кандидат экономических наук, доцент Валерий Иванович Иконников.

С 1986 г. кафедрой заведует доктор экономических наук, профессор Лариса Семеновна Шаховская — первый доктор экономических наук в Волгоградском государственном техническом университете. Она автор многих монографий, учебных пособий и статей по проблемам мотивации труда, истории экономики, антикризисному управлению, предпринимательству, маркетингу. Труды Л.С. Шаховской находятся в фондах Национальной библиотеки конгресса

США. Под руководством Л.С. Шаховской сложилась научная школа, содержание исследований которой — формирование системы мотивации в современной экономике.

В настоящее время на кафедре работают 30 преподавателей, в том числе семь докторов наук — профессора Л.С. Шаховская, А.Ф. Джинджолия, И.А. Иванюк, Е.Г. Попкова, И.А. Морозова, Е.Г. Гущина, Я.С. Матковская. 20 кандидатов наук, доцентов.

На кафедре имеются пять научных центров: центр экономических исследований, маркетинговое агентство «Марка», центр исследования конъюнктуры рынка «Циркон», центр международных экономических коммуникаций, центр приема единого квалификационного экзамена оценщиков. Имеется образовательный портал ОБРАЗОВАНИЕ.РФ. Благодаря этому сотрудничеству магистрам кафедры «МЭиЭТ» доступны инновационные способы обучения через Интернет. Они в полной мере могут ощутить преимущества обучения с использованием интерактивных онлайн-курсов, общения с авторитетными экспертами посредством вебинаров, доступа к обширным ресурсам электронной библиотеки, практическим исследованиям и аналитическим обзорам.

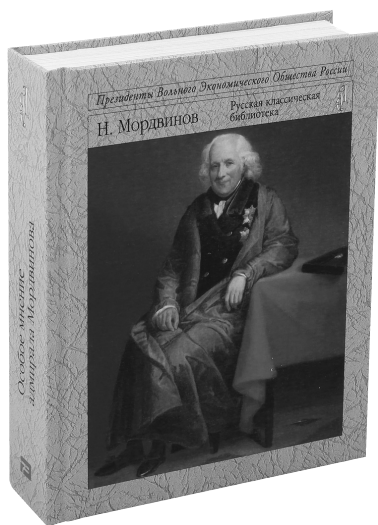
Образовательный портал, помимо дополнительных преимуществ в обучении, дает возможность преподавателям кафедры «МЭиЭТ» создать свой образовательный проект (онлайн- или офлайн-курс) и разместить его на сайте ОБРАЗОВАНИЕ.РФ для неограниченной аудитории. Участие в проекте позволяет преподавателям в большей степени реализовать свой творческий потенциал, сохраняя при этом все авторские права на созданные курсы.

Для образовательных учреждений, предприятий и организаций портал ОБРАЗОВАНИЕ.РФ может стать полезным при организации собственного портала по дистанционному обучению. Поскольку технологичная инфраструктура проекта построена на оборудовании последнего поколения и основана на принципах кластерной масштабируемости, дистанционное обучение, созданное на базе портала ОБРАЗОВАНИЕ.РФ, будет быстрым и удобным, а также позволит сэкономить на организационных расходах.

Использование информационно-коммуникационных технологий для организации дистанционного обучения позволяет охватить значительно больший сегмент целевой аудитории в Волгограде и в целом по России, а также сделать качественное образование доступным каждому.

Особое мнение адмирала Мордвинова

Из всех действующих в государственном составе сил первейшей признать должно денежную. Она творит и умножает изобилие и богатство внутри, она ограждает безопасность извне.



Деньги составляют могущественную силу для произведения действий, но она такова в руках человека, знающего употребить оную. С великими денежными капиталами правительство и народ могут быть бедными, с малыми денежными капиталами возможно быть избыточными для произведения великих подвигов, для содержания повсеместного изобилия, для доставления народу благосостояния, как во времена Петра Великого и Екатерины Великой.

20 лет указую я на возрастающее зло; зло возрастает, оно видимо; но что удерживает волю решительную к воздержанию оно от дальнейшего действия, мне неизвестно.

Роспись государственных доходов и расходов, ежегодно представляемая Государственному совету и подносимая на высочайшее утверждение Государю Императору, долженствовала бы заключать в себе зеркало народного состояния как в отношении общего богатства, так и в отношении уделяемой из оною части в государственное казначейство. Но наша роспись в том виде, в каком сочиняет ее министерство финансов, есть токмо роспись казначейская, из единых чисел составляемая, не дающих никакого понятия о правильном соразмерении их со степенью народного богатства — источника, из коего они взимаются.

Без такового соразмерения настоящие источники могут удобно оскудеть и иссякнуть, когда другие, богатейшие, быв сокрыты от невнимания к оным, не испытаны от недостатка предприимчивости и даже, оставаясь загражденными через существующие законы, не служат к приращению ни частных, ни государственных доходов, и народ, щедро

от природы одаренный, взирает на скудость и недостатки свои равнодушно и уступает в благоденствии первенство соседним народам, менее одаренным.

Соображения при рассмотрении росписи (государственный бюджет) на 1828 год

Из всех по управлению государственному действующих сил первой и важнейшей должно признать избыток доходов государственного казначейства. От избытка сего зависит благосостояние всей империи: она тогда токмо может удовлетворять в полноте всем народным нуждам при мирном положении и уготовить потребные для войны запасы.

Одно многочислие войск без соразмерного количества денег для содержания и приведения их в движение не может сделать государство безопасным, ни в подвигах военных благоуспешным. Малое число войск при великих денежных капиталах соделывает державы сильными и врагам страшными, ибо с изобилием денег многочисленные армии устроятся в скорости, и сие устройство тем легче и удобнее совершается, когда войска наполняются ратниками из сословия крестьян, более других сословий народа приготовленных здравием тела к войне.

Но когда в мирное время содержатся многочисленные войска и государственное казначейство принуждено бывает большую часть доходов своих издерживать, то вместо изобилия в финансах его они необходимо должны прийти в изнеможение и конечное расстройство. Явится оскудение в способах к приведению в благоустройство всех прочих частей государственного управления. Невозможно в таком государстве ожидать возведения на возделенную степень ни просвещения, ни правосудия, ни сельского хозяйства, ни внутренней промышленности, ни внешней торговли — сих главных предметов народного благосостояния.

Уклонение от сего тем паче явится предосудительным, когда отечество наше имеет все щедрые от природы к тому способы: и пространство державы, и плодородие земли, и богатство угодий, и различие климатов, и изобилие сокровищ, в недрах земли простертых, и многочислие народа, возрастающего при употреблении предохранительной от смерти оспы, трудолюбивого и на всякую полезную работу и прибыльное упражнение способного.

С таковым изобилием даров Россия самой природой обречена к скорому достижению богатства, когда воспламенится токмо всеобщий дух соревнования, когда соединятся частные воедино силы, когда частная польза будет воспринята за руководство для общественной, а не сия

последняя в ослаблении первой, когда паче правители государственные с сердечной теплотой и с отверстым на великую площадь России взглядом примутся решительно и неослабно начать и положить твердые основания благоденствию ее, когда оставят они робость в начинании учреждений и заведений, испытанных процветающими народами, когда изгладят из мыслей своих недостатки способов, при существующем богатстве оных, когда проникнут усердно в истинные начала государственного хозяйства и дознают, что неестественно пространнейшей в мире империи быть бедной и государственному казначейству с трудом получать по 400 милл. четвертаков в год доходу, и, наконец, когда усмотрят, что настоящая скудость в доходах как частных людей, так и казны происходит единственно от того, что все пути к богатству преграждены, что вся деятельность народная скована и что польза казенная отделена и насильственно отлучена от народной.

Для начатия сего великого подвига должно решиться на уменьшение расходов по содержанию войск, ибо от сего токмо уменьшения возможно ожидать остатка в государственном казначействе, могущего послужить на пользу всех прочих в государственном управлении частей, доныне скудно наделенных. Всеми народами признано, что для удержания в силе тела государственного не должно во время мира уделять на войска свыше одной пятой доли из государственных доходов. Приняв сие необходимо нужное правило при распределении сумм по нашей росписи доходов, могло бы сбережено быть в расходах до 50 милл. руб.

Сей сбереженный капитал должен быть почтен как священный залог будущего России благоденствия. При помощи оного возможно будет из росписи доходов исключить все те налоги, кои лежат на частных капиталах, стесняют работу, препают промышленность, останавливают усовершенствование в рукоделиях, препятствуют быстро распространяться внутренней и внешней торговле, словом, деятельности народной во всех ее успешных упражнениях поставляют трудные и часто непреодолимые преграды.

Когда же свобода предоставится торговле, работе и городской собственности, то потекут изобильные в государственное казначейство доходы, ибо они увеличиваются в той мере, в каковой даруется свобода народной деятельности, всегда стремящейся к приобретению богатства и быстро успевающей в том, когда ничто ее не стесняет.

Тогда вместо тощего, многотрудного в сборе дохода явится в государственном казначействе достаточный, избыточный для всего, что только попечительное и предусмотрительное правительство пожелает учредить, устроить и усовершенствовать, имея способы расширить и обогатить старые, открыть и испытать новые источники всеобщего и своего собственного продовольствия и изобилия.

Тогда совершится обет, с усердием некогда произнесенный: «Природа не будет мертвой в угодах и щедрых дарах, коими она изобильно наградила Российскую империю. Земли, реки и моря изнесут свои богатства, и недра земные раскроются для вящего удовольствия и обогащения жителей ее...»

«Русская классическая библиотека. Экономика и духовность»



Каждая книга серии — это дверь в сокровищницу духовной и экономической истории нашей страны

Приобрести книги вы можете в интернет-магазине:
eg-online.ru; (499) 152-8690; e-mail: sale@eg-online.ru

Протекционизм и свобода торговли (продолжение)

Из книги проф. Шапошникова Н.Н.

«Протекционизм и свобода торговли». — М.: ИД «Экономическая газета», 1924 г.

Теория и практика внешнеторговой политики

Нигде, пожалуй, не заметно столь резкого расхождения между теорией и практикой, как в вопросах внешней торговой политики. Современная торговая политика мало соответствует тем принципам, которые выдвигает теория внешней торговли. И это несоответствие между теорией и практикой, между наукой и жизнью, не сглаживается, а, пожалуй, даже усиливается.

Уже в середине прошлого века во многих странах ощущалась некоторая гипертрофия таможенной охраны; в пятидесятые и шестидесятые годы началось поэтому повсеместное понижение таможенных тарифов. Однако вскоре эти тарифы снова были повышены, и с семидесятых годов началась эпоха усиленного протекционизма. Экономическая наука в общем отнеслась к этому увлечению протекционизмом весьма критически, но, несмотря на это, одно государство за другим повышало свои таможенные ставки и распространяло покровительство на все новые и новые отрасли производства. Даже в такой стране, как Англия, в последнее время начали заметно колебаться устои свободной торговли. Война не остановила этого процесса и даже усилила в руководящих кругах современного общества враждебное к свободе торговли настроение. В нашей науке, как мы видели выше, нет принципиального отрицания протекционизма, но те формы, которые он принимает на практике, научно не могут быть обоснованы.

Вполне понятно, что конкретная торговая политика не может быть втиснута в абстрактные схемы экономической теории. Известного несоответствия между наукой и жизнью, между теорией и практикой надо ожидать а priori, и прежде всего потому, что конкретная торговая политика складывается под влиянием не одних экономических моментов. Она стоит в самой тесной связи с общей политикой. Торговая политика, согласно удачному определению Филипповича, есть соби́рание экономических сил такого общезития, которое желает осуществлять себя, как политическое единство. И в значительной степени от того, какие политические задачи оно себе ставит, зависит и направление торговой политики. Например, в 1834 г. Пруссия ввела покровительственный тариф, несмотря на то что ей, как стране аграрного экспорта, экономически было бы более выгодно сохранить прежнюю фритредерскую политику. Она перешла к протекционизму ради того, чтобы включить в возглавляемый ею таможенный союз государства Южной Германии. Здесь экономические интересы сознательно были принесены в жертву политическим целям. Нечто подобное по замыслу, как мы видели выше, лежало в основе проекта тарифной реформы Джозефа Чемберлена.

Опасаясь политического распада Британской империи, Чемберлен возымел намерение укрепить таможенным соглашением с колониями политическое могущество Англии. И точно также не одни экономические аргументы понудили Бисмарка решительно вступить на путь покровительства земледелию.

Но есть и другие менее уважительные основания для расхождения теории и практики. Причиной этого является несомненно то, что на практике над интересами всего общественного целого нередко получают преобладание частные интересы отдельных хозяйственных групп. Это во-первых, а во-вторых, наша наука не пользуется еще должным признанием и авторитетом в руководящих и делающих политику кругах современного общества. В лечении наших болезней прежний знахарь давно уже уступил место научно образованному врачу, но в хозяйственной жизни еще не принято подчиняться велениям науки. Здесь каждый мнит себя знатоком. В глазах практического политика изучение законов хозяйственной жизни — излишняя роскошь; для разрешения важнейших экономических проблем достаточно одного здравого смысла и, в лучшем случае, практического опыта в одной какой-нибудь узкой сфере хозяйственной деятельности.

Благодаря такому пренебрежению к нашей науке, ложные идеи и превратные представления могут получать широкое распространение и делаться лозунгами практической политики. Примером может служить пристрастие широкой публики к благоприятному торговому балансу. Несмотря на то, что уже давно ученые твердят о том, что выгода внешней торговли заключается во ввозе товаров из-за границы, широкая публика и на Западе и у нас в России убеждена в том, что вывоз — благо, а заграничный ввоз — зло, а потому надо во внешней торговле стремиться к так называемому благоприятному балансу. «Мы должны, — откровенно заявлял, например, один из дореволюционных политиков, — следовать заветам гениального меркантилиста Ивана Тихоновича Посошкова и, ограничивая ввоз только самым необходимым, довести до максимума наш вывоз».

Однако не одно экономическое невежество повинно в широком распространении этого давно опровергнутого предрассудка меркантилизма. Распространение этого предрассудка весьма на руку тем, чья частная выгода заключается в уменьшении заграничного ввоза. Тем, кто боится конкуренции и претендует на государственную поддержку, весьма подходит такая теория, которая считает, что необходимо все, что возможно, производить дома и как можно меньше ввозить из-за границы. В наш век нельзя открыто во имя личной выгоды добиваться той или

иной льготы или субсидии; надо требовать или делать вид, что требуешь этого во имя общего блага. Современные научные представления о задачах внешней торговли мало для этой цели пригодны. Поэтому мы и видим, что «практические политики» высокомерно отбрасывают учения современной науки и реставрируют старую, давно в науке сданную в архив, теорию меркантилизма. Эта теория придает их домогательствам видимость общенародной потребности и облегчает общественное признание частным интересам тех, кто страдает от конкуренции заграничного ввоза.

Конечно, было бы наивно думать, что все зло в торговой политике происходит от игнорирования экономической науки. Практические мероприятия в этой области обычно не выводятся из заранее предначертанного плана, а складываются в результате борьбы отдельных частных интересов и нередко представляют чисто случайный компромисс этих интересов. Но все же я думаю, что большее со стороны практических политиков внимание к тому, чему учит наша наука, сыграло бы полезную роль в деле рационализации внешней торговой политики. Конечно, Англия ввела свободу торговли не потому, что это проповедовала классическая школа; в свободе торговли оказались лично заинтересованными политически могущественные промышленные классы. Но широкая популярность и авторитет ученых классической школы несомненно содействовали и облегчали проведение этой реформы.

Существует ошибочный, но весьма распространенный взгляд, что свобода торговли — это политика охраны потребления, протекционизм — политика охраны производства. Основная контрверза торговой политики сводится таким образом к противоположности интересов производителей и потребителей. Действительно, среди так называемых производителей обычно имеется презумпция в пользу протекционизма. Это вполне понятно. Протекционизм оказывает свое первое и прямое действие на цены; таможенные пошлины повышают цены, а это всегда желательно для производителя. Что же касается того, что протекционизм уменьшает покупательную способность и ухудшает производство, то все это ускользает от поверхностного наблюдателя. Это сказывается не прямо, не сейчас и не непременно в той отрасли, которая получает таможенную охрану. Повышение цены и оживление получающего покровительство производства всем бросается в глаза, а ущерб, который от этого получается, распылен, а потому и мало заметен. Кто не привык к углубленному анализу, тот и не может понять, что интересы производства и протекционизм далеко не одно и то же.

На практике таможенная политика обычно делается следующим образом. А, добиваясь таможенных пошлин, которые дают ему, может быть, временную, но весьма осязательную выгоду, заручается содействием В, взамен поддержки подобного же домогательства с его стороны. Таким образом создается молчаливый сговор частных интересов, который и приводит все к большему и большему ограничению свободы торговли. Возникает огульный протекционизм и солидарное покровительство всем интересам. Непосредственно для широкой публики понятно только то, что такие меры противоречат интересам потребления, но

в практической политике эти интересы обычно не играют решающей роли; они не так активны, как интересы производителей. И для этого имеется особое психологическое основание.

Потребитель, обычно, мало заинтересован в цене каждого отдельного товара. У потребителя нет такого концентрированного интереса к отдельной цене, как у продавца-производителя. Для сахарозаводчика, например, вздорожание сахара на копейку означает громадное приращение прибыли, но потребителя сахара это сравнительно мало затрагивает. Кроме сахара он покупает десятки других товаров, поэтому увеличение расхода на сахар сравнительно мало затрагивает и его бюджет, и его благосостояние. Этим и объясняется некоторая инертность потребителя, в особенности если ее сравнить с той энергией, какую проявляют производители, добиваясь повышения цены своего продукта. Разве можно психологически ожидать, чтобы больные развивали такую же энергию из-за цены касторового масла или брома, какую готовы проявить производители этих медикаментов! Этим в значительной мере объясняется то, почему на практике со столь малой активностью проявляют себя потребительские интересы.

До войны в Англии совершенно не было покровительственных пошлин. Правда, ввоз некоторых товаров был обложен пошлинами, но эти немногие пошлины преследовали исключительно фискальные цели. Это была страна почти полной свободы торговли. После войны Англия несколько отступила от этого принципа; в силу «акта об охране промышленности» было установлено покровительство ряду отдельных производств и введены пошлины с предметов так называемого бросового ввоза (dumping). Но, как показывают последние выборы, которые повели к разгрому протекционистов, это, по-видимому, только временный зигзаг в сторону, а не отказ от пути свободной торговли.

Свобода торговли была установлена в Англии в середине прошлого века, но агитация в пользу нее была начата немедленно по окончании Наполеоновских войн. Как известно, эта агитация шла под флагом отмены хлебных законов. После войны, ради охраны земледелия, были установлены высокие пошлины на ввоз хлеба; в тех случаях, когда внутренние цены пшеницы были ниже 80 шиллингов, хлеб даже вовсе был запрещен ко ввозу. Такая политика противоречила интересам большинства населения. В это время только треть населения была занята в сельском хозяйстве, остальные же две трети были заинтересованы в преуспевании промышленности и торговли.

Английская промышленность в то время страдала от недостатка сбыта. Высокие цены на хлеб и дороговизна жизни уменьшали покупательную способность внутреннего рынка, а за границей английские товары не находили сбыта. Тогда, говорит Брентано, английские промышленники заявили: «Кто хочет продавать, тот должен и покупать. Народы континента не станут брать продукты нашей промышленности, если мы не станем покупать того, что они имеют для продажи. Фабриката мы производим дешевле, поэтому в обмен на продукты наших фабрик они могут дать нам только свое сырье. Пусть будет так, возьмем их хлеб за наши фабриката». Это заставило английских промышленников стать во главе движения за отмену хлебных законов.

В 1850 г. был допущен свободный ввоз хлеба, а вскоре вслед за этим были сняты и все остальные покровительственные пошлины.

Совершенно в ином направлении шло развитие в других странах. За исключением Англии торговая политика всех стран получила резко охранительный характер. Те пошлины, которые были введены только как временная мера содействия молодой промышленности, продолжали существовать и там, где не могло быть и речи о временных затруднениях молодой, еще не окрепшей, промышленности. К тому же самое широкое распространение получили аграрные пошлины, которые по самой своей природе не имеют ничего общего с воспитательным протекционизмом Листа. Протекционизм стал средством постоянной охраны от заграничной конкуренции.

Если взять, например, экономическую историю Соединенных Штатов, то воспитательный протекционизм в духе Листа закончил свое дело к тридцатым годам прошлого столетия. Основные отрасли американской промышленности к этому времени настолько уже окрепли, что ни о какой юношеской слабости американской промышленности не могло быть и речи. С этого времени даже сами протекционисты начали приводить в обоснование своих предложений аргументы иного порядка.

Несмотря на явное отсутствие серьезных народно-хозяйственных оснований, таможенный тариф Соединенных Штатов продолжает, однако, сохранять резко выраженный протекционный характер. Такое упорство в протекционизме объясняется главным образом тем, что в таможенной политике Соединенных Штатов царит частно-хозяйственное засилье. Таможенные пошлины вводятся там не потому, что этого требуют объективно взвешенные интересы всего хозяйственного целого, а потому, что на них настаивали отдельные штаты или общественные группы; даже отдельные лица иногда имели возможность влиять в своих интересах на таможенную политику. Правительство Соединенных Штатов весьма таровато на всевозможные таможенные подачки. Благодаря этому, таможенное покровительство получило весьма широкую сферу применения. Таможенный тариф Соединенных Штатов знает пошлины не только на фабрикаты, но и на различные виды сырья. До 1913 г. существовала, например, пошлина на железную руду, а в новом тарифе 1922 г. была установлена высокая пошлина на марганцевую и некоторые другие руды. Имеется пошлина на шерсть, сахар, льняное семя и другие продукты. Наряду с промышленностью таможенная охрана распространяется и на сельское хозяйство. Страна огромного хлебного экспорта имеет высокие пошлины на зерновые хлеба. В этих пошлинах оказались заинтересованными некоторые Западные Штаты, которые иногда ощущают конкуренцию канадской пшеницы. Чтобы ослабить оппозицию этих Штатов в высокопокровительственном тарифе Мак Кинлея, были введены высокие пошлины на хлеб. Правящая партия покупала этим подарком Западным Штатам поддержку своему проекту высокого покровительства промышленности.

Такой путь взаимных подачек характерен для таможенной истории не одних Соединенных Штатов, но в этой стране он проявляется с особой яркостью. История ныне

действующего тарифа (1922 г.) дает новое этому подтверждение. Накануне войны, в 1913 г., Соединенные Штаты сделали довольно решительный шаг в сторону ослабления протекционизма. Многие пошлины были понижены, и значительно расширен список свободных ко ввозу товаров. Конечно, во многих случаях эти таможенные послабления не могли иметь реального значения. Так, например, для многих продуктов железоделательной и машинно-строительной промышленности уменьшение пошлин не могло совершенно грозить усилением ввоза, Америка сама вывозила эти продукты, ей и при полной свободе торговли не угрожала иностранная конкуренция.

Но в отношении других производств таможенные льготы либерального тарифа 1913 г. могли иметь далеко идущие последствия. Особенное значение имело снятие пошлины на шерсть и понижение пошлин на шерстяные и бумажные ткани. Здесь можно было бы рассчитывать на значительное увеличение ввоза, по крайней мере, высших сортов бумажных и шерстяных тканей. Также не безразлично для производителей было и понижение пошлин на сахар сырец¹.

В общем и целом тариф 1913 г. был весьма либерален, и некоторые даже весьма осторожные исследователи усматривали в нем начало новой эпохи таможенной истории Соединенных Штатов. Однако началась война. Как всегда бывает, она пробудила националистические чувства и под свежим впечатлением тех неудобств, которые причиняло внезапное сокращение ввоза европейских товаров, получила широкие симпатии идея освобождения от заграничной зависимости. Одно это обстоятельство создавало благоприятную почву для усиления таможенного протекционизма. Но был и еще один для этого повод. В 1920 г. в Соединенных Штатах наступил жестокий кризис. Цены на пшеницу, кукурузу, мясо и хлопок сразу понизились в два и даже в три раза по сравнению с ценами довоенного времени. Не понимая истинной причины этой революции цен, фермеры и представители их интересов ухватились за таможенные пошлины. По их настояниям в 1921 г. был издан Акт крайней необходимости (Emergency act), в силу которого временно, сначала только на шесть месяцев, были установлены высокие пошлины на пшеницу, кукурузу, мясо, сахар и шерсть.

Этот закон, конечно, не остановил падения цен, но, как указывает Тауссиг, он сыграл очень важную роль в определении характера будущего таможенного тарифа. «Представители аграрных штатов сами предали политике высокого, даже немилосердного (ruthless) протекционизма. От промышленных групп и других штатов они получили все, что желали, своего рода *carte blanche*, на установление любых пошлин для своих продуктов. Когда же дело дошло до пошлин на продукты промышленности, то они уже не могли, как то было в 1909 г., возражать против тех пошлин, которые казались обременительными для потребителей».

Таким образом, получился своего рода невольный союз представителей промышленности и сельского хозяйства и был установлен такой таможенный тариф, который по своему покровительственному характеру не уступает самым высоким тарифам прежнего времени. Несмотря на то что протекционизм потерял уже экономический смысл своего

¹ Она подлежала даже полной отмене в 1916 г.

существования, он продолжает существовать в угоду частным интересам.

Таможенная политика двух других стран высокого протекционизма, Франции и Германии, характерна в другом отношении. Как и в Соединенных Штатах, здесь многие пошлины имеют только частно-хозяйственное оправдание. Германия, например, имела высокие пошлины даже на те продукты, которые она сама вывозит в широком масштабе за границу. Здесь, очевидно, нет никакой нужды в таможенной охране. Те производства, которые в состоянии работать на мировой рынок, могли бы и на внутреннем рынке свободно противостоять конкуренции. И если представители этих производств все же домогаются высоких пошлин, то цель их в сущности та, чтобы использовать эти пошлины для повышения цен внутри страны над уровнем цен мирового рынка. В результате этого продукты внутри страны продаются дороже, чем за границей. Как известно, многие немецкие фабрики и были значительно дешевле за границей, чем в Германии. Такие дешевые продажи за границу давали повод постоянно обвинять немецкие фабрики в недобросовестной конкуренции и создавали враждебную Германии атмосферу в других странах.

И во Франции и в Германии частные интересы сильно влияли на направление таможенной политики, но не в этом характерная черта протекционизма этих стран. Эту характерную черту составляло подчинение таможенной политики политической идее хозяйственного самодовления страны. Вся внешнеторговая политика этих стран была проникнута стремлением к самостоятельности. Добиваясь независимости в снабжении населения основными предметами питания, они ввели усиленное покровительство сельскому хозяйству, а для получения сырья вступили на путь расширения своих колониальных владений.

Это стремление к экономической самостоятельности, по мнению некоторых немецких исследователей, было навязано Англией. Англия, действительно, в одном существенном пункте не завершила своей политики свободы торговли. Она отменила пошлины и навигационные акты, признала в своих колониях принцип открытых дверей, но не последовала совету Кобдена, не провозгласила принципа свободы морей и оставила за собой право блокады и захвата торговых судов. Благодаря этому морская торговля континентальных стран легко становилась под угрозу внезапного и насильственного перерыва, и это давало опору стремлению к хозяйственной самостоятельности. Выше, при оценке системы аграрного протекционизма, я выражал сомнения в правильности того экономического обоснования, которое выдвигают ее сторонники. Но в сущности в таком обосновании эта система и не нуждается, ибо она преследовала не чисто экономические, а политические и военно-стратегические задачи. Не учитывая политических задач и устремлений довоенной Германии, мы никогда не поймем таможенную политику этой страны.

По размерам внешних торговых оборотов на душу населения Россия занимает последнее место среди европейских государств. Конечно, в нашей республике внешняя торговля должна иметь значительно более скромное место, чем в Англии, Голландии или Германии. Громадные расстояния затрудняют проникновение заграничных товаров

внутри страны, а большое население уменьшает излишки продовольствия и заставляет нас стремиться самим перерабатывать наше сырье.

Накануне войны начала быстро усиливаться наша связь с мировым хозяйством. Если сопоставить обороты внешней торговли в 1900 и 1913 гг., то мы увидим, что Россия по быстроте роста внешних торговых сношений стоит среди европейских государств после Румынии на первом месте. По темпу роста внешней торговли даже Германия и Соединенные Штаты от нас отставали. Обороты германской торговли за это время возросли на 104%, а наша торговля увеличилась на 115%.

Не мешает отметить, что этот быстрый рост проявился в обстановке торговой политики, мало для этого благоприятной. Вся наша дореволюционная политика была пропитана стремлением сжать по возможности наш ввоз, и, несмотря на это, особенно интенсивно возрастал как раз ввоз товаров из-за границы. За этот период он увеличился сильнее вывоза.

Это развитие шло главным образом за счет Германии, которая приобретала все большее значение в нашем товарообороте (таблица 1).

Таблица 1

	Ввоз в Россию в %		Вывоз из России в %	
	из Германии	из Великобритании	в Германию	в Великобританию
1886–1890	29,4	23,8	24,8	32,9
1896–1900	33,5	19,3	25,5	20,8
1906–1910	39,5	13,7	27,1	21,2
1913	47,4	12,8	29,8	17,6

В последние годы Германия играла совершенно исключительную роль в деле снабжения нашего рынка товарами. Почти половину заграничных товаров мы покупали или в Германии или через Германию. По отношению к отдельным товарам это «немецкое засилье» было значительно выше².

Мы так много покупали у Германии потому, что ни у кого другого нельзя было так дешево и удобно купить, как у этого ближайшего нашего соседа. Не козни немецкие или промахи нашей дореволюционной торговой политики, а действительное торговое превосходство Германии создавали это «германское засилье» на русском рынке. В этом убеждает нас то, что подобное внедрение немецких товаров происходило повсеместно. Нет ни одной европейской страны, которая бы не увеличивала за последние годы свои закупки в Германии (таблица 2).

Итак, перед войной шел быстрый процесс внедрения России в мировое хозяйство и в то же время усиления экономической связи с Германией.

Теперь, после войны, есть много условий, благоприятствующих такому же развитию. Мировое хозяйство нуждается в нас, и мы нуждаемся в мировом хозяйстве. Теперь

² Так, например, в 1913 г. мы из Германии вывезли по весу 75,5% химических и фармацевтических продуктов, 88% медных, 77% железных и стальных изделий, 87% жестяных и 92% вязаных изделий.

Таблица 2

Германский ввоз % ценности всего ввоза							
	во Францию	в Италию	в Румынию	в Болгарию	в Сербию	в Аргентину	в Испанию
1886–1890	8,0	10,2	28,1	4,9	5,0	9,4	
1896–1900	8,1	12,2	27,7	12,6	14,7	12,2	6,5 з)
1906–1910	10,8	16,8	33,9	17,1	33,1	15,2	10,0
1913	12,7	16,8	40,3	21,6	—	13,1	—

мы даже более чем до войны заинтересованы в усилении связей с мировым хозяйством.

Ослабление экономической мощи современного города и упадок промышленности, отделение окраин и утрата таких промышленных центров, как Лодзь, все это относительно усиливает значение внешнего рынка.

Мы должны связаться с заграницей не только ради того, чтобы за счет ее более богатых ресурсов заполнить прорехи в нашем хозяйстве, но главным образом для того, чтобы обеспечить хороший сбыт продуктам нашего сельского хозяйства. Чтобы возродить культуру льна и конопли, чтобы оживить сибирское маслоделие или побудить крестьянина Юго-Востока увеличить посевы пшеницы или кормового ячменя, для этого нужно создать хороший рынок для нашего сельского хозяйства. Наш ослабевший город на это неспособен, приходится поэтому за счет внешнего рынка возрождать наше сельское хозяйство.

Итак, восстановление сельского хозяйства требует усиления связей с заграницей, но это не противоречит и правильно понимаемым интересам нашей промышленности. Нередко можно слышать, что в интересах нашей промышленности было бы полное прекращение ввоза к нам заграничных фабрикатов. Это, конечно, неверно. Промышленное развитие не может и не должно идти одновременно по всем направлениям. Это означало бы распыление по мелочам наших средств, особенно опасное в условиях современного оскудения нашей страны. Мы не можем производить всего дома, этой роскоши не позволяет себе ни одна страна в мире. Мы видели выше, что и Германия, и Англия много изделий и фабрикатов ввозили из-за границы, то же имело место и в Соединенных Штатах. А тем более это необходимо для нас с нашими ограниченными ресурсами. Не надо упускать из виду, что, форсируя, например, производство фармацевтических препаратов или автомобилей, мы делаем это непременно за счет тех средств, которые могли бы пойти на иную, может быть, более нам посильную задачу.

Итак, мы заинтересованы в усилении вывоза и ввоза из-за границы. Но есть ли благоприятные для этого возможности. Я думаю, в общем, современная конъюнктура для этого благоприятна. Что касается главнейшей статьи нашего экспорта, экспорта зерновых хлебов, то по-видимому мы входим в полосу высоких цен на хлеб на мировом рынке. Те, кто отстаивает противоположную точку зрения, обычно ссылаются на перспективы орошения засушливых земель Дальнего Запада, на лучшее использование земельных ресурсов Канады или Аргентины и тому подобные аргументы.

Я совершенно с ними согласен: технически возможно значительно увеличить хлебную продукцию Америки, но, спрашивается, будет ли это экономически необходимо. Перед войной многие указывали на то, что в Соединенных Штатах

производство хлебов и продуктов животноводства не поспевало за расширением потребности в этих продуктах. Правда, за время войны сильно увеличился вывоз хлебов из Соединенных Штатов, но причиной здесь были голодные хлебные цены, которые сильно стимулировали вывоз.

Когда эти голодные цены падут, а появление России на мировом рынке должно оказать также действие, то американский фермер вновь потеряет интерес к экспорту и обратит усиленное внимание на снабжение внутреннего рынка. Весьма показательна в этом отношении эволюция внешней торговли Соединенных Штатов мясными продуктами. В 1913 г. ввоз этих продуктов превзошел вывоз; так продолжалось до 1916 г., когда высокие цены создали вновь перевес вывоза. Но в 1920 г. Соединенные Штаты вновь начали больше ввозить, чем вывозить мясных продуктов. Такая же судьба ожидает и их хлебную торговлю.

Совершенно прав был немецкий экономист Поле, когда указывал на то, что опасность для европейских потребителей привозного хлеба состоит не в том, что теперешние житницы Западной Европы не в силах будут произвести достаточное количество хлеба, а в том, что у них не будет расчета заниматься этим.

Вместо того чтобы работать на вывоз, они начнут развивать у себя промышленность. По этому пути уже давно идут Соединенные Штаты, надо думать, что и Канада может пойти по этой же дороге. Страна эта быстро индустриализируется, она имеет ряд благоприятных для этого условий. Она богата углем и рудой и с успехом привлекает к себе иностранные капиталы.

Весьма в этом отношении показательны данные о движении народонаселения в Канаде. Они показывают быстрый рост городского населения (таблица 3).

Таблица 3

	1891	1901	1911	1921
Городское население Канады	1.537 тыс.	2.014 тыс.	3.272 тыс.	4.352 тыс.
Сельское	3.296	3.357	3.933	4.435 ,

Еще сорок лет тому назад более четырех пятых (86%) населения жило в деревне, теперь уже только половина. Иммигранты оседают по преимуществу в городах, туда же бежит из деревни и местное население. В восточной Канаде сельское население даже абсолютно сокращается. Сельская жизнь в тяжелых канадских условиях не по вкусу современному человеку. Такая урбанизация Канады несомненно мало благоприятна для экспорта хлебов из Канады. Рост внутреннего рынка уменьшает свободные для экспорта излишки, а развитие промышленности ослабляет в то же время потребность в заграничных товарах.

Что касается Аргентины, то на нее тоже особых надежд возлагать не приходится, но по совершенно иной, чем в Канаде, причине. Страна эта не имеет благоприятных шансов для промышленного развития, у нее почти нет угля и мало руды, этой необходимой для промышленного развития основы. Поэтому она надолго останется страной аграрного экспорта, но, чтобы сильно увеличить свой экспорт, ей не хватает рабочих рук. А быстрая колонизация Аргентины наталкивается на одно своеобразное препятствие. Она задерживается крупной земельной собственностью, господствующей в Аргентине. Крупные земельные собственники предпочитают краткосрочную аренду и проявляют большую склонность к экстенсивному, но малотрудоемкому скотоводству. «Их образ действий направляется прямо к уменьшению относительной плотности сельского населения», говорит, например, Шмидт, весьма внимательно изучивший аграрные условия Аргентины.

Пока не будут созданы благоприятные условия для быстрого и рационального заселения страны, до тех пор нельзя ожидать большого увеличения предложения аргентинского хлеба на европейских рынках.

Не входя в более детальное обоснование сказанного, я решаюсь все же утверждать, что нас ожидает благоприятная конъюнктура на мировом рынке хлебов. Пусть преувеличен мой пессимизм относительно будущности канадского или аргентинского вывоза, все же одно сокращение подвоза хлеба из Соединенных Штатов уже значительно улучшает положение нашей страны.

Что касается других статей нашего экспорта, то в общем перспективы здесь тоже довольно благоприятны, в особенности в отношении экспорта леса и лесных продуктов. Итак, положение Союза ССР в мировом хозяйстве в общем мне представляется благоприятным. Тем товарам, которыми она располагает для вывоза, обеспечен хороший сбыт.

Что касается ввоза, то о нем тоже не приходится беспокоиться. Обстоятельства на мировом рынке складываются для нас в этом отношении довольно благоприятно. Недостатка промышленных изделий, конечно, не предвидится. При этом, по-видимому, так же, как и до войны, нам надо рассчитывать на Германию как на главного поставщика к нам заграничных товаров.

В какой мере сохранилась былая промышленная мощь Германии и как скоро она восстановит свои производственные силы, я не берусь судить. Да для самого вопроса это ведь и не так существенно. Была бы потребность в экспорте в нашу страну, а средства для этого и у отоцдавшей Германии найдутся. Не надо забывать, что в вопросах внешней торговли потребность в экспорте часто играет решающую роль.

Чтобы не ходить далеко за примерами, вспомним о довоенном экспорте яиц и масла из России. Ведь нельзя же говорить, что мы в избытке имели эти продукты; и несмотря на это, мы вывозили их в значительном количестве. Наш крестьянин сам не ел ни яиц, ни масла, а отправлял их за границу. Условия нашего дореволюционного хозяйства были таковы, что вынуждали это делать.

И в таком же положении вынужденного экспорта находится современная Германия. Она должна экспортировать

продукты своей промышленности для того, чтобы оплачивать лежащие на ней обязательства по Версальскому миру. Часть возложенной на нее контрибуции была обусловлена платежами натурой, но и другая часть, относительно которой нет такого условия, все же в конечном итоге должна быть оплачена товарами³.

Но, кроме того, она по-прежнему должна вывозить, чтобы иметь средства для покупки недостающего ей сырья и продовольствия. Итак, она более чем раньше нуждается в экспорте своих товаров за границу. Но поле германского экспорта после войны значительно сузилось. Заморские рынки, значение которых до войны так быстро возрастало, теперь для нее малодоступны. Не говоря уже о том, что она потеряла свой флот, на некоторые заокеанские рынки ей теперь труднее проникнуть. Кое-где за время войны наладилось самостоятельное производство, я укажу для примера на производство красителей в Америке или рост машиностроения в Японии; повсеместно усилился протекционизм, а кое-где закрепились и ее торговые соперники. Поэтому Германия сильно заинтересована в нашем рынке и несомненно будет стремиться занять на нем прежнее доминирующее положение.

Объективные условия мирового хозяйства и интересы развития производительных сил нашего народного хозяйства требовали бы развития внешней торговли приблизительно в том же направлении, в каком это развитие осуществлялось в последние перед войной годы. Однако, как на деле пойдет развитие нашей страны в ближайшие годы, зависит в значительной степени от того, какое установится отношение к этому процессу со стороны государственной власти. В прошлом, в общем, преобладало враждебное отношение к развитию внешней торговли. И если наша торговля с заграницей быстро развивалась, то не благодаря, а вопреки господствовавшей в дореволюционное время политике.

Ни в какой другой стране не было ни таких высоких ставок, ни такого сплошного огульного протекционизма. По данным, приводимым М.Н. Соболевым, тяжесть таможенного обложения в процентах к ценности всего ввоза составляла в 1906–1910 гг.:

В Великобритании	6,1
В Австро-Венгрии	7,3
В Германии	7,8
Во Франции	8,0
В Италии	10,0
В России	30,5

Наша таможенная политика приняла характер такого высокого и сплошного протекционизма в значительной степени потому, что на нее в сильной мере влияли соображения фискального порядка. Ввоз товаров рассматривался как важный источник государственного дохода. Этим обгоняется обилие в нашем тарифе высоких пошлин на промышленное сырье. Даже пошлина на хлопок, которая сыграла несомненную роль в развитии нашего хлопководства, первоначально была введена

³ Фактической иллюстрацией сказанного служит оплата Францией ее 5-миллиардной контрибуции. Когда в 1872 г. она приступила к выполнению своих обязательств, вывоз ее сразу возрос более чем на 30% и торговый баланс из пассивного стал активным.

исключительно по фискальным мотивам. При этом весьма было распространено примитивное представление о том, что для увеличения таможенного дохода всегда надо повышать пошлины.

Желание сжать ввоз из-за границы было другим основанием для повышения таможенных пошлин. При этом мы добивались ограничения ввоза не только в интересах развития нашей промышленности, — в разумных пределах это было бы вполне понятно и необходимо, — но и в значительной степени потому, что заграничный ввоз сам по себе не пользовался никогда нашим сочувствием. Поэтому нередко мы не ввоз ограничивали ради развития промышленности, а развивали промышленность ради ограничения ввоза. По крайней мере, важным мотивом для поощрения той или иной отрасли промышленности являлось указание на возможное благодаря этому уменьшение заграничного ввоза. Этим объяснялось, почему самые второстепенные производства, вроде производства парфюмерии и косметики или производства галантерейного товара, привлекали серьезное внимание руководителей нашей таможенной политики. В основе всего этого лежало увлечение идеей благоприятного торгового баланса.

Такое же несочувствие а priori к заграничному ввозу лежало в сущности и в основе идеи борьбы с германским засильем, которая одно время была так популярна в нашем обществе. Если большой привоз товаров из-за границы нам нежелателен, то, конечно, Германия является нашим первым и самым важным противником в торговой политике. С ней надо усиленно бороться, потому что она легче других преодолевает наши таможенные рогатки и грозит заполнить Россию своими товарами. Подобные представления несомненно тормозили в прошлом развитие нашей внешней торговли, и надо только пожелать, чтобы наша будущая торговая политика совершенно от них отрешилась.

«Все люди, все государства и народные хозяйства, — говорит Шмоллер, — с враждебной и дружественной стороны одновременно противостоят друг другу. Они борются из-за выгод, стремятся взять верх и даже погубить друг друга, но в то же время они друг для друга необходимы и должны содействовать взаимному преуспеянию». В зависимости от условий места и времени получает перевес та или другая сторона экономических отношений, преобладает противоречие или согласованность интересов.

Экономические отношения между Россией и Германией обычно у нас рассматривали под углом зрения антагонизма интересов; но не нужно упускать из виду, что эти страны во многом дополняют друг друга, а потому во многих отношениях у них не противоположные, а общие интересы. В мировом хозяйстве отдельные страны сталкиваются друг с другом или как взаимные покупатели и продавцы, или как конкуренты на каких-нибудь общих рынках. И те и другие отношения могут являться источником антагонизма интересов. Но та форма экономической борьбы, которая возникает между покупателем и продавцом, порождает не только антагонизм, но и согласованность интересов. Конечно, продавец стремится увеличить свою выгоду за счет покупателя, но в то же время он заинтересован в преуспеянии своего

клиента, в увеличении его покупательной мощи. Недаром же говорят, что у затянувшегося в долгах дельца нет лучших друзей, чем его кредиторы. Но нет места для таких доброжелательных отношений там, где дело идет о соперничестве, где страны сталкиваются как конкурирующие между собою продавцы или покупатели на каких-нибудь общих рынках. И если между странами преобладают эти отношения, то с уверенностью можно сказать, что на второй план по сравнению с антагонизмом интересов отступит то, что Шмоллер назвал «дружественной стороной международного экономического общения».

В довоенное время в таком положении находились Германия и Англия. Внешняя торговля этих стран имела одинаковое строение: во ввозе и той и другой стороны преобладало продовольствие и сырье, в вывозе — фабрикаты. И хотя взаимный торговый обмен между этими странами достигал внушительных размеров, все же на очень многих рынках они встречались как конкуренты, как две враждующие стороны.

Русско-германские отношения имели совершенно другой характер: Россия и Германия противостояли друг другу как покупатель и продавец. В Германии мы имели хороший рынок для продуктов нашего сельского хозяйства, а для Германии Россия являлась местом сбыта для продуктов ее промышленности, а также полем приложения германского капитала и труда.

Поскольку русское сельское хозяйство противостоит немецкой промышленности, нет места для серьезного расхождения интересов. И если замечался между этими странами экономический антагонизм, то главным основанием для этого являлось то, что Германия желала укрепить свое сельское хозяйство, а нам необходимо было развивать свою промышленность. И вот на почве этих тенденций и возникла коллизия интересов.

Впрочем, нельзя сказать, что между интересами аграрного развития Германии и нашим сельским хозяйством совсем не было точек соприкосновения. Германские животноводы, например, нуждаясь в покупных кормах, были заинтересованы в развитии нашего зернового хозяйства. Наша промышленность, поскольку ей требовалось машинное оборудование, была заинтересована в развитии германского машиностроения. Прогресс германской химической промышленности шел на пользу нашему текстильному делу.

В этом сложном клубке переплетающихся интересов; по-видимому, преобладание должна получить та точка зрения, которая стоит за экономическое сближение этих двух стран. Во всяком случае, если нам и необходимо в интересах нашего промышленного развития бороться с некоторыми категориями заграничного ввоза, то это приложимо ко всякому ввозу, из какой бы страны он к нам ни направлялся. Всякое же выделение Германии из ряда других стран и умышленное от нее обособление не имело, на наш взгляд, достаточных оснований. Выше мною было указано на то, что ложные представления о природе и задачах внешней торговой политики являлись и являются одной из причин несоответствия между теорией и практикой торговой политики.



АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

Академия МБА предлагает услуги по изданию книг,
учебных пособий, брошюр, монографий
и иной учебно-методической литературы.

Мы гарантируем:

СКОРОСТЬ. Необходимый вам тираж издается в течение 30 дней.

КАЧЕСТВО. Монографии оформляются с выполнением всех требований для научных изданий.

Мы предоставляем полный цикл работ по изданию монографий:

- присвоение международного индекса ISBN;
- присвоение кодов ББК, УДК;
- допечатная подготовка, редактирование, корректура, компьютерная правка, верстка;
- печать необходимого тиража;
- рассылка обязательных экземпляров изданий в Книжную палату РФ;
- проведение независимого рецензирования научных работ.

Ваши научные работы, а также вопросы,
предложения и материалы
просим направлять по электронной почте:
info@a-mba.ru

Тел.: 8 (499) 152-79-41

Адрес: 125319, Москва, ул. Черняховского, 16

Итоги Гайдаровского форума — 2016

Завершился VII Гайдаровский форум. За три дня работы форума его посетили более 13,7 тысячи человек, в том числе 817 иностранцев. Это на 19% больше по сравнению с результатами прошлого года.

В 2016 г. на Гайдаровский форум аккредитовалось рекордное количество представителей СМИ — 1350 журналистов, что на 30% больше, чем в 2015 г. По состоянию на 18 января вышло более 10 тысяч сообщений в средствах массовой информации.

В числе участников форума — представители Правительства РФ и Госдумы:

- Председатель Правительства РФ Дмитрий Медведев;
- председатель Госдумы и Попечительского совета РАНХиГС Сергей Нарышкин;
- первый заместитель Председателя Правительства РФ Игорь Шувалов;
- председатель Комитета Государственной Думы Российской Федерации по конституционному законодательству и государственному строительству Владимир Плигин;
- председатель Комитета Государственной Думы Российской Федерации по бюджету и налогам Андрей Макаров;
- министр финансов РФ Антон Силуанов;
- министр экономического развития РФ Алексей Улюкаев;
- министр промышленности и торговли РФ Денис Мантуров;
- министр транспорта РФ Максим Соколов;
- министр энергетики РФ Александр Новак;
- министр здравоохранения РФ Вероника Скворцова;

- министр РФ Михаил Абызов;
- министр РФ по делам Северного Кавказа Лев Кузнецов;
- министр РФ по развитию Дальнего Востока Александр Галушка и др.

Кроме того, в Гайдаровском форуме приняли участие 18 руководителей российских регионов.

Помимо представителей власти форум вызвал широкий резонанс среди бизнес-сообщества: в заседаниях ГФ-2016 приняли участие 37 руководителей зарубежных и российских корпораций.

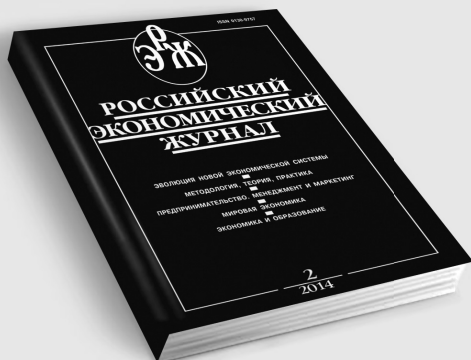
В ходе форума прошло 79 дискуссий и круглых столов, а также состоялось 622 экспертных выступления, охвативших весь спектр точек зрения на социально-экономическое развитие страны.

По традиции Гайдаровский форум прошел с широким привлечением зарубежных экспертов — в нем приняли участие 69 иностранных профессоров из ведущих университетов мира и 174 дипломата. Среди почетных иностранных гостей форума — Президент Греции Прокопис Павлопулос. Ректор РАНХиГС Владимир Мау вручил ему диплом почетного профессора государства и права Академии. Вручение состоялось на панельной дискуссии «Роль парламентаризма в экономике», модератором которой выступил председатель Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации Сергей Нарышкин.

В работе Гайдаровского форума приняли участие 350 волонтеров — студентов РАНХиГС. Стать волонтером форума — большая честь, отбор проводился на конкурсной основе: учитывались результаты учебы и участие в общественной жизни.



АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»



РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

www.re-j.ru

Всестороннее освещение хода реформы в России, пропаганда современных экономических знаний, содействие подготовке экономистов нового поколения — теоретиков и практиков.

Журнал включен в перечень ВАК.

Подписка

► В редакции: (499) 152-0490;
podpiska@ideg.ru

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

► В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»;
по каталогу Агентства «Роспечать» — «Газеты. Журналы»;
по «Каталогу Российской Прессы»

Абалкинские чтения: круглый стол «Стратегия для России. Третья попытка»

«Стратегической целью является превращение России в одного из глобальных лидеров мировой экономики»



16 декабря 2015 года в Каминном зале Дома экономиста состоялась Абалкинские чтения: круглый стол «Стратегия для России. Третья попытка».

Ведущий Абалкинских чтений — **Д.Е. Сорокин**, вице-президент ВЭО России, председатель Научно-практического совета ВЭО России, проректор по научной работе ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», член-корреспондент РАН, д. э. н., профессор.

ВЭО России неоднократно начиная с 2002 года становится инициатором обсуждения разработки концепции стратегического развития страны. И как отметил Д.Е. Сорокин, роль экспертного сообщества заключается в подготовке рекомендаций для построения модели развития России на долгосрочную перспективу.

1 декабря 1999 года Правительство Российской Федерации подготовило распоряжение о разработке стратегического плана развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу. Первой попыткой разработки такого плана явилась так называемая «Программа Грефа». Вторая попытка разработки стратегии развития России была предпринята 8 февраля 2008 года по результатам которой была сформирована Стратегия-2020. На современном этапе для преодоления кризисных явлений в экономике Департамент стратегического развития Министерства экономического развития Российской Федерации приступил к разработке Стратегии-2030 в соответствии с поручением Правительства Российской Федерации.

Развернувшаяся бурная дискуссия в Каминном зале позволила выслушать на одной площадке совершенно противоположные мнения и взгляды на пути развития страны и формирование концепции стратегии развития страны.

Д.Е. Сорокин, открывая дискуссию, дал подробный анализ предпринимавшихся попыток формирования долгосрочных стратегий развития России.

От Министерства экономического развития с докладом выступил Гайнулин Денис Гумарович, заместитель директора Департамента стратегического развития Министерства экономического развития Российской Федерации. Д.Г. Гайнулин подробно рассказал о практике стратегического планирования, которая ведется с 90-х годов XX века и основывается на 172-м Федеральном законе «О стратегическом планировании Российской Федерации» для формирования единого облика страны. Так называемая попытка 3.0, предпринятая Департаментом стратегического развития Минэкономразвития, направлена на разработку новой стратегии России-2030; повышение эффективности системы стратегического планирования и оценку результатов реализации ключевых документов стратегического планирования в Российской Федерации; оптимизацию разработки проектов нормативных правовых актов в сфере стратегического планирования. Разработка новой стратегии 2030 или 2035 обусловлена усиливающейся мировой конкуренцией, появлением инновационных



продуктов и снижением человеческого капитала. Необходимо совместными усилиями определить, какой будет Россия, и комментарии экспертного сообщества будут весомым вкладом в разработку данной стратегии, которая позволит сформировать устойчивое социально-экономическое развитие страны и эффективную государственную политику.

Далее в дискуссии приняли участие:

С.Д. Бодрунов, первый вице-президент ВЭО России, президент Межрегиональной Санкт-Петербурга и Ленинградской области общественной организации ВЭО России, директор Института нового индустриального развития им. С.Ю. Витте, ответственный секретарь Промышленного совета при Губернаторе Санкт-Петербурга, первый вице-президент Союза промышленников и предпринимателей (работодателей) Санкт-Петербурга, академик Санкт-Петербургской Инженерной академии, доктор экономических наук, профессор.

Любое эффективное развитие России должно основываться на индустриальной составляющей. Россия как мировая держава должна сохраниться, следовательно, Российская Федерация должны стать технологическим лидером. По классификации Глазьева в книге «Технологические уклады» идет формирование 6-го технологического уклада, Россия находится в 5-м технологическом укладе. Проблемы формирования индустриализации в России обсуждались экспертным сообществом ВЭО России, Института экономики РАН, Института индустриального развития, по итогам дискуссий выработана концепция и рекомендации, которые направлены в Совет Федерации РФ.

М.В. Ершов, главный директор по финансовым исследованиям, руководитель Департамента финансового анализа «Института энергетики и финансов», доктор экономических наук, профессор, обращает внимание участников круглого стола на то, что растущая экономика нуждается в дополнительных финансовых ресурсах. И, по мнению Михаила Владимировича, в стране есть скрытые, неиспользуемые ресурсы для роста.

В.В. Иванов, заместитель президента Российской академии наук, доктор экономических наук, кандидат технических наук, выступил с докладом на тему «Стратегия развития – технологический вектор».

Анализируя подходы к решению проблемы повышения национальной конкурентоспособности на основе коренной модернизации научно-технологического и образовательного комплекса России, Владимир

Викторович отмечает, что, несмотря на потери, которые понесла научно-технологическая и образовательная сфера, в стране еще сохранилось инновационное ядро, способное обеспечить интенсивный технологический, а в перспективе и социально-экономический рост.

С.В. Калашников, член Президиума ВЭО России, первый заместитель председателя Комитета Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации по экономической политике, д. э. н., профессор.

При формировании любой стратегии необходимо четко понимать временные рамки, рассчитать цивилизационные и социальные риски; выработать мотивацию в обществе, основанную на государственной идеологии, а также подготовить четкую программу действий, отмечает в своем выступлении Сергей Вячеславович.

А.П. Бунич, член Правления ВЭО России, президент Союза предпринимателей и арендаторов России, генеральный директор Международного фонда «Содействие предпринимательству», к. э. н.

При разработке новой стратегии необходимо как можно больше конкурирующих между собой институтов, которые при постоянном взаимодействии смогут выработать эффективную концепцию развития, но в первую очередь, как отмечает Андрей Павлович, необходимо предотвратить разбалансировку финансовой системы.

А.И. Музыкантский, член Правления ВЭО России, заместитель секретаря Общественной палаты, заведующий кафедрой информационного обеспечения внешней политики факультета мировой политики МГУ им. М.В. Ломоносова, к. т. н., профессор. По мнению Александра Ильича, идет бюрократическое формирование стратегии развития, где нет содержательной части. Проблема стратегического планирования – это не задача Правительства, и Министерство экономического развития не может и не должно разрабатывать долгосрочную стратегию развития страны.

В.А. Раевский, действительный член Сената ВЭО России, член Совета директоров Московского нефтехимического банка, главный ученый секретарь, доктор экономических наук, профессор, выступил с докладом на тему «Стратегия развития как бизнес-документ».

С.А. Алексеев, президент НП Промышленная торговая лига «Стрельна», к. э. н., доцент, выступил с докладом на тему «Создание единого центра управления экономикой: варианты решений – от рыночной к плановой».

С.А. Толкачев, первый заместитель декана факультета государственного управления и финансового контроля Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, доктор экономических наук, профессор, выступил с докладом на тему «Неоиндустриализация как стратегия развития России».

К.Б. Норкин, член Правления ВЭО России, вице-президент ВЭО Москвы, советник ректора Московского городского университета управления Правительства Москвы, академик Международной Академии менеджмента, РАЕН, Российской муниципальной академии, д. т. н., профессор.

О.С. Сухарев, заведующий сектором Институционального анализа экономической динамики Института экономики

РАН, главный научный сотрудник Института экономики РАН, д. э. н., профессор.

«Все наши решения, все наши действия подчинить тому, чтобы уже в обозримом будущем Россия прочно заняла место среди действительно сильных, экономически передовых и влиятельных государств мира... Весь наш исторический опыт свидетельствует: такая страна, как Россия, может жить и развиваться в существующих границах, только если она является сильной державой. Во все периоды ослабления страны — политического или экономического — перед Россией всегда и неотвратимо вставала угроза распада», — данные слова прозвучали в Послании Президента РФ В.В. Путина в 2003 году, но остаются актуальными и сегодня. И при всем разнообразии точек зрения, которые озвучили участники круглого стола, данный ориентир поддержан всеми.

Состоявшийся круглый стол продолжил работу по разработке стратегии долгосрочного развития Российской Федерации. Формирование взвешенной и эффективной концепции стратегического развития страны возможно на основе учета мнений и консолидации усилий государства, экспертного сообщества, институтов гражданского общества страны. Обсуждение методологии и практических аспектов стратегии будет продолжено в ВЭО России на рабочих совещаниях с участием экспертов Вольного экономического общества России и представителей Министерства экономического развития.

В соответствии с традициями и в продолжение торжественных церемоний награждения, которые были на юбилейном Съезде ВЭО России 31 октября, состоялась церемония награждения. К 250-летию Вольного экономического общества России учреждена юбилейная медаль, которая вручается за особый вклад в деятельность Вольного экономического общества России, за активную социально значимую деятельность, направленную на развитие и процветание Российской Федерации, развитие институтов гражданского общества страны.

Первый вице-президент ВЭО России В.Н. Красильников вручил Памятную юбилейную медаль «250 лет ВЭО России»:

Д.Б. Зимину, действительному члену Сената ВЭО России, почетному президенту ОАО «Вымпелком», академику Международной академии связи, д. т. н., профессору.

Т.А. Козенковой, члену Президиума ВЭО России, генеральному директору ЗАО Издательский дом «Экономическая газета», ректору Академии менеджмента и бизнес-администрирования, академику Международной Академии менеджмента, заслуженному экономисту РФ, д. э. н., профессору.

А.Ю. Манюшису, члену Правления ВЭО России, декану Высшей школы бизнеса и менеджмента Международного университета в Москве, председателю экспертного Совета ВЭО России, академику Международной Академии менеджмента, д. э. н., профессору.

К 250-летию Вольного экономического общества России возрождено взаимодействие с Российским Императорским Домом. Директор Канцелярии Ее Императорского Высочества А.Н. Закатов вручил Императорскую медаль

«В память 400-летия Дома Романовых» деятелям Вольного экономического общества России:

В.Я. Беккеру, члену Правления ВЭО России, заместителю директора, директору центра стратегических исследований, прогнозирования и технико-экономических обоснований «Научно-исследовательского и проектно-института Генерального плана г. Москвы», академику Международной Академии менеджмента, заслуженному экономисту РФ, к. т. н.

В.А. Козыреву, члену Правления ВЭО России, академику Международной Академии менеджмента.

А.Ю. Манюшису, члену Правления ВЭО России, декану Высшей школы бизнеса и менеджмента Международного университета в Москве, председателю экспертного Совета ВЭО России, академику Международной Академии менеджмента, д. э. н., профессору.

А.А. Новикову, члену Правления ВЭО России, президенту группы компаний «Наша власть», генеральному директору и главному редактору журнала «Наша власть: дела и лица», члену Президиума, академику Международной Академии менеджмента, к. филос. н.

К.Б. Норкину, члену Правления ВЭО России, вице-президенту ВЭО Москвы, советнику ректора Московского городского университета управления Правительства Москвы, академику Международной Академии менеджмента, РАЕН, Российской муниципальной академии, д. т. н., профессору.

Г.Л. Подвойскому, члену Правления ВЭО России, ведущему научному сотруднику Института экономической политики и проблем экономической безопасности ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», к. э. н.

А.Н. Прокопову, члену Ревизионной комиссии ВЭО России, действительному члену Академии менеджмента в образовании и культуре, к. э. н., профессору.

В.Н. Урсову, члену Правления ВЭО России, советнику министра культуры, академику РАЕН, к. ф.-м. н., профессору.

Г.Н. Цаголову, действительному члену Сената ВЭО России, профессору Международного университета в Москве, члену Союза писателей России, академику РАЕН, академику Международной Академии менеджмента и Европейской Академии безопасности и конфликтологии, д. э. н.

