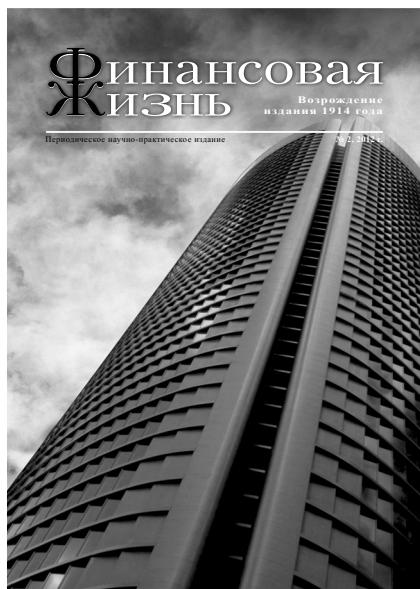


Финансовая Жизнь

Возрождение издания 1914 г.

Периодическое научно-практическое издание

№ 2, 2012 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

Фролова Е.Е.,
д.ю.н., проф., директор Юридического
института Байкальского государственного
университета экономики и права,
главный редактор

Кириллова А.А.,
заместитель главного редактора

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

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

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

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

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

Богатова Е.Р.,
к.э.н., ген. директор ЗАО «Русское золото»

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

Грязнова А.Г.,
д.э.н., проф., президент Финансового
университета при Правительстве Российской
Федерации, президент Гильдии финансистов

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

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

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

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

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

Новиков Д.Т.,
д.э.н., проф., главный научный сотрудник
Института ИТКОР
Осипенко Т.В.,
к.э.н., вице-президент ОАО «Всероссийский
банк развития регионов»
Павлова Л.П.,
д.э.н., проф., директор Центра научных
исследований и консультаций по налоговым
проблемам Финансовой академии при
Правительстве Российской Федерации,
заслуженный деятель науки Российской
Федерации

Проценко О.Д.,
д.э.н., проф., проректор АНХ при
Правительстве Российской Федерации,
заслуженный экономист Российской
Федерации

Рагимов Ф.И.,
д.э.н., проф., зам. генерального директора
ОАО «МГТС»
Сарибекян В.Л.,
к.э.н., руководитель Практики налогового
и правового консультирования Группы
компаний «ЭНЕРДЖИ КОНСАЛТИНГ»

Суглобов А.Е.,
д.э.н., проф., заслуженный экономист
Российской Федерации
Тетерятников К.С.,
к.ю.н., советник Президента —
председателя правления
ОАО «Банк Москвы»
Чернышев В.Е.,
к.э.н., директор по финансовым вопросам
ЗАО «Банк Русский Стандарт»

Щедров В.И.,
д.э.н., зам. генерального директора
World Trade Center Moscow
Эльвартынова И.В.,
д.э.н., действительный член (академик)
Международной академии
менеджмента

Содержание 2-го номера журнала «Финансовая жизнь», 2012 г.

стр. 4—5

Письмо редактора
Требования к статьям

УЧЕТ

стр. 6—17

Методика организации аудита малых предприятий

Парасоцкая Н.

В сфере экономики страны в начале XXI столетия происходит постоянный рост числа малых предприятий. В настоящий момент разработан и принят ряд нормативно-правовых актов, общее содержание которых — предоставление значительной свободы предприятиям малого бизнеса, сокращение надзорных функций государства по отношению к ним. В данных условиях значительно возрастает роль и значение правильной организации бухгалтерского учета и аудита малых экономических субъектов.

Современные тенденции представления корпоративной социальной отчетности

Краснова М.

В последние годы к владельцам бизнеса постепенно приходит понимание необходимости осуществления социально ответственного бизнеса, и как следствие, подготовки социальной отчетности. В настоящей работе изучены различные точки зрения современных отечественных и зарубежных ученых и практиков относительно сущности социальной отчетности, характера ее взаимодействия с учетом, приведена систематизация их мнений, а также произведен аналитический обзор формирования социальных отчетов в России с начала их публикации по настоящее время и выявлены современные тенденции их представления.

ФИНАНСЫ

стр. 18—32

Формирование стоимости оператора фиксированной связи

Брыкин А.
Пешков И.

Авторами статьи рассмотрены основные аспекты формирования стоимости операторов фиксированной связи.

Основы диагностики финансового состояния в строительстве

Нитецкий В.
Неровня Ю.

В статье рассмотрены основные аспекты диагностики финансового состояния строительных организаций с учетом отраслевой специфики.

Финансовый анализ стратегических решений в условиях неопределенности

Просолупова К.

В работе систематизированы теоретические основы метода реальных опционов — начиная от математического моделирования базовых типов опционов и заканчивая разработкой конкретных инструментов встраивания элементов метода реальных опционов в схему финансового анализа проектов. В практической части работы автором была решена эта проблема и самостоятельно разработаны варианты использования элементов метода реальных опционов в конкретной аналитической работе для ряда самых разных отраслей.

БАНКИ

стр. 33—47

Построение оптимального контракта, стимулирующего непринятие избыточного риска менеджерами банка

Пеникас Г.

Базельский комитет по банковскому надзору в 2010 г. поднял вопрос о поиске наиболее эффективного механизма мотивации, заложенного в контактах с высшим руководством банков, который стимулировал бы непринятие избыточного риска менеджерами банков. В работе предлагается теоретико-игровая постановка задачи выбора оптимального стимулирующего контракта. В результате анализа дерева игры делается вывод о том, что для стимулирования менеджеров банка не принимать избыточный риск необходимо, чтобы переменная часть их вознаграждения (процент от размера прибыли, не убытка) была выше при выборе ими низкорискованных решений, чем при выборе высокорискованных.

Формирование межбанковских финансово-кредитных отношений на постсоветском пространстве

Ковшова М.

Автором статьи рассматривается формирование системы межбанковских взаимоотношений через призму исторического развития в 1992—1995 гг.

Методы и модели оценки кредитоспособности заемщика коммерческим банком

Булеева Т.

В статье рассматриваются актуальные вопросы оценки кредитоспособности заемщика. Практика свидетельствует об отсутствии в коммерческих банках единых методов и подходов к оценке кредитоспособности потенциальных заемщиков. Существенные проблемы у коммерческих банков проявляются при кредитовании корпоративных клиентов.

КРИЗИС

стр. 48—57

Итальянский путь по выходу из кризиса

Фаши О.

Банковские кризисы — неотъемлемые результаты деятельности банков в условиях рыночной экономики

Ермаков С.
Фролова Е.

Роль банковской системы в экономике страны чрезвычайно велика. От того, насколько эффективно функционирует банковский сектор, зависит устойчивость экономического развития. В статье рассмотрены причины возникновения банковских кризисов.

В статье представлено исследование контроллинга, способного повлиять на инновационное развитие российских промышленных предприятий, выявлена и обоснована ценность контроллинга не только для менеджмента предприятия, но и для потребителей.

ПРАВО

стр. 58—67

Институт интеллектуальной собственности на пороге «новой» экономики*Ахметов А.*

В статье анализируются особенности становления института интеллектуальной собственности в условиях «новой» экономики. С позиций институционального подхода рассмотрена структура данного института, а также сопутствующие трансакционные издержки. Сделана попытка рассмотреть основные вызовы «новой» экономики, которые стоят перед институтом интеллектуальной собственности, и основные пути их преодоления.

Взыскание процессуальных издержек: есть ли проблемы правовой регламентации по УПК Республики Беларусь?*Горлов В.**Савина Н.*

Настоящая статья является продолжением научного исследования проблемных вопросов правового регулирования по уголовно-процессуальному законодательству Республики Беларусь института процессуальных издержек при производстве по материалам и уголовному делу и посвящена непосредственно механизму их взыскания.

Разновидности российских паевых инвестиционных фондов и риски инвестирования в них в современных экономических условиях*Лаврентьев М.
Банк С.*

Паевые инвестиционные фонды, являясь в настоящее время одним из самых популярных инвестиционных инструментов в мире, считаются еще и одним из самых надежных. Существует множество разновидностей паевых инвестиционных фондов. Они различаются ликвидностью паев, сроком инвестирования, направленностью инвестиционной деятельности и соответственно соотношением риска и доходности. В работе ПИФа принимают участие несколько организаций, которые обеспечивают управление средствами, их хранение и в какой-то степени контроль над действиями УК. При анализе соотношения риска и доходности в ПИФы инвестору, кроме всего прочего, нужно учитывать основные издержки при инвестировании в ПИФы: скидки и надбавки при приобретении паев; оплату услуг управляющей компании и других организаций, участвующих в инвестиционном процессе; налог на прибыль. Цели пайщиков и фондовых управляющих могут иногда отличаться, что приводит к агентским проблемам. Успешным инвесторам нужно уметь самостоятельно оценивать ПИФы и знать основные коэффициенты их оценки.

Формирование себестоимости оказываемых услуг операторов подвижного состава*Тарасова Т.
Кривцов А.*

В условиях демонополизации железнодорожного транспорта образовалось большое количество операторов подвижного состава, которые в условиях высокой конкуренции вынуждены искать новые методы управления доходами и затратами. В статье рассматривается схема формирования полной производственной себестоимости оказываемых услуг операторов подвижного состава по укрупненным видам деятельности и элементам затрат.

ИНТЕРВЬЮ

стр. 68—72

Современные реалии российской таможни*Данченков В.***Мировая экономика: впереди самое интересное***Нижегородцев Р.***ОБРАЗОВАНИЕ** стр. 73—76**АУТСОРСИНГ** стр. 90—95**STEP to Russia:
русско-австрийское сотрудничество
в области образования***Блессинг Б.***Российский университет кооперации —
100 лет в образовании***Кривошей В.***ИТ-аутсорсинг —
надежное звено банковского бизнеса***Белов А.***Особенности управления
корпоративным автопарком***Кирсанова А.***Безопасный аутсорсинг***Афанасьев Н.*

Внешняя техподдержка повышает риск доступа к ИТ-системам неподконтрольных специалистов и несанкционированного вторжения извне. Как организовать работу с ИТ-аутсорсером так, чтобы обеспечить себя и своих клиентов.

КОНКУРС

стр. 77—89

СОБЫТИЯ

стр. 96—99

**Контроллинг как инструмент инновационного
развития промышленных предприятий России***Екименко В.
Джамалдинова М.*

Уважаемые читатели!



структур. На страницах журнала Вы найдете материал, анализирующий действия итальянского правительства. Италия — одна из стран Европейского союза, где борьба с кризисом стала первостепенной задачей. Тем самым мы надеемся, что читатели смогут сформулировать свое представление о нынешнем положении мировой экономики и сделать выводы. Традиционно в номере много материалов, призванных помочь в управлении организациями различных типов. Ведь от того, насколько руководство организации готово к непредвиденным ситуациям, зависит ее благосостояние. Часть материалов является теоретическими разработками, часть успешно прошла проверку временем и практикой. Тем самым мы стремимся поддерживать наше кредо об объединении науки, бизнеса и образования.

В этом номере журнала опубликованы не только статьи победителей конкурса журнала «Финансовая жизнь», но и лауреатов конкурса, проводимого Финансовым университетом при Правительстве Российской Федерации. Этот факт подтверждает, что среди молодежи наука становится все более популярной. Надеемся, что с каждым годом талантливых молодых ученых будет становиться больше, а лучшие их работы будут публиковаться на страницах нашего журнала.

Новый номер журнала посвящен сразу двум темам: банковский сектор и финансовый кризис. От состояния банковской системы, как национальной, так и мировой, зависит стабильность экономики в целом. Поэтому часть материалов посвящена минимизации банковских рисков, что позволяет повысить устойчивость банковских

С уважением,
главный редактор журнала
Евгения Фролова

Требования к статьям

1. Для оптимизации редакционно-издательской подготовки редакция принимает от авторов рукописи и сопутствующие им необходимые документы в следующей комплектации (все позиции обязательны):
 - 1.1. Квитанция о подписке на журнал «Финансовая жизнь» на текущее или следующее полугодие (без подтверждения оформленной подписки материалы к рассмотрению не принимаются).
 - 1.2. Отпечатанные (четкой качественной печатью на белой бумаге) два экземпляра рукописи, сшитые отдельно скрепкой. Объем статьи — 7—10 страниц (примерно 12 000—15 000 знаков с пробелами); научного сообщения — до 3 страниц (6000 знаков с пробелами). Требования к компьютерному набору: формат А4; кегль 12; шрифт Times New Roman; межстрочный интервал 1,5; нумерация страниц внизу по центру; поля: слева 30 мм, справа — 10 мм, от верхней и нижней строки текста до границы листа — 20 мм. Распечатка рукописи должна быть подписана автором с указанием даты ее отправки.
 - 1.3. Отпечатанные (четкой качественной печатью на белой бумаге) сведения об авторе: Ф.И.О. (полностью), ученая степень, научное звание,
- 1.4. CD-диск с электронным вариантом рукописи в Word (файлу присваивается имя по фамилии автора с указанием количества знаков с пробелами, например: «Иванова 12779») и (отдельным файлом с именем в формате «Иванова») сведениями об авторе: Ф.И.О. (полностью), ученая степень, научное звание, должность, место работы, электронная почта, телефон для связи (все параметры обязательны). Статья на бумажном носителе должна полностью соответствовать рукописи на электронном носителе.

Л.И. Абалкин

«РОССИЯ: ОСМЫСЛЕНИЕ СУДЬБЫ»

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

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

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

Приобрести книгу вы можете:

В интернет-магазине
«Экономика и духовность»:
www.eko-spirit.ru

В редакции:
Тел: (499) 152-6558, (499) 152-0330
E-mail: manager_ras@ideg.ru

- 1.5. По предварительному согласованию с редакцией возможно предоставление рукописи в электронном виде на электронную почту.
- 2. Требования к статье:
- 2.1. Содержание статьи должно соответствовать профилю журнала.
- 2.2. Каждая статья должна начинаться:

 - названием (полностью набрано заглавными буквами);
 - УДК;
 - инициалами и фамилией автора (авторов);
 - местом работы автора (авторов);
 - рабочим адресом автора/авторов (последовательность: название улицы, номер дома, название населенного пункта, название области/края, автономного округа, республики/ страны, почтовый индекс);

- краткой аннотацией содержания рукописи (3—4 строчки, не должны повторять название);
- списком ключевых слов (5—10). Все — на русском языке.
- 2.3. Наличие пристатейных библиографических списков обязательно (не менее пяти источников).
- 2.4. В конце после раздела «Библиография» на английском языке (перевод выполняется автором рукописи) указываются:

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

- 2.5. Таблицы, иллюстрации, схемы, графики должны иметь заголовки и ссылки на них в тексте статьи.
- 3. Прочие положения.
- 3.1. Автор несет ответственность за точность приводимых в его рукописи сведений, цитат и правильность указания названий книг в списке литературы.
- 3.2. Рукописи, оформленные в нарушение настоящих требований, не рассматриваются и не возвращаются.
- 3.3. В случае отклонения рукописи решением редакционной коллегии (по результатам внутреннего рецензирования) автору направляется мотивированный отказ, отклоненные рукописи не возвращаются.
- 3.4. Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.

Методика организации аудита малых предприятий

Парасоцкая Н.

к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета Финансового университета при Правительстве РФ

В сфере экономики страны в начале XXI столетия происходит постоянный рост числа малых предприятий. В настоящий момент разработан и принят ряд нормативно-правовых актов, общее содержание которых — предоставление значительной свободы предприятиям малого бизнеса, сокращение надзорных функций государства по отношению к ним. В данных условиях значительно возрастает роль и значение правильной организации бухгалтерского учета и аудита малых экономических субъектов.

Ключевые слова: малый бизнес, аудит, организация бухгалтерского учета.

Methodology of organization audit of small business

Parasotskaya N.

Ph.D., assistant professor of «Accounting» Financial University attached to the Russian Government

In the area of the country's economy in the early 21st century there is a constant increase in the number of small businesses. Currently developed and adopted a number of legal acts, the total content of which — providing considerable freedom to small businesses, reducing the regulatory functions of the state towards them. Under these conditions significantly increases the role and importance of proper accounting and audit of small economic entities.

Keywords: small business, audit, accounting organization.

Для осуществления аудита организаций любого вида требуются наличие нормативных актов и система органов, на которые возложены контрольные функции по проверке соблюдения аудиторами требований законодательства.

Нормативные акты, регулирующие аудиторскую деятельность:

1) Федеральный закон от 21.11.96 № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» (в ред. от 03.11.2006 № 183-ФЗ). В данном документе даются общие положения, относящиеся к бухгалтерской отчетности: состав бухгалтерской отчетности, адреса и сроки ее предоставления и другое. В Законе отмечается, что бухгалтерская отчетность организаций состоит из бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках, приложений к ним, аудиторского заключения (если бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту), пояснительной записи.

2) Федеральный Закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (в ред. от 18.10.2007 № 230-ФЗ). Настоящий Федеральный закон регулирует отношения, возникающие между юридическими лицами, физическими лицами, органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления в сфере развития малого и среднего

предпринимательства, определяет понятия субъектов малого и среднего предпринимательства, инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, виды и формы такой поддержки.

3) Федеральный закон от 07.08.2001 № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности» (от 03.11.2006 № 183-ФЗ) Закон определяет правовые основы аудиторской деятельности в РФ. Согласно закону аудиторская деятельность представляет собой предпринимательскую деятельность по независимой проверке бухучета и финансовой отчетности организаций и индивидуальных предпринимателей. Аудит осуществляется в обязательной и инициативной форме. Обязательная форма заключается в ежегодной обязательной аудиторской проверке и осуществляется в случаях, если деятельность организаций соответствует одному из критерии: организация является ОАО, кредитной организацией, страховой организацией, товарной или фондовой биржей, инвестиционным фондом, внебюджетным фондом, либо если в уставном капитале организации имеется доля, принадлежащая иностранным инвесторам, либо если объем выручки за год превышает в 500 тыс. раз установленный законодательством размер МРОТ. При проведении аудиторской проверки в организациях, в уставном капитале которых доля госсобственности или собственности субъекта РФ составляет не менее 25%,

заключение договора на проведение аудита должно осуществляться по итогам проведения открытого конкурса, порядок которого утверждается правительством. Аудиторские организации и индивидуальные аудиторы обязаны хранить тайну об операциях организаций и лиц, которым они оказывали сопутствующие аудиту услуги.

4) Гражданский Кодекс Российской Федерации, части первая и вторая, некоторые статьи которого напрямую касаются отношений по договорам гражданско-правового характера как в юридической, так и в экономической части (ст. 746, 735, 781 и т. д.).

5) Налоговый кодекс Российской Федерации, части первая и вторая, содержащие законодательство Российской Федерации о налогах и сборах, законодательство субъектов Российской Федерации о налогах и сборах.

6) Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации. Утвержденны Приказом Минфина России от 29.07.1998 № 34н.

7) Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/98. Утвержденное Приказом Минфина России от 09.12.1998 № 60н.

8) План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций. Утвержден Приказом Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н (в ред. Приказа Минфина России от 07.05.2003 № 38н). Инструкция по применению плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций.

9) Правило (стандарт) № 2. Документирование аудита (в редакции Постановления Правительства РФ от 07.10.2004 № 532). Настоящее федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности, разработанное с учетом международных стандартов аудита, устанавливает единые требования к составлению документации в процессе аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности. Аудиторская организация и индивидуальный аудитор должны документально оформлять все сведения, которые важны с точки зрения представления доказательств, подтверждающих аудиторское мнение, а также доказательств того, что аудиторская проверка проводилась в соответствии с федеральными правилами (стандартами) аудиторской деятельности.

10) Правило (стандарт) № 3. Планирование аудита (в редакции Постановления Правительства РФ от 07.10.2004 № 532). Настоящее федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности, разработанное с учетом международных стандартов аудита, устанавливает единые требования по планированию аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности (далее именуется — аудит), применяется в первую очередь к проверкам, которые аудитор проводит не первый год в отношении данного аудируемого лица. Для проведения аудиторской проверки в течение первого года аудитору требуется расширить процесс планирования, включив в него вопросы помимо тех, которые указаны в настоящем правиле (стандарте).

11) Правило (стандарт) № 8. «Оценка аудиторских рисков и внутренний контроль, осуществляемый аудируемым лицом» (введено Постановлением Правительства РФ от 04.07.2003 № 405). Настоящее федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности, разработанное

с учетом международных стандартов аудита, устанавливает единые требования к пониманию систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля, а также аудиторского риска и его составных частей.

И, наконец, внутренняя нормативная база предприятия — это учетная политика, различные методические материалы по организации учета. Они также должны быть проанализированы и сопоставлены с действующей методологией.

«Развитие аудита как за рубежом, так и в России привело к необходимости унификации аудиторской деятельности. В результате стали разрабатываться аудиторские стандарты, сначала в национальных рамках, затем в международном масштабе»¹. Существует международный стандарт аудита (МСА) 1005 «Особенности аудита малых предприятий». В этом документе рассматриваются основные характеристики малых предприятий, методические указания по применению МСА, рекомендации по проведению аудита в тех случаях, когда аудитор оказывает малым предприятиям бухгалтерские услуги.

В российской практике применяются стандарты аудита, которые носят название «Правила (стандарты) аудиторской деятельности». Они стали разрабатываться с середины 90-х годов XX века. В 1996 году первые из них были одобрены Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ — высшим органом, регулировавшим в те годы аудиторскую деятельность.

Эти правила также можно классифицировать по вышеуказанным группам. Кроме того, согласно Федеральному закону «Об аудиторской деятельности» они подразделяются:

- ◆ на федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности;
- ◆ внутренние правила (стандарты) аудиторской деятельности, действующие в профессиональных аудиторских объединениях;
- ◆ правила (стандарты) аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов.

Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности утверждаются Правительством Российской Федерации и являются обязательными для аудиторских организаций, индивидуальных аудиторов, а также для аудируемых лиц, за исключением положений, в отношении которых указано, что они имеют рекомендательный характер.

Остальные стандарты устанавливаются либо профессиональными аудиторскими объединениями, если это предусмотрено их уставами, либо отдельными аудиторскими фирмами и аудиторами предпринимателями.

Стандарты более низкого уровня не должны вступать в противоречия со стандартами более высокого уровня, и их требования не должны быть ниже.

В заключение можно отметить, что среди российских правил (стандартов) на данный момент нет документа, который регулировал бы аудит именно малых предприятий.

В ходе аудита малых экономических субъектов аудиторским организациям следует применять правила

¹ Аудит: Учебник для вузов / Подольский В.И., Поляк Г.Б., Савин А.А. и др.; Под ред. проф. Подольского В.И. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.

(стандарты) аудиторской деятельности в полном объеме. Вместе с тем для малых экономических субъектов характерен ряд специфических особенностей, которые оказывают влияние на порядок проведения аудита таких субъектов. «Данные особенности бывают, как правило, вызваны следующими факторами:

а) ограничение или отсутствие разделения полномочий сотрудников, отвечающих за ведение учета и подготовку отчетности;

б) преобладающее влияние владельца и (или) единичного руководителя на все стороны деятельности такого экономического субъекта».

Для целей правил (стандартов) аудиторской деятельности и при планировании соответствующих аудиторских процедур аудиторским организациям следует выбирать методику аудита, руководствуясь в первую очередь соображениями возможности разделения ответственности и полномочий сотрудников, отвечающих за ведение учета, особенностями организации системы бухгалтерского учета и документооборота таких экономических субъектов, а не только критериями отнесения организации к субъектам малого предпринимательства, основанными на виде деятельности, структуре уставного капитала и средней численности работников, предусмотренными другими нормативными актами Российской Федерации.

Во время аудита малых экономических субъектов особое внимание необходимо уделить следующим потенциальным факторам риска:

а) учетные записи могут вестись нерегулярно, без последовательного соблюдения формальных требований, могут не отражать реального положения дел, что повышает риск искажений бухгалтерской отчетности;

б) руководители экономического субъекта могут ошибочно предполагать, что в ходе аудита, предусматривающего выдачу аудиторского заключения, аудиторская организация дополнитель но окажет услуги по восстановлению учета, исправлению допущенных ошибок, подготовке бухгалтерской отчетности;

в) вследствие меньшего, чем в иных экономических субъектах, количества учетных работников по объективным причинам невозможно обеспечить надлежащее разделение их ответственности и полномочий;

г) в условиях малых экономических субъектов возможна ситуация, когда сотрудники, ведущие бухгалтерский учет, одновременно имеют доступ к таким активам экономического субъекта, которые легко могут быть скрыты, изъяты или реализованы, что может способствовать возникновению злоупотреблений;

д) если малый экономический субъект осуществляет большое количество операций за наличные деньги, возможна ситуация, когда выручка не фиксируется или занижается (с целью нарушения требований налогового законодательства), а расходы завышаются (с целью провести как производственные затраты средства, направленные на личное потребление руководящих работников);

е) при ограниченном числе сотрудников, ведущих бухгалтерский учет, затруднены или невозможны регулярные взаимные сверки учетных данных, что повышает риск возникновения ошибок и искажений бухгалтерской отчетности.

В малых экономических субъектах дополнительный риск средств контроля возникает в области использования систем компьютерной обработки данных. Если в таком экономическом субъекте применяется единичный компьютер с упрощенной программой учета, для единичного бухгалтера или ограниченного числа учетных работников появляется возможность вводить несогласованные данные в систему учета, произвольным образом менять программную оболочку и базы данных, вносить в систему операции «задним числом», проводить операции, не получившие одобрения или утверждения в установленном порядке.

Преобладающее влияние владельца и (или) единичного руководителя на все стороны деятельности малого экономического субъекта может иметь как положительное, так и отрицательное воздействие на систему внутреннего контроля и достоверность бухгалтерской отчетности такого субъекта. С одной стороны, персональный контроль руководителя может способствовать повышению надежности учета экономического субъекта в ситуации, когда альтернативные средства внутреннего контроля по объективным причинам затруднены или невозможны. С другой стороны, преобладающее влияние руководителя может способствовать нарушению общесоставленных контрольных процедур, повышать риск нарушения законодательства, способствовать появлению преднамеренных существенных искажений бухгалтерской отчетности.

И наконец, следует иметь в виду, что так как документирование изучения и оценки системы бухгалтерского учета и системы внутреннего контроля должно соответствовать масштабу проверяемого экономического субъекта, то для малых экономических субъектов такое документирование может проводиться в упрощенном виде по сравнению с документированием иных экономических субъектов.

На стадии предварительного планирования сотрудникам аудиторской организации следует ознакомиться с системами бухгалтерского учета и внутреннего контроля экономического субъекта. В случае если из-за недостатков этих систем, связанных с особенностями малых экономических субъектов, получение надлежащих аудиторских доказательств, необходимых для подготовки полноценного аудиторского заключения, не представляется возможным, аудиторской организации целесообразно отказаться от работы с данным экономическим субъектом. Если соответствующие обстоятельства стали ясными сотрудникам аудиторской организации уже в ходе проведения аудита, целесообразно приостановить работу с данным экономическим субъектом либо подготовить по результатам аудита аудиторское заключение, отличное от безусловно положительного.

Перед началом аудита малого экономического субъекта особенно важным является согласовать в договоре или письме-обязательстве условия проведения аудита, права и обязанности аудиторской организации и экономического субъекта. При этом следует руководствоваться требованиями правил (стандартов) аудиторской деятельности «Права и обязанности аудиторских организаций и проверяемых экономических субъектов»,

«Письмо-обязательство аудиторской организации о согласии на проведение аудита» и «Порядок заключения договоров на оказание аудиторских услуг». Рекомендуется привлечь внимание руководителей экономического субъекта к положениям п. 6.1 и 6.2 правила (стандарта) «Цели и основные принципы, связанные с аудитом бухгалтерской отчетности», где указано, что ответственность за подготовку, составление и своевременное представление достоверной бухгалтерской отчетности несет руководство экономического субъекта, в свою очередь аудиторская организация несет ответственность за формирование и выражение профессионального мнения о достоверности бухгалтерской отчетности экономического субъекта во всех существенных отношениях.

Как и в случае аудита любых экономических субъектов, в ходе аудита малых экономических субъектов следует тщательно планировать работу, анализировать специфику деятельности данного субъекта, изучать системы бухгалтерского учета и внутреннего контроля. При этом следует руководствоваться требованиями правил (стандартов) аудиторской деятельности «Планирование аудита», «Понимание деятельности экономического субъекта» и «Изучение и оценка систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля в ходе аудита». Сотрудникам аудиторской организации необходимо оценить, позволяют ли системы бухгалтерского учета и внутреннего контроля собрать аудиторские доказательства, необходимые для подготовки мнения аудитора.

На основе оценки внутрихозяйственного риска и риска средств контроля аудиторская организация определяет допустимый риск необнаружения. Для субъектов малого предпринимательства значение риска необнаружения обычно должно быть ниже, чем для средних и крупных экономических субъектов. Исходя из задачи минимизации риска необнаружения аудиторской организации рекомендуется предусмотреть необходимое увеличение объема аудиторских выборок.

С учетом особенностей аудиторского риска в малых экономических субъектах аудиторской организации следует исходить из того, что ее мнение о степени достоверности бухгалтерской отчетности должно в преобладающей мере определяться аудиторскими доказательствами, получаемыми при проведении аудиторских процедур по существу. Аудиторская организация при сборе аудиторских доказательств должна соблюдать требования правил (стандартов) аудиторской деятельности «Аудиторские доказательства» и «Аналитические процедуры».

В ходе сбора и оценки информации о малом экономическом субъекте аудиторской организации необходимо учитывать специфику нормативной базы таких субъектов, в том числе:

а) упрощенный порядок регистрации, лицензирования и сертификации деятельности субъектов малого предпринимательства;

б) упрощенный порядок представления государственной статистической и бухгалтерской отчетности;

в) допустимость использования (при соблюдении необходимых условий) субъектами малого предпринимательства

самостоятельно разработанных форм для документирования хозяйственных операций и представления форм бухгалтерской отчетности на бланках, изготовленных самостоятельно;

г) меры государственной поддержки субъектов малого предпринимательства, влияющие на их финансово-хозяйственную деятельность;

д) влияние особенностей регионального и местного законодательства на функционирование малых экономических субъектов.

При получении аудиторских доказательств в ходе аудита субъекта малого предпринимательства, использующего упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности, аудиторской организации, в частности, следует рассмотреть:

а) обоснованность применения субъектом малого предпринимательства упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности исходя из нормативных критериев, по которым субъекты малого предпринимательства подпадают под действие такой системы;

б) соблюдение субъектом малого предпринимательства порядка отражения хозяйственных операций в книге учета доходов и расходов;

в) правильность исчисления валовой выручки или совокупного дохода (исходя из соответствующего перечня расходов).

Итак, обобщая все вышесказанное, можно заключить, что аудит в малых предприятиях проводится с применением всех правил проведения аудиторских проверок, но с учетом специфики малых предприятий, в частности ограничения и отсутствия разделения полномочий сотрудников, отвечающих за ведение учета и подготовку отчетности, преобладающего влияния владельца и (или) единоличного руководителя на все стороны деятельности такого экономического субъекта.

Литература

1. Вахрушина М.А. Учет на предприятиях малого бизнеса: учеб. пособие / под ред. д-ра экон. наук М.А. Вахрушиной. — М.: Вузовский учебник, 2010. — 379 с.
2. Башарина А.В. Бухгалтерский и налоговый учет на малых предприятиях: учебное пособие / А.В. Башарина, А.Ф. Черненко. — Ростов н/Д: Феникс, 2011. — 317 с.
3. Липатова В.А. Практическая организация учета на малых предприятиях: практическое издание // Бухгалтерский учет. — М. 2009. — 148 с.
4. Подольский В.И. Аудит: учебник для вузов / В.И. Подольский, А.А. Савин, Л.В. Сотникова — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. — 278 с.
5. Соснаускене О.И. Малые предприятия: регистрация, учет, налогообложение : практ. пособие / О.И. Соснаускене, Т.Ю. Сергеева. — Москва : Омега-Л, 2007. — 256 с.
6. Фролова Т.С. УСН. Вопросы по составлению учетной политики и ведению бухгалтерского учета // Горячая линия бухгалтера. 2010. № 6.
7. Морозко Н.И. Системные исследования финансовых проблем малого бизнеса // Финансы и кредит. 2010. № 11.

Современные тенденции представления корпоративной социальной отчетности

Краснова М.,

аспиранта 4-го года обучения, кафедры бухгалтерского учета и анализа
Всероссийского заочного финансово-экономического института

В последние годы к владельцам бизнеса постепенно приходит понимание необходимости осуществления социально ответственного бизнеса, и как следствие, подготовки социальной отчетности. В настоящей работе изучены различные точки зрения современных отечественных и зарубежных ученых и практиков относительно сущности социальной отчетности, характера ее взаимодействия с учетом, приведена систематизация их мнений, а также произведен аналитический обзор формирования социальных отчетов в России с начала их публикации по настоящее время и выявлены современные тенденции их представления.

Ключевые слова: социальная отчетность, корпоративная отчетность в области устойчивого развития, социальная ответственность, бухгалтерское обеспечение социальной отчетности, тенденции представления социальной отчетности.

Modern lines of corporate sustainability reporting representation

Krasnova M.,

Post- graduate student, Department of «Accounting and Analysis»,
All-Russian Distance Institute of Finance and Economics

The understanding of necessity the socially-responsible business realization and as consequence of the social statement preparation gradually comes to owners of business in the last years. In the work the various points of view of modern domestic and foreign scientists and experts concerning essence of the social statement and character of interaction of the social reporting and the account are studied, ordering of their opinions is resulted, the analytical review of reports formation in Russia from the beginning of their publication on the present time is given.

Keywords: Social statement, corporate sustainability reporting, social responsibility, accounting maintenance of preparation of corporate sustainability reporting, tendencies of social statement representation.

Сущность корпоративной социальной отчетности российских компаний

Корпоративная социальная отчетность (КСО) представляет собой преимущественно российский термин. В мировой практике употребляется иной — corporate

sustainability reporting (дословный перевод — «корпоративная отчетность в области устойчивого развития»).

Для формирования определения сущности корпоративной социальной отчетности необходимо обратиться к содержанию понятия «корпоративная социальная

Таблица 1

Систематизация взглядов ученых и практиков на сущность корпоративной социальной ответственности

№ группы	Ученые, практики	Содержание корпоративной социальной ответственности
1	Костин А.Е. ¹	Соблюдение всех законодательно предусмотренных правил и обязательств, соответствие этическим нормам и общественным ожиданиям
2	Представители неправительственной организации Chirstian Aid ²	Не более чем дешевая (или дорогая — по ситуации) реклама, далекая от настоящей ответственности, равно как и от искреннего желания помочь другим людям
3	А. Громов ³	Прежде всего достижение коммерческого успеха, но с учетом проявления уважения к работникам
	Ведущее объединение корпораций США «Бизнес за социальную ответственность» ⁴	
4	М. ван Марревинк ⁵ В.С. Карагод ⁶	Метод, используемый в управлении компанией, включение социальных и экологических вопросов в процесс бизнеса
5	Р.Н. Абрамов ⁷	Социальная ответственность бизнеса способствует объединению как национальных и региональных лидеров бизнес-сообщества, так и региональных элит и общественных некоммерческих организаций, особенно в решении проблем, связанных с расширенным воспроизводством человеческих ресурсов (безработица, трудовые ресурсы, подготовка кадров, образование)
6	Представители Торгово-промышленной палаты ⁸	Попытка разрешить социальные проблемы, вызванные полностью или частично действиями корпораций
7	Представители Европейской комиссии ⁹ Представители Ассоциации менеджеров России ¹⁰	Добровольное решение компаний участвовать в защите окружающей среды, улучшении качества жизни общества
8	Е.Р. Ляховецкая ¹¹	Подход к регулированию взаимоотношений и учету интересов групп или отдельных личностей, добровольная обязанность бизнесменов проводить такую политику, принимать такие решения, и следовать таким направлениям деятельности, которые желательны с точки зрения целей и ценностей общества
	А.Б. Василенко ¹²	
9	Л. Холм и Р. Уаттс ¹³	Деятельность, приносящая пользу для общества в целом
	Г.И. Грекова ¹⁴	
	Л.И. Пивоваров ¹⁵	

¹ Костин А. Зачем российским компаниям корпоративная социальная ответственность? // Социальная ответственность бизнеса: Корпоративная отчетность — новый фактор взаимодействия бизнеса и общества. М.: Деловой экспресс, 2004, с. 115—127.

² Варнауский В. Партнерство государства и частного сектора: Теория и практика// Мировая экономика и международные отношения. 2002. № 7. С. 28—37.

³ Громов А. Государство Робин Гуд//Эксперт. 2005. № 10. С. 88.

⁴ Иченко С. И др. Город и бизнес: формирование социальной ответственности российских компаний. Москва, 2003. С. 11.

⁵ C Zwetsloot, M. van Marrewijk. Corporate Sustainability & Social Responsibility // Pre-Conference: EFQM Learning Edge: Soci.il Dimensions of Organizational Excellence, The Hague, 2003, June.

⁶ Карагод В.С. Теория и методология международной системы корпоративной социальной отчетности. Дис... д-ра экон. наук. Москва, 2006.

⁷ Абрамов Р.Н. Корпоративная социальная ответственность как пример организационного изоморфизма в условиях глобализации // Журнал исследований социальной политики. Том 3, 2005, с. 327—345.

⁸ Постановление Правления Торгово-промышленной палаты РФ от 23 декабря 2003 г. № 71-7 «О социальной ответственности бизнеса в современной России»

⁹ The Challenges of Corporate Social Responsibility. Towards Constructive Partnership // The Phillip Morris Institute for Public Policy Research ASBL, Brussels, Belgium, 2000.

¹⁰ Ассоциация менеджеров «Социальная ответственность компании: практическая польза для бизнеса». М.: 2002. Источник: http://www.amr.ru/pdf/brochure_full.pdf.

¹¹ Ляховецкая Е.Р. Социально ответственный бизнес: за и против// Консультант. 2005. № 13.

¹² Василенко А.Б. Социальная ответственность бизнеса: взгляд из России// Социальная ответственность бизнеса: Корпоративная отчетность — новый фактор взаимодействия бизнеса и общества. М.: Деловой экспресс, 2004. С. 75—83.

¹³ Сайт Московского государственного индустриального университета (МГИУ). Источник: <http://www.menedjment-online.ru/page375/page401/index.html>.

¹⁴ Грекова Г.И. Роль корпоративной социальной ответственности в общественном развитии// Экономика российских регионов: теоретические и практические подходы к решению актуальных проблем развития. Сборник тезисов научно-практической конференции. В. Новгород, 2006, с. 47—52.

¹⁵ Пивоваров Л.И. Развитие корпоративной социальной ответственности бизнеса в РФ. Дис... канд. экон. наук. Тамбов, 2007.

ответственность». По результатам проведенного исследования трудов современных научных деятелей и практиков приведена систематизация мнений относительно сущности корпоративной социальной ответственности (табл. 1).

Подобный разброс мнений, с нашей точки зрения, объясняется двумя причинами. Во-первых, с развитием данного понятия во времени определения, характеризующие корпоративную социальную ответственность, появляются «по нарастающей», сначала КСО не существует, затем — это простое соблюдение законодательства, далее — добровольный вклад организаций в развитие общества, в итоге — повышение благосостояния страны в результате любых действий предприятия. Во-вторых, КСО в нашей стране как специальная область научной и практической деятельности пока лишь формируется.

Определение, данное первой группой исследователей, по нашему мнению, не отражает действительной сущности корпоративной социальной ответственности. Согласно нашей точке зрения КСО представляет собой понятие шире обычного соблюдения законодательства и выполнения минимального набора требуемых законодательством норм и правил деятельности организаций. Мы придерживаемся мнения, что своевременная оплата труда, выплата налогов, а также иные направления соблюдения законодательства представляют собой лишь правила ведения бизнеса, установленные и закрепленные государством. Соблюдение законодательства в принципе не имеет отношения к КСО — не та организация является социально ответственной, которая платит заработную плату своим сотрудникам, а та, что на добровольной основе повышает материальное и душевное благосостояние всего общества.

Концепция, высказанная второй группой исследователей, по нашему мнению, необоснованно сужает содержание корпоративной социальной ответственности, поскольку не учитывает ряд ее важнейших функций, например, увеличение прибыли за счет инвестиций в интеллектуальные ресурсы сотрудников организации, за счет ответственного ведения бизнеса в части исполнения условий договоров в целях привлечения лучших поставщиков, что также приводит к увеличению прибыли предприятия. Безусловно, существует вероятность того, что ряд компаний прибегает к использованию такого рода обманных действий с целью привлечения к своей продукции внимания покупателя, но в данном случае речь идет не о социальной ответственности, а рекламном ходе, который не предусматривает оказания помощи людям. В данном случае действия, осуществляемые в рамках рекламного хода, имеют некоторые совпадающие с КСО характеристики, поэтому подобный рекламный ход обязательно возымеет свое действие и принесет организации желаемый результат.

Позиция третьей группы будет поддержана нами частично, так как согласно нашей точке зрения нельзя говорить о корпоративной социальной ответственности, упоминая только лишь вопросы, связанные с улучшением условий труда работников компании, даже понимая, что данный аспект является одним из наиважнейших

позиций социальной ответственности, но в то же время он представляет собой лишь одну из составных частей КСО.

С концепцией, выраженной научными деятелями четвертой группы трудно не согласиться, так как для достижения максимального эффекта от соответствия высокому уровню корпоративной социальной ответственности компаниям необходимо интегрировать критерии основных показателей социальной ответственности в свою повседневную деятельность. Здесь имеет место сбалансированная система показателей, которая является инструментом, позволяющим полномасштабно увязать стратегию предприятия с оперативным бизнесом; такая система дает возможность принимать вполне объективные решения в области распределения ресурсов компании.

В поддержание мнения, приведенного исследователями пятой группы, отметим, что проблемы расширенного воспроизводства человеческих ресурсов в первую очередь являются потенциальными реальными сферами прямой ответственности бизнеса.

Мнение шестой группы ученых и практиков нами будет поддержано, так как, учитывая факт повсеместного ущемления прав сотрудников компаний, приводящих к возникновению социальных проблем в обществе, как материального, так и духовного характера, можно говорить о том, что путем соответствия высокому уровню корпоративной социальной ответственности компании смогут разрешить социальные проблемы населения в качестве исправления своих ошибок.

Взгляд на вопрос сущности корпоративной социальной ответственности седьмой группы исследователей нами будет поддержан частично. Действительно, КСО представляет собой добровольный вклад в решение не только экологических и социальных проблем, но и экономических проблем, существующих в нашей стране.

Точка зрения представителей восьмой группы особенно близка нам в связи с тем, что в нее заложена такая стратегия управления компанией, которая должна приносить материальную и духовную пользу населению страны.

Определение, данное учеными и практиками девятой группы, по нашему мнению, является наиболее полно отражающим сущность корпоративной социальной ответственности, так как социально ответственная компания должна вести бизнес таким образом, чтобы приносить пользу для общества в целом. Здесь уместно привести базисный принцип устойчивого развития, в соответствии с которым компаниям необходимо осуществлять деятельность: «Бизнес должен оставаться прибыльным, но не за счет общества¹⁶».

По нашему мнению, корпоративная социальная ответственность представляет прежде всего заинтересованность бизнес-сообщества в поднятии уровня жизни населения всей страны, для чего бизнесу необходимо осуществлять действия, приносящие пользу обществу в целом. Здесь имеется в виду социально ответственное

¹⁶ Ложников И.Н. Важнейшие тенденции развития бухгалтерского учета // Вестник бухгалтера Московского региона. 2011, янв.—февр. стр. 35—38.

Таблица 2

Признаки, отличающие социально ответственную компанию¹⁷

Признаки	Характеристика признака
Производство безопасных и надежных товаров	Производство товаров такого качества, при котором пользование ими не будет приносить вреда человеку, более того, эти товары должны выполнять свои функции и приносить те выгоды, ради которых они были приобретены
Установление справедливых цен на товары, работы и услуги	Установление цен, соответствующих качеству перечисленных благ
Организация безопасных и комфортных условий труда	Организация условий, которые не будут приносить ущерб здоровью человека и его личной жизни
Установление справедливого вознаграждения за труд	Установление вознаграждения, соответствующего выполненным сотрудниками работам
Соблюдение экологической безопасности производства	Забота об окружающей среде, недопущение экологических катастроф по вине бизнеса, в связи с тем, что эффект от них оказывается на жизни людей
Отказ от обмана покупателей	Отказ от желания заработать на населении любыми способами в целях получения прибыли
Повышение уровня жизни населения в регионах присутствия	Проведение различных программ лояльности (часто вопрос стоит не в предоставлении денежных средств, а в оказании какой-либо помощи, поддержки, которая может быть осуществлена силами сотрудников компании (волонтеров))
Активное участие в решении насущных проблем общества и окружающей среды	Привлечение к решению проблем волонтеров — людей, принимающих добровольное участие в общественных работах
Повышение квалификации сотрудников компании	Привлечение дополнительной прибыли и положительная тенденция к повышению уровня образования в стране
Ликвидация бедности в регионе присутствия	Переобучение, трудоустройство в компании на должности, не требующие специфических и глубоких знаний, тех людей, которые не успели своевременно занять достойные рабочие места
Оказание материальной поддержки отечественной науке и профессиональному образованию	Спонсорство во внедрение новых технологий, передача практического опыта волонтерами — руководителями крупных компаний
Активное участие в программах по укреплению здоровья населения	Участие в развитии медицинского обслуживания и иных программах по укреплению здоровья населения
Увеличение масштабов жилищного строительства	Повышение уровня доступности объектов жилищного строительства широким массам населения
Активное участие в проведении работ с молодежью	Участие в различных программах, связанных с всесторонним развитием молодежи, а также с устранением беспризорности

ведение бизнеса организаций. Таким образом, КСО должна быть не дополнительным элементом к основной деятельности предприятия, а интегрирована, как бы «встроена» в ее основную деятельность. Выполнение всех действий, относящихся к признакам корпоративной социальной ответственности, должно быть естественным для бизнеса, как процесс получения прибыли. Среди таковых, согласно нашей точке зрения, необходимо выделить признаки, приведенные в таблице 2.

Нами умышленно не было внесено в перечень основных действий социально ответственных организаций

соблюдение законодательства, так как оно является обязательным элементом их деятельности, оно представляет собой не поднятие уровня жизни населения страны, а его защиту.

Необходимо учитывать, что предприятия могут осуществлять и пожертвования, но с учетом требования проведения проверки направленности денежных средств или иных благ. Следует особо отметить, что такая проверка должна быть осуществлена не посредством визуальной проверки отчета об использовании денежных средств, а на основании реальной проверки с целью избегания обманных действий со стороны получателя спонсорской помощи.

¹⁷ Составлено автором.

На основании приведенного выше исследования о сущности корпоративной социальной ответственности можно с высокой степенью достоверности определить сущность корпоративной социальной отчетности с учетом того факта, что социальная отчетность тесно связана с социальной ответственностью бизнеса. По сути, корпоративная социальная отчетность представляет собой систематизацию и публикацию тех шагов, которые были реализованы социально ответственной компанией в течение отчетного периода. Социальная отчетность отражает способность компании к устойчивому развитию, ведь, проводя социально ответственную политику, бизнес закладывает основу своего будущего. В доказательство правильности нашего мнения приведем точки зрения относительно сущности социальной отчетности, выраженные известными научными деятелями. Так, по мнению д.э.н., профессора М.А. Вахрушиной, КСО представляет собой «совокупность отчетов компаний, включающих информацию о результатах как экономической, так и социальной и экологической деятельности. Социальная отчетность является средством публичного информирования всех заинтересованных пользователей — акционеров, сотрудников, партнеров, клиентов, общества — о том, какими способами и темпами компания реализует заложенные в своих стратегических планах цели в отношении экономической устойчивости, социального благополучия и экологической стабильности»¹⁸. По мнению д.э.н. И.Н. Рыковой «Корпоративная социальная отчетность — это отчетность устойчивого развития, которая потенциально способна предоставить информацию чрезвычайно важную для анализа бизнеса, отсутствующую в финансовых отчетах: о рынках продукции, труда, капитала, регулирующих органах, конкурентных преимуществах в снижении издержек, дифференциации продукции, формировании и удержании интеллектуального капитала¹⁹».

По нашему мнению, корпоративная социальная отчетность представляет собой отчет компании, предназначенный для заинтересованных пользователей, а именно акционеров, сотрудников, партнеров, клиентов, общества, и объединяющий в себе результаты ее работы за определенный период в трех направлениях: экономическом, экологическом и социальном. Социальная отчетность должна раскрывать информацию по основным признакам социальной ответственности, приведенным в таблице 2, а также содержать перечень показателей, отражающих эффективность ведения бизнеса в части поддержания экономической стабильности, использования трудовых и природных ресурсов, а также уровень вклада в развитие общества. Такой отчет должен представлять стратегию развития

компании, ее вклад в повышение благосостояния общества региона присутствия и всего населения страны.

Тенденции представления корпоративной социальной отчетности

В последние годы в России наблюдается увеличение количества выпускаемых социальных отчетов, однако оно имеет неустойчивый характер. Число организаций, выпустивших минимум один социальный отчет в виде отдельного документа, можно оценивать на уровне 107²⁰, вместе с этим количество социальных отчетов, опубликованных ими за 2000—2010 гг., составляет 380²¹. Количество отчетов в разбивке по годам, за которые они были сформированы, представлено на рис. 1.

Из графика следует, что вплоть до 2006 г. наблюдается ежегодное увеличение количества опубликованных социальных отчетов, что, по-нашему мнению, представляет собой достаточно закономерное явление в свете начала подготовки нового вида отчетности. Однако в период с 2007 по 2008 г. количество опубликованных отчетов снижается в среднем на 10 отчетов за каждый год по сравнению с 2006 г. Причем отсутствуют отчеты и за более поздние годы по компаниям, опубликовавшим ранее несколько отчетов. Например, компании ОАО «ОГК-1» и ЗАО «ЮниКредитБанк», выпустившие отчеты за период с 2005 по 2008 гг., не формировали социальную отчетность за 2009 и 2010 гг. Существуют организации, которые стабильно подготавливают ежегодные социальные отчеты начиная с 2000—2003 гг. Примером могут служить ОАО «Татнефть», концерн «Шелл», ОАО «ГМК «Норильский никель», ЗАО КБ «ФИА-БАНК», публикавшие социальную отчетность вплоть до 2010 г. Более половины из таких компаний представляют нефтегазовый сектор. Вместе с этим наблюдается расширение видов деятельности, в которых за последние три года появились социальные отчеты, например телекоммуникационная отрасль, цементное производство и строительство.

Лидирующие позиции в части подготовки социальной отчетности занимают наиболее крупные компании России, которые способны вносить существенный вклад в благосостояние страны. Это компании нефтегазовой, электроэнергетической, металлургической промышленности, а также компании, осуществляющие деятельность в сфере финансов и страхования. Кроме того, малочисленные разработчики социальной отчетности присутствуют в деревообрабатывающей, химической и телекоммуникационной сферах. Отраслевая структура организаций, сформировавших социальную отчетность хотя бы за один год за период с 2000 по 2010 г, представлена на рис. 1.

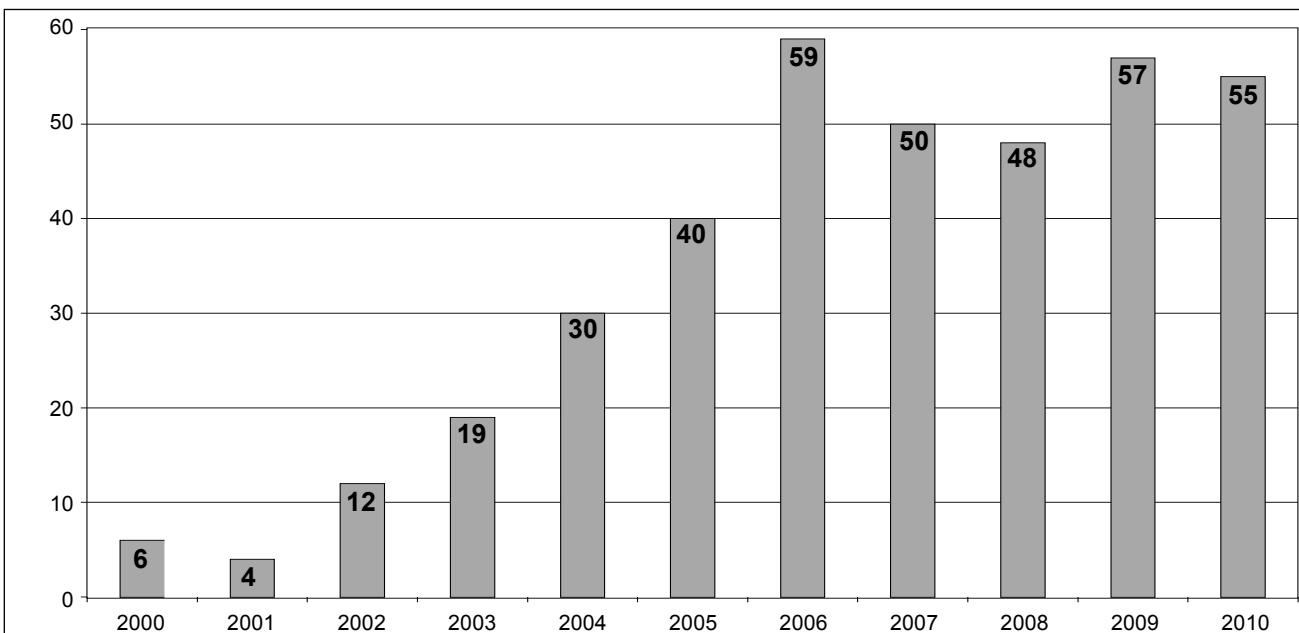
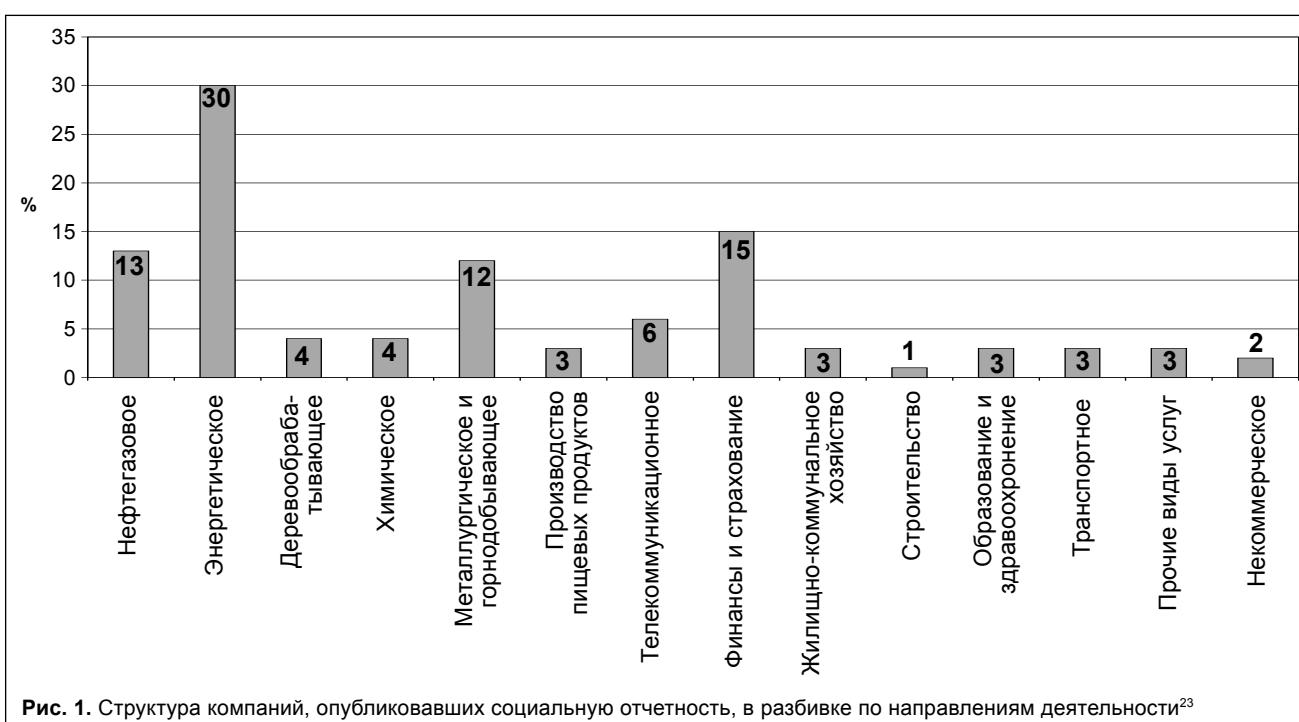
Из диаграммы видно, что наибольшее количество компаний, осуществляющих публикацию корпоративной

¹⁸ Актуальные проблемы теории и практики бухгалтерского учета и экономического анализа в условиях перехода России на инновационный путь развития: Материалы научно-практической конференции кафедры бухгалтерского учета и анализа хозяйственной деятельности. ВЗФЭИ (27 января 2009 г.) / Под ред. проф. Вахрушиной М.А., доц. Сидоровой М.И. — М.: Спутник+, 2009. — 253 с., 6 с.

¹⁹ Рыкова И.Н., Голубева Н.А. «Исследование эволюции корпоративной социальной отчетности российских предприятий» // Международный бухгалтерский учет. 2010. № 9 (14). С. 2—11.

²⁰ По данным регистра нефинансовых отчетов РСПП, опубликованным на сайте <http://рспп.рф/simplepage/157> по состоянию на 18.01.2012 (за исключением отраслевых отчетов).

²¹ Социальная отчетность, сформированная за несколько лет, рассматривалась нами как соответствующее количество независимых друг от друга отчетов.

Рис. 1. Количество отчетов, опубликованных за 2000—2010 гг.²²Рис. 1. Структура компаний, опубликовавших социальную отчетность, в разбивке по направлениям деятельности²³

социальной отчетности, представляет энергетическую отрасль — 30% от общего количества размещающих свою социальную отчетность. Среди них социальные отчеты регулярно формируют ОАО «ОГК-2», ОАО «Московская объединенная электросетевая компания», ОАО «ФСК ЕЭС» и ОАО «Федеральная гидрогенерирующая компания-РусГидро». Финансы и страхование, металлургическая и горнодобывающая, а также нефтегазовая отрасли включают 12—15% отчитывающихся организаций, что составляет 50% от количества

компаний энергетического сектора. Активную группу организаций нефтегазовой отрасли, публикующих социальные отчеты, представляют следующие компании: ОАО «Газпром», ОАО «Лукойл», ОАО «Татнефть», концерн «Шелл», ОАО «Нефтяная компания «Роснефть» и ЗАО «Таманьнефтегаз». Среди стабильно подготавливающих социальную отчетность в секторе финансов и страхования можно выделить ЗАО КБ «ФИА-БАНК», ОАО «Альфа-банк», ФК «Уралсиб», ЗАО КБ «Ситибанк» и ОАО «Банк ВТБ». В металлургической и горнодобывающей отраслях подготавливают социальные отчеты на регулярной основе ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат», ОАО «ГМК «Норильский

²² Рассчитано автором по данным регистра нефинансовых отчетов РСПП.²³ Рассчитано автором по данным регистра нефинансовых отчетов РСПП.

Таблица 3

Количество отчетов в разрезе направлений деятельности²⁴

Направление деятельности компаний	Число компаний	Количество отчетов				
		ИО	ОУР	СО	ЭО	Итого
Нефтегазовое	14	0	45	6	19	70
Энергетика	32	12	23	30	5	70
Металлургическое и горнодобывающее	13	1	14	25	0	40
Химическое, нефтехимическое, парфюмерное	4	1	0	16	0	17
Деревообрабатывающее, целлюлозно-бумажное	4	0	0	4	12	16
Производство пищевых продуктов	3	0	2	8	0	10
Телекоммуникационное	6	0	2	9	0	11
Финансы и страхование	16	0	6	39	0	45
Жилищно-коммунальное хозяйство	3	0	0	8	0	8
Цементное производство и строительство	1	0	0	0	1	1
Образование, здравоохранение	3	0	0	7	0	7
Транспорт	3	0	2	7	1	9
Прочие виды услуг	3	0	3	1	0	4
Некоммерческие организации	2	0	1	3	0	4
ВСЕГО	107	14	100	160	38	312

никель», ОАО «СУЭК» и ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат». Остальные отрасли представляют не более 6% организаций, публикующих социальные отчеты, что составляет не более 20% от компаний энергетического сектора. Среди наиболее активных представителей социальной отчетности в рамках указанных видов деятельности можно выделить: в химическом секторе ОАО «Минерально-химическая компания «ЕвроХим» и ОАО «СИБУР-Холдинг», в секторе производства пищевых продуктов «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия», в телекоммуникационной отрасли ОАО «Комстар-Объединенные Телесистемы» и ОАО «Мобильные ТелеСистемы», в сфере жилищно-коммунального хозяйства ООО «НОВОГОР-Прикамье», в сфере образования и здравоохранения «Ново Нордиск АС Дания», в сфере транспорта ОАО «Российские железные дороги».

На текущий момент представление социальных отчетов осуществляется в одном из следующих вариантов на усмотрение организации:

- социальные отчеты (СО), которые с содержательной точки зрения имеют довольно разнообразное информационное наполнение, в связи с тем, что интерпретация термина «социальный» в отношении отчетности представляет изложение различных вопросов. Среди социальных отчетов присутствуют отчеты, посвященные исключительно работе с персоналом, благотворительности, а также содержащие всевозможные комбинации перечисленной информации со сведениями об охране окружающей среды, в том числе и отчеты, включающие экономическое, экологическое и социальное направления деятельности одновременно. В связи с изложенным у заинтересованных пользователей отсутствует возможность определить содержание отчета по одному лишь его наименованию;

²⁴ По данным РСПП, опубликованным на сайте <http://рспп.рф/simplepage/157>, по состоянию на 18.01.2012 (за исключением отраслевых отчетов).

● экологические отчеты (ЭО), в которых, как правило, содержание представленной информации с наименованием отчета не расходится;

● отчеты об устойчивом развитии (ОУР), раскрывающие одновременно экономические, экологические и социальные результаты деятельности компаний.

Однако, начиная с публикации социальной отчетности за 2009 г., среди вариантов ее формирования появился новый вид социального отчета — интегрированный отчет (ИО). Он представляет собой отчет в области устойчивого развития, в котором экономический раздел представлен выдержками из финансовой отчетности и результатами расчета различных финансовых коэффициентов эффективности текущей деятельности компаний.

Распределение количества отчетов в разрезе их видов по направлениям деятельности представлено в таблице 3.

Из данных таблицы следует, что из 312 отчетов²⁵, опубликованных российскими компаниями начиная с 2000 г. по настоящее время, наибольшее количество отчетов (160) составляют социальные отчеты. Отчеты в области устойчивого развития представлены в количестве 100 документов. Исключительно экологические результаты деятельности опубликованы в 38 отчетах, подобную отчетность на текущий момент формируют компании нефтегазового сектора ОАО «Газпром» и ООО «Газпром трансгаз Ухта», деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной отрасли ОАО «Группа «Илим» и ОАО «Архангельский целлюлозно-бумажный комбинат». Интегрированную отчетность представляют в основном компании энергетического сектора, в том числе Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом», ОАО «Концерн Росэнергоатом», ОАО «Санкт-Петербургский научно-исследовательский и проектно-конструкторский институт «Атомэнергопроект», ОАО Нижегородская инжиниринговая компания «Атомэнергопроект», Открытое внешнеэкономическое акционерное общество «Техснабэкспорт», ОАО «ТВЭЛ» и ОАО «Атомэнергомаш». По нашему мнению наибольший интерес заинтересованных пользователей вызывают отчеты, представляющие комплексные результаты деятельности компаний, в частности отчеты в области устойчивого развития. Это связано с тем, что подобные отчеты предназначены для раскрытия разносторонних результатов деятельности компаний. Более того, они демонстрируют взаимосвязь постановки стратегических целей компаний с ее участием в решении общественно значимых проблем.

Периоды, за которые организации формируют социальную отчетность, как правило, разнятся. Отчетность может быть сформирована за три года. Подобный временной период зачастую избирается компанией при выпуске первого социального отчета. Яркими примерами изложенного являются первые социальные отчеты ОАО «Северсталь» (составлен за 2004—2006 гг.), Южно-Российского государственного университета экономики и сервиса (сформирован за 2008—2010 гг.). Часто отчетным периодом являются два года, что, по-нашему мнению

объясняется стремлением компаний показать динамику своего развития либо обобщить результаты деятельности в целях приведения более глобальных данных (объемы произведенных инвестиций, размеры благотворительной помощи). Подобный подход демонстрируют ОАО «Лукойл», ОАО «Новатэк», ОАО «Полюс Золото», формирующие социальные отчеты за два года на постоянной основе. Однако наиболее распространенными являются отчеты за один календарный год, что, с нашей точки зрения, создает определенные проблемы для заинтересованных пользователей в процессе проведения анализа и сопоставления отчетов между собой.

Вышеизложенное позволяет констатировать, что формирование и представление социальной отчетности российскими компаниями, не будучи должным образом регламентированными, осуществляются исходя из мнения и видения собственников и топ-менеджмента, опираясь на профессиональное суждение сотрудников, формирующих такую отчетность. Соответствующий методологический инструментарий в нашей стране до сих пор не разработан. В результате наблюдается широкое разнообразие видов отчетов при отсутствии понимания предназначения каждого из них и разброс периодичности публикации социальных отчетов, которая определяется отчитывающимися компаниями самостоятельно.

В итоге социальная отчетность российских компаний имеет различные наполнение, формат и структуру представления результатов социально ответственного ведения бизнеса, что осложняет процессы ее чтения и сопоставления. Разрешение указанных проблем возможно при условии создания в России соответствующей нормативно-правовой базы корпоративной социальной отчетности.

Литература

1. Абрамов Р.Н. Корпоративная социальная ответственность как пример организационного изоморфизма в условиях глобализации // Журнал исследований социальной политики. Том 3, 2005, с. 327—345.
2. Бахтурин Ю.И. Социальная отчетность корпораций: актуальные проблемы: статья из сборника статей, 6 (6) — 2010 «Современная экономика: проблемы и решения», с. 124—137.
3. Вахрушина М.А. Концепция социальной отчетности компаний: цели составления, источники формирования: статья из сборника статей «Актуальные проблемы теории и практики бухгалтерского учета и экономического анализа в условиях перехода России на инновационный путь развития»: Материалы научно-практической конференции кафедры бухгалтерского учета и анализа хозяйственной деятельности. ВЗФЭИ (27 января 2009 г.)/Под ред. проф. Вахрушиной М.А., доц. Сидоровой М.И. — М.: Спутник+, 2009. — 253 с., 6 с.
4. Гетьман В.Г. Проблемы стандартизации вузовской подготовки бухгалтеров и аудиторов // Все для бухгалтера. 2008. № 6.
5. Карагод В.С. Теория и методология международной системы корпоративной социальной отчетности. Дисс... д-ра экон. наук. Москва, 2006.

²⁵ Включая отчеты, сформированные за несколько отчетных периодов.

Формирование стоимости оператора фиксированной связи

**Брыкин А., д.э.н., профессор, главный научный сотрудник Института ИТКОР
Пешков И., соискатель Института ИТКОР**

■ Авторами статьи рассмотрены основные аспекты формирования стоимости операторов фиксированной связи.

Ключевые слова: телекоммуникации, стоимость компании, операторы фиксированной связи.

The formation of the value of fixed-line operator

**Brykin A., doctor of Economic Sciences, professor, chief research officer, Institute ITKOR
Peshkov I., applicant, Institute ITKOR**

■ The authors examined the main aspects of the formation of the value for a fixed-line operators.

Keywords: Telecommunications, the company's value, fixed-line operators.

Одним из основных трендов развития современного рынка телекоммуникаций в России является процесс укрупнения федеральных игроков за счет приобретения ими региональных операторов фиксированной связи.

На текущий момент можно выделить две группы федеральных операторов связи, осуществляющих региональную экспансию на рынке предоставления фиксированных телекоммуникационных услуг – конвергентные операторы (предоставляют как фиксированные, так и мобильной услуги связи): МТС, Вымпелком, Ростелеком и Мегафон, а также фиксированные операторы, предоставляющие лишь услуги фиксированной связи: Транстелеком, Эр-Телеком и Межрегиональный ТранзитТелеком.

Почти все перечисленные компании в прошлом году объявили о стратегии регионального развития с использованием сделок M&A. Исключением являлся Эр-Телеком, который развивается за счет строительства собственных сетей с нуля (Greenfield).

Исходя из приведенной выше информации, можно сделать вывод, что 2012 год — I полугодие 2013 года станут одними из наиболее активных по числу M&A-сделок в телекоммуникационной сфере, в связи с этим становится актуальным рассмотрение основных подходов к финансовой оценке активов таких компаний.

Существует три основных способа оценки компании — затратный, сравнительный и доходный. Для понятия их концептуальных различий стоит рассмотреть их специфику.

Суть затратного подхода сводится к определению стоимости создания аналогичной компании с нуля либо к моделированию процесса распродажи активов и погашения существующих обязательств.

Для телекоммуникационной отрасли применение этого подхода означает определение стоимости строительства сети, привлечения абонентов, получения необходимой разрешительной документации и т. д.

Оценка таких затрат довольно затруднительна, так, например, стоимость привлечения абонентов увеличивается с ростом степени проникновения услуги и конкуренции на рассматриваемом рынке. Обычно применение рассматриваемого подхода осуществляется при приобретении «недействующего» бизнеса или компании с небольшим количеством абонентов. В частности, ТТК на основании рассмотренного подхода приобрел несколько небольших операторов, дополняющих его сети в городах присутствия.

Сравнительный подход предполагает использование двух методов — по данным рынка капитала и по данным о precedентных сделках.

Метод по данным рынка капитала определяет стоимость компании на основании мультипликаторов компании-аналога, акции которой торгуются на фондовой бирже.

Набор компаний-аналогов невелик — после процедуры делистинга ОАО «КОМСТАР-ОТС» на бирже остался только один оператор, доля мобильной выручки которого в общей структуре доходов незначительна — ОАО

«Ростелеком». Тем не менее указанную компанию не корректно использовать для оценки региональных операторов КТВ и ШПД, так как значительная часть выручки данной компании состоит из доходов от фиксированной телефонии и международной и междугородной связи.

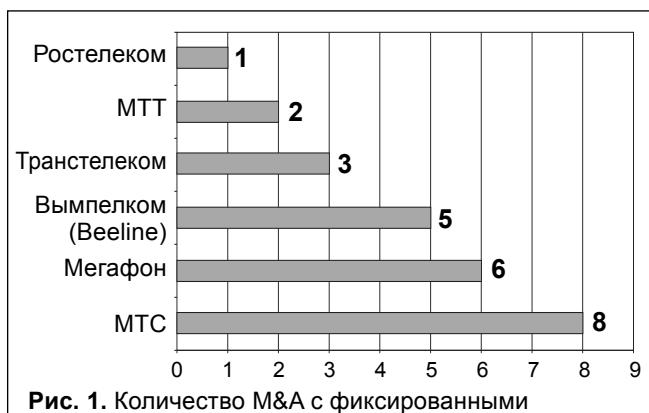


Рис. 1. Количество M&A с фиксированными операторами связи за 2010—2011 годы¹

Применение зарубежных аналогов приводит к формированию стоимости на основе принципов, далеких от фундаментальных основ ценообразования бизнеса как актива, приносящего доход. Также использование информации о цене капитала зарубежной компании не учитывает те факторы стоимости, на которые ориентируются покупатели региональных операторов в России.

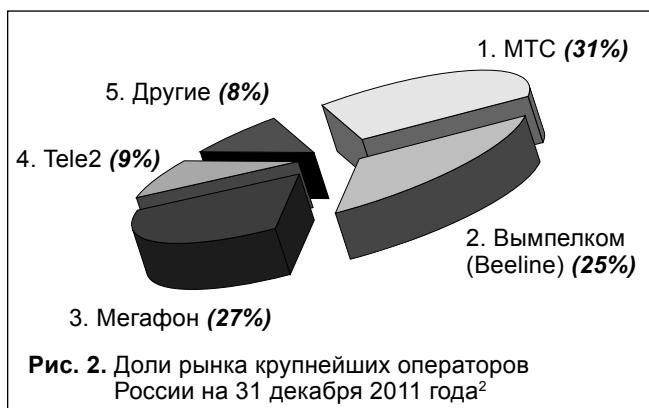


Рис. 2. Доли рынка крупнейших операторов России на 31 декабря 2011 года²

Метод сделок основан на использовании информации о заключенных сделках купли-продажи компаний-аналогов.

Как правило, для предварительной оценки компании используются три основных мультипликатора:

— EV/EBITDA;

— EV/Revenue;

В 2010—2011 гг. большая часть сделок осуществлялась по следующим мультипликаторам EV/Revenue от 2 до 2,5 и EV/EBITDA от 6 до 8.

Наибольшее доверие у покупателей вызывает доходный подход. Суть его заключается в следующем — бизнес стоит столько, сколько он может заработать как объект доходных инвестиций с учетом требуемой инвестором

нормы дохода в качестве компенсации за соответствующий уровень риска.

При использовании данного метода на первом этапе определяется чистый денежный поток на вложенный в бизнес капитал, представляющий собой прибыль владельца, которая может быть выведена из оборота без ущерба для бизнеса. Здесь у продавцов и покупателей бизнеса зачастую возникают противоречия из-за использования продавцами различных «методик» повышения рентабельности бизнеса, которые позволяют им иметь более высокую прибыль, но которые не позволительны потенциальным покупателям. Поэтому потенциальные покупатели проводят нормализацию отчетности, позволяющую понять, какой доход получает компания при ведении бизнеса «без ухищрений».

На втором этапе спрогнозированные и нормализованные чистые денежные потоки приводятся к текущей стоимости посредством применения методики дисконтирования, показывающей снижение текущей стоимости планируемых к получению в будущем денежных средств.

Ставка дисконтирования является вторым (после прогнозирования денежного потока) спорным моментом в рамках доходного подхода. Так, изменяя ее, а фактически предъявляя различные требования к доходности инвестиций в компанию, можно значительно влиять на оценку стоимости компании. Данный параметр для продавца и покупателя может значительно отличаться. Часть покупателей применяют свою ставку дисконтирования, справедливо полагая, что после получения контроля над компанией она становится частью крупного бизнеса, требования к доходности которого ниже, так как финансовые показатели покупателя на порядок больше показателей объекта поглощения. С другой стороны, при таком подходе финансовый синергетический эффект повышает доход продавца от совершенной сделки.

Если покупатель предпочел затратному подходу к оценке телекоммуникационного актива сравнительный или доходный, то перед их применением необходимо нормализовать отчетность. Другими словами, определить финансовые показатели (такие как выручка, EBITDA, чистый денежный поток), которые характеризовали бы приобретаемый бизнес в условиях его работы без применения каких-либо методик по оптимизации затрат и налогообложения, в том числе и законных, но недоступных для покупателя.

Именно нормализация отчетности до проведения мероприятий, направленных на всестороннюю проверку законности и коммерческой привлекательности планируемой сделки (due diligence), позволит собственнику и продавцу понять диапазон стоимости компании, а в случае если взгляды на цену у продавца значительно различаются, то сэкономить сторонам финансовые и временные ресурсы на проведение процедуры due diligence.

При нормализации отчетности большое значение имеет применяемая рассматриваемыми к приобретению компаниями система налогообложения. Ввиду этого во избежание неточности в оценке актива необходимо провести дополнительные корректировки, которые, в свою очередь, бывают общими — применяемые для компаний

¹ Данные получены на основе анализа открытых источников информации.

² Источник: AC&M Consulting.

независимо от используемой ими системы налогообложения и специальными — применяемые для компаний, использующих упрощенную систему налогообложения (УСН).

К общим стоит отнести: корректировку капитальных затрат, корректировку на размер понесенных фиктивных расходов, на отчисления в фонд универсальной услуги, на отчисления в пользу правообладателей телевизионных каналов, на налоги, начисляемые при выплате заработной платы, а также корректировку на налог на прибыль.

К специальным — корректировка на НДС, на налог, взимаемый в связи с упрощенной системой налогообложения, а также на размер амортизационных расходов и стоимость приобретенных ОС.

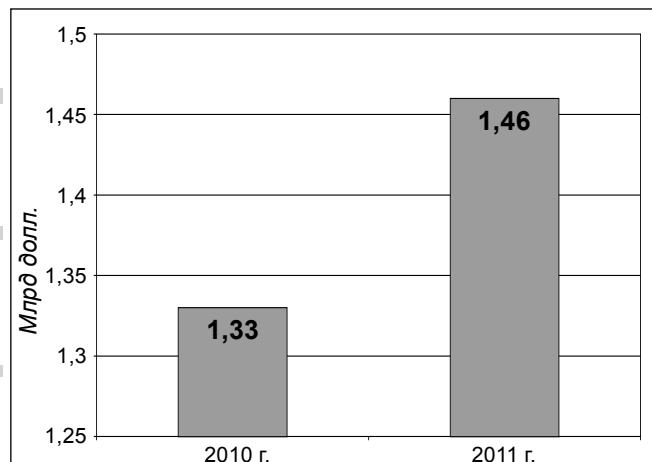


Рис. 3. Общая сумма сделок M&A с фиксированными операторами связи за 2010—2011 годы³

Несмотря на всю комплексность и многофакторность проводимого анализа приобретаемого актива, это играет важную роль в будущем росте и развитии компании, обеспечивая синергетические эффекты, представляя собой увеличение эффективности деятельности объединенных компаний, сверх того уровня, который две фирмы уже достигли. Работая независимо друг от друга.

В телекоммуникационном бизнесе следует выделить следующие виды синергетических эффектов, которые могут возникнуть у покупателей при приобретении региональных фиксированных операторов связи:

Сокращение расходов

За счет экономии на масштабах при закупке интернет-трафика, так как федеральные операторы могут закупать у магистральных операторов трафик (арендовать полосу) значительно дешевле за счет предоставляемых ему скидок за объем. Кроме того, федеральные операторы связи зачастую сами владеют магистральными сетями между городами, в связи с чем также возникает существенная экономия. Так, по экспертным оценкам размер синергетического эффекта может составить до 70% от затрат на закупаемый трафик ТВ-контента, так как федеральные операторы кабельного телевидения имеют значительные скидки на закупаемый ТВ-контент. Встречаются случаи,

когда некоторые ТВ-каналы, контент которых является платным для небольших региональных операторов, сами платят федеральным кабельным операторам, чтобы находиться в их сети вещания.

Сокращение расходов на персонал. Размер данной экономии зависит:

- от наличия у покупателя телекоммуникационного бизнеса в регионе функционирования объекта приобретения;

- типа телекоммуникационного бизнеса — фиксированный или мобильный.

В первом случае экономия может быть значительной и доходить до 35% от затрат на персонал. Во втором — синергетический эффект обычно незначительный. В основном за счет сокращения управляющего персонала. Размер экономии может составлять 5—10% от затрат на персонал.

Сокращение запланированных капитальных затрат на мобильный бизнес.

Приобретая компанию фиксированной связи, оператор мобильной связи помимо приобретения фиксированного бизнеса получает возможность использования инфраструктуры (в частности, ВОЛС) для оказания услуг мобильной связи, что создает дополнительный синергетический эффект от экономии на капитальных затратах.

Увеличение доходов

От удержания абонентской базы.

Как известно, операторы фиксированной связи имеют значительно меньший отток абонентов, чем мобильные операторы. Поэтому предполагается, что приобретение оператора фиксированной связи мобильным оператором снижает отток абонентов за счет того, что мобильные абоненты будут пользоваться конвергентными услугами объединенного оператора. Это, в свою очередь, увеличивает выручку Группы покупателя. Данный синергетический эффект начинает реализовываться через несколько месяцев после приобретения оператора, и его размер незначительный.

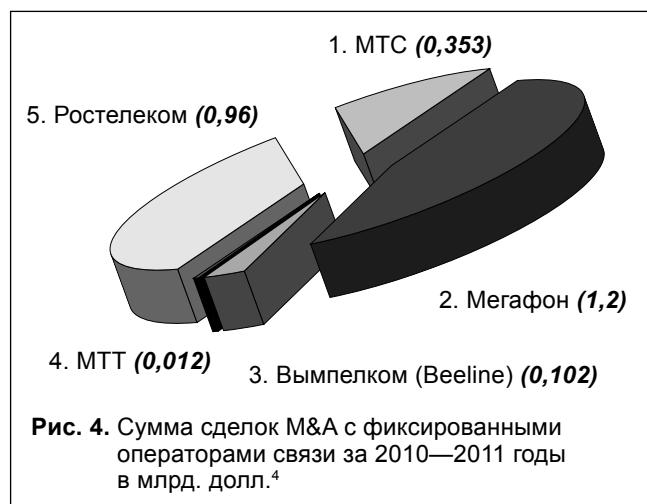


Рис. 4. Сумма сделок M&A с фиксированными операторами связи за 2010—2011 годы в млрд. долл.⁴

От перекрестного привлечения новых абонентов.

Предполагается, что если покупателем фиксированного бизнеса будет компания, предоставляющая в данном

³ Данные получены на основе анализа открытых источников информации.

⁴ По итогам 9 месяцев 2011 г., выручка от фиксированной телефонии, междугородной и международной связи составила порядка 46% от общих доходов.

регионе мобильные услуги, то возникнет так называемый синергетический эффект от перекрестного привлечения абонентов. То есть после начала предоставления конвергентных услуг связи мобильные абоненты покупателя перейдут к фиксированной связи объекта приобретения, а абоненты объекта приобретения перейдут к мобильной связи покупателя от конкурентов.

Данный синергетический эффект начинает реализовываться через несколько месяцев после приобретения оператора, и его размер незначителен.

Финансовая синергия

Финансовая синергия при приобретении крупными телекоммуникационными холдингами небольших операторов выражается в снижении стоимости долга для объекта приобретения, так как после вхождения его в крупную корпорацию устраняются многие риски, свойственные продаваемому объекту как обособленному бизнесу.

И если ставка дисконтирования для крупных холдинговых структур находится в диапазоне от 9,5 до 14%, то для небольших операторов от 18 до 20%.

Как видно из приведенных примеров, дополнительная синергетическая стоимость создается в основном покупателем, а, следовательно, покупатель не должен отдавать значительную часть синергетического эффекта в виде премии продавцам.

Кроме синергии, у покупателя возникают и дополнительные затраты, которые могут выражаться в дополнительных капитальных и операционных затратах: модернизация сети в соответствии с его стандартами, внедрение стандартных для покупателя ИТ (билинг) и прочие. Такие затраты уменьшают стоимость, которую покупатель готов заплатить за фирму.

Таким образом, проанализировав специфику бизнеса операторов фиксированной связи, можно прийти к выводу, что наиболее прозрачным из всех подходов оценки для всех участников рынка является доходный подход. В свою очередь, затратный или сравнительный подходы могут быть применены лишь для определения ориентиров стоимости компании при принятии решения о целесообразности рассмотрения предложения контрагента по сделке. Например, если цена, ожидаемая продавцом, значительно превышает устоявшиеся на рынке мультипликаторы, то сделка, скорее всего, не состоится.

В свою очередь, определение стоимости компании на основе прогнозирования генерируемого денежного потока может осуществляться исходя из учета различных предпосылок, измерение которых должно происходить в рамках существующего правового поля и разумных интересов потенциальных инвесторов — например, установление прогнозного уровня рентабельности продаж на реализуемом для инвестора уровне.

Изменение таких предпосылок — условий извлечения дохода от функционирования бизнеса вне установленных пределов приводит к существенным искажениям стоимости и необходимости поиска контрагента по сделке, допускающего установление таких условий извлечения дохода при ведении бизнеса. Однако исходя из указанных выше тенденций и особенностей рынка нахождение такого контрагента для покупки представляется маловероятным.

Однако при подготовке сделки по продаже компании-оператора собственнику следует понять, с каких позиций потенциальный инвестор оценивает его компанию, что позволит ему обосновать запрашиваемую цену.


 Н.И. Рыжков

**«ВЕЛИКАЯ ОТЕЧЕСТВЕННАЯ:
ЛЕНД-ЛИЗ»**

ИД «Экономическая газета», 2012 г., 440 стр.

В книге обобщены опубликованные в России и за рубежом материалы по ленд-лизу, представлены фактические данные и статистические оценки, раскрывающие неизвестные факты Великой Победы, многие из которых до недавнего времени находились под грифом «Совершенно секретно».

Приобрести книгу вы можете:

В интернет-магазине
«Экономика и духовность»:
www.eko-spirit.ru

В редакции:
Тел: (499) 152-6558, (499) 152-0330
E-mail: manager_ras@ideg.ru

Основы диагностики финансового состояния в строительстве

Нитецкий В.,

д.э.н., профессор Академии народного хозяйства Российской Федерации

Неровня Ю.,

аспирант Академии народного хозяйства Российской Федерации

В статье рассмотрены основные аспекты диагностики финансового состояния строительных организаций с учетом отраслевой специфики.

Ключевые слова: строительство, финансовый анализ, риск-менеджмент.

Fundamentals of diagnosis of the financial condition of the construction

Nitetsky V.,

PhD, Professor

Nerovnya Y.,

post-graduate student

The article describes the main aspects of diagnosis of the financial condition of the building organizations, taking into account sectoral specificities.

Keywords: construction, financial analysis, risk management.

Строительство как вид экономической деятельности подчиняется общим экономическим законам, но при этом имеет ряд особенностей.

Во-первых, мировой финансовый кризис, начавшийся в 2007 году в США, начался именно с ипотечных агентств, что привело к коллапсу на рынке недвижимости во всех развитых странах и, как следствие, тяжелейшей экономической ситуации на рынке строительства, в частности, в России. Поэтому на сегодняшний день при финансовом анализе строительной организации необходимо учитывать последствия кризиса в российских условиях.

Во-вторых, надо принимать во внимание объективные отраслевые особенности, такие как высокая степень государственного регулирования данного вида экономической деятельности, высокая зарегламентированность отрасли, длительность цикла, индивидуальность проектов (даже типовые проекты необходимо привязывать к местности, что делает их уникальными), организационная структура строительной организации — сложносочиненные вертикально и горизонтально взаимосвязи.

В-третьих, к субъективным отличительным чертам российского строительного бизнеса можно отнести его

«непрозрачность», что применительно к финансовому-экономическому анализу означает вероятность расхождений между видами отчетности (бухгалтерская, налоговая, финансовая и т. д.) и реальным положением вещей.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности строительной организации на основе реальных данных как база для диагностики позволяет прогнозировать результаты этой деятельности и вовремя принимать актуальные управленческие решения.

Стандартный финансовый анализ — это анализ в квартальном разрезе. Делать такой анализ необходимо, но в условиях строительной отрасли чаще всего — недостаточно. Накапливаемая база сформированных аналитических данных позволяет в более оперативном режиме руководству реагировать на те или иные возникающие проблемы, а также более гибко формировать текущую стратегию управления организацией. Кроме того, при наличии в организации соответствующих программных модулей системы управления организацией (с помощью ERP-систем и т. п.) позволяет все необходимые аналитические данные и расчеты формировать в on-line-режиме

Разделы финансового анализа строительной организации

Раздел	Цель
Анализ активов: состава, структуры, обрачиваемости. Анализ инвестиций в оборотный капитал, Анализ инвестиций в основной капитал	Прогноз способности организации в будущем создавать денежные средства
Анализ ликвидности и текущей платежеспособности	Прогноз способности организации выполнить в срок текущие обязательства
Анализ денежных потоков	Прогноз способности создавать денежные потоки за счет имеющейся ресурсной базы
Анализ капитала: состав, структура, цена. Анализ способности к наращиванию капитала. Анализ финансовых рисков	Прогноз потребностей в заемных средствах и распределения будущих прибылей и денежных потоков между кредиторами и собственниками
Анализ финансовых результатов и доходности деятельности. Анализ финансовой устойчивости	Оценка потенциальных изменений экономических ресурсов; для формирования суждения об эффективности, с которой организация может использовать дополнительные ресурсы

и формировать аналитические данные каждый день, каждую неделю, каждый месяц и т. д.

В современных условиях в строительной организации необходим комплексный экономический анализ, одной из основных задач которого становится обоснование выбора проектов, которые организации целесообразно производить (строить) кроме того, а также, какие ресурсы для этого использовать, с тем чтобы результаты производственно-коммерческой деятельности строительной организации соответствовали ее финансовой стратегии.

Необходимость прогнозирования результатов деятельности, с одной стороны, и усиление фактора неопределенности, особенно в долгосрочной перспективе — с другой, потребовали введения в теорию и практику финансового анализа оценки рисков.

Существенный уровень инфляции сделал необходимым развитие относительно нового направления — инфляционного анализа, позволяющего оценить влияние инфляции на денежные потоки, финансовые результаты, активы и обязательства. Отсутствие такого учета в организации снижает достоверность результатов анализа бухгалтерской отчетности.

Неотъемлемым элементом бухгалтерской отчетности становится информация, раскрывающая, уточняющая или дополняющая основные формы бухгалтерской отчетности с целью обеспечения достоверных результатов их анализа.

Для выработки стратегии, своевременного принятия управленческих решений и постоянного оперативного контроля необходимо всестороннее изучение как самой строительной организации, так и «среды ее обитания». Надо понимать, что финансовый анализ с его количественным подходом к поиску и решению проблем является только частью общей оценки строительной организации, и прежде чем перейти к «сухому языку цифр», необходимо качественно оценить внешнюю и внутреннюю обстановку. И только после того как жизнеспособность строительной организации будет подтверждена на

качественном уровне, целесообразно переходить к количественным оценкам.

Предметом финансового анализа как особого направления комплексного экономического анализа является рассмотрение реального и прогнозного финансового состояния строительной организации, меняющегося под воздействием внешней и внутренней среды и управленческих решений, в целях оценки его финансовой устойчивости и эффективности деятельности.

Современный финансовый анализ охватывает достаточно широкий круг вопросов, которые выходят далеко за рамки традиционной оценки финансового состояния, проводимой, как правило, на основании данных бухгалтерской отчетности.

Таким образом, в наиболее общем виде в составе основных разделов финансового анализа могут быть выделены следующие разделы:

- ◆ Оценка финансового состояния организации.
- ◆ Анализ платежеспособности и ликвидности организации.
- ◆ Анализ операционного цикла.
- ◆ Анализ состава и структуры капитала. Оценка долгосрочной платежеспособности.
- ◆ Анализ финансовых результатов и эффективности деятельности организации.
- ◆ Перспективный финансовый анализ.

Результаты анализа финансового состояния представляют собой основу для разработки управленческих решений о привлечении и размещении средств для достижения поставленных целей. Поэтому завершающим этапом финансового анализа, опирающимся на результаты оценки финансового состояния, является собственно обоснование финансовых решений и прогноз их последствий.

Краткосрочный и долгосрочный финансовый анализ отличается не только объемом охвата информационного материала. Краткосрочный анализ направлен на выявление текущих резервов для повышения эффективности

Ключевые функции основных блоков финансового управления организацией

Блок управления	Основные функции	Критерии оценки результативности
Финансовый контроллинг	Координация и осуществление финансового контроля за основной деятельностью согласно финансовой стратегии Контроль отклонений фактических показателей от показателей финансового плана и выяснение причин Своевременное предоставление необходимой адекватной финансовой информации Обеспечение интегрированной системы отчетов, объективно и полно отражающих результаты деятельности Обеспечение эффективного контроля за поступлением и расходованием денежных средств Контроль за соблюдением требований законодательства и выполнением юридических обязательств	Интегрированность системы учета и отчетности. Надежность и своевременность представления данных для целей управления. Соблюдение требований законодательства, касающихся бухгалтерского учета и отчетности, финансов и налогообложения
Финансовый анализ	Анализ текущего финансового состояния с целью прогнозирования результатов деятельности и обоснования финансовой стратегии Обоснование показателей бизнес-плана и обеспечение их взаимной увязки Мониторинг значений основных финансовых показателей с целью обеспечения соответствия результатов стратегическим целям организации Анализ способности организации генерировать денежные средства Выявление возможностей повышения эффективности вложения капитала Оценка целесообразности инвестиционных проектов Обоснование допустимого уровня риска для получения требуемого уровня доходности	Своевременное представление руководству аналитических отчетов, необходимых для принятия стратегических решений. Проведение детального финансового анализа, обеспечивающего обоснование финансовых целевых показателей. Обеспечение системы финансового и бюджетного планирования
Финансовый менеджмент	Привлечение требуемых ресурсов и реализация схем финансирования, обеспечивающих минимальную стоимость авансированного капитала Управление активами организации, обеспечивающее ей максимальную прибыль при допустимом уровне риска Обеспечение текущей и долгосрочной платежеспособности Развитие прочных отношений с акционерами, контрагентами, банками и другими финансовыми институтами Принятие решений по инвестициям и управлению инвестиционными проектами, способствующих росту благосостояния собственников	Своевременность принятия решений по управлению денежными потоками. Поддержание платежеспособности и финансовой устойчивости. Поддержание допустимого уровня риска. Обеспечение наращивания капитала. Своевременность принятия инвестиционных решений

управления оборотным капиталом, обеспечения текущей платежеспособности и поддержания ликвидности. Основные направления анализа на данном этапе связаны с оценкой состава и структуры оборотных активов; обоснованием решений, определяющих политику управления запасами, дебиторской задолженностью, денежными средствами, обоснованием и выбором краткосрочных источников финансирования оборотных средств; оценкой потребности во внешних источниках финансирования оборотных активов и в собственном оборотном капитале.

Составной частью краткосрочного финансового анализа следует считать оперативный анализ, а также

мониторинг показателей рентабельности отдельных проектов.

При проведении финансового анализа, охватывающего годовой и более период, основной упор должен быть сделан на оценку формирования финансовых результатов и обоснование политики их распределения. Решения, которые принимаются на основе данного анализа, касаются структуры капитала и обеспечения долгосрочной платежеспособности, стратегии в области долгосрочного инвестирования и его источников. Ключевая задача финансового анализа на данной стадии — выявление и оценка влияния факторов, определяющих финансовую устойчивость строительной организации.

Анализ финансовых коэффициентов помогает увидеть проблему, сосредоточить на ней внимание и сформулировать подходы к ее решению.

Вместе с тем финансовый анализ эффективен только тогда, когда в его результатах заинтересовано руководство организации. На уровне руководства должны быть прежде всего решены вопросы о субъектах анализа; об ответственности лиц, формирующих информацию, используемую в анализе, за ее своевременное предоставление и достоверность; о подчиненности аналитической группы и ее месте в организационной системе управления; периодичности проведения анализа; выборе основных аналитических показателей для текущего мониторинга; об определении степени глубины и подробности аналитических записок.

Финансовый анализ — это составная часть комплексного экономического анализа строительной организации. Комплексный экономический анализ включает в себя анализ внешней среды (анализ рынка продукции, ресурсов, капитала), анализ внутренней среды (технико-экономический, финансово-экономический анализ), а также функционально-стоимостной и финансовый анализ.

Кроме того, финансовый анализ — это составная часть финансового управления организацией.

На основании проведенного всестороннего анализа строительной организации необходимо сделать прогноз развития ситуации исходя из трех основных (позитивный, нейтральный, негативный) сценариев развития событий. Как правило, в условиях нехватки ресурсов, и в первую очередь времени, проработкой позитивного сценария по понятным причинам пренебрегают. А нейтральный и особенно негативный сценарии, прорабатывают более тщательно, предусматривая сохранение или изменение текущих тенденций внутренней и внешней среды бизнеса, наличие или отсутствие внешних источников инвестиций и заемного капитала, наличие или отсутствие возможности принять участие в новых инвестиционных, в том числе и венчурных, проектах.

Построенные таким образом несколько моделей развития событий должны охватывать не только краткосрочный и среднесрочный периоды, но и иметь хотя бы обобщенную долгосрочную стратегию развития. Основная задача этих моделей выявить возможные негативные явления, которые на сегодняшний день еще не оказывают отрицательного влияния на строительный бизнес, но при игнорировании которых ситуация может резко ухудшиться и выйти из-под контроля.

Модели развития должны предусматривать:

◆ *Макроэкономические параметры и их динамику, которые влияют на мировые финансовые рынки, отрасли и регионы.*

◆ *Государственную политику (государственный бюджет, а следовательно, налогообложение, правовая нормативная база и т. п.).*

◆ *Социально-экономическую сферу — возникновение и исчезновение новых рынков, демографическая составляющая, участвующая в спросе и предложении и т. д.*

◆ *Развитие научно-технического прогресса, увеличение значимости экологии, безопасности окружающей среды, требования к повышению качества и т. д.*

◆ *Маркетинговые исследования собственного и смежных рынков, отслеживание конкурентов, в том числе бенчмарковые исследования.*

Таким образом, эти модели должны показать возможность самостоятельного развития строительной организации или необходимость антикризисного управления.

Риск-менеджмент — целое научное направление, но в данном разделе статьи мы коснемся лишь фундаментальных основ для понимания выводов, которые необходимо сделать на основе проведенного финансового анализа. Но, впрочем, снижение рисков — это перманентная мера управления организацией в том случае, если цель — долгосрочное процветание бизнеса.

В качестве основных направлений минимизации рисков можно предложить следующие пути:

◆ *Тщательная проверка партнеров и венчурных направлений бизнеса, хеджирование рисков и разделение ответственности, например, между участниками и поиск гарантов. В том случае, если риски и рентабельность в венчурных бизнесах просчитаны и обоснованы, необходимо выделение для этого направления самостоятельных единиц бизнеса, чтобы не рисковать целим ради малого.*

◆ *Диверсификация направлений деятельности, покупателей товаров, работ, услуг и поставщиков, диверсификация привлеченного и/или заемного капитала. Распределение риска во времени.*

◆ *Стратегическое и тактическое управление организацией, использование всех видов анализов (SWOT-анализ, PEST-анализ) и инструментов для прогнозирования и моделирования событий политической, социально-экономической и нормативно-правовой ситуации, создание резервов.*

Таким образом, первым шагом необходимо проанализировать ситуацию в целом, потом переходить к финансовому анализу как части управления организацией. Завершением данного цикла и началом следующего служит опять же всесторонний анализ, уже детализированный с учетом полученных данных от первоначального финансового анализа.

Литература

1. Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».
2. Приказ Минфина России № 10н, ФКЦБ РФ от 29.01.2003 г. № 03-6/пз «О порядке оценки стоимости чистых активов акционерных обществ».
3. Приказ Минфина России от 22.07.03 № 67н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».
4. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2007.
5. Ендовицкий Д.А., Щербаков М.В. Диагностический анализ финансовой несостоятельности организаций: Учеб. пособие / Под ред. проф. Д.А. Ендовицкого. — М.: Экономистъ, 2007.
6. Ковалев В.В., Ковалев Вит. В., Учет, анализ и финансовый менеджмент. Москва: Финансы и статистика, 2006.

Финансовый анализ стратегических решений в условиях неопределенности

*Просолупова К.,
аспирант кафедры экономического анализа Финансового университета при Правительстве РФ*

В работе систематизированы теоретические основы метода реальных опционов — начиная от математического моделирования базовых типов опционов и заканчивая разработкой конкретных инструментов встраивания элементов метода реальных опционов в схему финансового анализа проектов. В практической части работы автором была решена эта проблема и самостоятельно разработаны варианты использования элементов метода реальных опционов в конкретной аналитической работе для ряда самых разных отраслей.

Ключевые слова: финансовый анализ, реальные опционы, стратегические альтернативы.

Financial analysis of strategic decisions under conditions of uncertainty

*Prosolupova K.,
Post-graduate student, Department of Economic Analysis,
Financial University under the Government of the Russian Federation*

In a systematic theoretical basis of the method of real options — ranging from mathematical modeling of the basic types of options, and ending the development of specific tools using elements of real options method in the process of financial analysis. In the practical part of the research the author has solved the problem and self-developed method uses elements of real options in a particular analytical work for a number of different industries.

Keywords: Financial Analysis, Real Options, Strategic Alternatives.

Ключевым элементом процесса стратегического планирования является анализ стратегических альтернатив. Как правило, он включает в себя следующие элементы:

- ◆ Идентификация и развитие стратегических возможностей (органического роста, сделок, диверсификации или концентрации).
 - ◆ Оценка стоимости и потенциала реализации возможностей.
 - ◆ Выбор стратегий или возможностей.
- Данный процесс на практике чаще всего реализован в двух формах:

Сценарный анализ — построение и сопоставление нескольких сценариев развития. Основными недостатками данного метода являются большая трудоемкость, низкая точность определения вероятности реализации различных сценариев, дискретность (ограниченное количество сценариев) и, как следствие, значительная условность полученных результатов. На практике часто анализ ограничивается кратким обзором существующих вариантов и рассмотрением 1—2 наиболее вероятных сценариев. Таким образом, понятия риска и неопределенности остаются почти неохаченными анализом.

Построение таблиц чувствительности основных финансовых показателей (выручки, EBITDA, стоимости) от ключевых параметров. Данный метод несколько сглаживает недостатки предыдущего метода, но имеет ограниченную применимость ввиду субъективности выделения и моделирования ключевых параметров, большого диапазона разброса значений, большого количества параметров и т. д.

В данной работе сформирована методология использования в повседневной аналитической практике количественного метода, который позволяет не только оценить, но и автоматизировать процесс анализа стратегических возможностей — метода реальных опционов.

Особенностью этого метода является наличие акцента как на внутренних неопределенностях компании, так и на неопределенностях и рисках внешней среды, причем не только финансовых. Это имеет большое значение, так как помимо ключевых типов неопределенности, описанных в предыдущих разделах автореферата, наиболее масштабной проблемой современной экономики является проблема устойчивого развития, которое Комиссия Брунталанд определяет как тот тип развития, который удовлетворяет нужды текущего поколения без ущерба интересам будущих поколений.

Вопросы неопределенности, связанной с природной средой, и эффектов данной неопределенности на стратегическую и операционную деятельность компаний были затронуты еще А. Бучко (работа «Концептуализация и измерение неопределенности окружающей среды: оценка шкалы неопределенности природной среды Милса-Сноу», 1994 г.), Д. Миллером и Дж. Шэмзи (работа «Стратегическая реакция на неопределенность природной среды»).

Концепция устойчивого развития является новым измерением неопределенности для компаний. Последствия изменений в состоянии природной среды (истощение запасов ресурсов) включают рыночную реакцию (повышение цен на ресурсы) и человеческий фактор (ужесточение экологического законодательства, изменение культуры потребления). Эти факторы составляют **экологическую неопределенность устойчивого развития**. Неясно, в какой момент времени произойдет повышение цен на природные ресурсы и какие отрасли будут наиболее подвержены повышению цен.

Неравномерность воздействия данных негативных факторов на различные типы бизнеса и отдельные компании может привести к изменению структуры и характера рынков. Данные факторы формируют **организационную неопределенность устойчивого развития**. В результате перспективного анализа последствий подобных типов неопределенности компании часто изменяют свое поведение, особенно характер инвестиционных решений. Это приводит к следующему типу неопределенности — **субъективного выбора корпоративных стратегий и недетерминированной эффективности стратегий**. Три типа неопределенности, упомянутые выше, создают совершенно новую среду принятия решений для современных компаний, особенности которой могут иметь положительный или негативный эффект на

показатели доходности бизнеса. С одной стороны, появляются новые деловые возможности (формирование инновационных продуктов и услуг), с другой — существенно увеличивается сложность поддержания существующего бизнеса (повышение цен на ресурсы, быстрое устаревание технологий). Эти противоречия делают необходимым встраивание разнообразных элементов анализа неопределенности в процесс принятия решений — сначала на стратегическом, а потом и на операционном уровне.

Основной подход, который используется в рамках традиционной теории финансового анализа, — метод дисконтированных денежных потоков (DCF). Данный метод пользуется большой популярностью прежде всего благодаря сравнительной простоте и интуитивной понятности. Для того чтобы рассчитать стоимость бизнеса, нужно определить ставку дисконтирования и составить прогноз денежных потоков. NPV определяется как дисконтированная стоимость комбинации денежных потоков. При положительном NPV принято считать, что компания создает добавленную стоимость. Оценка NPV во многом зависит от ставки дисконтирования, которая в подавляющем большинстве случаев устанавливается субъективно. В случае завышения ставки дисконтирования создается риск отказа от прибыльных проектов, занижения — риск принятия убыточных проектов.

Таким образом, DCF-метод и основанная на нем традиционная теория финансового анализа предполагают использование детерминированной ставки дисконтирования, что по сути является абсурдным в условиях современного делового мира. Она не принимает во внимание ингерентную стоимость опционов управляемых возможностей, временной гибкости, роста, ликвидации и прочих факторов, которые могут оказывать влияние на стоимость компании.

Выделение небольшого количества сценариев с последующим DCF-анализом не позволяет провести сколько-нибудь полный анализ данных вопросов, так как рассматривает только наиболее вероятный денежный поток, не учитывает возможности модификации проекта, учитывает специфические риски проекта только в виде премии к ставке дисконтирования. В результате подобного анализа можно отклонить перспективный проект только потому, что он заключает в себе высокую неопределенность.

Таким образом, традиционные инструменты анализа основаны на детерминированных параметрах. В то же время устойчивое развитие подразумевает по меньшей мере три типа неопределенности. Сохранение конкурентоспособности в деловой среде будущего потребует от компаний гибкости стратегии. Для этого менеджменту компаний придется научиться встраивать элементы оценки неопределенности, связанной с устойчивым развитием, в схему финансового и стратегического анализа.

Истоки real options анализа лежат в области теории ценообразования на рынке ценных бумаг. Этот аналитический подход применяет теорию финансовых опционов (лучше всего известную такими элементами, как модель Блэка-Шоулза, биномиальный анализ) к процессам принятия инвестиционных и стратегических решений.

Основное достоинство real options-анализа — удивительная гибкость, которой лишены традиционные подходы анализа. Поэтому real options-анализ может быть эффективным дополнением к стандартному анализу DCF, добавив к нему важное измерение аналитической гибкости.

Для анализа большинства традиционных бизнесов методы DCF-анализа достаточно эффективны, так как основаны преимущественно на прогнозных моделях в рамках устоявшихся закономерностей.

В то же время start-up-проекты, высокотехнологичные виды бизнеса и любые виды стратегических проектов наиболее эффективно могут быть оценены с помощью метода реальных опционов, так как их основная стоимость сосредоточена именно в стратегических возможностях проекта.

Применение метода реальных опционов, его элементов или модификаций становится особенно уместным в тех случаях, когда анализируемый бизнес обладает следующими ключевыми характеристиками:

- ◆ Команда талантливых и опытных менеджеров, имеющих доступ к рынкам капитала.
- ◆ Инновационный бизнес с широким потенциальным рынком.
- ◆ Отрасли и рынки с высокой неопределенностью и волатильностью.

Основные элементы метода. Производный финансовый инструмент — инструмент, стоимость которого зависит от стоимости базового актива (акций, фондовых индексов, курсов валют, долговых инструментов, цен на сырье, фьючерсов и др.).

Опцион на акции представляет собой производный финансовый инструмент, дающий владельцу право, но не обязательство купить или продать акции (базовый актив) по установленной цене на установленную дату или в любой момент времени раньше установленной даты.

В финансовых сделках чаще всего используются опционы колл и пут¹. По комбинации прав держателя опциона их можно подразделить на опционы европейского, американского типов, а также опционы «кэп». Держатель американского опциона может использовать его в любой момент времени до истечения срока действия опциона. Европейский опцион можно использовать только в строго определенные моменты времени. Опцион типа «кэп» дает владельцу право использовать опцион только в течение установленного срока до окончания периода.

На стоимость опциона влияет целый ряд факторов. Самыми важными из них являются цена на базовый актив, срок действия опциона, волатильность доходности или цены базового актива, наличие и размер дивидендов и средняя ставка доходности рынка капитала, на котором торгуется опцион.

Стоимость базового актива. В том случае, если цена базового актива превышает цену исполнения опциона, колл-опцион становится in-the-money. В случае если цена базового актива ниже цены исполнения опциона, пут-опцион становится in-the-money. Разница между ценой

исполнения опциона и текущей ценой базового актива составляет ингерентную стоимость опциона. Только in-the-money-опционы имеют ингерентную стоимость.

Когда цена базового актива ниже цены исполнения опциона, опцион становится out-of-the-money. Опцион, цена базового актива которого равна цене исполнения опциона, называется at-of-the-money-опционом. У out-of-the-money и at-the-money options нет ингерентной стоимости. Их стоимость формируются иные факторы — время до исполнения, волатильность, дивиденды и средняя доходность рынка. Эта стоимость называется временной стоимостью (term value). Временная стоимость равна разнице между величиной опционной премии и ингерентной стоимостью опциона:

$$\text{Опционная премия} = \text{Ингерентная стоимость} + \text{Временная стоимость}.$$

Время до исполнения опциона.

В общем случае чем длиннее промежуток времени до даты исполнения опциона, тем выше опционная премия, поскольку выше неопределенность, связанная с опционом. Наиболее стремительно стоимость опциона падает в последние месяцы/недели срока исполнения опциона.

Волатильность рынка.

Волатильность рынка определяет вероятность положительной или отрицательной флуктуации цены базового актива. Таким образом, волатильность рынка влияет на размер опционной премии. Чем выше волатильность, тем больше размер опционной премии, поскольку возрастает неопределенность, связанная с опционом.

Дивиденды по базовому активу. Так как величина дивидендов существенно влияет (часто даже определяет) стоимость акций, она будет непосредственно влиять также и на стоимость опциона.

Процентные ставки. Исторически сложилось так, что более высокие процентные ставки увеличивали размер премии опционов колл и снижали размер премии по опционам пут.

На сегодняшний день существует два основных подхода к количественному описанию ценообразования опционов — биномиальная модель и ее аналог для непрерывного времени, квантифицированный Блэком и Шоулзом.

Модель Блэка — Шоулза является расширением биномиальной модели до непрерывного времени. Модель в непрерывном времени может быть получена из модели в дискретном времени путем деления интервала Т на стремящееся к бесконечности количество малых интервалов. В итоге дискретная модель превращается в непрерывный стохастический процесс.

Еще Кокс, Росс и Рубинштейн в 1979 г. рассчитали коэффициенты *u* и *d* для одностадийной биномиальной модели:

$$u = e^{\sigma\sqrt{T/n}} \quad d = e^{-\sigma\sqrt{T/n}},$$

где σ — годовое среднеквадратическое отклонение доходности;

T — срок жизни опциона;

N — количество биномиальных шагов.

Данные формулы весьма полезны, так как по сути они являются мостом между дискретной и непрерывной моделями.

¹ Колл — опцион на покупку, пут — опцион на продажу.

Можно заметить, что модель Блэка — Шоулза предназначена прежде всего для анализа опционов американского типа, предполагающих исполнение в четко фиксированную дату. В то же время большое число бизнес-процессов больше напоминает опционы европейского типа, предусматривающие возможность исполнения в любой момент, что повышает их стоимость.

Для анализа такого типа опционов можно использовать два подхода:

◆ не корректировать модель Блэка — Шоулза, таким образом действуя в предположение наиболее консервативной оценки опциона;

◆ с помощью классической модели оценить опцион на каждую дату потенциального исполнения (обычно ближайшая дата после выплаты дивидендов) и выбрать из полученного набора чисел максимальное.

Перейдем теперь к способам анализа стратегических проектов с помощью элементов метода реальных опционов — формированию и использованию показателя стратегического NPV.

Реальный опцион — опцион на активы и обязательства, доходы и расходы корпорации, который связан с принятием тех или иных управлений решений. Базовым активом опциона являются инвестиция, капитал, определенный блок доходов и расходов проекта. Анализ проектов при помощи реальных опционов будет сочетать в себе стратегические (недетерминированная оценка оптимальной стратегии) и операционные (возможности расширить, отложить, модифицировать проект или отказаться от него).

Еще Брайан Артур отмечал различие между двумя культурами конкуренции и стратегического поведения:

◆ культура традиционного мира сосредоточена преимущественно на оптимизации операций, структуры и контролей;

◆ корпорации нового типа (корпорации, основанные на знаниях) сосредоточены на поиске новых стратегических возможностей. Как результат, иерархия становится более плоской, менеджеры обретают большую свободу, а формальные процессы планирования отходят на второй план. Традиционная экономика — экономика денежных потоков, новая экономика — экономика стратегических возможностей.

Ключевые черты инновационного и классического подходов

Среда	Традиционная экономика	Новая экономика
Подход к бизнесу	Стратегическое планирование	Стратегическое мышление
Направление	Оптимизация	Адаптация
Тип анализа	DCF	Реальные опционы

Процесс принятия стратегических решений можно структурировать следующим образом. Корпорация начинает с анализа рынка и продуктовых характеристик (внешних переменных) — наряду с ключевыми решениями по проекту. Вышесказанное выливается в стратегическое действие. Результатом стратегического процесса является формирование или размытие акционерной стоимости.

Для адекватного анализа стратегических проектов опционы нужно оценить и учесть при расчете показателей инвестиционных проектов, начиная цикл создания стоимости бизнеса и новых опционных возможностей.

Хотя реальные опционы существуют во многих бизнесах, их идентификация и квантификация являются сложным процессом. Реальные опционы можно условно разделить на три основные группы: инвестирования/роста, времени/обучения, отказа/скатия. В свою очередь, данные группы подлежат дальнейшей кластеризации.

Встраивание реальных опционов в методику финансового анализа

Поскольку стоимость опциона изначально была определена для целей корректировки величины NPV, интуитивно привлекательно применить корректировку на опционные премии, в первую очередь для целей анализа показателей NPV и барьерных ставок IRR.

Скорректированная величина NPV-проекта будет рассчитываться следующим способом:

$$NPV^{Adj.} = NPV^{DCF} + \sum_{i=1}^j Option\ Premium^i,$$

где $NPV^{Adj.}$ — скорректированная величина NPV;

NPV^{DCF} — величина NPV, рассчитанная традиционным методом — через FCFF и WACC;

FCFF — свободный денежный поток фирмы;

WACC — средневзвешенная стоимость капитала;

$Option\ Premium^i$ — стоимость i -го опциона в портфеле проекта.

Логически обосновем сущность данного эффекта.

Классический расчет NPV-показателя основан на предпосылке нормального вероятностного распределения денежных потоков проекта.

Данное распределение действительно достаточно хорошо аппроксимирует большинство природных и социальных процессов. Но, к сожалению, в обычном, симметричном виде оно не вполне применимо для анализа управляемых процессов, подразумевающих наличие интеллекта, способность обучения, гибкую реакцию на изменения внешней среды.

Наличие реального опциона повлияет на кривую распределения NPV, увеличив потенциальную прибыль и сократив расходы. Увеличение управлеченческой гибкости ведет к превышению фактических результатов деятельности над прогнозными. Таким образом, компания может увеличить свою стоимость, адаптируясь к неопределенности, получая и правильно используя новую информацию, увеличивая управлеченческую гибкость (рис. 1).

Таким образом, в результате корректировок некоторые проекты, которые раньше по критерию NPV должны были быть отвернуты, получат стратегический NPV более нуля и станут кандидатами на инвестирование.

Результаты парного анализа NPV-дисконктной ставки в результате корректировок на величину опционной премии также будут смешены в положительную сторону (рис. 2).

IRR-анализ проектов включает в себя предположение о том, что денежные потоки проекта могут быть

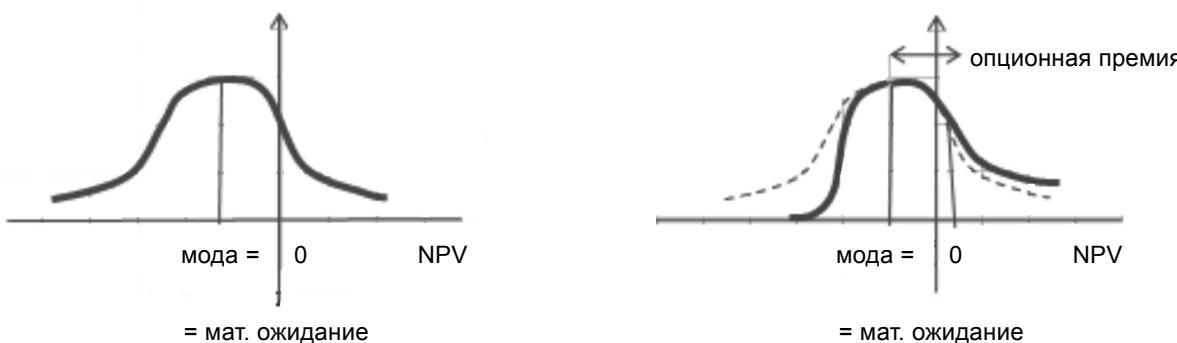


Рис. 1. Графическое моделирование опционной премии

незамедлительно реинвестированы в проект и генерировать ту же норму доходности, что и первоначально инвестированные средства. Данная предпосылка не всегда является реалистичной. Поэтому при анализе эффективности инвестиционных проектов часто используют так называемый модифицированный показатель IRR — MIRR (modified internal rate of return). При его расчете делается предположение, что полученные на промежуточной стадии проекта денежные потоки могут быть инвестированы с доходностью, равной текущему значению средней стоимости капитала компании (WACC).

В том случае, если при анализе учитывается влияние стратегических возможностей (реальных опционов) на стоимость компании, необходимо внести определенные корректировки и в расчет данного показателя:

$$MIRR^{Unadj.} = -1 + \sqrt[n]{\frac{\text{Discounted Project Value}}{\text{Investments}}}$$

$$MIRR^{Adj.} = -1 + \sqrt[n]{(1+MIRR^{Unadj.})^n + \frac{\text{Options Portfolio Value}}{\text{Investments}}},$$

где $MIRR^{Unadj.}$ — модифицированная внутренняя норма доходности без корректировки на стратегические возможности;

$MIRR^{Adj.}$ — модифицированная внутренняя норма доходности с корректировкой на стратегические возможности;

Options Portfolio Value — стоимость портфеля реальных опционов проекта;

Investments — сумма начальных инвестиций либо дисконтированная сумма инвестиций за весь период проекта;

N — количество лет, на протяжении которых длится проект.

Данные корректировки кажутся достаточно простыми, логичными и понятными. Однако практика проведения финансового анализа проектов с использованием инструментария реальных опционов является достаточно сложной.

Теоретически анализ можно провести вручную, при помощи теории вероятностей, стохастической математики и дифференциальных уравнений. Однако для увеличения достоверности практических результатов анализа сложных инвестиционных проектов часто будет требоваться использование специального программного обеспечения, симуляционных моделей и прочего технического инструментария.

Общая схема процесса анализа проектов будет выглядеть следующим образом (рис. 3).

Проводя финансовый анализ проектов с использованием метода реальных опционов, важно понимать важную особенность формируемых показателей.

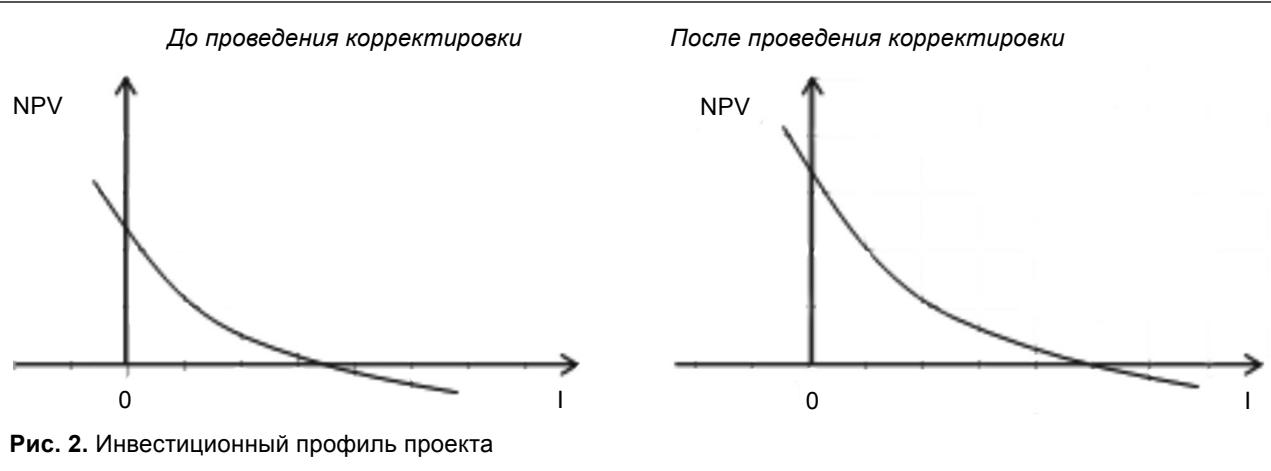


Рис. 2. Инвестиционный профиль проекта



Таблица 1

Стандартная форма коэффициентного анализа		Расширение стандартной формы для элементов метода реальных опционов	
1. Стоимость	NPV	6. Стоимость	Скорректированный NPV
	APV		Скорректированная IRR
	IRR		Скорректированная MIRR
	MIRR		
		7. Риск	Волатильность ден. потоков
2. Рост	выручки		Симуляционная VaR (5%)
	прибыли		Симуляционная VaR (1%)
	активов		
	Валовая рентабельность	8. Доходность/ Риск	NPV/Волатильность
3. Рентабельность	Рентабельность по EBITDA		VaR/NPV
	Рентабельность по EBIT	9. Специфические показатели, характеризующие вероятность исполнения каждого опциона в портфеле. Подбираются индивидуально для каждого типа опционов	
	Рентабельность по EBT		
	Чистая рентабельность		
4. Показатели Дюпона	NI/EBT		
	EBT/EBIT		
	EBIT/Продажи		
	Оборачиваемость активов		
	Леверидж		
	Рентабельность капитала		
5. Ликвидность	Текущая ликвидность		
	Мгновенная ликвидность		

Показатель NPV с учетом эффекта стратегических возможностей действительно более полно отражает факторы формирования стоимости компании. Однако на этапе коэффициентного анализа, выбора проектов и распределения капитала между проектами важно помнить, что данный показатель является неоднородным и состоит:

- ◆ из «первого эшелона» стоимости — по прогнозам денежных потоков;
- ◆ «второго эшелона» стоимости, которая не является детерминированной и является квантификацией потенциальных возможностей бизнеса.

Поэтому на этапе выбора проектов наряду с использованием традиционных коэффициентов рентабельности, окупаемости, деловой активности важно использовать показатели, характеризующие риски проекта.

Мы привели здесь в качестве 9-й группы показателей коэффициенты, которые характеризовали бы вероятность исполнения того или иного опциона. Смысл введения данной группы коэффициентов состоит в том, что стоимость реальных опционов и заключенных в них стратегических возможностей является условной и всецело зависит от исхода неопределенности проекта. В том случае, если опцион не будет исполнен, сумма стоимости, которую он добавит компании, будет равна нулю. В этом смысле стоимость реальных опционов радикально отличается от DCF-стоимости, которая представляет собой безусловное математическое

ожидание добавленной стоимости после реализации проекта.

Поскольку данные показатели весьма специфические, возможность их расчета определяется той информацией, которой владеет аналитик. Часто требуемая информация бывает закрытой или недоступной. Например, вероятность реализации опциона «гибкость и адаптивность» может частично быть характеризована историей успеха команды менеджеров (в том случае, если у менеджеров был опыт реализации проектов в данной компании, можно сравнить прогнозную и фактическую доходность по данным проектам).

Литература

1. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
2. Нонака И., Такеучи Х. Компания — создатель знания. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003.
3. Тис Д. Дж., Пизано Г., Шуен Э. Динамические способы фирмы и стратегическое управление. Вестник С.-Петербургского ун-та. Сер. Менеджмент (4), 2003. С. 133—185.
4. Фаррелл Д., Тервиллигер Т., Вебб А. Оправданные технологии//Вестник McKinsey (3), 2003. С. 89—101.



Vysoká škola ekonomie
a managementu

Международная программа повышения
квалификации для преподавателей вузов
(Чехия, г. Прага)



Институт исследования товародвижения
и конъюнктуры оптового рынка

Октябрь 2012 г.

Менеджмент. Образовательные системы Евросоюза: перспективы сотрудничества и развития

реклама

Подробности: 8(499) 152-8698, 152-7233 mba@itkor.ru www.itkor.ru

Построение оптимального контракта, стимулирующего непринятие избыточного риска менеджерами банка

Пеникас Г.,
преподаватель кафедры математической экономики и эконометрики
факультета экономики НИУ Высшая школа экономики

БАНКИ

Базельский комитет по банковскому надзору в 2010 г. поднял вопрос о поиске наиболее эффективного механизма мотивации, заложенного в контактах с высшим руководством банков, который стимулировал бы непринятие избыточного риска менеджерами банков. В работе предлагается теоретико-игровая постановка задачи выбора оптимального стимулирующего контракта. В результате анализа дерева игры делается вывод о том, что для стимулирования менеджеров банка не принимать избыточный риск необходимо, чтобы переменная часть их вознаграждения (процент от размера прибыли, не убытка) была выше при выборе ими низкорискованных решений, чем при выборе высокорискованных.

Ключевые слова: Базель, банк, контракт, менеджер, теоретико-игровой подход.

The construction of the optimal contract, the excess risk of stimulating the failure of the bank managers

Penikas G.
Lecturer of the Department of Mathematical Economics and Econometrics
Faculty of Economics NIU Graduate School of Economics

The Basel Committee on Banking Supervision in 2010 raised the question of finding the most effective mechanism of motivation inherent in the contacts with the senior management of banks, which would stimulate the failure of excess risk managers of banks. The paper proposes a game-theoretic formulation of the problem of choosing the optimal incentive contract. As a result of the game tree analysis concludes that the incentive for bank managers to take excessive risks are not necessary, so that the variable part of their remuneration (percentage of the amount of profit, not loss) was higher in the choice of low-risk decisions than selecting high-risk.

Keywords: Basel, bank, contract manager, game-theoretic approach.

Финансовый кризис 2007—2010 гг. во многом связы- вышнего руководства банков, которые благоприятствую- вают с проблемой принятия финансовыми организациями избыточных рисков. В частности, отмечают, что такой ситуацией могли способствовать механизмы мотивации

вышнего руководства банков, которые благоприятствуют принятию избыточных рисков, защищая их от неблагоприятных последствий, поскольку в последнем случае не предполагают никаких штрафов или взысканий

с менеджеров. Для того чтобы все банки использовали передовые практики вознаграждения менеджеров, базельский комитет по банковскому надзору (БКБН) выпустил документ, такие практики обобщающий [BCBS (2010)]. Тем не менее, хотя они и позволяют избежать многих связанных с управлением риском проблем¹, по мнению автора, представленные практики не в полной мере решают проблему непринятия избыточных рисков, что требует разработки такого мотивационного контракта для менеджмента банка, который стимулировал бы не-принятие им избыточного риска.

Рассмотрению задачи выбора оптимального мотивационного контракта отводится особое внимание в таком разделе институциональной экономической теории, как исследование ситуаций «принципал — агент». Принципал, являясь неинформированной стороной, предлагает контракт агенту — информированной стороне. Целью принципала является предложение такого контракта, который бы стимулировал агента выполнить поставленную принципалом задачу при максимальном исключении возможности нежелательного поведения со стороны агента. Поэтому в данном разделе будут кратко рассмотрены две группы работ: посвященные построению оптимального контракта в целом и в банковской сфере в частности.

Одной из фундаментальных работ в области предложения мотивационного контракта является работа Холмстрома и Милгрома [Holmstrom, Milgrom (1991)], в которой отмечается, что результат фирмы зависит от двух ключевых факторов: от приложенных агентом усилий и от рыночной конъюнктуры. Проблема принципала заключается в том, что он не может отличить ситуацию, когда высокий финансовый результат (прибыль фирмы) стал следствием высокого уровня приложенных усилий или благоприятной рыночной конъюнктуры. При этом если рыночная конъюнктура явно влияет на то, будет ли результат деятельности агента (и фирмы, как следствие) положительным или отрицательным; то уровень прилагаемых усилий влияет только на вероятность положительного исхода, т. е. если агент приложил больший уровень, то скорее всего прибыль фирмы будет положительной. Поскольку итоговый размер прибыли фирмы является величиной, которую принципал может наблюдать, в отличие от уровня приложенных агентом усилий, то Холмстром и Милгром рекомендуют разместить размер вознаграждения агента увязать с величиной получаемой прибыли, а не уровнем усилий из-за невозможности корректно оценить последний. Расширения модели Холмстрома и Милгрома и обзор последних исследований в области оптимальных мотивационных контрактов представлены в работе Гиббонса [Gibbons (2005)].

В части подходов к построению оптимальных мотивационных контрактов в банковской сфере необходимо отметить документ, опубликованный в декабре 2010 г. базельским комитетом по банковскому надзору [BCBS (2010)], в котором предлагается вводить долгосрочные

контракты, увязывающие вознаграждение с прибылью банка за несколько лет. Дополнительно рекомендуется вводить отложенное вознаграждение руководства, размер которого может быть уменьшен в случае получения отрицательного финансового результата (убытка) банком за период, на который вознаграждение отложено. Отмечено, что для повышения уровня контроля за справедливостью вознаграждений менеджмента необходимо создавать комитет по вознаграждениям. Данные принципы рекомендуется ввести в контракты не только высшего руководства, но и всех сотрудников, чьи решения влияют на уровень принимаемых банком рисков.

Тем не менее, по мнению автора, проблемой предлагаемых решений является то, что размер вознаграждения увязывается с полученным результатом деятельности банка. Соответственно, базельский комитет полагает, что ожидание нулевых премий сотрудниками в случае понесения банком убытков будет их дестимулировать принимать высокорискованные решения, которые могут обернуться как значительными прибылями, так и существенными убытками. Тем не менее, если сотрудники надеются на благоприятный исход и уже запланировали высокие расходы от будущих премий, они продолжат принимать высокорискованные решения в надежде на положительный исход.

Поэтому возникает потребность в разработке такого мотивационного контракта для менеджеров банка, который учитывал бы не просто итоговый результат, когда уже ничего нельзя изменить, но и уровень принятого риска, измеренный на промежуточном этапе. Для построения такого контракта необходимо рассмотреть дерево игры, в которой менеджер банка принимает решение об уровне риска.

Для построения дерева игры введем ряд предпосылок, делающих модель принятия решения об уровне рисков менеджерами банка более наглядной, но не исключающей ее суть:

- Взаимодействие принципала (акционера банка непосредственно и Центрального банка (регулятора) опосредованно) и агента (менеджера банка) проходит в два периода. В начале первого периода менеджеру предлагается контракт следующего вида:

$$f+d \cdot \pi, (1)$$

где f — фиксированная часть вознаграждения («страховая часть», $f \geq 0$), $d\pi$ — переменная часть («доля участия в прибыли π », $d \geq 0$). Затем менеджер банка принимает решение об уровне риска. В конце второго периода банк фиксирует финансовый результат, на основании которого производится выплата вознаграждения менеджеру банка.

- Менеджер банка может принять низкорискованное (R_L) или высокорискованное (R_H) решение. Под риском будет пониматься та переменная, которую можно непосредственно измерить на практике и вменить в мотивационный контракт. Такой переменной на усмотрение принципала может быть выбрана достаточность капитала банка или уровень «финансового рычага».

¹ Например, поощряется вознаграждение за результаты деятельности по итогам нескольких периодов, чтобы избежать ориентации на краткосрочные результаты, как-то объемы выдачи кредитов без учета будущих возвратов.

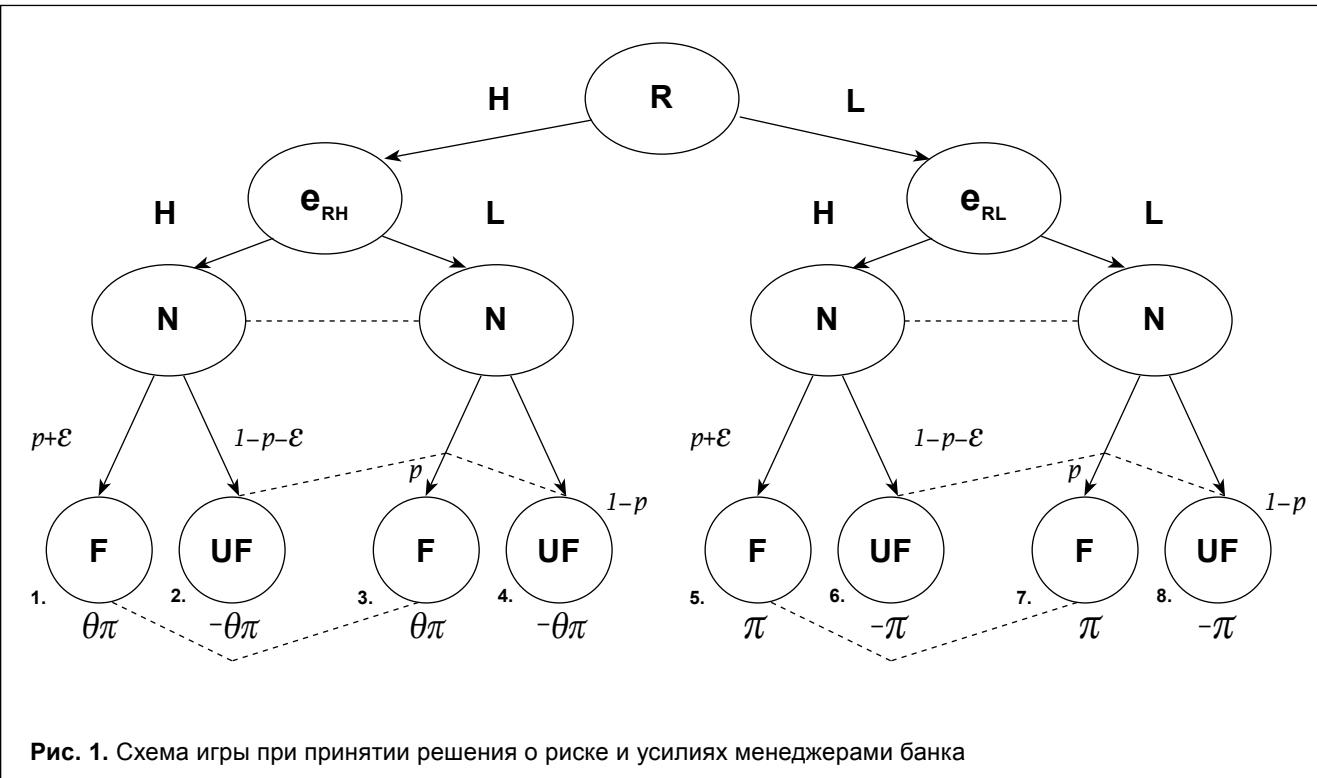


Рис. 1. Схема игры при принятии решения о риске и усилиях менеджерами банка

Высокому риску соответствует низкая достаточность капитала и высокий уровень финансового рычага, низкому — наоборот. Акционер и регулятор могут самостоятельно определить пороговое значение каждого из показателей, отделяющее высокорискованные значения от низкорискованных. Определение данных пороговых значений не является целью данного исследования.

- Предполагается, что уровень принимаемого риска влияет на уровень прибыли в конце второго периода. Высокий уровень риска увеличивает как будущие прибыли, так и будущие убытки на величину $\theta > 1$. Поэтому если при низком уровне риска банк может получить прибыль (π) или убыток ($-\pi$), то при высоком — прибыль ($\theta\pi$) или убыток ($-\theta\pi$) соответственно.

- Менеджер банка, приняв решение об уровне риска, во втором периоде может приложить высокий (e_R) уровень усилий или низкий (e_L) для реализации принятого им решения. Если под решением менеджера мог пониматься выбор ценной бумаги, в которую банк вкладывает ликвидные средства, то высокий уровень усилий предполагает активное управление инвестициями в данную бумагу (т. е. активная торговля ею для цели максимизации прибыли), низкий уровень усилий — вложение на долгосрочный период без каких-либо покупок и продаж инструмента внутри периода. Далее для простоты вычислений предположим, что $e_R = e$ и $e_L = 0$.

- Во втором периоде «делает шаг природа (N)», которая может привести к благоприятной (F) рыночной конъюнктуре или неблагоприятной (UF). Когда имеет место благоприятная конъюнктура, банк зарабатывает прибыль (π); в период неблагоприятной — банк несет убытки ($-\pi$).

- Предполагается, что менеджер банка не может повлиять на рыночную конъюнктуру. Тем не менее при

принятии решений он имеет ожидания того, что благоприятная (F) конъюнктура наступит в $(1 \geq p \geq 0)$ случаях, тогда как неблагоприятная (UF) — в $(1 \geq 1-p \geq 0)$ случаях.

- Следуя логике Холмстрома и Милгрома, предполагается, что высокий уровень усилий увеличивает вероятность положительного финансового результата на $\varepsilon > 0$. Тогда можно ожидать, что в случае приложения высокого уровня усилий вероятность благоприятного исхода (F) будет равна $(1 \geq p + \varepsilon \geq 0)$, а неблагоприятного (UF) — $(1 \geq 1 - p - \varepsilon \geq 0)$.

Тогда взаимодействие принципала и агента можно отразить деревом игры из рис. 1, где пунктирные линии объединяют ситуации, которые принципал не может различить. Так, имея возможность наблюдать уровень принятого риска (например, через величину достаточности капитала), принципал не знает, какой уровень усилий приложил агент. Поэтому все, что принципал знает, это имела ли место благоприятная рыночная конъюнктура (F) или неблагоприятная (UF) при принятии высокого риска (R_H) или низкого (R_L).

Таким образом, в предложенном дереве игры возможны восемь исходов, из которых принципал может разделить лишь пары исходов (1—3, 2—4, 5—7, 6—8), точно не зная, в каком исходе из двух он оказался.

Имея целью построение контракта, стимулирующего неприятие избыточного риска, принципал желает мотивировать агента предпочитать выбор низкорискованного решения (R_L). При этом принципал сохраняет желание, чтобы агент прикладывал максимум усилий (e_R), хотя понимает, что однозначно не сможет их наблюдать. Поэтому предлагается сформировать следующую сетку мотивационного контракта, определяющую величину вознаграждения (V) менеджера банка в зависимости от

БАНКИ

№ 2

Финансовая жизнь

2012 г.

наблюдаемых рыночной конъюнктуры и уровня принятого риска (см. табл. 1).

Текущее трудовое законодательство не позволяет требовать выплат со стороны работника за наличие убытков банка². Поэтому в случае неблагоприятной конъюнктуры необходимо обнулить переменную часть вознаграждения менеджеров банка ($d_{12}=d_{22}=0$), чтобы в случае существенных убытков величина бонуса не стала отрицательной. Тогда необходимо рассматривать следующую схему мотивационного контракта (см. табл. 2).

Таблица 1

Общая схема мотивационного контракта

Таблица 2

Скорректированная схема мотивационного контракта

Тогда цель контракта, состоящая в выборе менеджером банка низкого уровня риска и высокого уровня усилий, будет достигнута, если параметры скорректированной схемы мотивационного контракта будут приводить к следующему выбору исходов в дереве игры на рис. 1 менеджером банка (выражение « $X \succ Z$ » далее обозначает, что исход X предпочтается исходу Z):

Совместимость по стимулам для низкорискованных решений ($5 \succ 7, 6 \succ 8$).

Совместимость по стимулам для высокорискованных решений ($1 \succ 3, 2 \succ 4$).

Совместимость по принимаемым рискам при высоком уровне усилий ($5 \succ 1, 6 \succ 2$).

Поскольку речь идет о выборе стратегии поведения менеджером банка, немаловажную роль в определении параметров скорректированной схемы мотивационного контракта будет играть склонность к риску менеджера банка. В данном исследовании рассматривается базовая модель нейтрального к риску менеджера банка. Это означает, что его функцию полезности (U) можно записать в следующем виде:

$$U(\mathbf{B}; e_i) = \mathbf{B} - e_i, \quad (2)$$

где $e_i = \{e_H; e_L\}$.

² В данном случае не обсуждаются случаи ответственности руководителей при банкротстве организаций, причиной которых стало принятие руководителями неадекватных или мошеннических действий.

Поскольку менеджер банка не может повлиять на рыночную конъюнктуру, как было предположено, то при выборе оптимальной стратегии он руководствуется ожидаемым результатом, т.е. ориентируется на функцию ожидаемой полезности Неймана — Моргенштерна. Тогда параметры скорректированной схемы мотивационного контракта должны удовлетворять следующей системе неравенств:

$$\begin{cases} (p+\varepsilon)U(\mathbf{B}_{21}; e) + (1-p-\varepsilon)U(\mathbf{B}_{22}; e) \geq pU(\mathbf{B}_{21}; 0) + (1-p)U(\mathbf{B}_{21}; 0) \\ (p+\varepsilon)U(\mathbf{B}_{11}; e) + (1-p-\varepsilon)U(\mathbf{B}_{12}; e) \geq pU(\mathbf{B}_{11}; 0) + (1-p)U(\mathbf{B}_{12}; 0) \\ (p+\varepsilon)U(\mathbf{B}_{21}; e) + (1-p-\varepsilon)U(\mathbf{B}_{22}; e) \geq (p+\varepsilon)U(\mathbf{B}_{11}; e) + (1-p-\varepsilon)U(\mathbf{B}_{12}; e) \end{cases} \quad (3)$$

Используя введенную выше функцию (2) полезности менеджера банка, нейтрального к риску, и отталкиваясь от скорректированной схемы мотивационного контракта, перепишем систему (3):

$$\begin{cases} (p+\varepsilon)(f_{21} + d_{21} \cdot \pi - e) + (1-p-\varepsilon)(f_{22} - e) \geq p(f_{21} + d_{21} \cdot \pi) + (1-p)(f_{22}) \\ (p+\varepsilon)(f_{11} + d_{11} \cdot \theta\pi - e) + (1-p-\varepsilon)(f_{12} - e) \geq p(f_{11} + d_{11} \cdot \theta\pi) + (1-p)(f_{12}) \\ (p+\varepsilon)(f_{21} + d_{21} \cdot \pi - e) + (1-p-\varepsilon)(f_{12} - e) \geq (p+\varepsilon)(f_{11} + d_{11} \cdot \theta\pi - e) + (1-p-\varepsilon)(f_{12} - e) \end{cases} \quad (4)$$

В результате преобразования системы (4) получаем следующую:

$$\begin{cases} \varepsilon(f_{21} + d_{21} \cdot \pi) - e(p+\varepsilon) + f_{22}(-\varepsilon) - e(1-p-\varepsilon) \geq 0 \\ \varepsilon(f_{11} + d_{11} \cdot \theta\pi) - e(p+\varepsilon) + f_{12}(-\varepsilon) - e(1-p-\varepsilon) \geq 0 \\ (p+\varepsilon)(f_{21} - f_{11} + (d_{21} - \theta d_{11}) \cdot \pi) \geq (1-p-\varepsilon)(f_{12} - f_{22}) \end{cases} \quad (5)$$

Систему (5) можно упростить до следующего вида:

$$\begin{cases} (f_{21} - f_{22}) + d_{21} \cdot \pi \geq \frac{e}{\varepsilon} \\ (f_{11} - f_{12}) + d_{11} \cdot \theta\pi \geq \frac{e}{\varepsilon} \\ (p+\varepsilon)(f_{21} - f_{11} + (d_{21} - \theta d_{11}) \cdot \pi) \geq (1-p-\varepsilon)(f_{12} - f_{22}) \end{cases} \quad (6)$$

На следующем этапе для определения параметров оптимального контракта предлагается рассмотреть акционера банка, для которого не привлекательны большие положительные значения параметров в скорректированной схеме мотивационного контракта (табл. 2), поскольку они эквивалентны большему расходу и уменьшают остающуюся ему части прибыли. Поэтому рассмотрим решение задачи максимизации прибыли банка (π) акционером банка при ограничениях из системы (6) для случаев принятия низкого риска (7) и высокого (8).

$$\begin{cases} \max_{f_{21}, f_{22}, d_{21}} \pi = \max_{f_{21}, f_{22}, d_{21}} ((p+\varepsilon)(\pi - f_{21} - d_{21} \cdot \pi) + (1-p-\varepsilon)(-\pi - f_{22})) \\ (f_{21} - f_{22}) + d_{21} \cdot \pi \geq \frac{e}{\varepsilon} \end{cases} \quad (7)$$

— 36 —

$$\begin{cases} \max_{f_{11}, f_{12}, d_{11}} \pi = \max_{f_{11}, f_{12}, d_{11}} ((\rho + \varepsilon)(\theta\pi - f_{11} - d_{11}\cdot\theta\pi) + (1 - \rho - \varepsilon)(-\theta\pi - f_{12})) \\ (f_{11} - f_{12}) + d_{11}\cdot\theta\pi \geq \frac{\varepsilon}{\varepsilon} \end{cases} \quad (8)$$

Для решения систем (7) и (8) необходимо рассмотреть первые частные производные целевой функции прибыли банка (π) по интересующим параметрам контракта. Результаты представлены в системах (9) и (10) для низкого уровня риска и высокого соответственно. Области возможных значений в системах (9) и (10) ниже указаны исходя из того, что принципал не имеет возможности отдать в виде вознаграждения сумму, превышающую размер прибыли банка.

$$\begin{cases} \frac{\partial \pi}{\partial f_{21}} = -\rho - \varepsilon, f_{21} \in [0; \pi] \\ \frac{\partial \pi}{\partial f_{22}} = -1 + \rho + \varepsilon, f_{22} \in [0; \pi] \\ \frac{\partial \pi}{\partial d_{21}} = -\theta\pi(\rho + \varepsilon), d_{21} \in [0; 1] \end{cases} \quad (9)$$

$$\begin{cases} \frac{\partial \pi}{\partial f_{11}} = -\rho - \varepsilon, f_{11} \in [0; \pi] \\ \frac{\partial \pi}{\partial f_{12}} = -1 + \rho + \varepsilon, f_{12} \in [0; \pi] \\ \frac{\partial \pi}{\partial d_{11}} = -\theta\pi(\rho + \varepsilon), d_{11} \in [0; 1] \end{cases} \quad (10)$$

Исходя из первых уравнений систем (9) и (10) и неположительных знаков соответствующих производных (по построению имеется, что $0 \leq \rho + \varepsilon \leq 1$), следует, что фиксированную часть вознаграждения независимо от усилий и рыночной конъюнктуры целесообразно положить равной нулю, т. е. $f_{11} = f_{12} = f_{21} = f_{22} = 0$.

Тогда систему ограничений (6) можно преобразовать к виду:

$$\begin{cases} d_{21}\cdot\pi \geq \frac{\varepsilon}{\varepsilon} \\ d_{21}\cdot\theta\pi \geq \frac{\varepsilon}{\varepsilon} \\ (d_{11} - \theta d_{11})\cdot\pi \geq 0 \end{cases} \quad (11)$$

В итоге возможно найти соотношение переменных частей вознаграждения в схеме мотивационного контракта для менеджера банка.

$$1 \geq d_{21} \geq \theta d_{11} \geq \frac{\varepsilon}{\varepsilon\pi} \quad (12)$$

Как видно из неравенства (12), менеджер банка будет выбирать низкорискованное решение, если размер переменной части его вознаграждения ($d_{21}\cdot\pi$) при более низком уровне прибыли (π) будет не меньше размера переменной части его вознаграждения ($d_{11}\cdot\theta\pi$) при принятии высокорискованного решения и, как следствие, при более высоком уровне прибыли ($\theta\pi$). При этом менеджер банка будет прикладывать высокий уровень усилий тогда и только тогда, когда ожидаемая дополнительная прибыль ($\varepsilon\pi$) будет выше прилагаемых им усилий (ε).

В статье было предложено теоретико-игровое описание процедуры выбора менеджером банка высоко- и низкорискованного решений. С точки зрения принципала (акционера банка или регулирующего органа), нацеленного на непринятие менеджментом избыточного риска, была предложена мотивационная схема, которая зависит от наблюдаемого финансового результата и уровня принятого менеджером банка риска, измеренного через показатели достаточности капитала или уровня «финансового рычага» (см. табл 3).

Таблица 3

Итоговая схема мотивационного контракта

Финансовый результат (конъюнктура)	Уровень риска	
	Высокий (R_H)	Низкий (R_L)
Прибыль (F)	$B_{11} = d_{11}\cdot\pi$	$B_{21} = \theta d_{11}\cdot\pi$
Убыток (UF)	$B_{12} = 0$	$B_{22} = 0$

Ключевым выводом работы является то, что для стимулирования принятия менеджментом банка низкорискованных решений (или непринятия избыточного риска) необходимо гарантировать ему получение большей доли прибыли, чем в случае принятия им высокорискованного решения. Причем доля должна быть больше пропорционально тому, насколько прибыль могла бы быть выше при принятии высокорискованного решения.

Литература

- Basel Committee on Banking Supervision (BCBS) Final Document. Range of methodologies for risk and performance alignment of remuneration. 2010. BCBS Paper 194. <http://www.bis.org/publ/bcbs194.pdf>.
- Holmstrom B., Milgrom P. Multitask Principal-Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design // Journal of Law, Economics and Organization. 1991. Vol. 7. P. 24—52.
- Gibbons R. Incentives Between Firms (and Within) // Management Science. 2005. Vol. 51. P. 2—17.

Формирование межбанковских финансово-кредитных отношений на постсоветском пространстве

Ковшова М.,
к.э.н., профессор кафедры финансового менеджмента и налогового консалтинга
Российского университета кооперации

■ Автором статьи рассматривается формирование системы межбанковских взаимоотношений через призму исторического развития в 1992—1995 гг.

Ключевые слова: межбанковские кредитно-финансовые отношения, банковская система.

Formation of interbank finance and credit relations in the post-Soviet Union

Kovshova M.,
Ph.D., Professor of Department of financial management and tax consulting Russian University of Cooperation

■ The author considers the formation of inter-relationships through the prism of historical development in 1992-1995.

Keywords: inter-bank credit and financial relations, the banking system.

Для выявления процесса формирования системы взаимоотношений банков — в контексте межбанковских финансово-кредитных отношений на постсоветском пространстве — чрезвычайно важно проведение детального исторического экскурса, а точнее, анализа динамики становления интеграционных банковских систем в наиболее сложный исторический период 1992—1995 гг.¹

Необходимо отметить, что с самого начала формирования системы банков новой России, двухуровневой банковской системы — Центробанка РФ и коммерческих банков страны, ставилась и решалась задача установления

сотрудничества с банковскими структурами Содружества Независимых Государств на новой основе. Для этого изучался, к примеру, опыт партнерства в рамках Европейского платежного союза 1950—1958 гг., взаимодействия европейских стран в ходе подготовки Европейского валютного союза². Предлагалось по аналогии решать, в частности, вопросы частичного получения экспортных поступлений в виде расписки совместного расчетного центра, внедрить практику плавающих

¹ Hinshaw R. The Word Economy in Transition. What Leading Economists Think. — Cheltenham, Edward Elgar, 1996.

² См. подробно: Цибулина А.Н. Теория оптимальных валютных зон и Европейский валютный союз // Банковское дело. — 2007. — № 6. — С. 57—61; Коханова В.С. Анализ развития рынка платежных карт стран Европейского Союза (на примере Великобритании) // Финансовые исследования. — 2005. — № 11. — С. 47—52.

валютных курсов в рамках границ, установленных по взаимному соглашению³.

Европейский опыт подтверждает, что именно валютное сотрудничество является системообразующим фактором в экономическом взаимодействии государств, входящих в ту или иную интеграционную группировку, а также выступает важнейшей предпосылкой активизации международных интеграционных процессов⁴.

Одной из тяжелейших проблем в указанный период был вопрос раздела активов и пассивов бывшего Госбанка СССР⁵. Известно, что для осуществления такого раздела центральные (национальные) банки большинства постсоветских государств в соответствии с конституционными процедурами своих стран создавали совместные комиссии. Центральный банк России предоставлял указанным комиссиям для ознакомления и работы все необходимые материалы ликвидационной комиссии, включая консолидированный баланс Госбанка СССР по состоянию на 1 января 1992 года. Комиссии разрабатывали механизм раздела активов и пассивов по состоянию на указанную дату и представляли его на рассмотрение глав государств⁶.

Между Российской Федерацией и другими бывшими советскими республиками были подписаны документы об урегулировании долговых обязательств и требований, образовавшихся по результатам торгово-экономических отношений в 1991—1993 гг.⁷ Согласно этим документам, оставшиеся неурегулированными долговые обязательства и требования были переформлены в межправительственные кредиты в соответствии с нормами и правилами, принятыми в международной практике, имея в виду беспроцентный характер таких кредитов, параллельный учет задолженности в свободно конвертируемой валюте. Урегулированию подлежали отраженные на балансах центральных банков сальдо счетов по взаимным расчетам (с учетом заключительных оборотов).

В целях содействия урегулированию долговых обязательств хозяйствующих субъектов новых независимых государств и Российской Федерации был проведен зачет взаимной задолженности предприятий и организаций за фактически поставленную продукцию в порядке, установленном центральными банками.

Для подготовки соглашений о межправительственном кредите центральные банки представили министерствам финансов согласованные данные балансов, отражающие оставшиеся неурегулированными долговые

обязательства и требования сторон. Министерства финансов совместно с соответствующими государственными органами проводили переговоры о конкретных условиях предоставления и погашения межправительственных кредитов. Центральными банками ряда стран применялись валютные курсы рубля, согласованные с Центральным банком Российской Федерации. При этом вопрос о применяемых уровнях процентных ставок за кредитные ресурсы, выделяемые центральными банками коммерческим банкам, и о применяемых нормативах резервных требований, правилах валютного регулирования решался с учетом многосторонних переговоров участников рублевой зоны.

Центральные банки ряда стран и Центральный банк Российской Федерации устанавливали порядок проведения операций и обеспечивали проведение расчетов между коммерческими банками своих стран через корреспондентские счета, открываемые друг у друга, а также через субкорреспондентские счета, открываемые в расчетно-кассовых центрах по взаимной договоренности. Правительство России давало согласие на выделение Центральным банком РФ технических кредитов на покрытие разницы между платежами и поступлениями по корреспондентским счетам центральных банков других стран, связанными с торговыми операциями.

В середине 1992 г. рубль оставался основной платежной единицей во многих странах СНГ — последние находились в так называемой рублевой зоне. Рублевая зона, как отмечали в национальных республиках, создавала определенные трудности для новых независимых государств, особенно в контексте инфляционных процессов в новой России⁸.

Проводимая Центральным банком России эмиссионная политика квалифицировалась в ближнем зарубежье как односторонняя, устойчивость единого платежного средства — рубля — была невысокой. Происходило фактическое падение общей денежной единицы, снижение ее покупательной способности, что негативно влияло на финансово-экономическое положение в странах Содружества. Значительно усложнялись вопросы банковских расчетов и платежей, обеспечения потребности республик в денежной наличности. Как считали в национальных республиках, российские власти предпринимали попытки выдвижения ультимативных требований по ограничению самостоятельности некоторых стран СНГ в проведении финансово-кредитной политики. Руководства суверенных государств требовали «истинного равенства», «принадлежности печатного станка и банковской системы одинаково всем государствам».

Как отмечали российские исследователи, в перспективах развития рублевой зоны выделялись две основные проблемы: законодательное оформление нового статуса рубля и определение роли и места Межгосударственного банка⁹ и механизма его функционирования. Подчеркивая неоднозначную роль российского Центрального банка,

³ Шенаев В.Н., Наумченко О.В. Центральный банк в процессе экономического регулирования: зарубежный опыт и возможности его использования в России. — М.: Консалтбэнк, 1994. — 112 с.

⁴ См. подробно: Рубинас Ю.В. Особенности становления и развития банковских систем России и Украины. Автореф. дисс. на соиск. канд. экон. наук. — М.: 2006. — 24 с.

⁵ Кремнев П.П. Правопреемство государственной собственности и внешнего долга бывшего Союза ССР // Вестник Московского университета. Серия 11: Право. — 2007. — № 1. — С. 51—71.

⁶ Соглашение по разделу активов и пассивов бывшего Госбанка СССР между центральными банками государств — участников Содружества Независимых Государств. 20 марта 1992 г. — Киев, 1992.

⁷ См. например: Протокол реализации договоренностей, достигнутых между Правительствами и Центральными банками Республики Узбекистан и Российской Федерации в области денежно-кредитных отношений в 1993 г. Москва, 13 января 1993 г. // Веб-сайт Национальной базы законодательства Республики Узбекистан — www.lex.uz.

⁸ См. например: Каримов И.А. Узбекистан — собственная модель перехода на рыночные отношения. — Ташкент: Узбекистон, 1994. — С. 32.

⁹ О Межгосударственном банке СНГ см. в следующей главе диссертации.

не отрицается его важнейшая роль в формировании системы взаимоотношений банков.

Внедрение независимой национальной валюты является, как известно, основным признаком государственного суверенитета. По мнению западных экспертов, важнейшей предпосылкой экономической стабилизации республик бывшего СССР было скорейшее разделение их валют. «Ситуация в России, — писал в этой связи в 1993 г. шведский экономист А.Олсунд, — ясна: либо Россия решается на независимый рубль, макроэкономическую стабилизацию, процветающее хозяйство, демократию и добрососедские отношения, либо она решается иметь рубль, действующий в нескольких странах, высокую инфляцию, продолжающуюся экономическую депрессию»¹⁰.

Введение независимых валют требовало решения целого ряда проблем. Во-первых, это определение реальной стоимости и ценности национальных денег. Во-вторых, требовалось создание изобилия товаров и продуктов, обеспечение тем самым силы национальных денег на внутреннем рынке. В-третьих, необходимо было определение курса национальной денежной единицы по отношению к мировой валюте. В-четвертых, представлялось целесообразным определение взаимоотношений между российским рублем и другими национальными валютами. В-пятых, независимые республики должны были определить курс национальных денег по обмену их на золото, обеспечить гарантии национальной валюты. И, наконец, в-шестых, одним из главных направлений денежных реформ было превращение национальных денег, имеющих силу на внутреннем рынке, в сильное платежное средство во внешних связях.

Переход стран Содружества на национальные валютыставил и другие проблемы, связанные со взаимоотношениями с иностранными государствами. Каков будет тогда баланс экспорта и импорта в денежном выражении? Что будет превалировать в этом балансе — вывоз товаров или их ввоз? Кто за рубежом будет продавать товары за национальную валюту?

Ситуация с необходимостью скорейшего введения независимых национальных валют в значительной мере подстегивалась: деятельность созданной в январе 1992 г. Московской межбанковской валютной биржи (ММВБ); аукционными торговами этой биржи, в ходе которых устанавливались единые фиксированные курсы российского рубля к доллару США и немецкой марке для всех участников торгов; случаями резкого понижения курса рубля. Обесценивание рубля влияло на стоимость экспортруемой из России продукции, комплектующих материалов. Руководители предприятий в странах СНГ стали осмотрительнее вести дела, связанные с выполнением действующих или заключаемых договоров с российскими партнерами.

В целом создание ММВБ стало организующим началом национального валютного рынка: биржа с самого начала выступила в качестве организатора торговли

валютой между банками; по итогам биржевых торгов устанавливался единый официальный курс рубля к доллару, по которому банки рассчитывались с предприятиями и на базе которого устанавливались курсы обменных пунктов. Четкие правила торгов на бирже обеспечивали прозрачность процесса формирования курса рубля, которая была необходима как Центральному банку Российской Федерации, так и банкам, принимавшим участие в торгах¹¹.

Важное условие формирования системы межбанковских финансово-кредитных отношений — обеспечение мощности и надежности банка иностранной валюты. В связи с этим возникла необходимость рассмотрения вопросов отражения в балансе и оценки осуществляемых ими операций в иностранной и национальной валюте, формирования собственных средств в различных валютах, курсовой разницы и консолидации балансов в различных валютах, выработки критериев определения финансового состояния таких банков¹².

Определение обменного курса на биржевых торгах, проводимых центральными банками, означает фактически удовлетворение основных требований свободного рынка и включение в систему мирового рынка. В этой связи дальнейшее укрепление национальной валюты, ее конвертация, свободный обмен на прочные мировые валюты требовали доведения оборотов на межбанковских валютных биржах до крупных сумм, чтобы любое предприятие, предприниматель и гражданин в любое время в любом размере имели возможность обменять свои деньги на свободно конвертируемую валюту или наоборот.

Введение независимых национальных валют во многих странах СНГ стимулировалось выпуском тремя не входившими в Содружество прибалтийскими республиками собственных денег.

Латвия, Эстония, Литва. Работа по подготовке денежных реформ в этих странах, как известно, началась еще в конце 1980-х годов. Но в оборот национальные валюты были введены лишь в середине 1992 г. (с 20 июня 1992 г. в обращение была введена денежная единица — эстонская крона; причем, в отличие от соседей, крона была введена в обращение без промежуточных валют¹³. В Литве талоны были полностью упразднены в июле 1993 г. и единственным платежным средством на территории страны стала ее постоянная денежная единица — лит. 7 мая 1993 г. была введена переходная денежная единица — латвийский рубль, которая с 20 июля была объявлена единственным законным платежным средством на территории Латвии).

¹¹ Дорофеев Б.Ю. Развитие валютного рынка и его место в экономической и правовой системе Российской Федерации // Ленинградский юридический журнал. — 2009. — № 4. — С. 50—62.

¹² Бут В.В., Ворошилова И.В., Родин Д.Я. Влияние трансмиссионного механизма на функционирование региональных банковских систем в условиях эволюции природы современных денег на финансовом рынке // Финансы и кредит. — 2007. — № 33. — С. 2—6; Желтоносов В.М., Родин Д.Я. Методологические аспекты экономической сущности коммерческого банка в современном обществе // Финансы и кредит. — 2008. — № 33. — С. 8—13.

¹³ Быстрова Е.В. Развитие экономики Эстонии в условиях нестабильной внешней среды // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. — 2011. — № 114. — С. 39—42.

¹⁰ Alsund A. Wabungspolitik als Herrschaftsinstrument: Russland am Scheidweg // Europa-Arch. — Bonn. — 1993. — № 21. — С. 619.

Благодаря политике *currency board* (режиму денежно-кредитной политики, при которой монетарные власти обязаны поддерживать фиксированный обменный курс национальной валюты к иностранной; положение, когда для увеличения рублевой денежной базы (и соответственно денежной массы) необходимо предварительно адекватно увеличить валютный резерв¹⁴) новые валюты указанных трех стран оказались самыми стабильными среди вышедших из рублевой зоны¹⁵. Эстонская крона была привязана к германской марке, литовский лит — к доллару, а латвийский лат — к валютной корзине СДР (эмитируемым Международным валютным фондом международным резервным и платежным средствам).

Один из зарубежных экспертов отмечает, что осознание европейской идентичности изменило «мышление лидеров банковской системы прибалтийских республик — это мышление качественно другого поколения, оно не зависите и уровнем выше, чем у политиков»¹⁶.

Беларусь. Как известно, с 1 августа 1992 г. белорусский рубль был объявлен единственным законным платежным средством на территории республики¹⁷. К концу 1992 г. на эту валюту приходилось порядка 80% наличного обращения страны.

Поскольку национальный банк Беларуси поддерживал стабильность номинального курса национальной валюты к доллару США, ему приходилось осуществлять интервенции, чтобы удовлетворять повышающийся спрос на иностранную валюту¹⁸. Однако резервов для этого у него было недостаточно. Это привело к тому, что были задействованы административные меры: ограничен допуск коммерческих банков на валютный рынок, введены жесткие меры, сужающие возможности закупки иностранной валюты импортерами, фактически только стратегические импортеры топлива и другой энергии могли свободно приобретать валюту на Минской межбанковской валютной бирже¹⁹.

Украина. В стране уже 12 июля 1992 г. был введен купон-карбованец, а с 17 июля 1993 г. хождение советских рублей на Украине было прекращено, и купон-карбованец стал единственной денежной единицей Украины. В 1995 г. Национальный банк Украины приступил к проведению аукционов по продаже гривен, с тем, чтобы сблизить курсы Украинской Межбанковской валютной биржи (УМВБ) и наличного рынка; в целях децентрализации валютного рынка были открыты филиалы УМВБ во Львове, Днепропетровске, Харькове; Крымская валютная биржа получила статус самостоятельной.

¹⁴ Волгин В.А. Обязательные резервы как инструмент обеспечения финансовой устойчивости банков. Автореф. дисс. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук. — М.: Московская финансово-промышленная академия, 2007. — 24 с.

¹⁵ См. подробно: Урюпина А.А. Инфляция в странах Балтии // Российский внешнеэкономический вестник. — 2009. — № 2. — С. 20—27.

¹⁶ Кац З. Алиса в стране ЕС. Европейские диалоги. — Рига: Балтийский форум, 2005. — С. 42.

¹⁷ Новикова И.П. Валютная интеграция Российской Федерации и Республики Беларусь. Финансово-правовой аспект // Вопросы экономики и права. — 2010. № 23. — С. 26—30.

¹⁸ Kerh H. Das weissmssische bankwesen// Bank.-Koln. — 1997. — №. 1. — С. 46—49; Пуликов С.И. Валютный режим в Республике Беларусь: становление и перспективы развития в условиях интеграции с Россией // Финансы и кредит. — 2005. — № 27. — С. 28—36.

¹⁹ См.: Шагалов Г.Л. Валютная политика европейских стран СНГ // Российский внешнеэкономический вестник. — 2007. — № 3. — С. 63.

Молдова. Страна первой из стран СНГ пошла на отмену обязательной продажи валютной выручки государству (с 15 ноября 1994 г.). 9 августа 1993 г. Национальный банк Молдовы начал самостоятельно котировать выпущенный в обращение 10 июня 1992 г. молдавский купон по отношению к другим валютам. В 1995 г. Молдова объявила лей конвертируемой валютой. Стабильность лея, наряду с довольно высокой инфляцией, привела к существенному удорожанию молдавской валюты²⁰.

Грузия. Первоначально в стране существовал одноуровневый принцип формирования финансовой системы, когда в стране еще не было Центрального банка, а банковские структуры работали без функциональной специализации. Позже в задачи созданного Национального банка входило: регулирование денежного обращения, проведение единой кредитно-денежной политики, обеспечение устойчивости лари, методическое руководство и надзор за деятельностью коммерческих банков и других кредитных учреждений, защита интересов вкладчиков, проведение операций в сфере внешнеэкономической деятельности²¹. С 20 августа 1993 г. купон лари был единственным законным средством платежа на территории Грузии²².

Казахстан. Денежно-кредитная политика первых лет переходного периода требовала накопления золотовалютного резерва, формирования и развития новых финансовых и государственных институтов, таких как фондовая биржа²³. Для предохранения страны от макроэкономических случайностей Казахстан первым в СНГ учредил Национальный фонд развития, в котором к 2006 г. было аккумулировано 5,3 миллиарда долларов США²⁴.

В связи с введением новыми независимыми государствами национальных валют были также подписаны соответствующие документы. Согласно им приняты меры к организации торговли национальными валютами в безналичной форме; открытие в банках России счетов для юридических лиц новых независимых государств производилось в соответствии с законодательством Российской Федерации при наличии соответствующего разрешения национальных центральных банков; открытие филиалов национальных банков на территории России осуществлялось также в соответствии с российским законодательством²⁵.

Либерализация экономики обеспечила новым независимым государствам доступ к прямым зарубежным и портфельным инвестициям, иностранным банковским кредитам²⁶. «Для них, — отмечает профессор Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе

²⁰ Там же. — С. 65.

²¹ Грузинская модель экономической реформы: от «шоковой терапии» — к социальному стимулированию // Экономическое ревю. — 1995. — № 4. — С. 8; Саралидзе Н.А. Формирование финансовой системы Грузии // Дайджест-финансы. — 2007. — № 5. — С. 21—23.

²² Какулия М. До и после введения лари: национальная валюта Грузии в ретроспективе // Центральная Евразия: национальные валюты / Под ред. Э.М. Исмаилова. — Стокгольм, 2008.

²³ Новое время — новая экономика // Веб-сайт Президента Республики Казахстан — www.akorda.kz.

²⁴ Назарбаев Н.А. Интервью журналу «Caspian energy». Октябрь 2005 г. // www.akorda.kz.

²⁵ Веб-сайт Национальной базы законодательства Республики Узбекистан — www.lex.uz.

²⁶ См. подробно: Барковский А.Н. 10 лет СНГ: накопленный опыт и перспективы // Проблемы прогнозирования. — 2002. — № 1. — С. 94.

Д. Лал, — это была более предпочтительная форма заимствования, чем банковские кредиты по плавающим ставкам, поскольку в этом случае риски, связанные с колебанием валют и доходов, делятся с иностранными инвесторами»²⁷. В распоряжении развивающихся стран, готовых отказаться от националистического, негативного подхода к транснациональным корпорациям, появились более устойчивые формы привлечения капиталов²⁸. «Рыночные потоки капитала сегодня намного превышают политизированное финансирование за счет двусторонних и многосторонних программ — будь то кредиты МБРР или различные формы зарубежной помощи — заключает Д. Лал. — Будущее этого политизированного сегмента мирового рынка капиталов все больше оказывается под угрозой»²⁹.

Размер золотовалютного запаса является, как известно, одним из важнейших макроэкономических показателей развития экономики, инструментом государственного регулирования сферы международных платежей, свидетельством прочности финансового положения страны, элементом функционирующей системы обеспечения стабильности национальной валюты, источником погашения внешнего долга и покрытия платежного баланса³⁰.

Золотовалютные резервы — это находящаяся в распоряжении Центрального банка иностранная валюта, номинированные в иностранной валюте активы и запасы золота. Золотовалютные резервы или международные резервы — внешние высоколиквидные активы, представленные в виде иностранной валюты и золота, которые находятся под контролем государственных органов денежно-кредитного регулирования и в любой момент могут быть использованы для финансирования дефицита платежного баланса. Для интервенций на валютных рынках, оказывающих влияние на курс национальной валюты, или для аналогичных целей³¹.

Важным направлением становления системы взаимоотношений банков является использование единого налога. В чистом виде он означает, как известно, замену многочисленных ставок налогообложения одной плоской ставкой и упразднение всех сложных систем социальных льгот, которые государства создают в целях социальной инженерии. Преимущества единого налога, пишет Д. Лал, заключаются в «простоте и прозрачности системы, что ведет к повышению налоговой дисциплины и увеличению поступлений в казну, к ускорению экономического роста за счет появления дополнительных стимулов к труду и ликвидации различных «негативных стимулов» и искажений, характерных для существующих систем

налогообложения»³². Такой налог был введен в Эстонии и Литве — с 1994 в Латвии — с 1995 в России — с 2001 в Сербии и на Украине — с 2003 в Словакии — с 2004 в Грузии — в Румынии с 2005 г.³³

*Открытость национальных банковских систем и разумную политику сотрудничества иностранных финансовых институтов, представительство ряда авторитетных мировых банков, согласующуюся с интересами национальной финансовой безопасности, следует рассматривать как фактор инновационного развития экономики*³⁴. Создание правовых норм, регулирующих порядок открытия представительств и филиалов иностранными кредитными организациями на территории данного государства, их участие в уставном капитале национальных банков, а также создание ими дочерних кредитных организаций являются частью международного банковского права.

Такие нормы выступают в качестве национальных материально-правовых норм, регулирующих банковские правоотношения, осложненные иностранным элементом, т.е. норм прямого действия³⁵. Исследователями применяются два подхода к анализу упомянутой проблемы: макроэкономический (проблемы ликвидности в экономике, политика центральных (национальных) банков области регулирования потоков капитала и конкурентные преимущества национальной экономики) и микроэкономический (рыночные преимущества и недостатки иностранных банков в той или иной стране, тенденции на банковском рынке слияний и поглощений)³⁶.

Касательно упомянутого участия банков в инновационном развитии экономики современными исследователями особо отмечается необходимость государственного регулирования взаимодействия банков и реального сектора экономики в инновационной сфере, указываются причины незначительных объемов инвестирования банками инновационной деятельности. Предлагаются основные направления прямого и косвенного стимулирования банковского участия в инновационном процессе, в том числе методы активизации инвестирования банками инновационной деятельности и содействия банков инновационному процессу³⁷.

В условиях перманентных кризисов, обостряющих проблемы банковских систем, становится очевидной

²⁷ Лал Д. Возвращение «невидимой руки». Актуальность классического либерализма в XXI веке / Пер. с англ. — М.: Новое издательство, 2009. — С. 79.

²⁸ Lal D. Appraising Foreign Investment in Developing Countries. — London: Heinemann Educational Books, 1975. — P.26.

²⁹ Lal D. Foreign Aid: An Idea Whose Time Has Gone // Economic Affairs. — 1996. — Autumn. — P. 9—13.

³⁰ Ольшаный А.И. Золотовалютные резервы Российской Федерации: структура и управление // Российский внешнеэкономический вестник. — 2006. — № 12. — С. 40;

³¹ Форов А.Ю. Управление золотовалютными резервами: проблемы и перспективы // Сибирский торгово-экономический журнал. — 2011. — № 12. — С. 102—105.

³² Лал Д. Возвращение «невидимой руки». Актуальность классического либерализма в XXI веке / Пер. с англ. — М.: Новое издательство, 2009. — С. 355.

³³ Rabushka A. The Flat Tax Idea Gains Momentum. — Stanford: Hoover Institution, 2004; Rabushka A. The Flat Tax at Work in Russia: Year Four. — Stanford: Hoover Institution, 2005.

³⁴ Росликова О.Г. Открытость банковской системы как фактор инновационного развития экономики // Финансовые исследования. — 2009. — № 22. — С. 22—29.

³⁵ Кабир Л.С. Иностранные банки в национальной банковской системе: тенденции развития и направления влияния // Финансовая аналитика: Проблемы и решения. — 2010. — № 11. — С. 2—14; Козырев А.В. Роль банков с иностранным капиталом в банковской системе Российской Федерации // Молодой ученый. — 2011. — № 4—1. — С. 156—158.

³⁶ Ковель-Мишина И.А. Иностранные банки в экономике РФ: влияние на финансовую систему // Аудит и финансовый анализ. — 2009. — № 2. — С. 385—393.

³⁷ Еремина Е.В. Государственное регулирование системы участия банков в инновационном процессе // Инновационная деятельность. — 2009. — № 9—4. — С. 27—31; Соколов Ю.А. Обеспечение финансовой безопасности банковской системы // Наука и экономика. — 2010. — № 1. — С. 5—11, ряд др..

необходимость обеспечения банковской безопасности³⁸. Россия и Беларусь одними из первых разработали законодательство, регламентирующее правовой режим такой безопасности по основным ее составляющим: финансово-правовой, административно-правовой и информационно-правовой (информационная безопасность)³⁹.

Подводя итог сказанному, следует отметить: в переходный период национальные банковские системы бывших социалистических стран существенно изменили свой облик. Ликвидирована их изолированность от остального мира, полностью демонтированы механизмы командной экономики, раскрепощена ранее скованная личная инициатива работников. Банковские структуры посткоммунистического мира изжили приобретенные в условиях реального социализма иждивенческие комплексы, усвоили рыночный образ мысли и действия. Центральные банки в целом становятся самостоятельными от органов

управления. Налицо и ощутимый прогресс в дисциплине и этике банковского труда.

Литература:

1. Еремина Е.В. Государственное регулирование системы участия банков в инновационном процессе // Инновационная деятельность. — 2009. — № 9—4. — С. 27—31.
2. Ковель-Мишина И.А. Иностранные банки в экономике РФ: влияние на финансовую систему // Аудит и финансовый анализ. — 2009. — № 2. — С. 385—393.
3. Rabushka A. The Flat Tax Idea Gains Momentum. — Stanford: Hoover Institution, 2004; Rabushka A. The Flat Tax at Work in Russia: Year Four. — Stanford: Hoover Institution, 2005.

³⁸ Оптимизация банковского контроля и финансовая безопасность российской экономики // Вестник Института экономики РАН. — 2007. — № 2. — С. 214.

³⁹ Алексеева Д.Г. Банковская безопасность по законодательству России и Беларусь // Евразийский юридический журнал. — 2011. — № 37. — С. 16—20.

**ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
«ИНСТИТУТ ИССЛЕДОВАНИЯ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ
И КОНЪЮНКТУРЫ ОПТОВОГО РЫНКА»
(ОАО «ИТКОР»)**



Уважаемые коллеги!

Аспиранты, докторанты, соискатели, молодые специалисты, преподаватели,
научные работники!

ОАО «ИТКОР» 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
- проставление 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:*

sales@itkor.ru, melcaseo@mail.ru

Тел.: 8(499)152-18-23, 8(903) 122-51-20

Адрес: 125319, Москва, ул. Черняховского, 16

www.itkor.ru

РЕКЛАМА

Методы и модели оценки кредитоспособности заемщика коммерческим банком

Булеева Т.,

магистрантка Белгородского государственного университета

В статье рассматриваются актуальные вопросы оценки кредитоспособности ссудозаемщика. Практика свидетельствует об отсутствии в коммерческих банках единых методов и подходов к оценке кредитоспособности потенциальных заемщиков. Существенные проблемы у коммерческих банков проявляются при кредитовании корпоративных клиентов.

Ключевые слова: кредитоспособность заемщика, методы и модели оценки кредитных рисков.

Methods and models of an estimation of credit status of the borrower commercial bank

Buleeva T.,

Belgorod State University

In article pressing questions of an estimation of credit status ссудозаемщика are considered. Practice testifies to absence in commercial banks of uniform methods and approaches to an estimation of credit status of potential borrowers. Vital issues at commercial banks are shown at crediting of corporate clients.

Keywords: Credit status of the borrower, methods and models of an estimation of credit risks

Экономика последнего времени парализована финансовой нестабильностью, причинами которой преимущественно являются проблемы финансово-кредитного сектора.

Финансовая стабильность и доходность банка во многом зависят от качественного состава его клиентов. Их финансовая надежность уменьшает риски и способствует получению кредитной организацией более высокого дохода.

Тем не менее отметим тот факт, что в условиях конкуренции банку не всегда приходится иметь дело только с надежными и материально состоятельными кредитополучателями. В результате качественная

оценка сильных и слабых сторон заемщика в отношении принятых долговых обязательств — основная задача любого банка, поскольку процесс кредитования неразрывно связан с действием всевозможных факторов риска, способных доставить банку экономические проблемы.

Вполне обоснованно, что решение вопроса о выдаче кредита **принимается на основе анализа кредитной истории заемщика.**

Следуя теории, кредитоспособность клиента коммерческого банка — способность заемщика полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам (основному долгу и процентам) [1].

Кредитоспособность заемщика в отличие от его платежеспособности не фиксирует неплатежи за истекший период или на какую-то дату, а прогнозирует способность к погашению долга на ближайшую перспективу. Степень неплатежеспособности в прошлом является одним из формализованных показателей, на которые опираются при оценке кредитоспособности клиента. Если заемщик имеет просроченную задолженность, а баланс ликвиден и размер собственного капитала достаточночен, то разовая задержка платежей банку в прошлом не является основанием для заключения о некредитоспособности клиента. Кредитоспособные клиенты не допускают длительных неплатежей банку, поставщикам, бюджету.

Уровень кредитоспособности клиента свидетельствует о степени индивидуального (частного) риска банка, связанного с выдачей конкретной ссуды конкретному заемщику.

Тем не менее в современной как международной, так и отечественной практике отсутствуют твердые правила в отношении определения степени кредитоспособности заемщика, так как учесть все многочисленные специфические особенности клиентов практически невозможно.

Кроме того, в настоящее время в мире нет единой стандартизованной системы оценки кредитоспособности и банки используют различные методы анализа кредитоспособности заемщика. Причинами такого многообразия являются:

- ◆ различная степень доверия к количественным (поддающимся измерению) и качественным (поддающимся измерению с трудом, с высокой степенью допустимости) способам оценки факторов кредитоспособности;

- ◆ особенности индивидуальной кредитной культуры и исторически сложившейся практики оценки кредитоспособности;

- ◆ использование определенного набора инструментов минимизации кредитного риска, сопровождающееся пристальным вниманием к отдельным инструментам;

- ◆ разнообразие факторов, оказывающих влияние на уровень кредитоспособности, которое приводит к тому, что банки уделяют им различное внимание при присвоении кредитного рейтинга;

- ◆ итог оценки кредитоспособности заемщика принимает различные формы — некоторые банки останавливаются на простом расчете финансовых коэффициентов, другие — присваивают кредитные рейтинги и рассчитывают уровень кредитного риска.

В то же время мировая и отечественная банковская практика позволила выделить следующие критерии кредитоспособности клиента: характер клиента; способность заимствовать средства; способность зарабатывать средства в ходе текущей деятельности для погашения долга (финансовые возможности); капитал; обеспечение кредита; условия, в которых совершается кредитная операция; контроль (законодательная основа деятельности заемщика, соответствие характера кредита стандартам банка и органов надзора).

Рассмотренные критерии кредитоспособности клиента банка определяют содержание способов ее оценки. К числу этих способов относятся: оценка делового риска; оценка менеджмента; оценка финансовой устойчивости клиента на основе системы финансовых коэффициентов; анализ денежного потока; сбор информации о клиенте; наблюдение за работой клиента путем выхода на место.

Несмотря на единство критериев и способов оценки, существует специфика анализа кредитоспособности юридических и физических лиц, крупных, средних и мелких клиентов. Эта специфика заключается в комбинации применяемых способов оценки, а также в их содержании.

Кредитоспособность заемщика зависит от многих факторов, оценить и рассчитать каждый из которых не просто. Большая часть анализируемых на практике показателей кредитоспособности основана на данных за прошлый период или на какую-то отчетную дату, вместе с тем все они подверженыискажающему влиянию инфляции. Сложность представляют выявление и количественная оценка некоторых факторов, таких, как моральный облик и репутация заемщика. Кроме того, применяется множество методов и подходов решения данной задачи, не исключающих друг друга, а дополняющих в комплексе и делающих оценку кредитоспособности заемщика более соответствующей реальности.

Классификацию подходов к оценке кредитоспособности заемщиков коммерческих банков, предложенную профессором И.В. Вишняковым [2] (табл.), можно разделить на классификационные модели и модели на основе комплексного анализа.

Таблица

Классификация моделей оценки кредитоспособности заемщиков профессора И.В. Вишнякова

Подходы к оценке кредитоспособности заемщика	
Классификационные модели	Модели на основе комплексного анализа
Рейтинговые	Оценочная система анализа
Прогнозные: МДА Системы показателей	Правило «шести Си» CAMPARI CART PARTS

В свою очередь американский ученый Э. Рид предложил следующую систему показателей, определяющих различные характеристики кредитоспособности предприятия: ликвидности, оборачиваемости, привлечения средств, прибыльности. Данная система позволяет прогнозировать своевременность совершения будущих платежей, ликвидность и реальность оборотных активов, оценить общее финансовое состояние фирмы и ее устойчивость, а также возможность определить границы снижения объема прибыли, в которых осуществляется погашение части фиксированных платежей.

Коллектив ученых (Дж. Шим, Дж. Сигел, Б. Нидлз, Г. Андерсон) предложил использовать группы показателей,

характеризующих ликвидность, прибыльность, долгосрочную платежеспособность, и показатели, основанные на рыночных критериях. В отличие от методики Э. Рида этот подход позволяет прогнозировать долгосрочную платежеспособность с учетом степени защищенности кредиторов от неуплаты процентов (коэффициента покрытия процента).

Кроме того, подход позволяет охарактеризовать финансовое состояние заемщика на основе синтезированного показателя-рейтинга, рассчитываемого в баллах, присваиваемых каждому значению коэффициента. В соответствии с баллами устанавливается класс организации: первоклассная, второклассная, третьеклассная или неплатежеспособная. Класс организации принимается банком во внимание при разработке шкалы процентных ставок, определении условий кредитования, установлении режима кредитования (форма кредита, размер и вид кредитной линии), оценке качества кредитного портфеля, анализе финансовой устойчивости банка.

Модификацией рейтинговой оценки является кредитный скоринг — технический прием [3], предложенный в начале 40-х годов XX в. американским ученым Д. Дюраном для отбора заемщиков по потребительскому кредиту. Отличие кредитного скоринга заключается в том, что в формуле рейтинговой оценки вместо значения показателя используется его частная балльная оценка. Для каждого показателя определяется несколько интервалов значений, каждому интервалу приписывается определенное количество баллов или определяется класс. Если полученный заемщиком рейтинг ниже значения, заранее установленного сотрудниками банка, то такому заемщику будет отказано в кредите, а если соответствует нормативам, то кредитная заявка будет удовлетворена.

Рейтинговая оценка позволяет прогнозировать своевременность совершения будущих платежей, ликвидность и реальность оборотных активов, оценить общее состояние фирмы и ее устойчивость, а также дает возможность определения границ снижения объема прибыли, в которых осуществляется погашение части фиксированных платежей.

Практика свидетельствует, что преимуществами рейтинговой модели являются простота (так как достаточно рассчитать финансовые коэффициенты и принять во внимание коэффициенты их значимости, определить класс заемщика), возможность расчета оптимальных значений по частным показателям, способность ранжирования организаций по результатам, комплексный подход к оценке кредитоспособности (так как использует показатели, отражающие различные стороны деятельности организации).

Прогнозные модели [4], получаемые с помощью статистических методов, используются для оценки качества потенциальных заемщиков. При множественном дискриминантном анализе (МДА) используется дискриминантная функция (Z), учитывающая некоторые параметры (коэффициенты регрессии) и факторы, характеризующие финансовое состояние заемщика (в том числе финансовые коэффициенты). Коэффициенты

регрессии рассчитываются в результате статистической обработки данных по выборке фирм, которые либо обанкротились, либо выжили в течение определенного времени. Если Z — оценка фирмы — находится ближе к показателю средней фирмы-банкрота при условии продолжающегося ухудшения ее положения, она обанкротится. Если менеджеры фирмы и банк предпримут усилия для устранения финансовых трудностей, то банкротство, возможно, не произойдет. Таким образом, Z -оценка является сигналом для предупреждения банкротства фирмы. Применение данной модели требует обширной репрезентативной выборки фирм по разным отраслям и масштабам деятельности. Сложность заключается в том, что не всегда можно найти достаточное число обанкротившихся фирм внутри отрасли для расчета коэффициента регрессии.

Наиболее известными моделями МДА являются модели Альтмана и Чессера, включающие следующие показатели: отношение собственных оборотных средств к сумме активов; отношение реинвестируемой прибыли к сумме активов; отношение рыночной стоимости акций к заемному капиталу; отношение объема продаж (выручки от реализации к сумме активов; отношение брутто-прибыли (прибыли до вычета процентов и налогов) к сумме активов.

При классификации кредитов возможно использование модели CART, что переводится как «классификационные и регрессионные деревья». Это непараметрическая модель, основные достоинства которой заключаются в возможности широкого применения, доступности для понимания и легкости вычислений, хотя при построении применяются сложные статистические методы. В «классификационном дереве» фирмы-заемщики расположены на определенной «ветви» в зависимости от значений выбранных финансовых коэффициентов; далее идет «разветвление» каждой из них в зависимости от следующих коэффициентов. Точность классификации при использовании данной модели — около 90%.

В дополнение к выделенным И.В. Вишняковым моделям необходимо добавить методику, широко используемую в отечественной практике и основанную на анализе денежных потоков, где денежный поток — это объем денежных средств, которые получает или выплачивает предприятие в течение отчетного или планируемого периода. Денежный оборот предприятия складывается из движения денежных средств в связи с различными хозяйственными операциями, которые можно сгруппировать по их экономическому содержанию. Эта методика, в отличие от подхода, основанного на финансовых коэффициентах, позволяет использовать не данные об остатках по статьям активов и пассивов, а коэффициенты, определяемые по данным об оборотах ликвидных активов, запасах и краткосрочных долговых обязательствах, посредством расчета чистого сальдо различных поступлений и расходов денежных средств за определенный период.

Разница между притоком и оттоком средств показывает величину общего чистого денежного потока. Кратковременное превышение оттока над притоком говорит

о дефиците денежных средств (более низком рейтинге клиента). Систематическое превышение оттока над притоком средств характеризует клиента как некредитоспособного. Сложившаяся средняя величина общего денежного потока может устанавливаться в качестве предела выдачи новых кредитов, так как показывает размер средств, с помощью которых клиент имеет возможность погашать долговые обязательства. На основе соотношения величины общего денежного потока и размера долговых обязательств клиента определяется его класс кредитоспособности. Анализ денежного потока позволяет сделать вывод о слабых сторонах управления предприятием. При решении вопроса о выдаче кредита на длительный срок анализ денежного потока проводится не только на основе данных за истекший период, но и на основе прогнозных данных на планируемый период.

Таким образом, каждый коммерческий банк использует свою, в определенной степени оригинальную методику, способствующую адекватной оценке потенциальных заемщиков.

Итак, проанализировав теоретические аспекты, можно сделать вывод, что кредитоспособность — это комплексная проверка и финансовая характеристика, представленная финансовыми и нефинансовыми показателями, позволяющая оценить его возможность в будущем полностью и в срок по своим долговым обязательствам перед кредитором, а также определяющая степень риска банка при кредитовании конкретного заемщика.

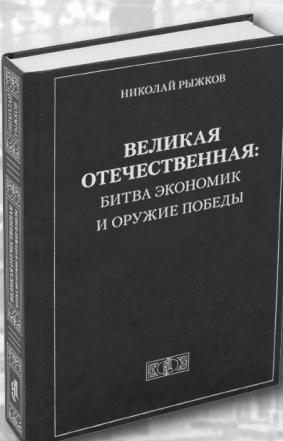
Также вышеупомянутые группы коэффициентов позволяют оценить кредитоспособность клиентов не только на основе соответствия коэффициентов их нормативу, но и выявляют складывающиеся тенденции в их изменении за период. Все эти показатели взаимосвязаны между

собой и образуют единую систему оценки кредитоспособности.

Одним из важнейших составляющих методики анализа кредитоспособности заемщика является его информационная база, особенность формирования и использования которой заключается в том, что без нее невозможно реально и эффективно оценить степень риска будущих финансовых вложений кредитных ресурсов в тот или иной хозяйствующий субъект. Используемая в анализе кредитоспособности информация должна располагать следующими основными характеристиками: полнота, достоверность, доступность и оперативность. От того, какого качества и достоверности информации представлена заемщиком в банк и получена самим кредитором, во многом зависит оценка вероятности выполнения заемщиком кредитных обязательств.

Литература

1. Лаврушин О.И. Банковское дело: учебник / О.И. Лаврушин; 3-е изд., перераб. и доп. — М.: КНОРУС, 2005. — 768 с.
2. О методах оценки кредитоспособности заемщика / И.И. Казакова // Деньги и Кредит. — 2010. — № 6. — С. 32—36.
3. Ендoviцкая Д.А., Бочарова И.В. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика: учебное практическое пособие / Д.А. Ендoviцкая. — М.: КНОРУС, 2005. — 272 с.
4. Коробова Г.Г. Банковское дело : учебник / Г.Г. Коробова. — М.: Экономист, 2005. — 751 с.


Н.И. Рыжков

«ВЕЛИКАЯ ОТЕЧЕСТВЕННАЯ: БИТВА ЭКОНОМИК И ОРУЖИЕ ПОБЕДЫ»

ИД «Экономическая газета», 2011 г., 448 стр.

Cопоставляя общезэкономические и военно-промышленные потенциалы СССР и Германии перед войной и прослеживая их соотносительную динамику в военный период, Николай Иванович Рыжков раскрывает факторы экономического обеспечения Победы.

Приобрести книгу вы можете:

В интернет-магазине
«Экономика и духовность»:
www.eko-spirit.ru

В редакции:
Тел: (499) 152-6558, (499) 152-0330
E-mail: manager_ras@ideg.ru

Итальянский путь по выходу из кризиса

Ольга Фаши,
независимый эксперт, Милан

По состоянию на январь 2012 года объем госдолга Италии составил 1,935 триллиона евро (около 120% ВВП) — это самый большой показатель в еврозоне после Греции. А доходность десятилетних облигаций превысила опасную черту в 7%. Экономический рост Италии за 2011 год составил 0,4%. За последние 10 лет прирост экономики страны составлял в среднем всего 0,75%. Евросоюз требовал от правительства Италии срочно принимать меры.

В конце 2011 — начале 2012 года правительство Италии, во главе с новым премьер-министром Марио Монти, пришедшем на смену Сильвио Берлускони, утвердило антикризисную программу, направленную на спасение страны от банкротства.

Программа на ближайшие три года, получившая название финансовый «маневр», предусматривает сокращение бюджетного дефицита в 2012 году на 20 миллиардов евро, а в 2013 году на 25 миллиардов евро.

«Маневр» направлен на увеличение налогового бремени для граждан и совсем незначительно — на стимулирование экономического роста.

Возвращается отмененный в 2008 году налог на первый дом, который составит около 0,4% от стоимости недвижимости. Налог с последующих квартир или домов составит 0,75%. При этом базовая стоимость жилья, с которой рассчитывается налог, увеличена на 60%.

С этого года также вводится налог для итальянцев, владеющих недвижимостью за рубежом, в размере 0,76% от стоимости дома.

Началась дискуссия по введению налога на коммерческую недвижимость церкви. Ватикан никогда не платил этот налог. Хотя это может принести итальянской казне около 600 миллионов евро в год.

Другой болезненной мерой для итальянцев стало увеличение пенсионного возраста. С 2012 года мужчины будут уходить на пенсию с 66 лет, а женщины с 62 лет. А с 2018 года пенсионный возраст женщин увеличивается до 66 лет. А для пенсионеров, у которых суммарная пенсия за год составляет более 200 тысяч евро, вводится дополнительный налог — в размере 15%. Также пенсия не будет ежегодно увеличиваться с поправкой на инфляцию.

Зарплаты в госсекторе замораживаются до 2014 года. А оплата труда госаппарата будет сокращена. На два года будет введен «налог солидарности» — в размере 5% для граждан, чей доход превышает 90 тысяч евро, и 10% для тех, кто зарабатывает свыше 150 тысяч евро. Возрастет налог на дивиденды с ценных бумаг — до 7,5%.

Планируются изменения на административном уровне — будет сокращено 36 мелких провинций, население которых составляет менее 1000 человек, а населенные пункты

будут объединены в более крупные. Благодаря этому произойдет значительное сокращение расходов на содержание госчиновников.

Будут перенесены на воскресенье некоторые праздники, выпадающие на рабочие дни, таким образом увеличивается количество рабочих дней.

Итальянские парламентарии являются самыми выкооплачиваемыми в Европе, планируется сокращение их зарплат на 20%. А число самих депутатов будет сокращено на 20%. Планируется упрощение парламентских процедур и запрет на занимание одним лицом двух должностей в сфере государственного управления и судебной системы. А возраст, с которого смогут баллотироваться в Сенат, сокращен с 40 лет до 35 лет.

В ноябре 2011 года НДС был увеличен на 1% — до 21%. А с октября 2012 года НДС планируют увеличить до 23%.

С начала 2012 года было введено ограничение на наличные операции — до 1000 евро.

Началась война с неплательщиками налогов. Так, по итогам 2009 года налоговые органы недополучили 119,6 миллиарда евро. На первом месте по неуплате — подоходный налог, на втором — НДС. Этую серьезную проблему итальянское правительство попыталось решить следующим образом: был увеличен размер налоговых обязательств с 5000 до 15 000 евро, по которым можно получить отсрочку по оплате налогов. Кроме того, введен строгий контроль за соответствием трат и декларацией доходов граждан.

На рождество был проведен ряд операций на самых фешенебельных курортах Италии. Финансовая полиция приезжала в самые дорогие гостиницы, переписывала имена постояльцев, номера престижных машин, яхт. Затем проверялась их декларация о доходах. Поскольку каждый третий владелец дорогой машины показывал в своей декларации минимальный доход и, по сути, не был в состоянии ни купить, ни содержать такие автомобили. Им начисляли дополнительный доход и налоги.

Такие рейды проводятся практически каждые выходные в крупнейших городах Италии — Флоренции, Риме, Милане. Представители финансовой полиции заходят в рестораны, магазины и контролируют выдачу фискальных документов. После этих рейдов количество чеков и, как следствие, облагаемого товарооборота вырастает на 300—400%.

С 1 января была введена новая компьютерная программа, позволяющая анализировать доходы налогоплательщиков и операции по их банковским счетам, оплату коммунальных услуг, страхования и наличие машин и недвижимости. Благодаря жестким мерам по борьбе с неплательщиками, по итогам 2009 года было доначислено 9,1

миллиарда евро, а по итогам 2010 года — 10,6 миллиарда евро, в 2011 году — 12,7 миллиарда евро. Самыми крупными неплательщиками налогов являются южные провинции — Кампания, Калабрия и Сицилия. На их долю приходится 65,8% недоплаченных налогов.

Италия — довольно консервативная страна. Для жителей Апеннина всегда было привычным то, что по воскресеньям и в первую половину понедельника большинство магазинов были закрыты, а днем у них — перерыв на обед. С этого года владельцам магазинов официально разрешено держать магазин открытым в те дни и часы, когда они считают нужным.

Количество аптек в Италии всегда было строго регламентированным. С этого года правительство ввело поправку — одна аптека на 3800 жителей. Соответственно, в городах, где их не хватает, будет разрешено открыть новые аптеки. Это должно привести к увеличению конкуренции в этом секторе и, соответственно, к уменьшению цен.

Число нотариусов также было всегда строго фиксированным. С этого года планируется увеличить их количество на 500 мест.

Для адвокатов, аудиторов и страховщиков с этого года вводится новое требование — предоставлять клиенту предварительную смету их услуг. Чтобы клиент мог выбрать подходящего специалиста, исходя из пропорции цена-качество.

Количество лицензий на такси в Италии число было ограниченным. С 2012 года будет увеличено число лицензий.

Но, несмотря на кажущуюся эффективность маневра Монти, в январе 2012 года госдолг Италии вырос на 37,9 миллиарда евро по сравнению с декабрем 2011 года. Одновременно с ростом суммы госдолга выросли затраты на его обслуживание, они составляют около 73 миллиардов евро в год. Объем промышленных заказов в январе 2012 года уменьшился на 7,4%, хотя в декабре этот показатель составил всего 5,2%. Объем промышленных продаж в январе 2012 года снизился на 4,9%, в январе 2011 года снижение составило 3,2%. Хотя розничные продажи в январе 2012 года выросли на 0,7% по сравнению со спадом на 0,8% в декабре 2011 года. Все это демонстрирует глубину кризиса в Италии. Жесткие меры бюджетной экономии, проводимые кабинетом Монти, не позволяют развиваться экономике, они душат национальное производство.

Для роста национальной промышленности необходимы денежные средства. Эти деньги предоставляет Европейский Центробанк. В конце декабря 2011 года ЕЦБ выдал 500 коммерческим банкам Европы 489 миллиардов евро в виде трехлетних кредитов ЕЦБ. А в конце февраля 2012 года ЕЦБ выдал 800 банкам 529 миллиардов евро. Какое количество денег из этих кредитов попало в реальную экономику Европы? На сегодняшний день, к сожалению, банки предпочитают не рисковать. Они получают деньги у ЕЦБ под 1%. И вместо того, чтобы давать кредиты предприятиям, банки покупают надежные гособлигации с доходностью 4—5% в год, зарабатывая 3—4% годовых без всякого риска. Владельцы предприятий не могут получать деньги для развития бизнеса, и кризис усугубляется.

Итальянскому правительству для скорейшего выхода из кризиса следует стимулировать иностранные инвестиции. Но для этого необходимо бороться с очень высокой коррупцией, а Италия находится на 69-м месте в мире по уровню коррупции. Для сравнения, Россия занимает 143-е место в этом списке. Оборот взяток в Италии в 2011 году составил 60 миллиардов евро, для сравнения, в 1992 году — всего 5 миллиардов евро.

В Италии мало конкуренции, в списке из 142 стран Италия находится на 43-м месте по конкурентоспособности. В стране слишком высокие налоги. Из-за сильной бюрократии приходится ждать годами для получения любого разрешения или лицензии. Все это отталкивает потенциальных инвесторов.

Италия находится по качеству компаний (предпринимательства) на 26-м месте из 142 стран, по рынку труда — на 123-м месте, по гибкости оплаты труда — на 134-м, по политике приема на работу и увольнений — на 126-м и на 125-м месте по доходу от работы, в зависимости от производительности труда. Таким образом, очевидно, что правительство должно обратить свое пристальное внимание на реорганизацию рынка труда.

С 2007 по 2011 год заработная плата в стране не повышалась, несмотря на инфляцию. Поэтому потребление в стране вернулось к уровню 30-летней давности. Дорожает бензин, его цена составила уже 2 евро за литр. Тысячи человек были уволены, многие находятся на сокращении — не работают, и им платят лишь часть заработной платы. Во многих компаниях сотрудники месяцами ожидают выплату жалованья, из-за экономических проблем на расчетных счетах предприятий недостаточно денежных средств.

Налоговая система наносит ущерб в первую очередь гражданам, имеющим фиксированный доход. Очевидно, что для будущего развития страны необходимо уменьшать налоги на заработную плату служащих и стимулировать потребление. Но правительство с 2012 года увеличило подоходный налог, а увеличение НДС привело к ежемесячной дополнительной нагрузке в размере 576 евро на каждую семью. Налоговый пресс на граждан Италии к осени 2012 года составит 54,5%, для сравнения — в 2011 году составлял 42,5%.

«По итогам 2012 года экономика Италии покажет убытки. Этот год станет годом рецессии. Мы ожидаем сокращение ВВП на 1,5% по сравнению с 2011 годом. Важно уметь смотреть вперед и действовать таким образом, чтобы, когда финансовый и кредитный рынки восстановятся полностью, мы смогли стабилизировать экономику Италии уже к концу 2012 года и вернуться к росту экономики уже в 2013 году», — заявляет глава Центрального банка Италии Игнацио Виско.

Главный банкир страны настроен довольно оптимистично. Но безработица в Италии в январе 2012 года по сравнению с декабрем 2011 года выросла на 0,3% — до 9,2%, а это самый высокий уровень безработицы за последние одиннадцать лет. Количество безработных составило 2,3 миллиона человек. За 2011 год разорились 11 615 компаний и 50 000 человек потеряли работу.

По стране прокатилась волна демонстраций граждан, несогласных с политикой правительства. Сможет ли правительство Монти достойно выйти из сложившейся ситуации, покажет время.

Банковские кризисы — неотъемлемые результаты деятельности банков в условиях рыночной экономики

КРИЗИС

Ермаков С.,
к.э.н., доцент кафедры банковского права Московской государственной юридической академии им. О.Е. Кутафина, заместитель директора Зачального юридического института МГЮА им. О.Е. Кутафина

Фролова Е.,
д.ю.н., профессор, директор Юридического института Байкальского государственного университета экономики и права

Роль банковской системы в экономике страны чрезвычайно велика. От того, насколько эффективно функционирует банковский сектор, зависит устойчивость экономического развития. В статье рассмотрены причины возникновения банковских кризисов.

Ключевые слова: банковский кризис, банковская деятельность, кризис.

Banking crises — the results of banking activity in a market economy

Ermakov S.,
Ph.D, Associate Professor of Banking Law of Moscow State Law Academy, Deputy Director of Correspondence Institute of Law MSLA

Frolova E.,
Doctor of Law, Head of the business and financial law professor at Baikal State University of Economics and Law

■ The role of the banking system in the country's economy is large. On how effectively functioning banking sector, the sustainability of economic development. The article deals with the causes of banking crises.

Keywords: banking crisis, banking, crisis.

С банком и его услугами — продуктами банковской деятельности — люди сталкиваются ежедневно и по-всеместно. Нужно ли оплатить коммунальные услуги или пополнить счет мобильного телефона, разместить временно свободные денежные средства в целях их сохранения и приумножения (вклад или депозит), получить пособие или пенсию, зарплату на кредитную карточку, взять кредит и т.д. — мы обращаемся в банк. Во всем

мире с каждым днем таких операций становится все больше. Спектр банковских услуг, оказываемых крупными банками своим клиентам, чрезвычайно широк, а их число (услуг) порою достигает нескольких сотен. Названия различных банков, предлагающих свои услуги самым широким слоям общества, постоянно мелькают в рекламе, на улице, по телевидению, на страницах газет. И, несмотря на это, однозначного ответа на вопрос о том,

зачем нужны банки, а главное, так ли они необходимы, пока нет.

Но в отдельные периоды общество всерьез задумывается над данным вопросом. Например, тогда, когда банкротится какой-нибудь заметный, крупный банк, которому граждане доверили свои деньги. Именно в таких случаях возмущенные клиенты выходят с плакатами на улицы, привлекают внимание прессы, обращаются в органы власти различных уровней, в суды.

Банки (пусть в примитивном виде) существуют практически столько, сколько сама человеческая цивилизация. А значит, несмотря ни на какие беды и несчастья, связанные с банкротствами и кризисами, общественное презрение к ростовщикам и глухую неприязнь к богатству современных банкиров, банки были всегда необходимы, общество в них нуждалось. Как только оформились устойчивые поселения (прообразы городов-государств), в которых развивались определенные ремесла или производились сельскохозяйственные продукты, возникла необходимость обмена продуктами труда. Очевидно, что осуществлять обмен без помощи посредников, т.е. банкиров, было изначально затруднительно и небезопасно.

Существует множество мнений о сущности и времени возникновения банков. Так, по наиболее распространенному мнению¹, прообразы банков как денежно-кредитных институтов возникли в глубокой древности на Ближнем Востоке. В письменных памятниках периода VII–VI вв. до нашей эры во времена Нововавилонского царства уже встречаются упоминания о «деловых домах», осуществляющих значительные по тем временам объемы финансово-банковских операций. Считается, что первым банкирам были известны такие дошедшие до наших дней операции, как прием и выдача вкладов, учет векселей и оплата чеков, безналичные расчеты между вкладчиками, кредитование и т.д. К услугам «деловых домов» прибегали купцы, занимавшиеся международной торговлей. Хранением и меняться делом также занимались некоторые храмы, которые были центрами общественной жизни, где собирались люди не только для отправления религиозных ритуалов, но и для торговли на площади, обмена новостями, общения.

Справедливо ради надо указать и на часто скрываемые факты истории развития банковского дела. Ведь в основе его истоков лежит ростовщичество, осуждавшееся ранее большинством религий мира, что дошло до

¹ При подготовке данного раздела использованы материалы ряда научных работ и учебных пособий, в том числе: Деньги, кредит, банки: учебник / под ред. О.И. Лаврушина. М.: Финансы и статистика, 2001; Организация деятельности коммерческого банка / под ред. К.Р. Тагирбекова. М.: Весь Мир, 2004.; Тавасиев А.М. Основы банковского дела: учебное пособие для вузов. М.: Маркет ДС, 2006; Тосунян Г.А., Никулин Д.Ю., Экмалян А.М. Банковское право Российской Федерации. Общая часть: учебник / под общ. ред. акад. Б.Н. Топорнина. М.: Юристъ, 1999; Бугров А.В. Очерки по истории Государственного банка Российской Империи. Приложение к журналу «Банки и технологии». М., 2000; Ермаков С.Л. Организация деятельности Центрального банка Российской Федерации (Курс лекций): учеб. пособие. М.: МБИ, 2005; Фетисов Г.Г., Лаврушин О.И., Мамонова И.Д. Организация деятельности Центрального банка: учебник. М.: КНОРУС, 2006; Тютюнник А.В., Турбанов А.В. Банковское дело. М.: Финансы и статистика, 2005; Ермаков С.Л., Юденков Ю.Н. Основы организации деятельности коммерческого банка: учебник. М.: КНОРУС, 2009; и др.

наших дней в законодательстве и письменных памятниках многих народов².

Можно утверждать, что банковские системы европейских государств, близкие «по качеству» к современным, начали формироваться со второй половины XIX в. Во главе каждой из систем стоял эмиссионный (обычно — государственный) банк; группы коммерческих (частных) банков конкурировали между собой за вклады клиентов и выдавали кредиты. Однако банки оказались крайне чувствительны к достижениям научно-технического прогресса. Внедрение электронных средств позволило не только «ускорить» и «улучшить» традиционные операции, но и коренным образом преобразовать банковское дело.

Мы придерживаемся концепции, согласно которой банк — это предприятие (организация) особого рода. По нашему мнению, **банк — это особый публичный денежно-кредитный институт, аккумулирующий временно свободные денежные средства клиентов в целях их сохранения, извлечения собственной прибыли (а по возможности — приумножения их накоплений) и перераспределяющий эти средства путем осуществления от своего имени и на свой страх и риск операций и сделок по предоставлению кредитов и инвестиций, осуществлению денежных расчётов (безналичных и наличных, включая кассовые операции), учёту векселей, эмиссии безналичных денег и ценных бумаг, проведению операций с золотом и иностранной валютой, регулирующий платежный оборот в наличной и безналичной формах, а также выполняящий другие законодательно закрепленные за ним функции.**

Как и любое предприятие, коммерческий банк производит свой товар, особый и весьма специфический — **безналичные деньги**. Он осуществляет это путем мультилицирования находящихся на счетах его клиентов временно свободных денежных средств. Этот товар необходим на любой стадии общественного воспроизводства и в локальной экономике, и в условиях финансовой интеграции.

Разносторонне оцениваемая роль банков в экономике любой рыночно ориентированной страны крайне велика. В процессе своей деятельности они вступают во взаимоотношения между собой, с контрольно-регулирующими органами и клиентами разных форм собственности, а также с различными хозяйствующими субъектами.

В связи с этим **при рассмотрении банковской деятельности и внесении предложений по ее регулированию в условиях неустойчивой экономической среды требуется комплексный подход**, который позволяет связать деятельность банков с процессами воспроизведения и развития экономики страны в целом. Факторы, определяющие условия деятельности банка, можно представить в виде определенной схемы (рис. 1³).

² Ученые. Пяти книжки Моисеева. М.: Республика, 1993. С. 133, с. 181—182, 246, 253.

³ Антикризисное управление предприятиями и банками: учебно-практическое пособие / колл. авт. — М.: Дело, 2001. — С. 561.

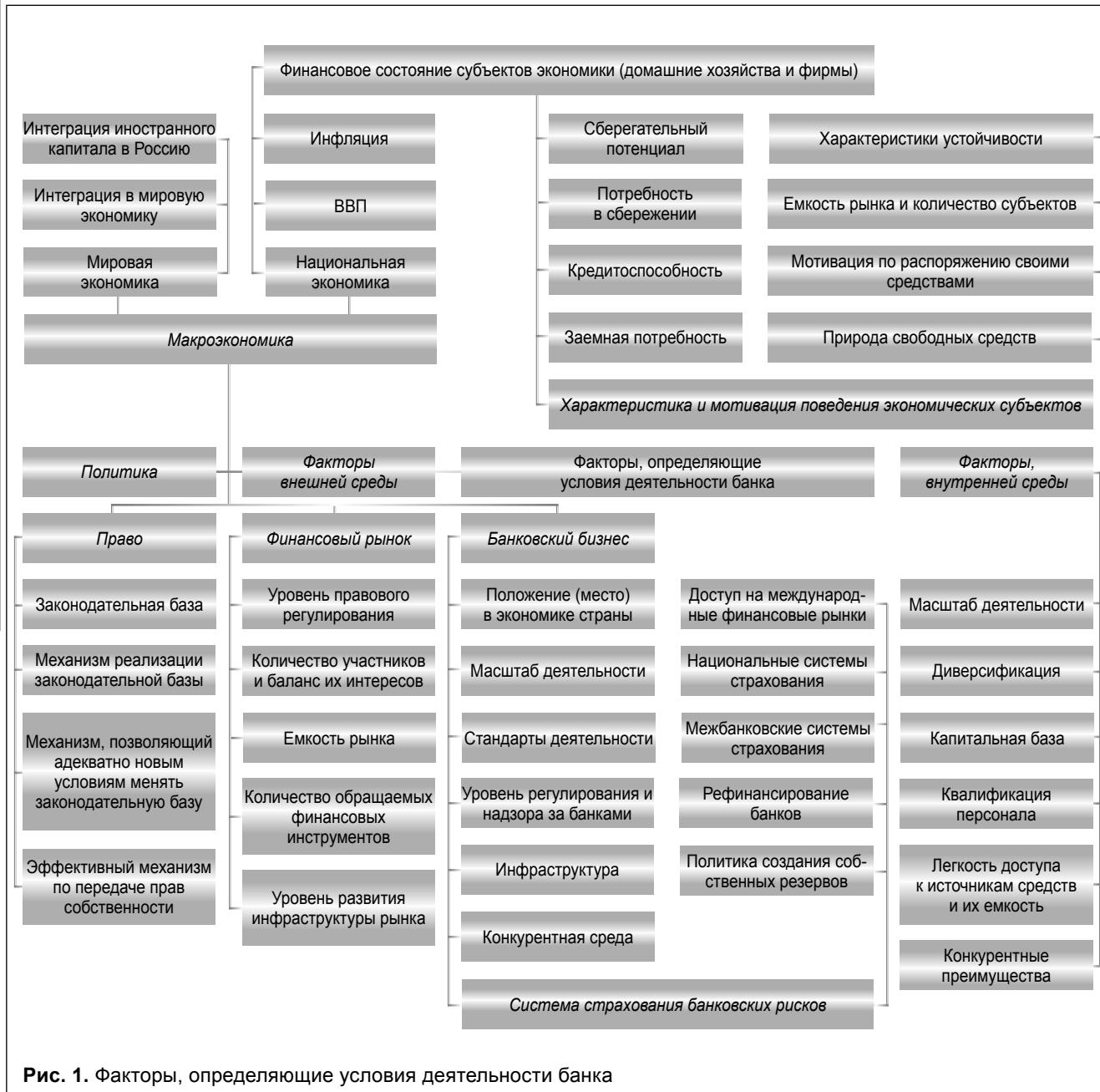


Рис. 1. Факторы, определяющие условия деятельности банка

Современные информационные средства способствовали созданию множества принципиально новых банковских продуктов (например, электронных кредитных карт), развитию интернет-банкинга, глобализации финансовых рынков. При этом банки стали более демократичными и доступными, все более внедряясь в повседневную жизнь граждан в виде потребительского кредитования, предоставления услуг по оплате коммунальных счетов телефона и др. Естественно, что спрос на банковские услуги повлиял на изменения в банковских операциях, но банки не оставались пассивными, они активно разрабатывали и внедряли свои продукты. В известной мере банки оказали влияние на социально-экономическое устройство не только отдельных стран, но и всего развитого в промышленном отношении мира.

Как следствие, один за другим стали появляться разнообразные риски банковской деятельности — как

системные, так и локальные. Однако управление ими требовало высшей квалификации и безупречной чистоты менеджмента и аппарата каждого банка. Очевидно, что проблемы неминуемы — ведь иначе банки функционировали бы в стабильной экономике, что противоречит рыночной природе.

Таким образом, перед нами стоит важная задача исследования причин и истоков банковских кризисов, их неизбежности в условиях неустойчивой экономической среды, являющейся, в свою очередь, основой рыночного функционирования коммерческих банков. И прежде всего необходимо найти ответ на главный вопрос: как и почему возникают банковские кризисы?

Отметим сразу, что банковский кризис, в какой бы форме он ни проявлялся, является составной частью финансового кризиса. Однако это вовсе не определяет первичность финансового кризиса. Напротив, истории

известно немало примеров, когда в первооснове финансового кризиса лежала проблема ликвидности коммерческих банков⁴. Вместе с тем возникновение именно банковского кризиса по нашему мнению правомерно рассматривать как наступление очередного этапа системного развития рыночно ориентированной экономики.

Проблемы финансовых и банковских кризисов⁵, а также реструктуризации банковских систем в последнее время приобрели особую остроту. По словам Председателя Банка России С.М. Игнатьева, главной задачей Банка России в 2008 г. было предотвращение массового банкротства российских кредитных организаций⁶. Основной же задачей Банка России на ближайшую перспективу С.М. Игнатьев определил преодоление кризисных явлений, в том числе решение проблемы «плохих» долгов и возобновление роста кредитования⁷.

К концу XX века опыт многих мировых стран показал, что кризисные явления в большинстве своем — это отражение сложных процессов приспособления финансовых систем к новым макроэкономическим условиям, которые складывались в результате значительных преобразований на мировой политической и экономической арене.

За последние 20 лет политическая карта мира претерпела серьезные преобразования. Выход восточноевропейских стран из Варшавского договора⁸, преобразования в политических и экономических процессах привели на первых этапах к макроэкономической неустойчивости и несбалансированности финансовой и банковской систем. На фоне возрастающей неустойчивости банковской системы многие банки оказались крайне восприимчивы к потрясениям в реальном секторе экономики — традиционным факторам банковских кризисов, что привело к их банкротству.

Так, известно, что в 1970–2000-х гг. финансовые кризисы в десятках стран привели к утрате до 10–30% национальных финансовых активов. МВФ зарегистрировал в 1975–1997 гг. более 150 валютных и 54 дол-

говых / банковских кризисов более чем в 50 странах⁹. На формирующихся рынках (*emerging markets*)¹⁰, к которым принадлежит и Россия, временные периоды, отделяющие один кризис от другого, обычно составляют 5–10 лет.

Важно отметить, что *финансовый кризис является комплексным понятием и одновременно многофакторным процессом*. Он системно охватывает финансовые рынки и институты финансового сектора, денежное обращение и кредит, международные финансы (страновой сегмент), государственные, муниципальные и корпоративные финансы; оказывает средне- и долгосрочное негативное воздействие на экономическую активность в стране и на динамику благосостояния населения.

Как отмечается в подготовленном Финансовой академией при Правительстве Российской Федерации «Национальном докладе...», финансовый кризис проявляется в различных видах и формах в финансовом секторе и на финансовых рынках; в международных финансах; в области денежного обращения и государственных финансов¹¹.

В финансовом кризисе реализуется системный риск — риск потерь, связанных с неблагоприятными изменениями на рынке в целом¹², вызванных эффектом домино на финансовом рынке либо кризисом доверия среди инвесторов, создающим ситуацию общей неликвидности на рынке. Как комплексное понятие, *финансовый кризис включает в себя целый ряд локальных кризисов* (валютные, банковские, фондовые, ликвидности, долговые и др.), возникающих на том или ином мини-сегменте финансового рынка без увязки с другими его элементами (в нашем случае — в банке).

Банковские кризисы, следовательно, являются первоначально лишь локальными и представляют собой одну из составляющих финансового кризиса. «Набрав обороты» в своем развитии, они вызывают крайне серьезные макроэкономические последствия, которые всегда влекут за собой снижение реального экономического роста, и, как следствие, резкое падение благосостояния населения страны.

Несостоятельность отдельных банков нередко является прямой угрозой для реального сектора экономики в целом, что приводит к потере доверия как к отдельным банкам, так и к банковской системе страны. Практика показывает, что *банкротства отдельно взятых банков могут наносить подчас гораздо больший вред и ущерб национальной экономике страны, чем банкротства предприятий*, поскольку банки собственной нестабильностью обязательно дестабилизируют функционирование её платежной системы.

В то же время рассмотрение и анализ угроз, которые несут банковские кризисы для экономики страны, и представляют собой в конечном итоге стимул для развития и совершенствования всего комплекса мер по

⁴ Для России таким примером из недалекого прошлого некоторые ученые называют банковский коллапс 2004 г., хотя данное заключение видится нам спорным.

⁵ Кризис (от лат. *krisis*) — решение, поворотный пункт, исход — Словарь иностранных слов. М.: Русский язык, 1989; состояние, при котором существующие средства достижения целей становятся неадекватными, в результате чего возникают непредсказуемые ситуации и проблемы — Словарь по общественным наукам. Глоссарий.ру
Экономический кризис (греч. *krisis* — поворотный пункт) — резкое ухудшение экономического состояния страны, проявляющееся в значительном спаде производства, нарушении сложившихся производственных связей, банкротстве предприятий, росте безработицы и в итоге — в снижении жизненного уровня, благосостояния населения — Борисов А.Б. Большой экономический словарь. — М: Книжный мир, 2003.

⁶ «Прайм-ТАСС. Бизнес-лента» от 24.06.2009.

⁷ Пресс-конференция С.М. Игнатьева в Государственной Думе Российской Федерации (16.09.2009) (<http://www.bankir.ru>).

⁸ Варшавский договор (Договор о дружбе, сотрудничестве и взаимной помощи) от 14 мая 1955 г. — документ, оформивший создание военного союза европейских социалистических государств при ведущей роли Советского Союза — Организации Варшавского договора (ОВД). Заключение договора явилось ответной мерой на присоединение ФРГ к НАТО. Договор подписан Албанией, Болгарией, Венгрией, ГДР, Польшей, Румынией, СССР и Чехословакией 14 мая 1955 года на Варшавском совещании европейских государств по обеспечению мира и безопасности в Европе.

В связи с преобразованиями в СССР и других странах Центральной и Восточной Европы в феврале 1990 года государства — участники ОВД упразднили её военные структуры, а 1 июля 1991 года подписали Протокол о полном прекращении действия Договора. (<http://ru.wikipedia.org/>).

⁹ См.: Financial Crises: Characteristics and Indicators of Vulnerability. Wash.: International Monetary Fund, 1998.

¹⁰ В соответствии с международной классификацией российский рынок капиталов относится к категории формирующихся (развивающихся) рынков в отличие от развитых рынков (developed markets) индустриальных стран (по критериям международных финансовых организаций).

¹¹ Национальный доклад: Риски финансового кризиса в России: факторы, сценарии и политика противодействия. — М.: Финакадемия, 2008. — С. 5—6.

¹² См.: Risk Management and Control Guidance for the Securities Firms and Their Supervisors. IOSCO, 1998.



антикризисному управлению банковским сектором, объединенному в сложнейший механизм.

Как следствие, из сказанного можно утверждать, что **системные банковские кризисы** — это кризисы банковского сектора, развившиеся из локальных, основанные на эффекте домино, при которых накопление проблемных активов в ограниченном числе банков и прекращение их платежеспособности приводят к банковской панике, массовому изъятию вкладов, резкому сокращению кредитования банками друг друга и т. п., когда на фоне разыvывающегося кризиса недоверия начинается массовая приостановка платежей банками с последующим коллапсом платежной системы и финансовых рынков¹³.

Системный банковский кризис проявляется в очевидной для большинства хозяйствующих субъектов неспособности большей части кредитных организаций осуществлять свои базовые функции — расчеты и перелив сбережений населения и временно свободных средств хозяйствующих субъектов в инвестиции, выполнять условия договоров банковского вклада, заключенных с вкладчиками, в силу невыполнения обязательств заемщиками либо в результате обесценивания банковских активов¹⁴.

¹³ Национальный доклад: Риски финансового кризиса в России: факторы, сценарии и политика противодействия. — М.: Финакадемия, 2008. — С. 5—6.

¹⁴ Системный банковский кризис ни в коем случае нельзя ассоциировать с общим системным кризисом. Последний, по мнению ряда экспертов, означает утрату государством контроля за ключевыми сферами общественной деятельности. (См., например: Делягин М.Г., Шеинов В.В. Мир наизнанку. Чем закончится экономический кризис для России? — М.: Коммерсантъ; Эксмо, 2009. — С. 128—137).

Начало системного кризиса может быть связано с возникновением проблем с платежеспособностью в одном или нескольких банках, имеющих ключевое значение для банковской системы в целом. Характерное для финансовой сферы взаимопреплетение капитала, наличие обширных межбанковских связей и значительного числа клиентуры в случае банкротства одного кредитного учреждения могут поставить под удар другие. Разрушение таких банков может вызвать эффект домино, повлечь за собой разорение большого числа клиентов и привести к системному банковскому кризису.

Указанное ни в коей мере не опровергает тезис о том, что *банковские кризисы в целом — явления нежелательные, приводящие к тяжелым общекономическим и социальным последствиям*. Однако механизмы рыночной экономики и специфические условия деятельности банков делают кризисы практически неизбежными, имеющими объективный характер и специфику, формируемую под воздействием конкретно-исторического этапа экономического развития страны.

При этом мы отстаиваем позицию о том, что *в системных банковских кризисах, как и в системных кризисах в целом, имеется немало положительных составляющих*. Так, становятся очевидными и не требующими каких-либо иных доказательств допущенные в теории и на практике ошибки и просчеты в управлении государством и банковской системой. При этом возникает не допускающая даже малейшего промедления в решении задача восстановления и переосмысления управляемской теории и тактики экономического развития страны.

Кроме того, имеющиеся неэффективные управляемые нормы (например, банковские нормативы и иные требования), даже не будучи отмененными, утрачивают свою актуальность и фактически вынуждают инертную машину управления банковской системой к срочному пересмотру своих требований. Наконец, сами элементы банковской системы — кредитные организации и иные субъекты — оказываются вынужденными переосмыслить происходящее и принять решение о путях и... целесообразности выживания¹⁵.

При этом банковские кризисы возникают под влиянием все новых и новых факторов, появление их зачастую невозможно предсказать. Усугубление кризисных проблем приводит к общественному осознанию необходимости государственной поддержки банков и выработке правительственные программ по реструктуризации банковской системы, формированию специальных механизмов реструктуризации.

¹⁵ Это мнение автора, основанное на результатах, проведенных им за ряд лет исследований развития банковской экономики. Однако далеко не все придерживаются подобных позиций. Так, следует отметить мнение уже упомянутых ученых М.Г. Делягина и В.В. Шеянова, считающих, что только системный кризис дает возможность глубоко и быстро переструктурировать государственное управление, кардинально изменить подходы к управлению и приспособить его качественно новым реалиям глобальной депрессии, в то же время системные кризисы, по их мнению, все же мало содействуют эффективности, цивилизованности и морали управления. (См.: Делягин М.Г., Шеянов В.В. Мир наизнанку. Чем закончится экономический кризис для России? М.: Коммерсантъ; Эксмо, 2009. С. 344—345).

Реструктуризация коммерческого банка предполагает осуществление мероприятий, направленных на изменение структуры его активов и пассивов, а также его внутреннего построения.

Как показывает опыт многих стран, кризисы, как правило, начинаются с возникновения некоторых проблем в отдельных банках, которые из-за отсутствия достаточных средств, конфликта интересов собственников и менеджеров, «пробелов» в правовой среде или институциональной структуре и других конкретных причин не были своевременно решены либо в силу существенной детерминированности влияние указанных проблем не было нивелировано и явилось толчком цепной реакции (эффекта домино) и т.п.

Причины кризисов банков и банковских систем следует классифицировать по различным основаниям (рис. 2).

Сочетание вышеуказанных причин и факторов, вызывающих финансовые и банковские кризисы, проявляется при выявлении кризисных ситуаций в самих банках, на которые указывают такие параметры, как большой удельный вес невозвратенных кредитов и низкое качество кредитного портфеля, падение стоимости залога, обеспечивающего просроченный кредит, падение стоимости активов банка, несбалансированность активов и пассивов банка по срокам и по валюте, резкий отток средств вкладчиков и кредиторов и, как следствие, сокращение финансирования и ущерб, причиненный банку действиями, подпадающими под статьи Федерального закона от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». Проявление форм кризисного состояния в банках, в том числе в системообразующих, может с достаточной вероятностью послужить экономическим индикатором, указывающим на приближение кризиса в стране.

Следует констатировать тот факт, что практически во всех банковских кризисах регулирующие органы приступали к активным действиям с большим опозданием, что способствовало широкому распространению кризисных процессов в банковской системе. Применение системы страхования вкладов (депозитов) вовсе не способствовало, как это порой представляется, обеспечению безопасности банковской деятельности. Напротив, введение данной системы нередко «притупляло» внимание регулятора, самих кредитных организаций, а также вкладчиков к надвигающимся проблемам, что приводило к очевидно негативным последствиям.

В связи с принятием в 2003 г. Федерального закона «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации»¹⁶ проблема системы страхования депозитов, ее воздействие на развитие банковского кризиса стала одним из наиболее дискуссионных вопросов.

В настоящее время все больше говорится о том, что развитая система страхования депозитов позволяет

¹⁶ Федеральный закон от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации».

решить проблему банковских паник. Однако, как показывает мировой опыт последних двух десятилетий, она не только не снимает проблемы латентных банковских кризисов, но и способствует увеличению убытков в ходе этих кризисов. При наличии системы страхования депозитов и прочих гарантий со стороны государства банки фактически функционируют в условиях смягченных бюджетных ограничений. В такой ситуации не происходит внезапных крупномасштабных банкротств и разрывов кредитных связей, и кризис может длительное время выражаться в прогрессирующем ухудшении финансового положения банков и качества кредитов, не переходя в открытые формы.

Однако в конечном счете потери для экономики могут оказаться не меньше, чем от банковских паник. Государству все равно приходится решать проблемы банков. При этом общество несет убытки не в лице вкладчиков, а в лице налогоплательщиков, если убытки покрываются из бюджета, или в лице потребителей, если они покрываются за счет денежной эмиссии.

Таким образом, можно утверждать, что система страхования депозитов оказывает негативный эффект на процесс распределения ресурсов в силу следующих обстоятельств:

- ◆ вкладчики не изымают вклады даже из проблемных банков, несостоятельные банки паразитируют на доверии вкладчиков и продолжают привлекать вклады;
- ◆ банки получают преимущества в конкуренции с другими, возможно, более здоровыми финансовыми институтами, пассивы которых не застрахованы;
- ◆ банки идут на чрезмерный риск в активных операциях, зная, что убытки будут погашены.

В результате финансовые ресурсы распределяются неэффективно и одновременно нарастают банковские убытки, за которые затем расплачивается общество. Негативные последствия особенно велики, когда страхование депозитов сочетается с целым рядом факторов, включая:

- ◆ слабый банковский надзор;
- ◆ заниженные требования к достаточности капитала (в то время как они должны быть выше, чем при отсутствии страхования) или несоблюдение установленных надзорным органом требований;
- ◆ отсутствие специальных требований к квалификации менеджеров и составу совета директоров;
- ◆ отсутствие привязки страховой премии к портфельным рискам;
- ◆ отсутствие персональной ответственности менеджеров за убытки;
- ◆ ограниченная ответственность акционеров;
- ◆ препятствия для быстрой ликвидации несостоятельных кредитных институтов.

В табл. представлены ранжированные в процентном соотношении факторы банковских рисков, вызвавшие банковские кризисы в ряде стран мира¹⁷.

Таблица

Факторы, вызывающие банковский кризис*

Факторы банковских рисков	%**
Недостатки в регулировании и надзоре	90
Недостатки в менеджменте банков	69
Ухудшение условий торговли	69
Экономический спад	55
Политическое вмешательство	40
Кредиты аффилированным лицам	31
«Спекулятивный пузырь»	24
Мошенничество	21
Кредитование госпредприятий	21
«Голландская болезнь»	14
Отток капиталов	7
Недостатки судебной системы	7
Активное изъятие вкладчиками депозитов из банков	7

*Из официальных отчетов и интервью экспертов 29 стран, где отмечались банковские кризисы в последние 20 лет.

**Доля обследованных стран, где данный фактор играл главную роль в развитии банковского кризиса.

К микроэкономическим факторам банковского кризиса относятся:

- ◆ низкое качество текущего банковского менеджмента, определяющее особенности корпоративного управления и реакцию коммерческих банков на неблагоприятные изменения в экономической среде;
- ◆ необоснованно высокая кредитная экспансия во время длительного экономического подъема, которая, как правило, служит фактором, провоцирующим банковские кризисы;
- ◆ преобладание нерыночных мотиваций при выдаче кредитов, кредитование аффилированных лиц, ориентация на одного заемщика. Так, использование административных рычагов или оказание каким-либо иным способом давления на принятие решений о предоставлении ссуды оборачивается затем невозвратом ее в срок и потерей банком устойчивости;
- ◆ человеческий фактор.
- Совокупность макроэкономических, микроэкономических и институциональных факторов банковских кризисов проявляется в конкретных формах кризисного состояния банка, таких как:
 - ◆ снижение, порой существенное, стоимости активов банка;
 - ◆ резкий отток средств вкладчиков и кредиторов и, как следствие, сокращение финансирования (притока инвестиционных активов);
 - ◆ падение стоимости залога, обеспечивающего просроченный кредит;
 - ◆ несбалансированность банковских активов и пассивов по срокам и по валюте;
 - ◆ большой удельный вес невозвращенных кредитов и низкое качество кредитного портфеля;
 - ◆ возникновение серьезного ущерба, причиненного банку махинациями и различными противоправными действиями и пр.

¹⁷ Caprio, Gerald Jr., Daniela (1996). «Bank In solvency: Bad Luck, Bad Policy, or Bad Banking?» In: Michael Bruno and Boris Plescovic eds., Annual World Bank Conference on Development Economics.

Как следует из изложенного, системный кризис наиболее ощутим для общества. Он возникает под воздействием целого ряда макроэкономических, микроэкономических и институциональных факторов и имеет свою специфику. Банковские кризисы, выступающие на внешнем уровне как системные, страновые банковские кризисы, возникающие в разное время во многих странах мира, всегда являются отражением сложного процесса приспособления банковских систем к новым (изменяющимся) макроэкономическим и политическим условиям жизнедеятельности страны.

Однако источник системного банковского кризиса следует искать в фактической неспособности конкретного банка выполнять условия договора, заключенного с вкладчиками, невыполнении соответствующих обязательств его заемщиками либо в результате обесценивания банковских активов большей части банковской системы.

Современные банковские кризисы возникают то в одном, то в другом регионе мировой экономики. Они все больше проявляют «интеграционный» характер, становятся взаимопроникающими вследствие международного характера кредитных отношений в ключевых областях человеческого жизнеобеспечения. Так, кризисы, потрясшие в конце 1997 г. — начале 1998 г. Гонконг, Малайзию, Таиланд, Индонезию, Южную Корею и Японию, способствовали обострению ситуации в российской экономике, которая столкнулась с системным кризисом в августе 1998 г. Аналогичную ситуацию мы наблюдаем и сегодня: практически весь мир в полной мере ощущает на себе результаты неудачных экономических решений руководства США. Причем, по мнению многих известных ученых и аналитиков, этот кризис проявил себя еще не до конца¹⁸.

¹⁸ См.: Гринспен А. Эпоха потрясений: Проблемы и перспективы мировой финансовой системы: пер. с англ. Изд. 2-е, доп. М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. С. 148–161, 479–485; Сорос Дж. Новая парадигма финансовых рынков: пер. с англ. Кристофа Вагнера. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2008. С. 13–17, 100–115, 141–161; Делягин М.Г. Как самому победить кризис. Наука экономить, наука рисковать: простые советы. — М.: ACT; Астрель, 2009; и др.

Таким образом, для предотвращения развития возникающих кризисных явлений в банковском секторе и минимизации их негативных последствий необходима комплексная система кризис-менеджмента.

В качестве общей характеристики можно отметить, что банковский кризис, вне зависимости от конкретной формы и классификационных свойств, характеризуется, как правило, реактивным, нарастающим по законам экспоненты увеличением в кредитных портфелях банков доли сомнительной и безнадежной ко взысканию задолженности, затронутой кризисными «метастазами», нарастанием их убытков, девальвацией реальной стоимости банковских активов.

Предотвращение негативного влияния кризиса на банковскую деятельность, противодействие последствиям — основная задача как банковского риск-менеджмента, функционирующего в каждом конкретном банке на постоянной основе, так и высшей финансовой власти страны, заинтересованной в эффективном функционировании банковской системы страны в целом.

Литература

1. Гринспен А. Эпоха потрясений: Проблемы и перспективы мировой финансовой системы: пер. с англ., изд. 2-е, доп. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2009.
2. Сорос Дж. Новая парадигма финансовых рынков: пер. с англ. Кристофа Вагнера. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2008.
3. Делягин М.Г. Как самому победить кризис. Наука экономить, наука рисковать: простые советы. — М.: ACT; Астрель, 2009; и др.
4. Национальный доклад: Риски финансового кризиса в России: факторы, сценарии и политика противодействия. — М.: Финакадемия, 2008. С. 5—6.



Менеджмент и Бизнес-Администрирование

Журнал для руководителей и специалистов административных структур, бизнеса, научных и вузовских организаций, слушателей системы МВА.

Издание включено в перечень ВАК

Подписка:

► В редакции: (499) 152-0490

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

► На почте — по Объединенному каталогу «Пресса России»

www.mba-journal.ru

реклама

Институт интеллектуальной собственности на пороге «новой» экономики

Ахметов А.,

аспирант 2-го года обучения кафедры микроэкономики
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

В статье анализируются особенности становления института интеллектуальной собственности в условиях «новой» экономики. С позиций институционального подхода рассмотрена структура данного института, а также сопутствующие трансакционные издержки. Сделана попытка рассмотреть основные вызовы «новой» экономики, которые стоят перед институтом интеллектуальной собственности, и основные пути их преодоления.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, «новая» экономика, экономика знаний, трансакционные издержки.

Intellectual property institute at the door of new economy

Akhmetov A.,

Post-graduate student, Department of microeconomics,
Financial University under the Government of the Russian Federation

This paper investigates peculiarities of formation of intellectual property institute in the «new» economy. Using institutional approach the author considers the structure of this institute and attendant transaction costs. We made an attempt to examine the main challenges of new economy that face the institute of intellectual property as well as ways of overcoming them.

Keywords: intellectual property rights, «new» economy, knowledge economy, transaction costs.

Необходимость подробного изучения института интеллектуальной собственности приобретает большую актуальность в связи с усилением роли информации и знаний в хозяйственной деятельности в планетарном масштабе. Благодаря стремительному развитию информационных технологий происходит становление экономической системы нового типа, условно именуемой «новая» экономика. Вопросы прав собственности в «новой» экономике приобретают глубокий смысл и содержание. Представить экономику на пути перехода к новой информационной ступени развития без такой категории как институт интеллектуальной собственности, затруднительно. В связи с этим целесообразно подробнее изучить внутреннее содержание «новой» экономики.

В конце 90-х годов прошлого столетия никто уже не сомневался в том, что мировая экономика претерпевает

коренные изменения, движимые глобализацией бизнеса, с одной стороны, и революцией в информационных технологиях — с другой. Данные факторы имели место и раньше, однако именно в конце XX века проявились в полную силу. Хозяйство нового типа называют по-разному: экономика знаний, информационная экономика, постиндустриальная экономика, инновационная экономика, сетевая экономика, интернет-экономика, креативная экономика, нематериальная экономика. (см. табл.)

Основной термин среди перечисленных — «экономика знаний» — в научный оборот ввел Ф. Махлуп в 1962 г. в своей книге «Производство и распространение знаний в США», где он оценил, что вклад знаний в экономику США составляет 29% от ВНП¹. Махлуп был первым, кто рассмотрел знания в широком понимании, в то время как

¹ Machlup, F. The Production and Distribution of Knowledge in the United States. Princeton. – New Jersey: Princeton University Press, 1962. — p. 362.

остальные исследователи акцентировали внимание на производстве научного знания, исследованиях и разработках, а не на его распределении.

Хотя Шумпетер впервые упоминает понятие «инновационная экономика» еще в 1934 г., он не акцентирует внимание именно на новом факторе производства. Поэтому именно работа Махлупа послужила толчком для волны публикаций в данной области.

Как видно из представленной таблицы, каждый термин отражает лишь определенный аспект экономики нового типа. В связи с этим встает вопрос относительно того, какой термин использовать, чтобы он, с одной стороны, охватывал все стороны происходящих изменений, а с другой — включал в свой категориальный аппарат институт интеллектуальной собственности.

Если проанализировать все представленные термины, то можно прийти к выводу, что каждый из них не лишен недостатков: он либо справедлив в отношении определенного аспекта нового хозяйственного уклада, либо не отражает всю новизну происходящих явлений. На наш взгляд, этих недостатков лишен термин «новая экономика», который объединяет все перечисленные понятия. Вообще говоря, в новых условиях имеет место совершенно новый тип хозяйственных отношений и общественного уклада. Именно поэтому мы предлагаем использовать данный термин. В нашей интерпретации, он подразумевает совершенно новый глобальный тип экономических отношений, в котором производство интеллектуальных благ и информации играет первостепенную роль.

Как отмечает Н.Н. Думная, «ядро новой экономики составили информационные и компьютерные технологии. Их развитие парадоксальным образом совпало с развитием человеческих ресурсов, науки и образования. Маленький чип вызвал к жизни новые формы организации и структурные сдвиги в рыночной экономике»².

В таких условиях чрезвычайно возрастает роль института интеллектуальной собственности. Фундаментальной категорией «новой» экономики является интеллектуальная собственность, поскольку от нее напрямую зависит эффективность хозяйственных отношений в условиях повсеместного распространения информационных технологий.

Обобщая вышесказанное, можно выделить следующие детерминанты «новой» экономики:

- возрастание роли информации и знаний в хозяйственном процессе;
- появление предприятий нового типа, продукт которых является информационным;
- ключевая роль института интеллектуальной собственности как гаранта эффективности трансакций;
- активное использование информационных технологий и возможностей Интернета.

Все четыре пункта критичны для «новой» экономики. Однако на сегодняшний день многие страны находятся лишь на этапе перехода к новому строю. В условиях становления «новой» экономики главным фактором

становится институт интеллектуальной собственности. При его неэффективном функционировании остальные детерминанты не будут реализованы в полной мере.

При этом на этапе становления «новой» экономики наличие эффективно действующего института интеллектуальной собственности обязательно. Однако для его полноценного формирования и бесперебойного функционирования следует решить ряд вопросов, которые возникают при попытке адаптировать старые нормы и формальные правила к новым условиям. В связи с этим появилась необходимость детального рассмотрения вызовов, которые стоят перед институтом интеллектуальной собственности при переходе к «новой» экономике. Задачи, которые предстоит решить, отражают всю сложность происходящих трансформаций, а также показывают, какую важную роль в данных процессах играет институт интеллектуальной собственности.

Первый вызов — переприватизация знаний — имеет глобальный характер и возник в связи с коренными изменениями, происходящими в мировой экономике на рубеже XX—XXI вв. Они связаны в первую очередь с формированием нового технологического уклада и возрастианием роли информации, знаний и результатов интеллектуального труда в хозяйственной деятельности. Данная трансформация привела к ускорению хозяйственных процессов, с одной стороны, и их усложнению — с другой.

Происходящие изменения определили новый расклад сил в современном мире. Объем золотовалютных резервов и богатство природных ресурсов более не являются определяющими факторами экономического могущества страны. С недавних пор важным показателем успешности экономики государства стало количество фирм, владеющих правами на интеллектуальную собственность, а степень концентрации этих прав стала новым критерием, разделяющим богатые страны от периферии. Таким образом, баланс сил на карте мира сместился в сторону тех стран, которые традиционно характеризовались высоким уровнем развития науки, исследований и разработок.

Поворотным моментом в данном вопросе стало подписание в 1994 г. Соглашения по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (The Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS) — ТРИПС) в рамках ВТО. Данное соглашение установило минимальные стандарты для интеллектуальной собственности в области ее создания, защиты и обмена, а также урегулирования возникающих конфликтов. Подписание ТРИПС является важной вехой в становлении института интеллектуальной собственности в современном виде, поскольку за нарушение соглашения предусматриваются жесткие экономические санкции для стран-участников. Другим достоинством данного документа является его применимость ко всем формам интеллектуальной собственности — авторскому и патентному праву, торговым знакам и коммерческой тайне.

Характерной тенденцией после принятия данного документа стала усиленная приватизация знания во всех сферах. Однако данный процесс происходил в разных

² Думная Н.Н. Новая рыночная экономика: Монография. — М.: МАКС Пресс, 2009. — с. 50.

Таблица

Эволюция представлений о «новой» экономике

Термин	Год происхождения	Авторство	Основная характеристика
Инновационная экономика (англ. innovation economy)	1934	Шумпетер Й. Теория экономического развития	Новые идеи и инновации как движущая хозяйственная сила
Экономика знаний (англ. knowledge economy, learning economy; intellectual economy)	1962	Ф. Махлуп «Производство и распространение знаний в США»	Возрастающая роль знаний
Постиндустриальная экономика (англ. post-industrial economy)	1973	Д. Белл «Грядущее постиндустриальное общество»	Преобладание сферы услуг
Информационная экономика (англ. information economy)	1977	М. Порат «Информационная экономика»	Информация становится товаром
Сетевая экономика (англ. network economy)	1993	Nagurney, A. «Network Economics: A Variational Inequality Approach»	Сетевой внешний эффект
Интернет-экономика (англ. Internet economy, digital economy; e-economy)	1995	Negroponte, N. Being Digital	Интернет как основная среда хозяйственных отношений
Нематериальная экономика (англ. weightless economy)	1999	Quah, D. The Weightless Economy in Economic Development	Производство нематериальных благ. Отказ от рассмотрения физического производства
Креативная экономика» (англ. creative economy)	2001	Howkins, J. The Creative Economy: How people make money from ideas	Творческая деятельность

странах с различной интенсивностью. Как отмечает Ю.В. Захарова, «принятие соглашения ТРИПС выгодно странам с высоким интеллектуальным капиталом и большими объемами накопленных в экономике интеллектуальных знаний, способным к генерации интеллектуальных продуктов». ³ Более того, некоторые авторы видят в этом причину кризисных процессов, происходящих в мировой экономике в последние годы. По мнению У. Пагано и М.А. Росси, развитые страны, прежде всего США, после подписания ТРИПС смогли приватизировать больше знаний и, соответственно, аккумулировали у себя больше прав на интеллектуальную собственность. Естественная на первый взгляд тенденция, присущая «новой» экономике привела к снижению инвестиционной активности

в мире, поскольку зона т.н. «свободного знания» существенно сузилась. Развивающиеся страны оказались не в состоянии угнаться за странами, богатыми в плане интеллектуальной собственности. Таким образом, в «новой» экономике решающим фактором успешности инвестиций является интеллектуальная монополия. Как вариант решения проблемы низких инвестиций в «новой» экономике авторы предлагают увеличить зону свободного знания и открытой науки до тех пределов, какими они были на протяжении индустриальной эпохи⁴.

Подобные тенденции ускоренного сокращения зоны свободного знания привели к тому, что данный процесс стали называть переприватизацией знания, подчеркивая его чрезмерный характер. Появились и отдельные деятели, недовольные существующими режимами защиты

³ Захарова Ю.В. Институт интеллектуальной собственности и его роль в инновационном развитии современной экономики: дис. ... канд. экон. наук. — Нижний Новгород, 2009. — с. 147.

⁴ Pagano U. Rossi M.A. The crash of the knowledge economy / Cambridge Journal of Economics. — 2009. — 33 — pp. 665-683.

интеллектуальной собственности. Критики, как правило, руководствуются тремя доводами: первый относится к динамике научного знания, а второй — к неравенству в системе, которая оставляет бедных за бортом достижений человечества.

Первое возражение противников процесса переприватизации знания касается губительного воздействия конкурентной гонки за патентами на процесс научных разработок: по их мнению, собственность в науке становится врагом дальнейшего развития знания. Примерами могут служить попытки запатентовать последовательности ДНК, программное обеспечение, алгоритмы и экономические модели. Следует согласиться, что свободные исследования и общественный характер академического знания являются движущими силами прогресса фундаментального знания. В то же время не стоит забывать, что любые исследования всегда имеют источник финансирования, который и будет решать, нужна ли ему интеллектуальная собственность на результаты исследований.

Второй довод против переприватизации знания появился после того, как серьезные фармацевтические компании стали в судебном порядке преследовать нелегальных имитаторов лекарств от СПИДа в Южной Африке. С одной стороны, контрафактные лекарства нарушили патенты, но с другой — помогали умирающему населению. Впрочем, виновники всё же были наказаны, а решение для населения было найдено посредством выдачи дешевых лицензий и государственного финансирования.

Как можно заметить, с одной стороны, переприватизация знания является прямым следствием конкуренции между странами. С другой стороны, когда речь заходит, например, о жизненно важных лекарствах, то очевидно, что права интеллектуальной собственности не должны препятствовать свободному доступу стран с высокой заболеваемостью к необходимым препаратам. Так или иначе решение можно найти всегда: следует лишь учитывать, что в «новой» экономике институт интеллектуальной собственности, действуя на всё доступное знание, не должен препятствовать благосостоянию общества.

В таких случаях следует взвешивать общественные затраты и выгоды от присвоения того или иного знания в качестве интеллектуальной собственности. В целом ряде областей, прежде всего науке, инноваторы не способны компенсировать все свои усилия посредством института интеллектуальной собственности в его действующем варианте. Существует два радикальных решения данного вопроса: либо расширение системы интеллектуальной собственности на новые области, включая упомянутые, либо ограничение существующих исключительных прав до той степени, пока доходы всех инноваторов в обществе сравняются. Оптимальное решение, лежащее посередине, предполагает активное участие государства.

Например, в США данная проблема разрешается посредством «доктрины добросовестного (справедливого) использования» (англ. fair use), согласно которой разрешается свободное использование интеллектуальной

собственности в учебных целях, а также во имя прогресса науки⁵. Аналог доктрины существует и в части IV Гражданского кодекса РФ, которая предполагает свободное использование произведения в личных (ст. 1273), а также информационных, научных, учебных и культурных целях (ст. 1274)⁶.

В целом, такие отступления от монополизма на интеллектуальное знание следует воспринимать скорее как исключение из правил, которое едва ли способно пошатнуть основы института интеллектуальной собственности. Таким образом, усиленная приватизация знания — это объективный процесс, принявший глобальные масштабы.

Второй вызов для института интеллектуальной собственности в «новой» экономике возникает на макроуровне и заключается в противоборствующей природе интеллектуальной собственности и антимонопольной политики. Существует мнение, что в рыночной экономике принципы института интеллектуальной собственности идут вразрез с принципами конкуренции. Как и всякая монополия, интеллектуальная собственность в рыночной экономике попадает под действие антимонопольной политики. В таких условиях целесообразно рассмотреть противостояние политики защиты прав интеллектуальной собственности и антимонопольной политики. Подобный анализ уже был проведен отечественными авторами А.Е. Шаститко и А.А. Курдиным и, на наш взгляд, требует подробного рассмотрения. Авторы отмечают, что спецификация прав интеллектуальной собственности может стать фактором монополизации рынка и, следовательно, необходимости антимонопольной политики только при отсутствии субъектов с аналогичными правами на товары-заменители или подобных товаров на рынке⁷.

Однако, как показывает мировая практика, в условиях становления «новой» экономики монополизм возникает и при наличии товаров-заменителей. Наиболее очевидным примером является сфера программного обеспечения, где четко обозначились монополисты: Microsoft — в области операционных систем, Google — в интернет-поиске, Oracle — в корпоративном программном обеспечении, ABBYY — в распознавании текста, Adobe — в графическом дизайне и т.д. Нельзя сказать, что продукт каждой из фирм был уникален, но тем не менее были другие факторы, позволившие им занять монопольное положение. Часть фирм оказалась первоходцами в своей области, а часть стала лидерами за счет слияний и поглощений. Но во всех случаях монополизм обеспечивается владением целого ряда патентов на ту или иную технологию. Таким образом, необходимость антимонопольной политики в сфере защиты прав интеллектуальной собственности существует в большем числе случаев, чем кажется на первый взгляд.

⁵ Добросовестное использование [Электронный ресурс] // Википедия. – Электрон. дан. – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Добросовестное_использование.

⁶ Часть четвертая Гражданского кодекса Российской Федерации от 18 декабря 2006 г. № 230-ФЗ // <http://www.consultant.ru/popular/gkrf4/>.

⁷ Шаститко А.Е., Курдин А.А. Антиглобализм и защита интеллектуальной собственности в странах с развивающейся рыночной экономикой // Вопросы экономики. — 2012. — № 1. — с. 85–86.

В такой ситуации на одной чаше весов оказываются незыблевые принципы конкуренции, подпираемые антимонопольной политикой, а с другой — естественное право на интеллектуальную собственность, которая должна также защищаться. В упомянутой выше работе авторы приходят к выводу, что оба направления политики способствуют конкуренции: защита интеллектуальной собственности — на этапе инноваций (*ex ante*), а антимонопольная политика — на этапе существующего продукта (*ex post*)⁸. Особенно актуален данный вопрос в странах с развивающейся экономикой, таких как Россия: здесь необходимо разумное сочетание обеих политик, чтобы, с одной стороны, не препятствовать появлению инноваций, а с другой — их последующему совершенствованию. Только тогда можно прийти к компромиссу.

Рассматривая соотношение двух направлений политики, следует отметить, что для российской экономики характерно сочетание относительно мягкой антимонопольной политики и слабой защиты прав интеллектуальной собственности. В США, напротив, строгое антитрастовое регулирование осуществляется наравне с сильной защитой прав интеллектуальной собственности. Особым случаем является Китай: здесь жесткая антимонопольная политика сочетается со слабым институтом интеллектуальной собственности, по всеместным распространением имитаторов, которые производят контрафакт. В то же время следует отметить, что такие случаи в мировой практике являются скорее исключением, чем правилом. Вообще говоря, из-за слабости правового поля в большинстве развивающихся стран высокая степень монополизации экономики соседствует со слабой защитой интеллектуальной собственности. В развитых же странах наблюдается противоположная ситуация.

Мы пришли к любопытному выводу: эффективно действующий институт интеллектуальной собственности может быть только там, где успешно реализуется антимонопольная политика. Таким образом, изначальное противопоставление двух политик — антитрастовой и в сфере защиты интеллектуальной собственности — оказалось несостоятельным. В условиях перехода к новому типу хозяйствования их противоречащая природа никим образом не мешает нормальному развитию.

Наконец, **третий вызов** для института интеллектуальной собственности связан с переходом экономических отношений в Интернет и требует анализа на микроуровне.

Компьютеризация и стремительное внедрение информационных технологий — это лишь вершина айсберга «новой» микроэкономики. Изменяется соотношение факторов производства в сторону пятого, информационного фактора. На арену выходят фирмы, основанные на знаниях и работающие в сфере услуг, в частности в информационно-коммуникативном секторе. О серьезности происходящих изменений говорит один лишь тот факт, что в 2011 г. компьютерная корпорация *Apple* обогнала по капитализации промышленного гиганта *ExxonMobil*, который удерживал статус самой дорогой в мире компании на протяжении десятилетий.⁹

В компаниях нового типа формируется особый слой работников, занятых умственным трудом, которых условно можно назвать «интеллектуалами». Поскольку меняется доминирующая форма труда, то и работники на рынке труда начинают играть иную роль. Как отмечают отечественные исследователи, «вместо продавца высоквалифицированной рабочей силы он становится продавцом индивидуального, интеллектуального продукта, имеющего высокую общественную полезность»¹⁰. В данном случае под продуктом подразумевается интеллектуальный капитал работника, который, будучи примененным на практике, позволяет в буквальном смысле слова производить интеллектуальную собственность. Впрочем, право владения данной собственностью переходит к организации, с которой интеллектуал связан трудовым контрактом. Поэтому интеллектуальная собственность в «новой» экономике является не индивидуальной, а в какой-то степени коллективной.

Другой особенностью компаний нового типа является широкое распространение неформальных правил, поскольку различные информационные процессы появляются раньше, чем их правовая база. Отсутствие четкой регламентации, распространение неформальных правил и неявных знаний создают предпосылки для развития неформального сектора «новой» экономики. Появляются и новые формы организации фирм, без четко выраженного центра управления, носящие сетевой характер. Во многом появление таких организаций стало возможно благодаря стремительному распространению сети Интернет и не менее стремительной ее коммерциализации.

Особый интерес вызывает то, что в рамках таких организаций применимость формальных правил института интеллектуальной собственности иногда ставится под сомнение. Прежде всего это касается авторского права. Основной причиной таких дискуссий стало успешное распространение программного обеспечения с открытым исходным кодом, которое, в отличие от проприетарного ПО, распространяется бесплатно и может быть модифицировано в процессе использования. Отправной точкой этого процесса стало появление в 1991 г. бесплатной операционной системы Linux, которая распространяется под лицензией GNU, позволяющей свободное использование и модификацию произведения. Благодаря этой лицензии система была доработана и доведена до совершенства на добровольных началах ее пользователями по всему миру. Соответственно все приложения для данной операционной системы также разрабатывались на энтузиазме ее многочисленных пользователей. Таким образом, сообщество пользователей Linux является собой уникальную самоорганизующуюся (синергетическую) систему нового типа.

В таких сообществах наиболее ярко проявляется эффект скопления, когда пользователи на добровольных началах помогают создавать крупные проекты. Одним из успешных проектов такого рода является некоммерческая онлайн-энциклопедия Википедия (англ.

⁸Шастико А.Е., Курдин А.А. Антитраст и защита интеллектуальной собственности в странах с развивающейся рыночной экономикой. // Вопросы экономики. — 2012. — № 1. — с. 86—87.

⁹Apple стала самой дорогой компанией в США [Электронный ресурс] // Lenta.ru. — Электрон. дан. — Режим доступа: <http://lenta.ru/news/2011/08/10/apple/>.

¹⁰ Акерман Е.Н. Особенности формирования и использования интеллектуального капитала в условиях развития «новой экономики» // Вестник Томского государственного университета. Экономика. — 2011. — № 1(13). — С. 6—7.

Wikipedia), которая содержится на благотворительные пожертвования, а весь материал создаётся и редактируется пользователями и находится в открытом доступе. Материал энциклопедии также распространяется по лицензии GNU. На сегодняшний день она содержит миллионы статей почти на всех известных человечеству языках. Появился даже термин «викиномика», характеризующий то, «как принципы массового сотрудничества, взаимодействия равных и идеология открытого кода являются ключом к достижению коммерческого успеха»¹¹.

Случаи такого массового сотрудничества в случае с Linux и Википедией являются примерами краудсорсинга (англ. crowdsourcing; crowd — «толпа» и sourcing — «использование ресурсов»). Идеолог данного феномена Дж. Шуровьески считал, что коллективный разум большой группы людей способен генерировать больше идей и знаний, чем сумма индивидуальных интеллектов. Краудсорсинг появляется, когда сообщество людей с различными точками зрения, умениями и ноу-хау объединяет свои идеи, чтобы создать что-то новое¹².

Работая в рамках краудсорсинговых сообществ в Интернете, авторы уже не получают компенсацию традиционным способом, как это принято в рамках традиционных институтов авторского права. Однако это не означает уменьшения роли интеллектуальной собственности, последняя лишь приобретает коллективный характер. Та же лицензия GNU предполагает, что все последующие модификации произведения должны выпускаться под этой же лицензией. К тому же в этих сообществах используется аналог авторского права — лицензии Creative Commons. Единственным отличием является лишь способ монетизации контента. Например, Википедия содержит на благотворительные пожертвования ее пользователей, а большинство приложений для современной операционной системы для мобильных устройств Android (основанной на Linux) уже являются платными.

Таким образом, можно условно выделить три вызова «новой» экономики, которые стоят перед институтом интеллектуальной собственности соответственно на глобальном, макро- и микроуровне. В зависимости от того, как государство будет с ними справляться, зависит и будущий облик института интеллектуальной собственности. Пока конкретные шаги в этом направлении не принятые, академическое сообщество разделилось на три категории в зависимости от того, как предлагается противостоять упомянутым вызовам. Первая категория выступает за абсолютизацию института интеллектуальной собственности вопреки общественному благосостоянию. Предлагается просто перенять практику защиты интеллектуальных продуктов из традиционной экономики. Очевидно, что это не прогрессивный путь, поскольку в «новой» экономике необходим новый, более гибкий институт.

Вторая категория, напротив, предлагает всё доступное знание сделать максимально свободным. В

частности, это касается информации в Интернете. В их представлении институт интеллектуальной собственности в «новой» экономике будет играть лишь декоративную роль. Однако противники использования интеллектуальной собственности не имеют четкой научно обоснованной позиции и редко руководствуются чем-либо, кроме популизма. Достаточно привести один пример, чтобы доказать их неправоту. По словам Т. Эггерссона, «знания относятся к ограниченным ресурсам. Предложение знаний эластично, выше нуля и зависит от состояния экономики, от политических и социальных факторов. <...> Однако покупка и продажа знаний весьма проблематичны, а их товарные свойства парадоксальны: покупатели точно не знают, какие знания они приобретают, а если этими знаниями владеют, то уже не нуждаются в покупке»¹³. Именно для решения этих проблем знание и должно быть защищено интеллектуальной собственностью, вне зависимости от его носителя. Разве существует более убедительный аргумент в пользу института интеллектуальной собственности!

Наконец, существует третья, наиболее многочисленная категория ученых, которые придерживаются промежуточной позиции и склоняются к тому, что при принятии решений необходимо максимально взвешивать все «за» и «против». На наш взгляд, это наиболее рациональный путь, а институт интеллектуальной собственности должен способствовать максимизации вознаграждения авторов с одной стороны, и минимизации отрицательных внешних эффектов для общества — с другой.

Подводя итоги, следует отметить, что решение проблем интеллектуальной собственности, возникающих при переходе к «новой» экономике, возможно при комплексном подходе с учетом мнений всех заинтересованных сторон. При этом ни одно решение не должно подрывать основы института интеллектуальной собственности, который является фундаментом нового строя.

Литература

1. Часть четвертая Гражданского кодекса Российской Федерации от 18 декабря 2006 г. № 230-ФЗ // <http://www.consultant.ru/popular/gkrf4/>
2. Акерман Е.Н. Особенности формирования и использования интеллектуального капитала в условиях развития «новой экономики» // Вестник Томского государственного университета. Экономика. — 2011. — № 1 (13). — С. 5—8.
3. Елисеев А.Н., Шульга И.Е. Институциональный анализ интеллектуальной собственности: Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 192 с.
4. Еременко Г.А. К общей теории интеллектуальных прав в сфере науки и инноваций // Альманах «Наука. Инновации. Образование». — 2006. — Выпуск 1. — С. 169—180.
5. Эггерссон Т. Знания и теория институциональных изменений // Вопросы экономики. — 2011. — № 7. — С. 4—16.

¹¹ Викиномика [Электронный ресурс] // Википедия. — Электрон. дан. — Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Викиномика>.

¹² Сидакова С.С. Знания в современной парадигме инноваций // Вестник московского университета. Сер.Б. Экономика. — 2010. — № 4. — С. 81.

¹³ Эггерссон Т. Знания и теория институциональных изменений. // Вопросы экономики. — 2011. — № 7. — С. 5.

Взыскание процессуальных издержек: есть ли проблемы правовой регламентации по УПК Республики Беларусь?

Горлов В.,

к.э.н., доцент кафедры финансового менеджмента и налогового консалтинга
Российского университета кооперации

Савина Н.,

старший преподаватель кафедры уголовного процесса Академии МВД Республики Беларусь

ПРАВО

Настоящая статья является продолжением научного исследования проблемных вопросов правового регулирования по уголовно-процессуальному законодательству Республики Беларусь института процессуальных издержек при производстве по материалам и уголовному делу и посвящена непосредственно механизму их взыскания.

Ключевые слова: процессуальные издержки, учет, взыскание.

Recovery of procedural costs: is there a problem of legal regulation on the Code of Criminal Procedure?

Gorlov V.,

Ph.D., Associate Professor of Finance management and tax consulting Russian University of Cooperation
Savina N.,

Senior lecturer in criminal proceedings Police Academy of the Republic of Belarus

This paper is a continuation of the research problem issues of legal regulation of criminal procedure legislation of the Republic of Belarus Institute of procedural costs in the production of materials and the criminal case is devoted directly to the mechanism of recovery.

Keywords: procedural costs, accounting, collection.

Продолжая тему правовой регламентации института процессуальных издержек [1], остановимся на процессуальном порядке их взыскания, предусмотренном статьей 163 Уголовно-процессуального кодекса Республики Беларусь (далее — УПК) [2]. Так, процессуальные издержки взыскиваются с осужденных, обвиняемых или подозреваемых или могут быть приняты на счет государства.

В случае признания обвиняемого виновным суд обязан взыскать с него процессуальные издержки, за исключением сумм, выплаченных переводчику, а также защитнику в случаях, предусмотренных частью 4 статьи 163 УПК, а именно если подозреваемый или обвиняемый были освобождены от оплаты за услуги адвоката и расходы по оплате труда адвоката приняты на счет государства.

Порядок такого освобождения предусмотрен постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 8 августа 2007 года № 1003, утвердившим соответствующее Положение [3]. Процессуальные издержки взыскиваются также с лица, признанного виновным, но освобожденного от наказания, а также с осужденного без назначения наказания либо с применением мер административного взыскания.

Следует отметить, что суд постановляет обвинительный приговор без назначения наказания (часть 4 статьи 356 УПК) в соответствии со статьей 79 Уголовного кодекса Республики Беларусь (если в процессе судебного рассмотрения уголовного дела в отношении лица, совершившего впервые преступление, не являющееся тяжким или особо тяжким, будет признано, что вследствие длительного безупречного поведения после совершения преступления это лицо доказало свое стремление к законопослушному поведению и с учетом характера и степени общественной опасности совершенного преступления, личности виновного его дальнейшее исправление возможно без применения наказания, но в условиях осуществления за ним профилактического наблюдения), а также если к моменту его вынесения наступила смерть обвиняемого. В последнем случае, постановляя обвинительный приговор, речь о взыскании процессуальных издержек не может идти.

Постановляя приговор, суд в совещательной комнате должен разрешить помимо других вопросов, предусмотренных статьей 352 УПК, также вопрос: на кого и в каком размере должны быть возложены процессуальные издержки. Если обвиняемый по делу один, проблем в данном вопросе не возникает. Вместе с тем, как разъяснил Пленум Верховного Суда Республики Беларусь от 2 июня 2011 года № 1 «О практике взыскания судебных расходов по гражданским делам и процессуальных издержек по уголовным делам» (далее — Пленум Верховного Суда), взысканию с обвиняемого подлежат лишь те процессуальные издержки, которые связаны с обвинением, по которому он признан виновным (часть 5 статьи 163 УПК) [4]. Поэтому при оправдании обвиняемого по одному из вмененных ему в вину преступлений либо исключении одного или нескольких эпизодов обвинения процессуальные издержки, непосредственно связанные с собиранием и исследованием доказательств по этому обвинению или его эпизодам, принимаются на счет государства.

Если же в совершении преступления обвиняется несколько лиц, суд разрешает вопросы, указанные в части второй статьи 353 УПК, в том числе в части распределения взыскания процессуальных издержек, в отношении каждого обвиняемого в отдельности, определяя роль и степень его участия в совершенном деянии, и процессуальные издержки взыскиваются с каждого из них в долевом порядке. При распределении процессуальных издержек в соответствии с требованиями части 7 статьи 163 УПК следует учитывать объем обвинения, который нашел свое подтверждение в судебном разбирательстве (количество преступлений, эпизодов), характер вины, степень участия в совершении преступления, а также

имущественное положение каждого из обвиняемых. В описательно-мотивированной части приговора судам необходимо указывать об отнесении соответствующих расходов, понесенных при производстве по уголовному делу, к процессуальным издержкам, привести их расчет, а также обосновать порядок распределения процессуальных издержек между обвиняемыми либо отнесение их на счет государства. Решение о взыскании процессуальных издержек либо об их принятии на счет государства указывается в резолютивной части приговора (статья 364 УПК). В случаях, когда вопрос о процессуальных издержках не был разрешен при постановлении приговора, он подлежит разрешению судом, постановившим приговор (часть 1 статьи 402 УПК).

Следует отметить, что в указанном выше постановлении Пленума Верховного Суда не в полной мере нашли отражение вопросы, связанные с освобождением обвиняемого полностью или частично от уплаты процессуальных издержек и принятием их на счет государства. Действующее законодательство не содержит официального разъяснения понятия «имущественная несостоятельность», отсутствует также и процедура признания имущественной несостоятельности физических лиц. В своем постановлении Пленум Верховного Суда разъяснил только порядок освобождения полностью или части от уплаты судебных расходов в доход государства по гражданским делам и указал, что при решении данного вопроса следует принимать во внимание размер заработной платы и (или) доходов, возраст и состояние здоровья, количество иждивенцев, иные обстоятельства, объективно свидетельствующие о затруднительном материальном положении заявителя. Если приобщенных к заявлению об освобождении от судебных расходов документов о материальном положении заявителя недостаточно, судья по ходатайству заявителя истребует дополнительные [4].

Полагаем возможным согласиться с мнением некоторых ученых-процессуалистов, которые считают, что под имущественной несостоятельностью должно пониматься отсутствие у лица имущества, которое может быть взыскано в доход государства в порядке возмещения процессуальных издержек, а также невозможность их взыскания из-за нетрудоспособности (инвалидность I и II групп, престарелый возраст и др.) [5,6]. Указанные обстоятельства устанавливаются судом, принимающим решение о взыскании процессуальных издержек, в ходе судебного разбирательства на основании всестороннего, полного и объективного исследования доказательств по уголовному делу.

В случае оправдания обвиняемого или прекращения производства по уголовному делу в соответствии с пунктами 1 (за отсутствием общественно опасного деяния, предусмотренного уголовным законом), 2 (за отсутствием в деянии состава преступления), 7 (в отношении умершего, за исключением случаев, когда производство по уголовному делу необходимо для реабилитации умершего) и 10 части первой статьи 29 (в случае вступления в силу закона, устраняющего наказуемость деяния) и частью второй статьи 250 УПК (при недоказанности

участия подозреваемого или обвиняемого в совершении преступления, если исчерпаны все возможности для собирания дополнительных доказательств, в связи с несокоршением ими того предусмотренного уголовным законом деяния, которое им выдвигалось в подозрении или обвинении) процессуальные издержки принимаются на счет государства. Вместе с тем, закон ничего не говорит, как должен поступить суд в случае прекращения производства по уголовному делу по иным основаниям, предусмотренным частью 1 статьи 29 УПК; частью 1 статьи 30 УПК. Ничего не сказано также, должен ли суд взыскивать процессуальные издержки с лиц, в отношении которых в соответствии с частью 2 статьи 448 УПК вынесено определение (постановление) о прекращении производства по уголовному делу и неприменении принудительных мер безопасности и лечения, так как лицо не представляет опасности по своему психическому состоянию либо им совершено деяние, не представляющее большой общественной опасности.

Анализируя основания прекращения производства по уголовному делу, полагаем, что как минимум по основаниям, предусмотренным пунктами 6 (за отсутствием заявления лица, пострадавшего от преступления, если уголовное дело возбуждается и рассматривается не иначе как по его заявлению, кроме случаев, предусмотренных частью 5 статьи 26 УПК); 8 (в отношении лица, о котором имеется вступивший в законную силу приговор по тому же обвинению либо определение (постановление) суда о прекращении производства по уголовному делу по тому же основанию); 9 (в отношении лица, о котором имеется неотмененное постановление органа дознания, следователя, прокурора о прекращении производства по уголовному делу по тому же обвинению или постановление об отказе в возбуждении уголовного дела); 12 (в случае отказа должностного лица (органа) в даче согласия на возбуждение уголовного дела в отношении лица, указанного в пунктах 1, 2, 5 и 6 статьи 468-2 УПК, либо на привлечение такого лица в качестве подозреваемого или обвиняемого по уголовному делу, возбужденному в отношении других лиц либо по факту совершенного преступления); 13 (в отношении лица, уголовное преследование которого по просьбе органа уголовного преследования об оказании международной правовой помощи по уголовному делу на основе принципа взаимности, направленной Генеральной прокуратурой Республики Беларусь в иностранное государство, осуществляется на территории этого иностранного государства по тому же подозрению, обвинению) части 1 статьи 29 УПК, процессуальные издержки также должны быть приняты на счет государства. В связи с изложенным полагаем, что часть 5 статьи 163 УПК необходимо дополнить соответствующими дополнениями.

Прекращая же производство по уголовному делу по основаниям, предусмотренным пунктами 3 (за истечением сроков давности), 4 (вследствие акта амнистии, если он устраняет применение наказания за совершенное общественно опасное деяние, а также акта амнистии либо иного акта иностранного государства, если они устраняют применение наказания за общественно

опасное деяние, совершенное на его территории лицом, уголовное преследование которого осуществляется на территории Республики Беларусь по просьбе органа иностранного государства), 5 (за примирением лица, пострадавшего от преступления, с обвиняемым, за исключением случаев, указанных в частях 5 и 6 статьи 26 УПК), п.11 (при наличии оснований для освобождения от уголовной ответственности, предусмотренных статьями Особенной части Уголовного кодекса Республики Беларусь) части 1 статьи 29 УПК; части 1 статьи 30 УПК, суд, по нашему мнению, также вправе принять решение о взыскании процессуальных издержек с обвиняемого. В связи с этим предлагаем внести соответствующие дополнения в часть 5 статьи 163 УПК, что будет в полной мере согласовываться с положениями части 2 статьи 163 УПК, представляющими право по постановлению прокурора по тем же основаниям взыскивать процессуальные издержки в случае прекращения производства по уголовному делу, а также освобождения лица от уголовной ответственности в соответствии со статьями 20, 86, 88, 89 и 118 Уголовного кодекса Республики Беларусь [7].

Также хотелось бы обратить внимание, что не только в стадии судебного разбирательства, но и в стадии назначения и подготовки судебного разбирательства в соответствии со статьей 279 УПК судья при назначении судебного разбирательства выносит постановление о прекращении производства по уголовному делу по основаниям, указанным в пунктах 3—11, 13 части первой статьи 29, и с соблюдением требований части третьей той же статьи УПК. Соответственно, приняв решение о прекращении производства по делу, судья отменяет меру пресечения и иные меры процессуального принуждения, меры обеспечения гражданского иска и конфискации имущества и разрешает вопрос о вещественных доказательствах, однако вопрос о взыскании в таком случае процессуальных издержек с обвиняемого, данной нормой не предусмотрен. Полагаем, что данный пробел законодательства должен быть устранен путем внесения соответствующих дополнений в часть 2 статьи 279 УПК.

Непонятна логика законодателя, предусмотревшего возможность взыскания по постановлению прокурора в случае прекращения производства по уголовному делу (часть 2 статьи 163 УПК) только процессуальных издержек, указанных в пунктах 7—10 части 1 и части 2 статьи 162 УПК, а именно: сумм, израсходованных на хранение и пересылку вещественных доказательств; сумм, израсходованных на проведение экспертизы в экспертных учреждениях; сумм, израсходованных в связи с розыском обвиняемого, скрывшегося от органа уголовного преследования и суда; сумм ежемесячного государственного пособия, выплачиваемого в случае, предусмотренном частью 3 статьи 131 УПК; иных расходов, понесенных при производстве по уголовному делу.

При этом взыскание иных издержек, предусмотренных пунктами 1—6 статьи 162 УПК, не предусмотрено, а это, например суммы, выплачиваемые потерпевшим, гражданским истцам и их представителям, свидетелям,

экспертам, специалистам, переводчикам, понятым на покрытие их расходов по явке к месту проведения процессуальных действий и обратно, по найму жилого помещения, а также в качестве суточных, суммы, выплачиваемых потерпевшим, гражданским истцам и их представителям, свидетелям, экспертам, специалистам, переводчикам, понятым, не имеющим постоянного заработка, за отвлечение их от обычных занятий), суммы, выплачиваемые потерпевшим, гражданским истцам и их представителям, свидетелям, понятым, работающим и имеющим постоянный заработок в помещение недополученной ими заработной платы за все время, затраченное в связи с вызовом в орган, ведущий уголовный процесс и др.

В то же время законодатель указывает в части 2 статьи 163 УПК на возможность взыскания процессуальных издержек, указанных в части 2 статьи 162 УПК (норма гласит, что средний заработок, сохраняемый за лицом, вызываемым в качестве потерпевшего и его представителя, свидетеля, эксперта, специалиста, переводчика и понятого, по месту его работы за все время, затраченное им в связи с вызовом в орган уголовного преследования или в суд, включается в процессуальные издержки по требованию организации, выплатившей его), однако взыскание этих издержек частью 2 статьи 163 УПК не предусмотрено.

Полагаем, что по постановлению прокурора в случае освобождения лица от уголовной ответственности в соответствии со статьями 20, 86, 88, 89 и 118 Уголовного кодекса Республики Беларусь или прекращения предварительного расследования по уголовному делу по основаниям, предусмотренным пунктами 3—5 и 11 части 1 статьи 29 УПК, могут быть взысканы все процессуальные издержки, за исключением сумм, выплаченных переводчику, а также защитнику в случаях, предусмотренных частью 4 статьи 163 УПК, а именно если подозреваемый или обвиняемый были освобождены от оплаты за услуги адвоката и расходы по оплате труда адвоката приняты на счет государства. Такое положение будет логично и согласовываться с первым предложением части 2 статьи 162 УПК.

В 2011 году органами уголовного преследования только по основаниям, предусмотренным пунктами 3 и 4 части 1 статьи 29 УПК, было прекращено производством 545 уголовных дел, прокурорами освобождено от уголовной ответственности по различным основаниям, предусмотренным УК Республики Беларусь, 2966 лиц [8]. К сожалению, статистика о взыскании процессуальных издержек в соответствии с порядком, предусмотренным статьей 163 УПК, отсутствует. Прокуроры не в полной мере реализуют свои полномочия, предусмотренные частью 2 статьи 163 УПК по взысканию процессуальных издержек, так как указанная норма является лишь правом прокурора, а не его обязанностью. Остается только надеяться на добросовестное исполнение прокурорами своих обязанностей при изучении прекращенных уголовных дел органами уголовного преследования либо при принятии решений о прекращении производства по уголовному делу.

Таким образом, круг проблемных вопросов, поднятых в настоящей статье и касающихся порядка взыскания процессуальных издержек, не является исчерпывающим и нуждается в дальнейшем исследовании. Предлагаемые нами пути совершенствования действующего законодательства конечно же не решат проблему эффективности взыскания процессуальных издержек, вместе с тем позволят органам уголовного преследования и суду принимать все возможные меры к своевременному и правильному взысканию с виновных лиц процессуальных издержек и более полному возмещению государству понесенных при производстве по материалам и уголовному делу расходов бюджета.

Литература

- Горлов В., Савина Н. Процессуальные издержки: некоторые проблемные вопросы правовой регламентации // В.В. Горлов, Н.М. Савина. — Журнал «Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция». РФ. 2011. № 3, С. 416.
- Уголовно-процессуальный кодекс Республики Беларусь: принят Палатой предст. 24 июня 1999 г.: одобр. Советом Респ. 30 июня 1999 г.: текст Кодекса по состоянию на 1 мая 2012 года // Консультант Плюс: Беларусь. Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2011.
- О порядке возмещения расходов по оплате труда адвокатов за счет средств местного бюджета и признании утратившим силу постановления Совета Министров Республики Беларусь от 26 апреля 1991 г. № 163: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 8 авг. 2007 года № 1003 // Консультант Плюс: Беларусь. Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2010.
- О практике взыскания судебных расходов по гражданским делам и процессуальных издержек по уголовным делам: постановление Пленума Верховного суда Респ.Беларусь, 2 июня 2011 г. № 1 // Консультант Плюс: Беларусь. Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2010.
- Данько, И.В. Возмещение издержек участникам уголовного процесса: миф или реальность? //Проблемы борьбы с преступностью и подготовки кадров для органов внутренних дел. — Минск, 2007 . — С. 129—130.
- Данько, И.В. Уголовно-процессуальные документы, сроки и издержки: лекция // И.В. Данько. — Минск: Академия МВД Республики Беларусь, 2008. — 22 с.
- Уголовный кодекс Республики Беларусь: принят Палатой предст. 2 июня 1999 г., одобр. Советом Респ. 24 июня 1999 г.: текст Кодекса по состоянию на 1 мая 2012 года // Консультант Плюс: Беларусь. Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2011.
- Статистические данные по итогам 2011 года (форма статистической отчетности 1Е).

Современные реалии российской таможни



**Интервью с Владимиром Данченковым,
начальником Краснодарской таможни,
подполковником таможенной службы**

— **Владимир Ильич, расскажите, как в Краснодарской таможне решаются вопросы совершенствования таможенного администрирования?**

— Первым шагом к переходу работы таможни к международным стандартам стало внедрение передовых технологий таможенного оформления, в частности системы электронного декларирования, которая по итогам 2011 года подтвердила свою полную состоятельность. Ее эффективность оценили и участники внешнеэкономической деятельности. Всего за первый год работы Краснодарского ЦЭДа в федеральный бюджет перечислено таможенных платежей более 850 миллионов рублей. Если говорить об объемах декларирования товаров, то в течение года они выросли с 10 деклараций на товары в первом квартале до 734 в четвертом. На сегодняшний день в регионе деятельности Краснодарской таможни более 96% деклараций на товары подаются в электронном виде.

Развитие электронного декларирования является основой для внедрения технологии удаленного выпуска, существенный рост которой произошел за счет

подключения к ней таможенных постов, расположенных непосредственно вблизи государственной границы. Увеличение привлекательности удаленного выпуска и повышение объемов декларирования через ЦЭД видится и в расширении взаимодействия Краснодарского ЦЭДа со всеми таможенными постами таможни, а также за счет объемов товаров, перемещаемых морским транспортом через морские порты Юга и Северо-Запада страны.

Для развития интернет-декларирования и удаленного выпуска требуется целенаправленная работа как по привлечению участников ВЭД к использованию новых электронных технологий, так и в нормативно-правовом обеспечении данной деятельности.

— **Расскажите подробнее о реализации Концепции таможенного оформления и таможенного контроля товаров в местах, приближенных к Государственной границе Российской Федерации?**

— Произошли существенные изменения в структуре таможни — ликвидация внутренних таможенных постов — Адыгейского, Армавирского, Кущевского, Кропоткинского, Автотранспортного, Тимашевского и Белореченского с перераспределением штатной численности и регионов их деятельности. За счет слияния двух внутренних постов Карасунского и Краснодарского создан Прикубанский таможенный пост.

Начал работу таможенно-логистический терминал «Терминал-Темрюк-Транзит», расположенный в непосредственной близости от пунктов пропуска в морских портах Темрюк, Кавказ и Тамань.

— **В последние годы Кубань предприняла ряд успешных шагов по развитию морского и речного транспорта.**

— За последний год существенно вырос грузооборот морских портов Юга России. Реализации транзитного потенциала на Черноморском побережье России способствует и строящийся в районе мыса Железный Рог морской порт Тамань. Он станет одним из главных объектов для реализации задач развития внешнеэкономической деятельности на территории Южного федерального округа. С мая 2010 года в пределах перегрузочного комплекса ООО «Пищевые ингредиенты» создан и функционирует морской пункт пропуска в порту Тамань. Через него в прошлом году было перевалено более одного миллиона тонн пищевых масел и зерновых. На текущий год оператор терминала ставит своей задачей увеличение объемов перевалки до трех миллионов тонн.

Морской порт Кавказ в Керченском проливе также имеет хорошие перспективы. Он может стать ключевой точкой в составе морского железнодорожно-паромного кольца на Черном море. В последний год получили развитие и грузопассажирские паромные перевозки, в том числе и за счет открытия новых линий. В конце прошедшего года встал на линию паром «Кавказ — Зундулак», обеспечивающий автомобильные перевозки товаров народного потребления не только в страны Таможенного союза, но и в республики Закавказья и Средней Азии. Во взаимодействии с таможней в течение двух последних лет открыты новые терминалы по перевалке насыпных и пакетированных грузов и в порту Туапсе.

— Владимир Ильич, расскажите о задачах, стоящих перед таможней, а также об итогах работы в прошедшем году?

— Конечно же главные задачи — это фискальная и правоохранительная. За 2011 год таможня перечислила в федеральный бюджет более 22 млрд. 990 млн. рублей, оформлено свыше 41 тыс. деклараций на товары, 9,9 млн. тонн внешнеэкономических грузов. Внешнеторговый оборот превысил 6,7 млрд. долларов США. Правоохранительная деятельность характеризуется следующими показателями: возбуждено 1262 дела об АП и 38 уголовных дел.

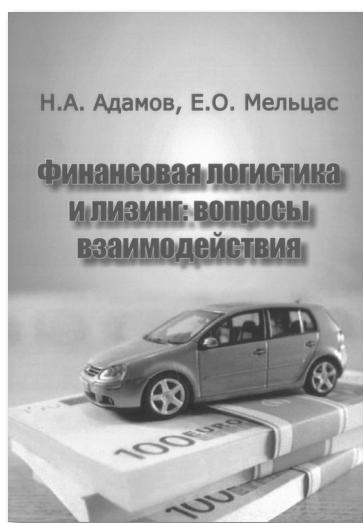
По итогам работы в 2011 году Краснодарская таможня заняла третье место в номинации «Лучший коллектив пограничной таможни» среди таможен Южного таможенного управления. А таможенный пост Аэропорт Краснодар занял второе место в номинации «Лучший коллектив таможенного поста в отличном от автомобильного пункта пропуска (воздушного)».

— Расскажите про систему непрерывной подготовки кадров, которая позволила достичь столь впечатляющих результатов.

— Система непрерывного образования должностных лиц таможни и уровень подготовки кадров способствуют практической реализации эффективной таможенной политики, которая способствует выполнению плановых заданий, укреплению экономического потенциала и безопасности нашей страны. В связи с подготовкой к проведению Олимпийских игр в рамках государственного заказа было обучено 20 человек по программе: «Иностранный язык в сфере профессиональной коммуникации (английский)».

Изменения в нормативной базе также требуют непрерывного образовательного процесса. Знания должностных лиц должны соответствовать сегодняшним реалиям при решении широкого круга задач и обеспечивать высокий уровень эффективности в работе, постоянного роста уровня профессионализма. Система профессиональной подготовки таможенных кадров претерпела существенные изменения как в структурном, количественном, так и в качественном плане. Перемены в экономике и социальной сфере требуют непрерывного повышения квалификации, профессиональной переподготовки и стажировки таможенных кадров.

В соответствии с перспективным планом дополнительного профессионального образования обучение прошли 360 должностных лиц и работников таможенных органов не только в Российской таможенной академии и ее филиалах, но и в других образовательных учреждениях, расширив тем самым тематику программ. С этой целью используется одна из наиболее современных форм обучения — дистанционная.



Зачастую в организации существует проблема автономного управления финансами потоками. Данная проблема встает перед организацией в том случае, если финансовый отдел существует «сам по себе» и лишь незначительно взаимодействует с работой других служб. Для того чтобы избежать трудностей, возникающих в описанной ситуации, и существует понятие «финансовая логистика».

В современном мире с понятием логистики связаны не только материальные, но и финансовые, информационные, трудовые потоки, которые расширяют взаимосвязь логистики с другими науками. В монографии рассматриваются вопросы взаимодействия финансовой логистики и лизинга, определяются границы сотрудничества рассматриваемых понятий и их практическое применение.

Приобрести книгу вы можете в редакции ИД «Экономическая газета»

Телефон для справок: (499) 152-1823 или (499) 152-8694

E-mail: office@itkor.ru, sales@itkor.ru

Мировая экономика: впереди самое интересное



ИНТЕРВЬЮ

**Интервью с Робертом Нижегородцевым,
д.э.н., зав. лабораторией экономической динамики
и управления инновациями Института проблем
управления РАН, профессором Финансового
университета при Правительстве РФ**

— Прежде всего, чем вызван мировой финансовый кризис? Каковы его источники?

— Разразившийся экономический кризис, хотя некоторые называют его финансовым, все же имеет нефинансовую природу. Как говорил Козьма Прутков, щелкни кобылу в нос — она махнет хвостом. Если в роли кобылы рассматривать мировую экономику, то финансовые рынки — это и есть тот хвост, которым она махнула. Они просто первыми среагировали на очевидное ухудшение общей экономической конъюнктуры, но это не значит, что все причины находятся именно в них.

Нынешний кризис представляет собой «наслоение» обычного промышленного спада и нисходящей волны длинного цикла Кондратьева. Если с промышленной рецессией можно справиться при помощи разогрева совокупного спроса (эти рецепты, в частности, предлагаемые кейнсианской школой, хорошо известны), то с длинной волной сложнее: здесь динамика обусловлена технологическими причинами, и до тех пор, пока не произойдут радикальные технологические сдвиги, обновление

производства, нет разумных оснований утверждать, будто кризис уже позади. Наоборот, впереди еще самое интересное.

— Как влияют отсталые технологии на развитие кризиса?

— Отсталые технологии, потенциал которых уже исчерпан, на последней фазе своего жизненного цикла превращаются в «черную дыру»: они способны проглотить любой объем инвестиций, от которых ни макросистема, ни отдельное предприятие никогда не получат адекватной отдачи. То, что этот кризис разразился именно сейчас, вполне закономерно. Большинство развитых стран находится в состоянии технологического насыщения, т. е. львиная доля их ВВП создается на базе стареющих технологий, они столкнулись с необходимостью масштабных технологических сдвигов. Во всех учебниках написано, что начало так называемой научно-технической революции (когда современные средства связи и компьютерной техники начали массово внедряться в хозяйственные процессы) приходится на середину 50-х годов. Примем для определенности 1955 год. Прибавим к этой дате 50—55 лет — это срок активной жизни технологического уклада, в соответствии с теорией Н.Д. Кондратьева — получаем 2005—2010 годы. Как раз между этими датами началась новая длинная волна конъюнктуры и грянул кризис. Так что все достаточно закономерно.

— Почему же никто из экономистов не смог предвидеть наступления этого кризиса?

— Почему же не смог? Многие предупреждали о том, что мировые финансовые циклы, основанные на связывании избытков долларовой массы в долговых обязательствах США, не могут продолжаться вечно. Рано или поздно частные инвесторы научатся оценивать среднесрочные (порядка 7—8 лет) последствия совершаемых действий, и тогда манипуляции, предпринимаемые ФРС, перестанут удаваться.

Вообще, какая бы неприятность на свете ни случилась, всегда найдется тот, кто заранее знал, что так и будет. Еще в мае 2008 года мы с моим соавтором Алексеем Стрелецким написали брошюру на 4 печатных листа, посвященную финансовым аспектам и механизмам предстоящего кризиса. Первые симптомы неблагополучия проявились ведь задолго до того, как «завалились» крупные инвестиционные фонды и кризис перерос в активную фазу. Некоторые коллеги, увидев эту книжку, помялись: дескать, кризиса еще нет, а книжка о нем уже

есть. Но дальнейшие события развернулись так, что им стало не до смеха и они сами прибежали ко мне с вопросами и просьбами о помощи. Правда, это было уже в декабре, то есть полгода спустя. Так что с их точки зрения мы опередили события, а я считаю, что это их реакция явно запоздала.

— Возможно, большинство людей не склонно верить плохим прогнозам?

— Да, к сожалению, это так, и это сильно затрудняет нашу работу. К экономистам обращаются, как к Богу, — когда все плохо. Когда хорошо, о них не вспоминают и их прогнозы мало кому нужны. Согласитесь, от человека, который среди ясного дня предвещает гром и молнию, очень просто отмахнуться, посчитать его суждение ошибкой. Поэтому трудно себе представить, чтобы в период расцвета экономики кто-нибудь пришел к эксперту и спросил: когда же начнется кризис? А между тем человек, задающий такой вопрос, проявил бы гораздо больше здравого смысла, нежели толпа, которая в разгар кризиса постоянно спрашивает: ну когда же он закончится?

— Какие выводы можно сделать из этого кризиса, какие уроки извлечь?

— Основных урока два. Первый: переход от индустриального к информационному производству порождает множество внешних эффектов, поэтому встроенные стабилизаторы отказываются работать, они больше не могут балансировать локальные рынки, приводить их в равновесие. Это значит, что для либерализма в современной экономической политике уже не остается достойного места. Иллюзии относительно эффективности рыночной стихии, каких-то «невидимых» рук и прочих частей тела давно уже, задолго до этого кризиса, должны были окончательно развеяться, и для меня удивительно, что кто-то еще верит в эти либерально-рыночные сказки.

Урок второй заключается в коренном изменении механизмов прогнозирования экономики. В условиях индустриального производства основной формой движения технологий выступал промышленный цикл, который длился 7–8 лет. Поэтому важнейшим горизонтом прогнозирования был среднесрочный период — половина продолжительности промышленного цикла: иначе вопрос о сравнительной эффективности различных вариантов инвестиций лишается разумной опоры. Теперь, с переходом к информационному производству, ключевая роль переходит к длинной волне, а это значит, что планирование и прогнозирование экономики необходимы уже на 20–25 лет, это половина продолжительности кондратьевского цикла. Нам (я имею в виду — всей мировой экономике) предстоит серьезная, кропотливая работа по формированию надежной системы долгосрочного экономического прогнозирования. Всякие программы развития до 2040 и даже 2050 года, принятые и принимаемые во многих странах, — это ведь не прихоть экспертов, а попытка ответить на вызов сегодняшнего дня.

— Многие эксперты утверждают, что одна из причин неготовности правительства к управлению кризисной динамикой заключается в недоработках современной экономической теории. Вы разделяете это мнение?

— Кризис действительно обнажил серьезные противоречия внутри теории. Чем дальше мир продвигается по пути информационного производства, тем сильнее расходятся с реальностью построения неоклассического синтеза, до сих пор остающегося «мейнстримом». В свое время эта доктрина хорошо отражала реальность индустриальной экономики, но в информационную эпоху ее выводы непригодны. Например, концепция Парето-оптимальности базируется на предположении о том, что все обращающиеся в обществе блага являются чисто частными, а на самом деле таких благ становится все меньше. Тысяча зрителей может одновременно смотреть один и тот же телеканал, и они при этом друг другу не мешают, и подключение к этому каналу тысячи первого зрителя ничего для этой тысячи не изменит, достающаяся им информация не станет от этого меньше. Поэтому попытки выстроить экономическую политику страны на основе неоклассического понимания парадигмы рыночного равновесия, в соответствии с рекомендациями неоклассической теории в наши дни просто опасны.

Есть в хозяйственной реальности и моменты, которые требуют серьезного применения количественных методов анализа. Например, всем известно (и считается аксиомой), что избыток денежной массы в макросистеме провоцирует инфляцию. А сейчас многие страны оказались в условиях дефицита ликвидности, и стало понятно, что недостаток денежной массы тоже способен разогревать инфляцию. Поскольку деньги дорожают, коммерческая ставка процента взлетает вверх, и возникает инфляция спроса: общий уровень цен подымается, в соответствии с ним разбухает денежная масса. Механизм этого процесса ясен, но во всех без исключения странах он недостаточно исследован.

Аналогичные замечания касаются многих хорошо известных вещей, например, формулы Ирвинга Фишера, выражающей количество денег, необходимых для обращения реальных благ (так называемый основной закон денежного обращения). Мы провели эконометрический анализ по нескольким странам и выяснили, что эта формула представляет собой очень приблизительный линеаризованный аналог гораздо более сложной связи между реальной стоимостью финансовых активов (т. е. объемом дефлированной денежной массы) и реальным ВВП. Все это требует тщательного изучения и адекватных количественных оценок. Не случайно наши пионерные исследования в данной области оказались востребованы эмиссионными банками некоторых стран. России, к сожалению, в их числе нет.

— Какова роль финансовых инструментов, специализированных финансовых рынков в развертывании кризиса?

— Сегодня лишь около 7% всех контрактов, заключенных на рынках энергоносителей, оканчиваются поставкой реальных благ. Все остальное — это хеджирование рисков и спекуляция. Следовательно, обращение деривативов «утяжеляет» рынок товаров, увеличивает издержки потребителей на покупку соответствующих благ, что приводит к росту цен на локальных рынках. Следовательно, даже если предположить, что макросистема изначально находилась в равновесии, рынок деривативов все равно смещает вверх общий уровень цен, так что со временем возникает ситуация рецессионного разрыва, приближающая экономику к состоянию рецессии. Поэтому эксперты, обвиняющие рынок деривативов в усилении инфляционных тенденций, не столь уж неправы. Но отсюда не вытекает, что нужно запретить обращение деривативов или сделать более прозрачным движение высокорисковых инструментов.

— В разгар кризиса во многих странах раздавались призывы к хотя бы частичному огосударствлению банков: дескать, только таким образом можно обеспечить попадание инвестиционных ресурсов в реальный сектор. Как Вы относитесь к этой идее?

— Я бы сказал, что вопрос о собственности в данном случае отнюдь не является важнейшим. Частные коммерческие банки готовы работать с правительством на условиях фидуциарного договора, т. е. готовы к тому, что достающиеся им деньги они в значительной мере потратят туда, куда укажет им правительство. Однако для этого нужна федеральная инвестиционная программа, охватывающая всю территорию страны, а до тех пор, пока ее нет, бессмысленно обвинять банки в том, что они не поддерживают бизнес. Скажите им, что именно они должны поддержать, они поддержат.

Кстати, это хорошо сработало в США, где подобная инвестиционная программа существует для малого и среднего бизнеса. Благодаря «связанным» кредитам, которые получили банки второго уровня, малый и средний бизнес по большей части выжил. По крупному бизнесу было много вопросов: почему кого-то вытащили из трясины, а кому-то другому дали утонуть? А по малому бизнесу не было таких вопросов, его поддержали, насколько это было возможно. Подчеркну, что это не заслуга самого малого бизнеса. Вообще, вопрос выживания бизнеса в современной экономике — это прерогатива экономической политики государства.

В то же время опыт Китая, например, подсказывает, что в ситуации, где «короткие» и «длинные» риски институционально разделены, «длинные» риски выпадают на долю четырех так называемых стратегических банков, которые являются государственными. То есть финансирование долгосрочных и масштабных проектов вроде строительства электростанций, каналов, мостов не должно быть за работой частных лиц. В этом смысле китайская банковская система значительно устойчивее к внешним шокам, чем банковские системы даже большинства развитых стран.

— Кстати, многие страны с началом кризиса заявили, что эти кризисные явления для них являются результатом внешних воздействий, — это верно или нет?

— Ну как же внешних, когда в самих этих странах сформировалась экономика рецессионного разрыва. Если он налицо — значит, ситуация на пороге промышленной рецессии, не говоря уж о технологическом насыщении, о большом количестве отсталых технологий. Так что внутренние причины для кризиса в подавляющем большинстве стран имели место.

Другой вопрос, что первыми вошли в кризис все-таки развитые страны, а следом — развивающиеся. Вначале кризис касается нетто-импортеров (в этих странах рецессионный разрыв сильней), а затем по цепочке распространяется дальше: страны, выступающие нетто-экспортёрами, впопыхах в кризис из-за того, что сжимается внешняя часть их совокупного спроса. В этом смысле кризис не столь ощущим, например, для того же Китая благодаря тому, что он продолжает стимулировать внутренний спрос, и в данном случае это единственный выход. То есть снова мы приходим к необходимости действовать в соответствии с кейнсианскими рецептами.

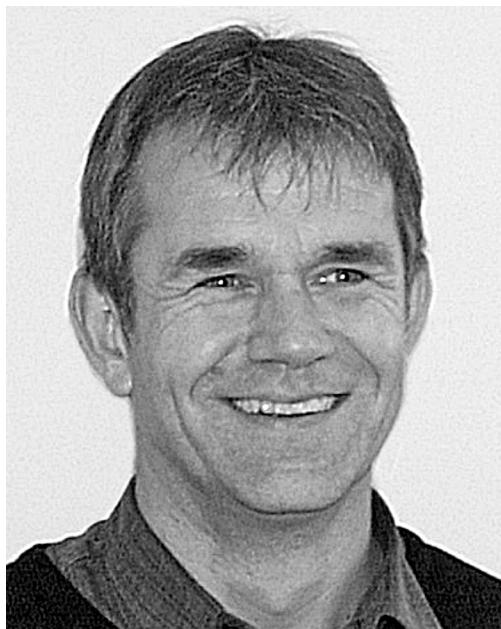
Может быть, некоторые правительства уверяют, что внутри их стран нет причин для кризиса, имея в виду задачу переложить на другие страны ответственность за его преодоление. Дескать, мы подождем, пока более сильные страны выберутся из кризиса, а там уж они предъявят спрос на нашу продукцию, и все пойдет как раньше. Это, вообще говоря, не совсем так. Здесь надо заметить, что посткризисный мир, на пороге которого мы стоим, гораздо более рискован и нестабилен, чем мир, в котором мы жили до сих пор. И задача правительства не в том, чтобы подавлять эти риски, а в том, чтобы научиться ими управлять. Это другая логика действий, и те, кто поймет это раньше других, окажутся чуть впереди.

— Что Вы хотели бы пожелать нашему журналу и его читателям?

— Пожелаю больше внимания обращать на проблемы макрофинансов. Это не только международные финансы, хотя в них на сегодняшний день нужно разбираться всем. Согласитесь, бессмысленно обсуждать проблему реструктуризации внешнего долга с человеком, для которого существуют только два варианта — отдать долг или не отдать. Это, кроме того, и проблемы региональных и муниципальных финансов, которые способны стать инструментом инновационного развития регионов. Сюда относятся и вопросы формирования и исполнения местных бюджетов, развитие принципов бюджетного федерализма. В нашей региональной статистике существует множество мифов. Например, вклад наиболее сильных и богатых регионов в ВВП страны кажется сильно завышенным не только потому, что на их территории создается больше благ, но и потому, что эти блага там дороже. Современный человек, даже не будучи профессиональным экономистом, должен уметь в таких вещах разбираться.

Также пожелаю яркой, творческой жизни, профессиональных и личных удач, нестандартных, креативных решений.

STEP to Russia: русско-австрийское сотрудничество в области образования



Интервью с Бернардом Блессингом, профессором Vorarlberg University of Applied Sciences (Dornbirn, Austria)

Начиная с этого номера журнала мы будем публиковать интервью с ведущими профессорами из разных стран мира. Они расскажут об особенностях образования в их странах, поделятся советами, которые будут полезны молодым ученым.

— Расскажите, пожалуйста, про Ваш университет. В чем его особенность?

— Наш университет располагается в г. Дорнбирн. Он аккредитован Австрийским советом по образованию, что подтверждает, что он соответствует всем стандартам качества университетского образования. Наш университет активно поддерживается со стороны Правительства федеральной земли Форарльберг.

В университете имеется 16 образовательных программ в области бизнеса, инжиниринга, дизайна и общественных наук. Девять программ предполагают получение степени бакалавра и семь программ доступны для магистратуры. Мы занимаемся в небольших группах, что позволяет достичь индивидуального подхода к обучению и ориентировать его на практическое применение. Международный

центр образовательных программ и исследований позволяет нашим студентам получить ценный опыт за рубежом.

— Вы активно сотрудничаете с российскими образовательными учреждениями, не так ли?

Да, действительно. Я работаю на факультете «Инжиниринг и бизнес-администрирование». В прошлом году мы с группой студентов посетили Челябинск. На базе Челябинского государственного университета наши студенты получили возможность более детально ознакомиться с экономикой России и ее историей. С дружеским визитом мы посетили несколько уральских компаний, где смогли общаться с предпринимателями, узнать об особенностях ведения бизнеса в России. В течение двух насыщенных недель, которые были заняты лекциями, экскурсиями и бизнес-встречами, мы наметили пути возможного сотрудничества. Это и стажировки, и совместные проекты.

В нынешнем году летом планируется второй этап программы STEP (Short Term Programmes) to Russia. Мы возвращаемся в Челябинск с новыми планами и уже реализованными идеями. В этом году программа ориентируется на проблемы логистики и международного образования. Мы также планируем посетить Челябинский государственный университет, ряд логистических компаний, а также открыть для себя новые исторические места. Нам важно наладить диалог между нашими странами, активно взаимодействовать и искать новые идеи.

— Как Вы считаете, краткосрочные образовательные программы востребованы в студенческой сфере?

— Безусловно. Это отличный шанс погрузиться в атмосферу международного общения, получить опыт реальной работы над проектом в команде. Что касается программы STEP, то еще это шанс посетить одну из стран БРИК, к которой сейчас приковано пристальное внимание. Россия переживает интересный период в своем развитии. Это делает ее привлекательной для изучения со всех точек зрения.

Краткосрочные программы также отличная языковая практика, поскольку все общение происходит на английском языке. В нашем университете часть курсов читается только на этом языке, чтобы наши студенты могли легко входить в мировое сообщество.

Поэтому мы стремимся, чтобы наши студенты еще во время обучения в университете как можно шире смотрели на мир и его возможности. Чем лучше они знакомы с международным сообществом, чем лучше понимают проблемы каждой конкретной страны и отрасли, тем они ценнее как специалисты.

— В чем особенность специальности «инжиниринг и бизнес-администрирование»?

— Наш курс рассчитан на бакалавров. За 3 года (6 семестров) Вы получаете высшее образование с гибкой возможностью выбора для дальнейшего развития. Вы можете начать делать карьеру в реальном секторе экономики, а можете продолжить свое обучение в магистратуре или аспирантуре. Причем не только в стенах нашего университета, а в любом другом, входящем в Болонскую систему.

Наш учебный курс построен таким образом, что около 60% дисциплин направлены на получение знаний в различных аспектах ведения бизнеса и 40% отводится на технические дисциплины. Тем самым вы получаете сбалансированное образование, которое позволяет вам на высоком уровне разбираться как в вопросах управления, так и в технологиях. Таким образом, мы стремимся соединять бизнес и технологии на академическом уровне. Наши выпускники работают в сфере логистики, маркетинга, управления и консалтинга. Большое число инженеров

с навыками бизнес-администрирования заняли хорошие позиции в области корпоративного управления. По этой причине существует множество возможных областей работы в различных профессиях, после получения степени бакалавра. Но следует понимать, что это только начало. Только первая ступень в непрерывном процессе саморазвития.

— Расскажите о планах по развитию образовательных программ в вашем университете.

— Например, готовимся к тому, чтобы запустить собственную программу магистратуры по направлению «Инжиниринг и бизнес-администрирование». Мы видим высокую потребность со стороны выпускников в продолжении образования. Бизнес также заинтересован в подготовке высококвалифицированных кадров. Сейчас много интересных процессов происходит в технологической сфере. Новые технологии, инновационные разработки. За этим будущее. Прогресс развивается быстрыми темпами, и нам следует им соответствовать.



**45 лет в области консалтинга и науки
Институт исследования товародвижения
и конъюнктуры оптового рынка**

ИНСТИТУТ ИТКОР –

это один из ведущих в России консалтинговых центров в области логистики, маркетинга и финансов

Программы профессиональной переподготовки:

- Менеджмент
- Финансы, денежное обращение и кредит
- Бухгалтерский учет, анализ и аудит. Налогообложение
- Международный менеджмент
- Маркетинг с элементами логистики
- Менеджер строительных и проектных организаций
- Система менеджмента качества организации
- Организация и управление в ЖКХ в условиях модернизации экономики



Кто владеет информацией
тот владеет рынком!

Программы повышения квалификации:

- Логистика
- Маркетинг и логистика товародвижения в оптовом распределении продовольствия
- Международные стандарты финансовой отчетности
- Бухгалтерский и налоговый учет коммерческих организаций
- Бухгалтерский учет для начинающих
- Основы оптовой продовольственной торговли
- Качество и безопасность пищевых продуктов

Семинары:

- Логистический персонал – подбор, мотивация и оценка эффективности
- Международные перевозки
- Сокращение транспортно-логистических затрат как фактор повышения эффективности бизнеса
- Таможенные процедуры при транспортировке товара
- Управление закупками и запасами как инструмент сокращения издержек компании
- Практическая подготовка к проведению внешнеторговой сделки
- ВЭД и таможенное оформление – нововведения 2010–2011 годов

Подробная информация об этих и других программах на сайте www.itkor.ru

Занятия осуществляют преподаватели ведущих экономических вузов России: Государственный университет управления, Финансовый университет при Правительстве РФ, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Всероссийский заочный финансово-экономический институт, а также высококвалифицированные бизнес-тренеры – ведущие сотрудники крупнейших российских компаний

**Заявки на обучение принимаются по телефонам: 8(499) 152-86-98,
8(499) 152-72-33 или по электронной почте: seminar@ilimnou.ru**

реклама

Российский университет кооперации — 100 лет в образовании



*Интервью с Владимиром Кривошеем,
ректором Российского университета кооперации*

— Добрый день, Владимир Анатольевич! В этом году Российский университет кооперации отмечает 100-летие. Поздравляем с юбилеем! Для образовательного учреждения серьезная и приятная дата. Расскажите, как идет подготовка к празднованию юбилея?

— Спасибо за поздравления. Для нас это действительно очень важное событие, о котором мы говорим с гордостью. Наш университет был основан в 1912 году и является старейшим кооперативным вузом страны. Создание кооперативного вуза началось с высшей школы кооперации при городском народном университете имени Шанявского. У истоков создания института стояли видные деятели кооперации. Так, в подготовке проекта организации вуза принимал участие выдающийся ученый-экономист, создатель теории о трудовом крестьянском хозяйстве, член Ученого совета ВКИ А.В. Чаянов.

В школе была организована подготовка специалистов для торговой сети потребительской кооперации — управляющих магазинами, бухгалтеров, приказчиков. В том же

году начал читаться общий курс кооперации, создавались специализированные кафедры. Следует отметить, что до сих пор наши студенты прослушивают ряд спецкурсов по кооперации, что позволяет им понимать традиции и устои кооперативного движения и работать в системе потребительской кооперации. Благодаря этому многие выпускники университета связали свою жизнь с кооперацией.

Празднование юбилея позволяет по-новому взглянуть не только на весь накопленный опыт, но и определить перспективы дальнейшего развития. Мы видим будущее университета в дальнейшем развитии научных школ, духовно-нравственном воспитании студентов и создании созидательной и творческой атмосферы. На протяжении последних лет мы регулярно проводим научно-практические конференции, которые направлены на решение проблем кооперации. Задачи современной кооперативной науки в расширении возможностей кооперации, развитии профессиональных способностей кооператоров и внедрении инновационных технологий. Нынешнее торжество демонстрирует преемственность поколений, что будущее есть не только у кооперативной науки и образования, но и у всей системы потребкооперации.

— Символично, что 2012 год провозглашен годом кооперативов.

Организация Объединенных Наций (ООН) объявила 2012 год Международным годом кооперативов. Это — признание со стороны мирового сообщества, что кооперация является значимым сектором экономики, способным гибко реагировать на социальные изменения. Идея провозглашения Международного года кооперативов дает возможность привлечь внимание национальных правительств, деловых кругов и общественности к такой форме сотрудничества, показывая преимущества, предоставляемые кооперативной моделью. Кооперация России гордится своей богатой историей, ведь в 2011 году ей исполнилось 180 лет.

— Нам известно, что Российский университет кооперации является одним из лидеров отечественного образования. Расскажите немного про современную деятельность вуза.

— Последние годы стали особенными для университета. В свете реформирования системы образования, демографического спада и новых требований к качеству подготовки кадров в университете была проведена большая

работа, направленная на обеспечение соответствия новым реалиям.

В вузе идет реализация уровневой (бакалавриат — магистратура) системы образования в соответствии с новыми федеральными государственными образовательными стандартами: по 20 направлениям бакалавриата (33 профиля) и 8 направлениям магистратуры.

Рейтинги показывают, что Российский университет кооперации соответствует высоким государственным требованиям современного университета. В общем рейтинге высших учебных заведений Российской Федерации, в котором было заявлено более 1500 вузов, университет занял 7-е место. По независимому рейтингу одного из популярных сайтов 5 ballov университет занял 3-е место в десятке сильнейших экономических вузов страны. По итогам онлайн-опроса ректоров вузов, учебно-методических объединений, работодателей, крупных ученых и представителей бизнеса программы Российского университета кооперации были признаны лучшими в России. Такие образовательные программы, как «Коммерция (торговое дело)», «Мировая экономика» и «Сервис», вошли в число победителей.

Сегодня у нас имеется 22 филиала по всей территории страны. В настоящий момент учебный процесс в университете осуществляют более 1800 человек преподавательского состава, среди которых 72% имеют учченую степень или звание, в том числе 13,5% докторов наук, профессоров. Таюже для участия в образовательном процессе университета привлечено 278 действующих руководителей и работников профильных организаций.

С целью дальнейшего повышения качества образовательных услуг и обеспечения соответствия требованиям Болонского соглашения в университете разработана и внедрена система менеджмента качества (СМК), которая соответствует международным стандартам ISO 9001:2008. Сертифицированная СМК позволяет нам сотрудничать с рядом зарубежных университетов, а также быть в группе лидеров высших учебных заведений России.

— В последнее время особое внимание уделяется развитию науки в России. Какие шаги предпринимает университет в этом направлении?

Научно-исследовательская работа университета является неотъемлемой частью его деятельности. Крайне важно развивать интеллектуальный потенциал университета, повышать квалификацию научно-педагогических работников, прививать студентам интерес к науке. Сейчас государственная политика направлена на то, чтобы наука активно развивалась в нашей стране.

Мы сформировали специальную программу поддержки молодежных исследовательских коллективов. Привлекаем ведущих ученых, как российских, так и зарубежных. Организуем студенческие бизнес-семинары, в процессе которых студенты могут поделиться своими идеями и найти возможности для их реализации. Лучшие проекты мы награждаем грантами (например, проекты «Юридическая клиника» и «PR-компания вуза»).

В университете успешно работают научные школы, которые возглавляют ведущие ученые нашего университета.

Авторскими коллективами кафедр выпущены монографии, научные статьи по актуальным темам. Только в прошлом году было издано более 150 монографий.

Ученые университета организовали большую деятельность по разработке нормативных и концептуальных документов для Правительства РФ, Государственной Думы, Совета Федерации и международных организаций.

В последние годы наши усилия направлены на то, чтобы создать максимально благоприятные условия для успешной деятельности вуза на отечественном и зарубежном рынке, превратить его в мощный современный национальный сетевой университет, который обладает богатой инфраструктурой и диверсифицированным набором образовательных услуг.

— Вы много внимания уделяете тому, чтобы университет занял прочные позиции на международном рынке.

Наш университет изначально был многонациональным. На протяжении 70, 80 и 90-х годов вуз подготовил свыше 5 тыс. кооператоров для кооперативных организаций более чем 70 стран мира. Выпускники университета стали политическими деятелями, возглавляют сегодня национальные кооперативы стран Азии, Африки, Латинской Америки, Польши, Болгарии, стран СНГ и Балтии.

Сегодня мы стремимся развить данную тенденцию. Организовано международное сотрудничество Российского университета кооперации с такими организациями, как Международный тренинговый центр при Министерстве сельского хозяйства Турции (г. Анкара), Центральный кооперативный союз Болгарии, Открытый университет Великобритании, Банковский институт (г. Прага, Чехия), Институт туризма и культуры (г. Быдгощь, Польша).

Мы регулярно проводим и участвуем в международных научных конференциях, выставках и конгрессах. На Форуме «Селигер-2011» университет представил лучший научный экологический проект, направленный на решение проблем ЖКХ.

— На протяжении 100-летней истории университет стремится быть лидером. Каковы планы на будущее?

Сто лет в образовании — это ответственный рубеж. И мы гордимся тем, что подошли к нему, имея за спиной славную историю, реальные достижения и успехи. Но это и важный старт для будущего развития. Мы готовы к новым начинаниям и интересным проектам. Заглядывая далеко в будущее, сегодня мы стремимся создать все условия для того, чтобы сформировать высокий уровень образованности молодого поколения. Наш университет готов предоставить широкие возможности тем, кто в них нуждается. У нас уже сложилась деловая атмосфера сотрудничества и командной работы, что позволяет нам поддерживать лидерство в сфере образования России и на международном уровне. Мы идем вперед и не останавливаемся на достигнутом.

Интервью подготовил
член союза журналистов Москвы Адамов Н.

Контроллинг как инструмент инновационного развития промышленных предприятий России

Екименко В.,

аспирант кафедры управления Королевского института управления, экономики и социологии

Джамалдинова М.,

к.э.н., доц., докторант Московского государственного университета леса

В статье представлено исследование контроллинга, способного повлиять на инновационное развитие российских промышленных предприятий, выявлена и обоснована ценность контроллинга не только для менеджмента предприятия, но и для потребителей.

Ключевые слова: контроллинг, инновации, инновационное развитие, стратегическое управление, ценность.

Controlling as the tool of innovative development of the industrial enterprises of Russia

Ekimenko V.,

Postgraduate Department of Management

Dzhamaldinova M.,

Ph.D., Associate Professor, Moscow State Forest University

In article research of the controlling, capable to affect innovative development of the Russian industrial enterprises is presented, value of controlling not only for enterprise management, but also for consumers is revealed and proved.

Keywords: controlling, innovations, innovative development, strategic management, value.

Российский рынок товаров и услуг для населения в отличие от рынка высокоразвитых зарубежных стран является еще недостаточно развитым и совершенным. На данном рынке, несмотря на определенные позитивные изменения, по-прежнему высокий удельный вес монополистов, особенно в сфере производства товаров и услуг для населения, преобладание импортной продукции низкого качества, отсутствие необходимых сервисных услуг, привычных для покупателей развитых зарубежных стран.

Главная особенность созревающего рынка промышленной продукции России — неравномерность развития вследствие различного уровня региональной экономики, уровня благосостояния населения отдельных субъектов Российской Федерации, государственных программ и политики регионов в сфере поддержки населения и оказания помощи промышленным предприятиям.

Важнейшей составной частью рынка товаров и услуг для населения является рынок промышленной

КОНКУРС

Таблица 1

Индексы роста выявленных нарушений в области законодательства о защите прав потребителей по видам торговой деятельности в Московской области за 2005—2010 годы

Виды деятельности	2005 г., ед.	2006 г., ед.	2007 г., ед.	2008 г., ед.	2009 г., ед.	2010 г., ед.
Всего нарушений в сфере торговли: из них:	1	1,3	1,5	1,4	1,2	1,1
Торговля продовольственной группой товаров	1	2,0	1,7	1,4	1,1	1
Торговля промышленной группой товаров — всего, в том числе	1	0,6	0,8	1,2	1,3	2
Обувь	1	1	2,8	1,9	0,6	1,1
Одежда	1	2	4	1,5	2,2	1,2
Мебель	1	3,4	2,6	1,3	2,0	4
Бытовая техника	1	2,3	4,6	1,6	1,2	5,5
Прочие	1	0,6	0,5	0,9	1,3	1,6

продукции, так как от уровня его функционирования зависит уровень благосостояния населения и обеспечение комфортности его проживания. Кроме того, именно промышленность — это один из самых наукоемких и инновационных секторов любой национальной экономики, который определяет ее конкурентоспособность на мировой арене. В связи с предполагаемым вступлением России во Всемирную торговую организацию огромное значение имеет вопрос, как это повлияет на дальнейшее развитие промышленности в нашей стране, смогут ли отечественные производители выдержать конкуренцию на российском рынке и, что немаловажно, выйти на международный рынок?

В настоящее время российский рынок промышленной продукции для населения еще слабо развит и несовершенен, при этом имеет место преобладание импортной, зачастую низкокачественной и опасной для здоровья продукции. Также на данном рынке имеет место проявление элементов монополизма со стороны отдельных крупных отечественных товаропроизводителей и сетевых компаний розничной торговли, которые искусственно завышают цены, тем самым ограничивая конечный покупательский спрос и уменьшая уровень благосостояния значительной части населения страны.

Исследование рынка промышленной продукции в Московской области показало, что требования потребителей в отношении качества производимой продукции

учитываются слабо. Анализ динамики обращений граждан в территориальные органы Роспотребнадзора за шесть лет свидетельствует о росте обращений потребителей по вопросам приобретения ими некачественной продукции, что говорит о недостаточном внимании соответствующих служб предприятий за качественными характеристиками производимой продукции. Также исследования показали, что имеющиеся системы контроля на предприятиях не ориентированы на учет и выполнение требований потребителей в отношении качества производимой продукции.

Анализ динамики выявленных нарушений показывает, что с 2005 по 2010 год количество выявленных нарушений в сфере торговли выросло более чем в три раза. Наибольший рост отмечен в группе продовольственных товаров — в пять с половиной раз. В промышленной группе товаров отмечено некоторое снижение, хотя по некоторым группам товаров (обувь, одежда, мебель, бытовая техника) наблюдается значительный рост выявленных нарушений. В группу товаров, в отношении которых наиболее часто поступают жалобы потребителей, вошли продовольственные товары, сложная бытовая техника, сотовые телефоны, мебель. Основная же масса претензий покупателей связана с низким качеством производимой продукции.

Анализ динамики выявленных нарушений показал устойчивую тенденцию к росту индексов правонарушений

в области законодательства о защите прав потребителей (см. табл.1).

Потребности населения в различных услугах и товарах обеспечивает торговля, производители, исполнители работ и услуг. Однако в условиях нестабильной рыночной экономики последние часто навязывают потребителям выгодные только для себя условия приобретения товаров и услуг. При этом нередки случаи, когда товары отличаются низким качеством, а иногда и просто опасны для здоровья.

Решить возникающие проблемы во многом призвана создаваемая в рамках промышленных предприятий система контроллинга.

Современная экономика, формирующаяся в современных условиях новый инновационный контекст, требует и новых подходов к управлению предприятием. Контроллинг является одной из наиболее успешных и перспективных систем в современной зарубежной и российской практике. Он выступает синтезом таких видов управленческой деятельности, как планирование, учет, контроль за реализацией планов, анализ и выработка рекомендаций по возможным решениям и оценка возможных последствий их реализации. Вместе с тем данные функции менеджмента претерпели ряд преобразований в рамках концепции контроллинга из-за включения в их инструментарий новых методов, средств и даже информационных технологий.

Для предприятия сегодняшнего дня важно не только учитывать достижение таких показателей, как определенный уровень прибыли, рентабельности или производительности организации при заданном уровне ликвидности. На современном этапе развития рыночной экономики традиционное производственно-сбытовое мышление руководителей организации должно переориентироваться на удовлетворение желаний и потребностей клиентов. Следует отметить, что назрела необходимость в разработке элементов клиентоориентированной системы контроллинга промышленного предприятия, направленной на учет запросов, потребностей и требований покупателей в производстве высококачественной и безопасной продукции для населения. Кроме того, наиболее конкурентоспособным будет то предприятие, которое может предоставить покупательскую ценность, а не просто качественный продукт. От лидера рынка будет требоваться создание покупательской ценности товаров и услуг, которая соответствовала бы определенной потребности каждого уникального покупателя, а не абстрактному требованию обобщенного рынка. Чтобы выиграть, производитель должен предоставлять качественные товары и услуги, отвечающие потребностям покупателя: т. е. такие товары и услуги, которые будут постоянно опережать ожидания покупателей и быстро адаптироваться к изменению их потребностей и предпочтений, которые будут соответствовать требованиям завтрашнего дня. В связи с чем приоритетной задачей каждого производителя должно стать привлечение и удержание каждого покупателя, при сохранении необходимого соотношения цена/эффективность и высокого качества товаров.

Клиентоориентированная система контроллинга должна решать несколько основных задач:

- непрерывное улучшение качества выпускаемой продукции и управление качеством;
- интеграция покупателя в центр процесса планирования деятельности организации предприятия;
- предоставление с прибылью для себя широкого выбора товаров, которые смогут изменяться также быстро, как и предпочтения покупателей;
- внедрение и успешное функционирование системы управления затратами на качество.

Основной проблемой при внедрении системы контроллинга на предприятии, как показали исследования, становится создание информационной системы, стандартизация информационных каналов и носителей и выбор методов обработки информации. Система контроллинга должна обеспечивать сбор, обработку и предоставление руководству существенной для принятия управленческих решений аналитической информации.

При создании клиентоориентированной системы контроллинга на предприятии наиболее целесообразно использовать информационную систему планирования ресурсов в зависимости от потребностей рынка CSRP (Customer Synchronized Resource Planning). CSRP перенаправляет производственное планирование от производства к покупателю. Главная задача таких систем — синхронизировать покупателя с внутренним планированием и производством.

CSRP устанавливает методологию ведения бизнеса, при которой бизнес-процессы синхронизируются с потребностями и предпочтениями покупателей. Деятельность по производственному планированию удаляется и заменяется запросами покупателей, переданными из подразделений организации, ориентированных на работу с покупателями.

Таким образом, разрабатываемая система контроллинга позволяет добиться улучшения качества производимой продукции, повышения ценности продуктов, улучшение обратной связи с покупателями и уменьшения количества претензий, снижения времени поставки, а также снижения производственных издержек. Все это обеспечивает не временные конкурентные преимущества, а предоставляет возможность для долгосрочного лидерства на рынке.

Литература

1. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е.А. Ананьина [и др.] ; под ред. Н.Г. Данилочкиной. — М.: Аудит, Юнити, 2006. — 279 с.
2. Успенский Б. Избранные труды, Т. 1. — М.: Гнозис, 1994. — 220 с.
3. Фейгельман Н.В. Контроллинг: Методические проблемы и национальные особенности URL: <http://www.universitys.ru/j/images/stories/nir/1/feigelman.pdf> [дата обращения: 20.10.2011].

Разновидности российских паевых инвестиционных фондов и риски инвестирования в них в современных экономических условиях

Лаврентьев М., аспирант кафедры финансов и кредита Института ИТКОР

Банк С., д.э.н., профессор, главный научный сотрудник Института ИТКОР

Паевые инвестиционные фонды, являясь в настоящее время одним из самых популярных инвестиционных инструментов в мире, считаются еще и одним из самых надежных. Существует множество разновидностей паевых инвестиционных фондов. Они различаются ликвидностью паев, сроком инвестирования, направленностью инвестиционной деятельности и соответственно соотношением риска и доходности. В работе ПИФа принимают участие несколько организаций, которые обеспечивают управление средствами, их хранение и в какой-то степени, контроль над действиями УК. При анализе соотношения риска и доходности в ПИФы инвестору, кроме всего прочего, нужно учитывать основные издержки при инвестировании в ПИФы: скидки и надбавки при приобретении паев; оплату услуг управляющей компании и других организаций, участвующих в инвестиционном процессе; налог на прибыль. Цели пайщиков и фондовых управляющих могут иногда отличаться, что приводит к агентским проблемам. Успешным инвесторам нужно уметь самостоятельно оценивать ПИФы и знать основные коэффициенты их оценки.

Ключевые слова: виды ПИФов, инвестиционные риски, законодательство по ПИФам, агентские проблемы, коэффициенты оценки.

Diversity of russian mutual funds and risks to invest there in actual economic conditions

Lavrentyev M., graduate student of chair «the Finance and the credit», The Research Institute of the Movement and Wholesale Markets Conjuncture (ITKOR institute)

Bank S., Ph.D. in Economics, Professor, main research associate of The Research Institute of the Movement and Wholesale Markets Conjuncture (ITKOR institute)

Mutual funds are one of the most popular and most reliable investment instruments in the world. There are varied types of mutual funds. They have different liquidity of fund shares, different periods of investments, different focus of investments and different risk/return ratios. Different organizations take part in mutual fund activity. They manage monetary assets, keep them and control of Management Company. Analyzing of risk/return ratio investor, among other things, should take into consideration the costs of mutual fund investments: possible discounts and premiums of traded mutual fund shares; varied fees of Management Company and other organizations participating in investment process; the tax on profits. The purposes of mutual fund managers and investors sometimes can be different that leads to agent problems. Successful mutual fund investors should understand how to appraise mutual funds and know major coefficients of their assessment.

Keywords: types of mutual funds, investment risks, regulation of mutual funds, agent problems, coefficients of mutual fund assessment.

Развитие отрасли коллективных инвестиций обеспечивает систему повышения уровня жизни населения и материального благосостояния граждан. И даже, принимая во внимание недавний экономический кризис, основным и наиболее популярным в мире инструментом коллективных инвестиций в настоящее время являются паевые инвестиционные фонды (или сокращенно ПИФы). Чтобы определить уровень надежности и безопасности вложений в ПИФы в определенной стране и в конкретный промежуток времени нужно учесть большое количество разнообразных факторов, в той или иной степени влияющих на деятельность инвестиционных фондов. Но прежде всего, чтобы иметь возможность анализировать рискованность вложений в паевые инвестиционные фонды, нужно иметь точное представление, чем они являются и какими они бывают.

Несмотря на то что федеральный закон Российской Федерации от 29.11.2001 № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах» редактировался в течение десяти лет девять раз, само определение паевого инвестиционного фонда остается неизменным: «Паевой инвестиционный фонд — это обособленный имущественный комплекс, состоящий из имущества, переданного в доверительное управление Управляющей компании учредителем (учредителями) доверительного управления с условием объединения этого имущества с имуществом иных учредителей доверительного управления, и из имущества, полученного в процессе такого управления, доля в праве собственности на которое удостоверяется ценной бумагой, выдаваемой Управляющей компанией». Стоит отметить, что паевой инвестиционный фонд не является юридическим лицом. ПИФ представляет собой портфель ценных бумаг, доли в котором Управляющая компания предлагает приобрести инвесторам. Каждый владелец паевого фонда находится с остальными его участниками на равных условиях, отличаясь только суммой вложения, а соответственно и пропорциональной вложению суммой дохода или убытка в зависимости от результатов деятельности Управляющей компании. Управляющая компания может управлять имуществом множества фондов, но определенный фонд находится под управлением только одной Управляющей компании.

Типы ПИФов — открытые, интервальные и закрытые — различаются в том, как часто они проводят выдачу и погашение паев. В открытом фонде подать заявление на приобретение и погасить пай можно в любой рабочий день. Но стоит учитывать тот момент, что даже в открытых паевых инвестиционных фондах по закону срок выдачи, обмена и погашения инвестиционных паев может достигать 3 рабочих дней. Более того, управляющая компания имеет право перечислить пайщику денежные средства на его банковский счет в течение 10 дней с момента подачи заявки на погашение паев. Интервальные фонды продают и покупают паи в заранее определенные промежутки времени, в так называемые интервалы. Обычно они устанавливаются 2—4 раза в год и делятся две недели. Обо всех сроках инвесторы информируются заранее: они прописаны в правилах доверительного управления фондом. Необходимо обратить внимание

на то, что в интервальных ПИФах стоимость паев рассчитывается в конце каждого месяца или в конце интервала, в то время как в открытых фондах их стоимость рассчитывается ежедневно. Согласно российскому законодательству, управляющие интервальным фондом могут приобретать на рынке низколиквидные ценные бумаги, которые часто недооценены и при долгосрочных вложениях приносят ощущимую прибыль, в то время как имущество открытого фонда должно исключительно состоять из высоколиквидных бумаг.

К третьему типу паевых инвестиционных фондов относятся закрытые ПИФы (ЗПИФы), которые создаются на определенный срок и в течение этого времени, как правило, не выкупаются. Это пример наиболее привлекательного инструмента для пассивных инвесторов: ЗПИФ создается для прямых инвестиций на срок от одного до пятнадцати лет. Обычно такой тип фондов создается под определенные проекты, и продавать пай инвестор может только после их завершения. Эксперты отмечают, что инвестиционные фонды данного типа имеют возможность работать на рынке недвижимости, что привлекательно для потенциальных инвесторов, поскольку возможна большая прибыль. Каждый инвестор занимается инвестициями для решения определенных финансовых задач или, если иначе выразиться, достижения своих инвестиционных целей. Очевидно, что инвестиционные цели обуславливают выбор видов инвестиционных инструментов и инвестиционный горизонт, то есть срок, на который планируется вкладывать деньги. Управляющие фондами же обыкновенно действуют в интересах долгосрочных инвесторов, и наиболее экономически грамотным решением для пайщиков является инвестирование капитала в ПИФы (даже открытого типа) на срок более 1,5 года.

Существует классификация ПИФов в зависимости от объектов инвестирования. Традиционно выделяют:

- фонды акций, в том числе индексные фонды,
- фонды денежного рынка,
- фонды облигаций,
- фонды смешанных инвестиций,
- фонды венчурных инвестиций,
- фонды прямых инвестиций,
- фонды ипотечного покрытия,
- фонды фондов (инвестирующие в ПИФы),
- фонды недвижимости.

Самыми распространенными являются фонды акций, облигаций и смешанных инвестиций, которые уже зарекомендовали себя на рынке и имеют долгую историю. Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР) РФ постановила, что паевые фонды акций должны вкладывать не менее 50% средств в акции и до 40% в облигации; паевые фонды облигаций, наоборот, не менее 50% в облигации и до 40% в акции. Считается, что облигационные фонды являются наименее рисковыми для капиталовложений из-за направленности их инвестиционной деятельности. Некоторые инвесторы даже считают их своего рода альтернативой банковским депозитам. Однако по сравнению с другими категориями фондов они менее доходны. Для фондов смешанных инвестиций нет

четких требований по соотношению акций и облигаций в портфеле. Каждый раз, когда лопается финансовый пузырь и старая система, построенная на беспрепятственном росте всего рынка, перестает функционировать, инвесторы начинают искать новые методы работы. Будучи уставшими от сложных продуктов, они предпочитают более простые и понятные подходы к инвестированию. Они иногда даже призывают на помощь систему «слоенного пирога», чтобы перестроить свою систему риск-менеджмента. В таком случае весь капитал инвестора делится на несколько частей с разным уровнем риска. Этот фактор является еще одной причиной, по которой во время финансового кризиса внимание инвесторов всегда смещается в сторону облигационных и смешанных фондов, которые предлагают более сбалансированный подход к инвестированию.

Индексные фонды осуществляют вложения в бумаги, которые включены в тот или иной индекс (РТС и ММВБ). Изменение индекса со временем позволяет оценивать динамику не одной бумаги, а всего рынка в целом. Исходя из этого, можно сделать вывод, что индексные фонды всегда сильно теряют свою стоимость в период экономических рецессий. Но так как, несмотря на различные отклонения от основного тренда, финансовые рынки постепенно развиваются, а индексы фондовых бирж имеют тенденцию к росту в долгосрочном периоде, то индексные фонды являются достаточно привлекательным финансовым инструментом для долгосрочных вложений — инвесторы должны рассчитывать на период от 2—3 лет.

Схожими по категории риска с индексными фондами являются фонды фондов. Они инвестируют в паи других ПИФов. Фонды данного типа широко распространены на Западе и прекрасно вписываются в российскую практику. Инвестор получает возможность доверить свои сбережения целому ряду Управляющих компаний. Для неискушенных пайщиков такая схема выглядит весьма привлекательно: снижаются риски от работы на рынке за счет диверсификации компаний, а соответственно и их вложений в фондовый рынок.

Еще одной разновидностью ПИФов являются фонды денежного рынка, ориентированные на вложение средств в иностранные валюты и облигации. До 50% своих активов такие фонды держат на депозитах. Фонды денежного рынка считаются одними из самых консервативных фондов и в основном зависят от макроэкономических изменений.

Последней категорией ПИФов, о которой стоит сказать, являются фонды недвижимости, в фокусе их интереса — рынок недвижимости.

В России традиционно самыми крупными по количеству пайщиков являлись и являются фонды акций, облигаций и смешанных инвестиций (паевые фонды открытого и интервального типов). Это можно объяснить двумя причинами: относительно понятные для обычных граждан объекты инвестирования и возможность инвестирования небольших финансовых вложений. Последний пункт является одним из основных для большинства пайщиков. После кризиса же вообще одним из самых

популярных способов привлечения новых финансовых вливаний в ПИФы стало снижение минимальной суммы инвестиций в ПИФы.

Совершенно другая ситуация наблюдается с количеством паевых инвестиционных фондов на российском рынке. Количество паевых фондов открытого типа в течение последних трех лет даже уменьшилось. Более того, за последние годы количество паевых фондов увеличилось исключительно благодаря открытию новых закрытых паевых инвестиционных фондов.

На начало августа 2011 года закрытые паевые инвестиционные фонды составляли 63,6% от общего числа фондов в России. Но сами эти фонды достаточно маленькие — средняя стоимость активов составляет 420 млн. рублей. Это приблизительно в 8 раз меньше, чем у фондов акций. И хотя самые большие ПИФы обычно являются наиболее популярными, ими очень сложно управлять в изменяющихся экономических условиях: небольшие фонды имеют больше шансов быть прибыльными при экономической рецессии, чем крупные фонды. К тому же недвижимость, куда чаще всего инвестируют денежные средства закрытых паевых инвестиционных фондов, считается одной из «тихих гаваней» в период экономического спада.

Большой частью по вышеуказанным причинам, даже несмотря на небольшое количество инвесторов в каждый отдельный ЗПИФ и относительно небольшую стоимость чистых активов (СЧА) подобного фонда, именно ЗПИФы лидируют еще и по суммарному значению СЧА действующих сформированных фондов (рис.1). На начало августа 2011 года из 441 623 563 тыс. рублей общей суммы инвестиций в российские ПИФы большая часть, а именно 330 472 792 тыс. рублей, приходилась на закрытые фонды. 88 078 015 тыс. рублей и 23 072 756 тыс. рублей составляли соответственно фонды открытого и интервального типов.

Если брать во внимание рынок ПИФов в России в целом, то можно сказать, что он восстановился после кризиса 2008—2009, о чем свидетельствует 3-летний график изменения стоимости чистых активов российских ПИФов (рис. 2).

Вложения в ПИФы наиболее безопасный способ вложения сбережений с точки зрения законодательства, так как в работе ПИФа принимают участие несколько организаций, которые обеспечивают управление средствами, их хранение и в какой-то степени контроль над действиями УК. Эта цепочка операций со средствами пайщиков позволяет на разных этапах исключить ряд рисков. УК обязана заключить договор в рамках управления активами со специализированным депозитарием, специализированным регистратором, аудитором, агентами по размещению и выкупу паев, с независимыми оценщиками. Ответственность всех вышеперечисленных компаний перед пайщиками делится поровну.

Специализированный депозитарий. Депозитарий хранит ценные бумаги фонда и контролирует операции со средствами ПИФа. Это очень простая, но эффективная форма сотрудничества, поскольку депозитарий контролирует деятельность Управляющей компании и следит за

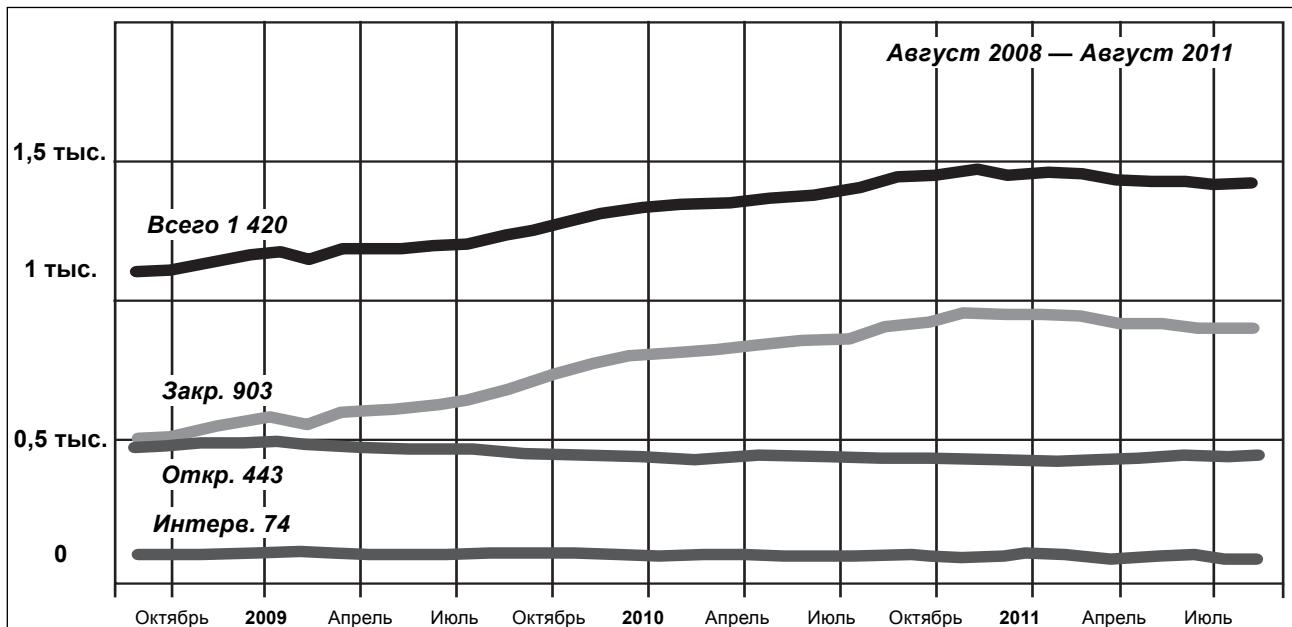


Рис. 1. Динамика количества российских ПИФов

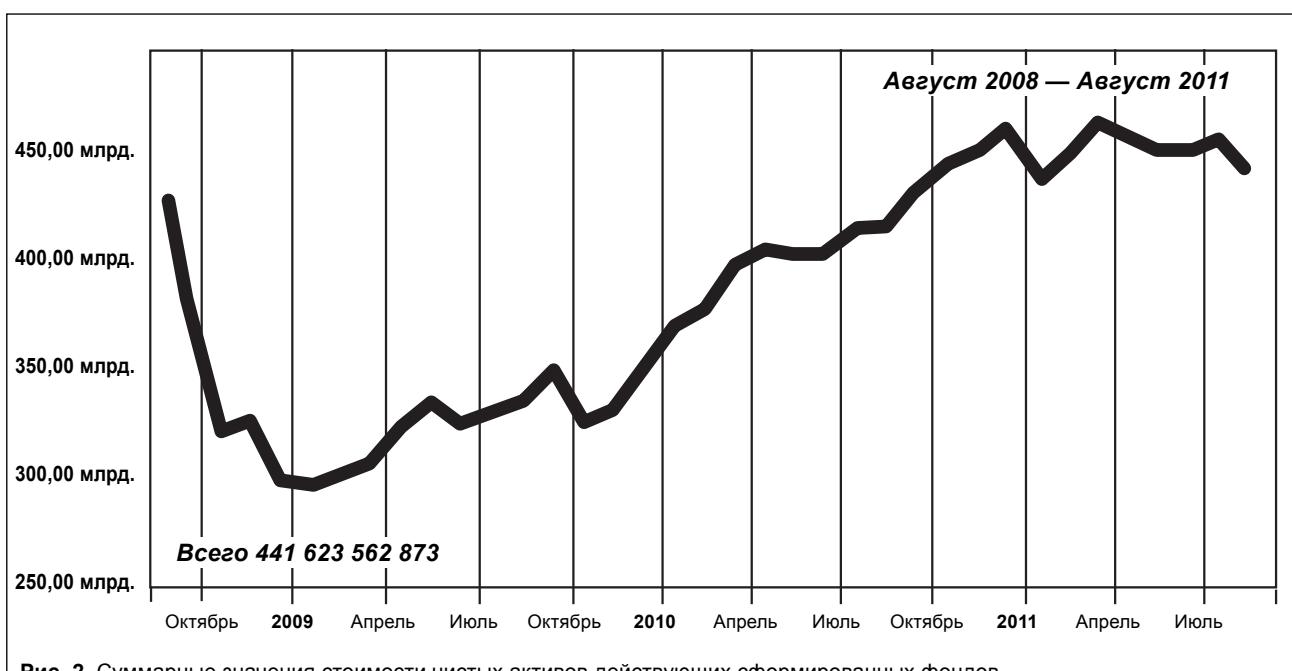


Рис. 2. Суммарные значения стоимости чистых активов действующих сформированных фондов

КОНКУРС

тем, куда она направляет средства пайщиков. На любом документе о расходе денежных средств ПИФа, должны стоять подписи представителей депозитария и УК.

Специализированный регистратор. Реестр владельцев инвестиционных паев, в котором учитываются права инвесторов, ведет специальный регистратор. Каждый пайщик из общей массы имеет свою «историю», в которой четко прописаны все сделки. Специализированный регистратор ведет учет информации о владельцах паев, их долевом участии в ПИФе, фиксирует все приобретения, обмен, передачу и погашение паев. Выступать в роли регистратора может депозитарий — такой механизм предусмотрен законодательно, и чаще всего

УК передают эти функции ему. В любом случае, для деятельности этих компаний всегда требуется лицензия Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР), наличие которой потенциальный инвестор может легко проверить.

Аудитор осуществляет независимую оценку отчетности Управляющей компании. Это и бухгалтерский учет, и расчет стоимости чистых активов, и законность сделок, и т. д.

Агент. Приобрести долю в паевом фонде инвесторы могут не только через Управляющую компанию, но и через агентов, которые являются представителями УК. Однако надо принимать во внимание, что агент может

предоставлять услуги от имени Управляющих компаний только при наличии определенного соглашения или доверенности. Для инвесторов такой механизм не отличается от работы с самой УК, это удобно, поскольку расширяет географию рынка ПИФов и делает их более доступными. При этом агенты могут предлагать потенциальным клиентам несколько ПИФов на выбор различных УК. Более того, согласно мировому опыту, сами УК не являются основными продавцами паевых продуктов. И в последнее время УК снизили собственную экспансию, стали искать другие способы выхода на клиентов и в первую очередь обратили внимание на банки.

Независимый оценщик (*для закрытых и интервальных фондов*). Иногда в работе паевого фонда могут принимать участие и оценщики. Они в случае работы ПИФа с имуществом (например, недвижимостью) могут предоставить независимое экспертное заключение об его стоимости. Это еще одна страховка для вкладчиков, которые могут быть уверены, что их доход не будет занижен.

Таким образом, участие в деятельности УК нескольких организаций позволяет исключить многие риски. Эксперты отмечают, что удачно прописанный механизм, по которому работают Управляющие компании в России, — залог доверия инвесторов к ним. Даже неискушенный игрок на рынке коллективных инвестиций легко может проверить наличие лицензии у всех участников процесса работы ПИФа.

Достаточно сложная инфраструктура коллективных инвестиций, состоящая из независимых участников одного инвестиционного процесса, с одной стороны защищает пайщиков от недобросовестного исполнения своих обязательств Управляющей компанией, а с другой — снижает риски самой Управляющей компании благодаря многоуровневому контролю над деятельностью и разделением ответственности.

УК не разрешено заниматься другой деятельностью помимо управления активами (это активы ПИФов, пенсионные средства, страховые средства, накопительная часть трудовой пенсии, ипотека). В течение 180 дней после объявления о создании ПИФа УК должна собрать определенное количество средств, иначе ПИФ считается несформированным, и инвесторам возвращаются их деньги. Все эти меры позволяют страховать риски, возможные при работе с инвесторами. Если же УК причиняет ущерб и нарушает действующее законодательство, она обязана компенсировать его в полном объеме. Это далеко не означает, что управляющая компания берет на себя все риски за инвестора, а скорее даже, наоборот: по законодательству инвестор застрахован от нарушения выполнения управляющей компанией своих обязанностей и разного рода мошенничеств со стороны участвующих в инвестиционном процессе организаций. Все инвестиционные риски инвестор несет самостоятельно.

Стоит обратить внимание на ту сумму денежных средств, которую пайщику нужно будет вычесть впоследствии из своего инвестиционного дохода (нужно будет заплатить даже в случае убытка пайщика).

Основными издержками при инвестировании в ПИФы являются:

- *надбавка при приобретении паев, обыкновенно 1—1,5% (не может превышать 1,5%) от суммы инвестиций, но может и не взиматься вообще (чем больше сумма инвестирования, тем меньше надбавка);*

- *скидка в случае выхода из ПИФа, при инвестировании в фонд на срок менее полугода или года, до 3% (чем больше срок вложения средств, тем меньше скидка);*

- *расходы на оплату услуг управляющей компании, депозитария и т. д., которые в среднем составляют до 7% в год: 2—4% от СЧА за управление активами и 1—3% на прочие расходы УК (Закон об инвестиционных фондах ограничивает расходы на управление ПИФом 10% его активов, но в правилах большинства ПИФов прописано, что расходы не могут превышать 6—8%);*

- *13% налог с прибыли при выходе из ПИФа для резидентов РФ и 30% для нерезидентов, который взимается после выплаты всех комиссий УК.*

Многие управляющие компании пытаются снизить издержки пайщиков не за счет своего вознаграждения, а за счет платы регистратору, депозитарию и др. При прочих равных условиях пайщик меньше заплатит крупному фонду: у него издержки меньше, а соответственно пайщикам достанется больше.

Стоит так же отметить, что большинство пайщиков выбирают фонд исходя из его прошлой доходности, и горячая управляющего стоит на седьмом — восьмом месте среди приоритетов при выборе УК.

Если передавать средства в управление, то нужно понимать, что важно для Управляющей компании, какие ценности она разделяет. Более того, когда клиент пользуется услугами УК, он фактически нанимает команду управляющих.

На инвестиционные решения, принимаемые фондовым управляющим, влияют как внутренние, так и внешние факторы. К внутренним факторам прежде всего относится желание привлечь новых клиентов, а к внешним разнообразные компенсационные схемы. Кроме этого, при неблагоприятных экономических условиях фондовыми управляющими сильнее, чем при благоприятных условиях, движет желание сохранить работу.

Хеджирование, переструктурирование портфеля, управление ликвидностью мотивированы не личными прихотями фондовых управляющих и являются важными компонентами стратегии эффективного управления рисками, но не ведут к максимизации прибыли фонда в краткосрочном периоде. Это еще раз подтверждает тот факт, что инвестиции в ПИФы — это долгосрочные инвестиции.

Фондовые управляющие во многом принимают решения, основанные на рейтинг-ориентированных целях — чаще всего они выбирают общепринятые стратегии управления фондом. Возможно, что, действуя подобным образом, они не покажут значительных показателей в абсолютных числах, но будут сравнительно успешны в относительных. Управляющие фондами сравнивают свои результаты с результатами управляющих той же категории фондов. Управляя фондами, таким образом,

менеджеры стараются не максимально увеличить эффективность инвестиций, а укрепить свои позиции в рейтинге.

Все вышеперечисленные и еще многие подобные действия соответствуют определению агентских проблем: возникают конфликты интересов акционеров (пайщиков) и менеджеров. Получается, что фондовыми управляющими могут преследовать цели, отличные от целей вкладчиков. Подобные проблемы должны решаться с помощью хорошо спланированных контрактов и компенсационных схем для фондовых управляющих. И хотя пайщику сложно проанализировать возможность возникновения данных проблем, ему нужно понимать, какие цели преследует инвестиционный менеджер, управляя его деньгами.

Любой из инвестиционных инструментов в той или иной степени сопряжен с риском. Риски инвестиций обусловлены невозможностью точного предсказания будущего состояния рынка. Тем не менее подобную неопределенность можно минимизировать. Это означает, что до принятия окончательного решения необходимо провести тщательную оценку данного актива.

Для оценки деятельности ПИФов обычно используются следующие коэффициенты. Коэффициент Шарпа де-факто является стандартом оценки деятельности инвестиционных компаний и отражает связь двух наиболее важных для этого сегмента рынка понятий: доходность и риск. Один из основополагающих экономических законов гласит: чем выше доходность, тем выше риск. Понятно, что для любого нормального инвестора предпочтительна стратегия, обеспечивающая наибольшую доходность при наименьшем риске. Вложения будут тем эффективнее, чем выше значение коэффициента Шарпа. Небольшое значение коэффициента показывает, что доходность от инвестирования не оправдывает принятого уровня риска. Отрицательная величина коэффициента Шарпа свидетельствует о том, что вложения в безрисковые ценные бумаги принесли бы больший доход, чем инвестирование в фонд.

Коэффициент «Альфа» показывает роль управляющего в получении дополнительной по отношению к «бенчмарку» (англ. эталон) доходности. Коэффициент позволяет определить, насколько управляющий обыгрывает рынок или проигрывает ему. Смысл его в том, чтобы

сравнить доходность фондов, активы которых находятся под управлением конкретной УК, со среднерыночными показателями. Чем больше значение коэффициента, тем качественнее было управление фондом. Отрицательное значение коэффициента говорит о том, что влияние управляющего было негативным.

Коэффициент бета указывает связь между доходностью ПИФа и движением эталона (например, индекса РТС). Коэффициент бета — это поправка к росту или падению рынка, дающая реальную доходность ПИФа. Чем сильнее отклонения колебаний доходности ПИФа от колебаний доходности эталона, тем выше значение коэффициента бета. Бета отражает фундаментальный принцип соотношения риска и доходности — бета больше 1 означает возможность заработать больше рынка (индекса, эталона) при его росте, но, с другой стороны, такая бета означает, что, если будет падение рынка, убыток также будет больше этого падения.

Экономическая нестабильность 2007—2009 годов выявила основные риски инвестирования в ПИФы, анализ которых может помочь пайщику принять самостоятельное грамотное инвестиционное решение.

Литература

1. Николаева Е.И. Факторы риска на российском фондовом рынке // ЭКОНОМИКА. УПРАВЛЕНИЕ. ПРАВО. — 2011. — № 10.
2. Княжев О.В. Согласование интересов Собственников и Управляющих: как избежать конфликтов // ЭКОНОМИКА. УПРАВЛЕНИЕ. ПРАВО. — 2011. — № 6.
3. Лепёшина К.Н. Особенности антикризисных мер в условиях современного кризиса на мировом финансовом рынке // ЭКОНОМИКА. УПРАВЛЕНИЕ. ПРАВО. — 2011. — № 6.
4. ФЗ № 156 «Об инвестиционных фондах» от 29.11.2001.
5. Хромова Е.В. Маркетинг в паевых инвестиционных фондах // Дис. ... канд. экон. наук: 22.00.03 Москва, 1999 209 с. РГБ ОД, 61:99-8/649-4.
6. Капитан М. К вопросу о классификации паевых фондов // Все о паевых фондах. М.: Деловой экспресс, 2009.
7. Бакланов М. Инвестиционные стратегии и оценка работы паевых фондов // Все о паевых фондах. М.: Деловой экспресс, 2009.

Финансовая Жизнь
Возрождение
издания 1914 года

Подписка на I полугодие 2013 года

► В редакции: (499) 152-8851, 152-0490;
dirpp_m3@ideg.ru

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

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

Формирование себестоимости оказываемых услуг операторов подвижного состава

Тарасова Т.,

аспирантка кафедры бухгалтерского учета, анализа и статистики
Самарского государственного университета путей сообщения

Кривцов А.,

д.э.н., профессор, заведующий кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита Самарского института
(филиал) Российского государственного торгово-экономического университета

В условиях демонополизации железнодорожного транспорта образовалось большое количество операторов подвижного состава, которые в условиях высокой конкуренции вынуждены искать новые методы управления доходами и затратами. В статье рассматривается схема формирования полной производственной себестоимости оказываемых услуг операторов подвижного состава по укрупненным видам деятельности и элементам затрат.

Ключевые слова: оператор, подвижной состав, себестоимость, затраты, услуга.

Formation of the cost of services provided rolling stock operators

Tarasova T.,

the department Accounting, analysis and statistics, Samara State University of Railway Transport

Krivtsov A.,

professor, chair, Accounting, analysis and audit Samara Institute (branch) of Russian State Trade-Economic University

In the de-monopolization of rail transport a large amount of rolling stock operators, which are highly competitive to seek new ways of managing income and expenses. The paper considers the scheme form a complete production costs of services provided by train operators aggregated activities and cost elements.

Keywords: Operator, rolling stock, cost, cost, service.

Реформа железнодорожной отрасли, начавшаяся 10 лет назад, должна была завершиться в 2011 году, однако Правительство продлило ее до 2015 года. Одним из результатов проводимой реформы явилось появление множества частных операторов подвижного состава.

В соответствии с действующим законодательством оператор железнодорожного подвижного состава — это юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, имеющие вагоны, контейнеры на праве

собственности или ином праве, участвующие на основе договора с перевозчиком в осуществлении перевозочно-го процесса с использованием указанных вагонов, контейнеров.

На начало 2011 года в частной собственности операторов подвижного состава находилось уже 50,9% всех российских вагонов.

Рост спроса на услуги операторов подвижного состава и фактическая децентрализация инвентарного парка

Таблица 1

Группировка затрат по укрупненным видам деятельности

№	Укрупненный вид деятельности	Вид работ
1	Оперирование подвижным составом	организация перевозок грузов железнодорожным и иными видами транспорта
		оказание услуг по организации перевозок грузов во внутрироссийских и международных перевозках грузов всеми видами транспорта для физических и юридических лиц
		техническое обслуживание и ремонт подвижного состава
		техническое обслуживание и ремонт технических средств, используемых на железнодорожном транспорте
		погрузочно-разгрузочная деятельность
		оказание услуг декларанта, агента при оформлении импортно-экспортных грузов
		оказание услуг по организации хранения, переработке и консолидации грузов на собственных и арендованных складских площадях
2	Экспедирование грузов	транспортно-экспедиционное обслуживание грузов, перевозимых железнодорожным и иными видами транспорта
		оказание транспортно-экспедиционных и агентских услуг по организации внутрироссийских и международных перевозок грузов всеми видами транспорта для физических и юридических лиц
		техническое обслуживание и ремонт подвижного состава на железнодорожном транспорте
		техническое обслуживание и ремонт технических средств, используемых на железнодорожном транспорте
		погрузочно-разгрузочная деятельность
		оказание услуг декларанта, агента при оформлении импортно-экспортных грузов
		транспортировка грузов (перемещение грузов без заключения договора перевозки) по железнодорожным путям общего и необщего пользования
3	Аренда	оказание услуг по организации хранения, переработке и консолидации грузов на собственных и арендованных складских площадях
		аренда и предоставление услуг по сдаче в аренду железнодорожного и подвижного состава
4	Прочие виды деятельности	лизинг
		осуществление научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в сфере развития транспорта
		материально-техническое снабжение
		оказание платежно-финансовых услуг, в том числе уплата пошлин, сборов и других расходов грузовладельцев, проведение расчетов по операциям, связанным с перевозкой, перевалкой грузов под таможенным, санитарным и прочим контролем
		инвестиционная и инновационная деятельность
		участие в благотворительной деятельности
		организация и проведение мероприятий по мобилизационной подготовке и гражданской обороне и других мероприятий в условиях военного положения и чрезвычайного положения
		обеспечение защиты государственной тайны
		реализация лома черных металлов
		оказание услуг страхового агента, включающих оплату страховых взносов и оформление необходимой документации

обусловили возникновение целого комплекса системных проблем (рост расходов грузоотправителей на транспортировку грузов, рост порожнего пробега, проблемы с получением вагонов и прочие), которые вызваны изменением технологий работы отрасли и появлением частных операторов подвижного состава.

В этих условиях возрастает роль управленческого учета и контроля, являющихся необходимым инструментом в мобилизации всех скрытых резервов повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности операторов подвижного состава. В этой связи важнейшей задачей является совершенствование системы управления деятельностью операторов подвижного состава на основе единых принципов планирования, учета,

оценки, контроля, анализа и калькулирования себестоимости услуг.

Выбор метода учета затрат и калькулирования себестоимости напрямую зависит от выбора объекта учета затрат и объекта калькулирования.

В качестве объекта учета затрат применительно к любой области производства может выступать степень использования прямых материальных и трудовых затрат, затраты на управление, общепроизводственные расходы.

Под объектом учета затрат понимается классификационный признак, в соответствии с которым группируются затраты для управления себестоимостью. Объектами учета затрат могут выступать цеха, производства, группы

Таблица 2

Предлагаемая структура плана счетов производственных расходов

Номер счета	Наименование счета	Номер субсчета первого порядка	Наименование субсчета первого порядка
1	2	3	4
20	Основное производство	01	Оперирование подвижным составом
		02	Экспедирование грузов
		03	Аренда
		04	Прочие виды работ
23	Вспомогательное производство	01	Расходы промывочно-пропарочных станций
		02	Ремонт
		03	Транспортное обслуживание
		04	Прочие виды работ
25	Общепроизводственные расходы	01	Общепроизводственные расходы
26	Общехозяйственные расходы	01	Общехозяйственные расходы без расходов по содержанию аппарата управления
		02	Расходы по содержанию аппарата управления
28	Брак в производстве	01	Потери от брака

продукции, укрупненные виды деятельности, центры ответственности, носители затрат и т. д. На выбор метода учета затрат оказывают влияние технологические особенности работы организации, виды и типы производств, организационно-управленческая структура и прочее.

В управленческом учете затраты должны учитываться в разрезе двух главных групп объектов — по подразделениям и по продукции.

Отнесение расходов по элементам затрат осуществляется с учетом норм Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 [1]. Данное положение не регламентирует перечень затрат по элементам. Однако, анализируя законодательные акты, можно сделать вывод, что затраты, включаемые в себестоимость продукции, могут быть сгруппированы следующим образом:

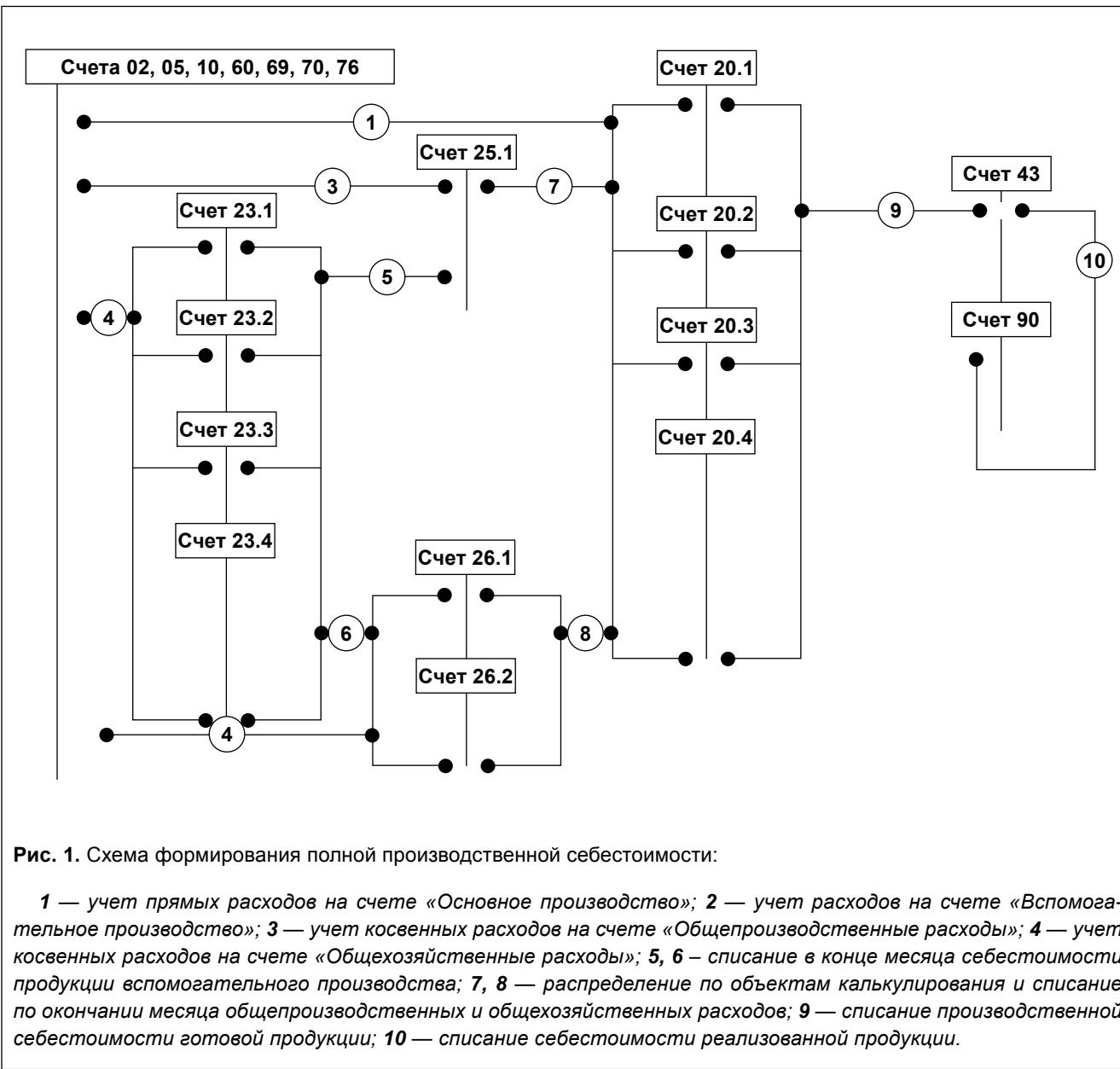
- материальные затраты,
- затраты на оплату труда,
- отчисления на социальные нужды,
- амортизационные отчисления,
- прочие.

Каждая организация вправе самостоятельно составлять данную классификацию в наиболее удобной и информативной форме. Однако мы рекомендуем операторам подвижного состава придерживаться классификации затрат по элементам с учетом «Номенклатуры доходов и расходов по видам деятельности ОАО «РЖД» ввиду тесного взаимодействия в перевозочном процессе операторов с ОАО «РЖД» для сопоставления и анализа данных.

Кроме того, целесообразно группировать затраты по видам деятельности. Данная группировка необходима для определения себестоимости отдельных видов продукции и для определения финансовых результатов от каждого вида продукции в отдельности. Предлагаемая группировка по укрупненным видам деятельности, представленная в таблице 1, необходима для создания интегрированной системы учета затрат.

На основании таблицы 1 целесообразно использовать следующую схему ведения бухгалтерского учета затрат операторов подвижного состава с применением счетов с 20-го по 28-й в разрезе видов деятельности и элементов затрат, таким образом, для каждого вида деятельности должен быть выделен определенный субсчет с выделением субсчетов второго порядка по элементам затрат (таблица 2). Счета производственных затрат 20—28 показывают назначение затрат, а субсчета предназначены для отражения расходов по видам деятельности и элементам затрат. Для учета затрат по элементам каждый субсчет имеет субсчета второго порядка, например счет 20.01 «Расходы по оперированию подвижным составом» может иметь субсчета второго порядка 001 — материальные затраты, 002 — расходы на заработную плату, 003 — отчисления на социальные нужды и т. д.

Все расходы в течение отчетного периода относятся по элементам затрат на соответствующие счета. При вводе информации о расходах с первичных учетных документов дебетуется соответствующий счет в разрезе элементов затрат и кредитуются счета ресурсов или обязательств.



Общепроизводственные и общехозяйственные расходы, учтенные на счетах 25 «Общепроизводственные расходы» и 26 «Общепроизводственные расходы», признаются расходами текущего периода и по окончании каждого месяца распределяются между основными видами деятельности пропорционально выручке от оказанных услуг без учета НДС.

Самый крупный оператор подвижного состава — ОАО «Первая грузовая компания» — в отчете о прибылях и убытках формирует полную производственную себестоимость, представленную на рисунке 1, которая включает в себя управленические и коммерческие расходы. Используя данную методику учета затрат и калькулирования себестоимости, можно получить точную и достоверную информацию, обеспечивающую управленическое звено необходимой информацией для принятия управленических решений (рис. 1).

Таким образом, можно сделать вывод, что использование предложенной схемы формирования полной

производственной себестоимости оказываемых услуг операторов подвижного состава будет способствовать оперативному удовлетворению запросов пользователей в достоверной и актуальной информации с целью принятия управленических решений на всех уровнях управления затратами, а также будет содействовать совершенствованию и развитию систем управленического учета и внутреннего контроля их деятельности.

Литература

1. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организаций» ПБУ 9/99, утвержденное Приказом Минфина России от 06.05.1999 № 32н (ред. от 08.11.2010) [электронный ресурс]. — Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — М. — Режим доступа : <http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=107299> / (10.08.2011) Свободный. — Заглавие с экрана.

ИТ-аутсорсинг — надежное звено банковского бизнеса



Белов А.,
коммерческий директор Optima services (ГК Optima)

Время — деньги. Это высказывание как нельзя более точно описывает сложившуюся в банковском секторе ситуацию. Клиенты оценивают не только условия, на которых предлагаются банковские услуги, но и скорость их предоставления. Какие-нибудь пять — десять сэкономленных клиенту минут являются серьезным конкурентным преимуществом. Как следствие, в банковском секторе идет постоянный поиск и внедрение различных программных и технологических новшеств. Давление обеих сторон — клиентов и конкурентов — привело к высокой востребованности у участников рынка информационных технологий. Но их обслуживание, традиционно производившееся силами собственных ИТ-департаментов, часто способствовало появлению сложной структуры расходов, эффективность и прозрачность которых, особенно в филиалах, не всегда была очевидна. С появлением на рынке федеральных ИТ-аутсорсинговых компаний («аутсорсеров») банки стали постепенно пользоваться их услугами, добиваясь при этом не только повышения стабильности функционирования ИТ-инфраструктуры, но и оптимизации затрат на ее обслуживание.

Снижение расходов на 15% и даже больше достигается за счет оптимизации загрузки ИТ-специалистов банка, переведенных в штат аутсорсера, а также внедрения

унифицированных процессов и современных технологий обслуживания. На одного сотрудника аутсорсинговой компании приходится порядка 200—300 обслуживаемых рабочих мест, расположенных у одного или нескольких заказчиков аутсорсера. Такой уровень загрузки не всегда достижим для штатных ИТ-специалистов банка. Кроме того, аутсорсер имеет в своем штате персонал с узкой специализацией, более продуктивно выполняющий специфичные заявки, к примеру, связанные с диагностикой и ремонтом техники.

Другим преимуществом приобретения сервисной поддержки на основании договора является возможность получить одинаковый уровень ИТ-поддержки для всей филиальной сети банка. Критерии качества гарантированы специальным соглашением об уровне предоставления услуг — Service Level Agreement (SLA) и защищены штрафными санкциями. В случае договора аутсорсинга заказчик получает компетенции целой команды профессионалов, состоящей из высококлассных специалистов по самым разным предметным областям. Более того, серьезная аутсорсинговая компания имеет центры компетенций по ключевым вендорам (Microsoft, Cisco, Avaya, 1С и др.), где сосредотачивается многолетняя накопленная экспертиза по каждому направлению.

Наличие единого подрядчика-аутсорсера дает банку и единую точку контакта для подачи заявок и решения всех возникающих технических вопросов — службу Service Desk, работающую в круглосуточном режиме. Удобство такого инструмента легко оценят те заказчики, которым доводилось заниматься выстраиванием взаимоотношений с несколькими подрядчиками, улаживая неизбежно возникающие спорные ситуации на границах зон их ответственности. Учитывая постоянное развитие филиальной банковской сети, отсеивание неэффективных подразделений или операционных касс и открытие новых, работа с одним аутсорсером по фиксированным тарифам дает руководству банков возможность четко планировать и масштабировать свои ИТ-потребности простым заключением допсоглашений к основному договору.

Риски, связанные с обеспечением информационной безопасности (ИБ), еще три года назад служившие едва ли не главным препятствием на пути распространения ИТ-аутсорсинга, сегодня не так пугают банковский сектор: на рынке появились ИТ-подрядчики с серьезным «послужным списком», вызывающим доверие даже самых осторожных банков. Появились и отработанные модели взаимодействия. Для обеспечения ИБ необходимо предусмотреть в сервисном договоре соглашение о конфиденциальности и методику контроля выполнения соглашения; заранее синхронизировать процессы

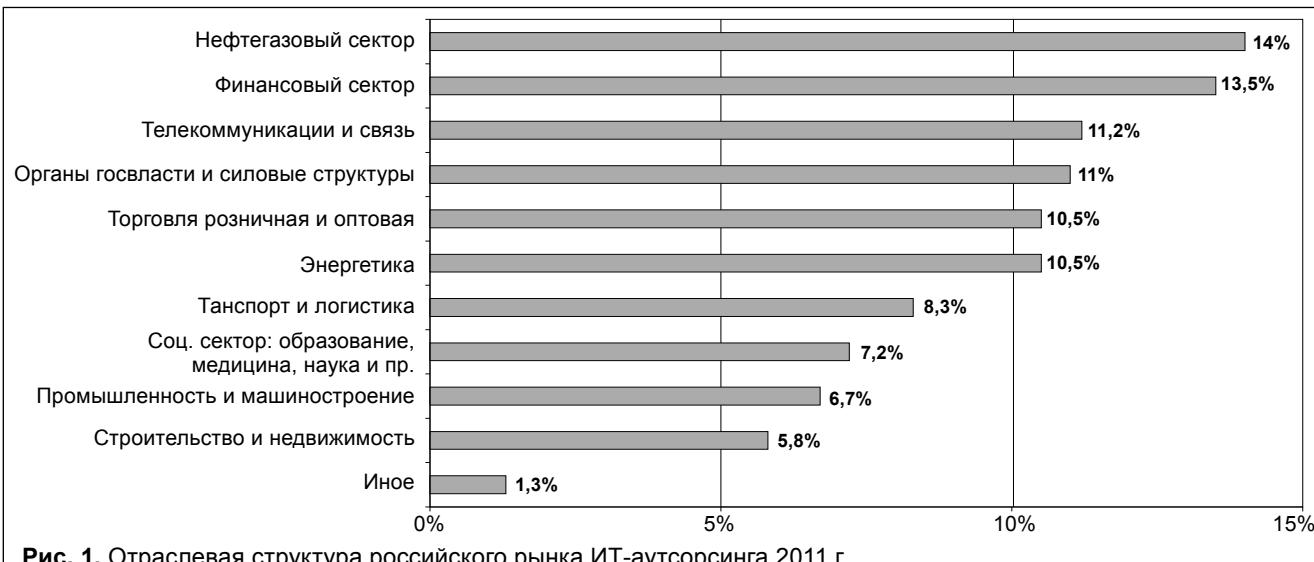


Рис. 1. Отраслевая структура российского рынка ИТ-аутсорсинга 2011 г.

управления ИБ в обеих компаниях; совместно принять регламенты взаимодействия сторон при выполнении работ персоналом аутсорсера, предотвращающие доступ к информации банка. Главное — не ошибиться в выборе партнера. Для этого необходимо заранее оценить опыт его работы в аналогичных проектах, репутацию на рынке, стабильность, существование необходимых методологий и регламентов.

В целом тенденции развития финансового рынка показывают, что передача на аутсорсинг поддержки ИТ-инфраструктуры постепенно становится для работающих в этом секторе игроков обычной деловой практикой. Очевидные преимущества, которые приносит аутсорсинг

при верном подборе партнера, позволяют прогнозировать в долгосрочной перспективе продолжение его активного распространения в банковском секторе.

По прогнозам in4media/Forrester (см. рис. 1) лидерами в потреблении услуг ИТ-аутсорсинга в России в 2011 году стали предприятия нефтегазового и финансового сектора (с долей рынка 14 и 13,5% соответственно). За ними идут предприятия телекоммуникационного сектора (11,2%), органы госвласти и силовые структуры (11%), торговли и энергетики (по 10,5%).

Optima Services является корпоративным партнером Ассоциации стратегического аутсорсинга «АСТРА».

Ассоциация «АСТРА»



Ассоциация стратегического аутсорсинга «АСТРА» — профессиональное объединение участников российского рынка аутсорсинга. С марта 2010 г. «АСТРА» — официальный партнер в России крупнейшей международной ассоциации профессионалов аутсорсинга IAOP (International Association of Outsourcing Professionals). Ключевой целью деятельности «АСТРА» является формирование индустриальных стандартов аутсорсинга и содействие развитию цивилизованного и прозрачного рынка аутсорсинга в России и СНГ.

Партнерами «АСТРА» являются крупные и известные компании, успешно работающие в сфере аутсорсинга: Инфосистемы Джет, КРОК, СБСистем, СтингКоман, Энергодата, IBS DataFort, ICL-КПО (Fujitsu), in4media, Optima Services, Аутсорсинг 24, Аутсорсинговое подразделение группы BDO в России, Intercomp Global Services. Ассоциация «АСТРА» помогает организациям использовать аутсорсинг как бизнес-инструмент для увеличения эффективности организаций и снижения операционных расходов.

www.astra-partners.ru

Особенности управления корпоративным автопарком



*Интервью с Ангелиной Кирсановой,
представителем компании RAIDEN*

— Насколько распространена практика наличия у организаций стратегии по развитию и управлению корпоративным автопарком?

— Западные компании, которые имеют в России свои представительства, как правило, уже имеют опыт подобного рода работы за рубежом, поэтому, когда они ищут поставщика в нашей стране, обычно у них уже сформированы конкретные требования и стандарты. В этих компаниях существуют транспортные политики, которые определяют процедуры приобретения, использования, продажи автомобилей, а также существует комплекс мероприятий, направленный на безопасность на транспорте. Что касается российских компаний, то здесь мы зачастую сталкиваемся не только с отсутствием необходимых документов и стратегий, но и с непониманием того, что же собственно представляет собой задача управления корпоративным парком, как правильно определить цели и каких результатов ожидают сами клиенты. В таких случаях мы стараемся дать клиенту наиболее полную информацию и помогаем подобрать выгодный и удобный для них вариант. Для этого

проводится аудит потребностей компании и анализ текущего состояния парка.

— Чем обусловлена актуальность передачи управления корпоративным автопарком на аутсорсинг?

— В последнее время мы наблюдаем постоянный рост обращений, связанных с передачей автопарков на аутсорсинг. Во многом это связано с осознанием удобства и выгоды подобной стратегии развития. Компании, которые передают собственные парки и функции управления ими на аутсорсинг, выигрывают сразу в нескольких направлениях. Во-первых, они снимают с себя непрофильную нагрузку, тем самым освобождая время и средства на основной бизнес. Во-вторых, могут быть уверены в том, что за их автомобильным парком будут следить профессионалы с огромным опытом работы, что приводит к увеличению эффективности использования автопарка и снижению затрат на его содержание. В-третьих, это существенное снижение законодательных, финансовых и налоговых рисков.

— Расскажите про мировой опыт управления корпоративным автопарком. Какие существуют перспективы и тенденции развития данного направления аутсорсинга?

— Аутсорсинг транспортного функционала относительно молодой вид бизнеса. Его ценность была по достоинству оценена в Европе и США в 80—90-х гг. ХХ в., и с тех пор это направление динамично развивается, постепенно охватывая все больше стран. В настоящее время корпоративный автопарк является одним из ключевых объектов аутсорсинга, занимая долю до 40% этого рынка. Тенденции мирового рынка указывают на то, что в ближайшие годы спрос на данную услугу будет продолжать расти по всему миру.

— Как обстоят дела в России?

— До недавнего времени в нашей стране направление аутсорсинга в сфере управления корпоративным автопарком было неизвестно, однако в последние годы его популярность быстро растет. Иностранные компании, которые уже привыкли к подобной практике у себя на родине, регулярно ищут поставщиков в этой области. Российский бизнес тоже обратил пристальное внимание на это направление и заметил его выгоду и удобство. Наша

компания стоит у истоков развития этого направления в России, поэтому с уверенностью могу сказать, что в последние пять лет число российских компаний, которые передают свои автопарки на аутсорсинг, значительно выросло. Анализ развития рынка говорит, что рост интереса в России, как и по всему миру, будет продолжаться.

— Какие разновидности аутсорсинга обслуживания автопарка существуют?

— Как я уже говорила, многое зависит от требований и пожеланий клиента. Собственно, классификация строится как раз на основании запроса. Существует несколько признаков, по которым можно проводить классификацию.

Например, по объему услуг, который клиент хочет передать на аутсорсинг. В этом случае стоит говорить о комплексном управлении автопарком, это вид аутсорсинга, который включает полный цикл от приобретения автомобилей для парка до вывода их из него; и частичном управлении, в этом случае аутсорсеру передается только часть функционала, а выработка всей стратегии, способов внедрения в практику остается внутренним делом клиента.

Можно обратиться к классификации по объекту аутсорсинга. В этом случае выделяется аутсорсинг персонала, выполняющего функционал по управлению парком. Например: имплант компании-аутсорсера на территории клиента. И аутсорсинг функций, когда передаются непосредственно задачи и обязанности.

Наконец, можно проводить разделение по формату предоставления услуги. Бывает формат с полным присутствием сотрудников поставщика на территории клиента (имплант), и есть удаленное управление, кроме того, существует вариант частичного размещения в зависимости от задач и объема услуг.

У клиента есть возможность выбрать тот вид, который более всего соответствует его запросам. Безусловно, профессионалы с опытом работы в данной области помогут подобрать вид аутсорсинга, который более всего подойдет под конкретные критерии.

— Что входит в обязанности аутсорсера?

— Обязанности могут быть разными. Обычно они зависят от требований и пожеланий заказчика, от того, что он хочет получить в конечном итоге. Мы сталкивались как с компаниями, которые желают полностью передать управление автопарком на аутсорсинг, тогда в обязанности аутсорсера будет входить полное обеспечение работы парка. Это и закупка и доставка новых автомобилей, и ремонт и ТО автомобилей в парке, и круглосуточная техническая поддержка, и топливное обеспечение, и много другое. Так и с компаниями, которые предпочитают отдать только часть обязанностей по управлению парком, оставив за собой контроль и разработку стратегии. Часто наши специалисты вместе с представителями клиентов вместе подбирают наиболее оптимальный вариант.

— На что следует обратить внимание при заключении договора?

— Прежде всего стоит определиться с требованиями, которые будут предъявлены к возможному поставщику, но и, конечно, понять, что же именно должно быть конечным результатом, и исходя из этого составлять договор. Я советую детально согласовать те услуги, которые будут предоставлены и их объем. Кроме того, важно обратить внимание на ответственность, которую будут нести обе стороны после заключения договора.

— Какие риски берет на себя аутсорсер?

— Самые разные. Это налоговые риски в части налогов на транспорт и на имущество; и в части налогов и отчислений, связанных с оплатой труда сотрудников: в социальные, пенсионные, и страховые фонды и др.

Финансовые риски. С клиента снимается вероятность привлечения дополнительных средств на кадровое и бухгалтерское обеспечение, администрирование и вероятность потери средств, связанных с выбором и контролем работ поставщиков технического обслуживания. Как результат: простота, контролируемость и снижение затрат на автопарк.

Кадровые. Аутсорсер берет на себя работу с персоналом: подбор, управление, текучку. Кроме того, с клиента снимается соблюдение законодательных норм организации труда с учетом их специфики и жесткости в отношении персонала транспортных отделов. В результате клиент получает своевременные и качественные услуги от команды профессионалов.

Ну и, конечно, риски, связанные с автомобилем и его эксплуатацией. Например, ответственность за сохранность автомобилей, автошин, оборудования и тому подобные.

В конечном результате клиент должен получить автопарк в отличном состоянии, соответствующий согласованным стандартам качества и безопасности.

— Расскажите про наиболее интересные проекты из Вашей практики.

— В принципе не бывает простых проектов, каждое обращение — это новые задачи и интересные цели. Хотя наиболее интересными, наверное, можно назвать проекты по комплексному управлению автопарком. Их особенность в масштабности автопарка, необходимости каждого дня премиального обслуживания VIP-лиц, пользующихся автомобилями.

С другой стороны, бывают проекты, в которых на аутсорсинг передана часть функций по управлению и которые отличаются обслуживанием большого числа автомобилей при проведении мероприятий международного масштаба (Европейский бизнес-форум в Санкт-Петербурге, Недели моды в Москве, различные фестивали с участием мировых звезд).

Безопасный аутсорсинг

Внешняя техподдержка повышает риск доступа к ИТ-системам неподконтрольных специалистов и несанкционированного вторжения извне. Как организовать работу с ИТ-аутсорсером так, чтобы обезопасить себя и своих клиентов.



Интервью с Николаем Афанасьевым, руководителем направления ИТ-аутсорсинга компании «Аутсорсинг 24»

— Как организован процесс управления информационной безопасностью в финансовых компаниях?

— Банки и другие финансовые структуры находятся в числе наиболее ИТ-зависимых компаний, поэтому они предъявляют повышенные требования к вопросу обеспечения информационной безопасности (ИБ). Они должны грамотно и системно организовать все процессы управления ИБ, чтобы надежно защитить интересы своих клиентов, сохранить их персональные и финансовые данные. Финансовые компании, как правило, выделяют отдельные департаменты информационной безопасности и четко формализуют все основные процессы. Большинство банков работают в рамках утвержденной политики обеспечения информационной безопасности, у них есть понимание моделей рисков и специальных мероприятий для снижения этих рисков. Кроме того, организации финансовой отрасли могут использовать стандарты семейства ISO 27000, который является общепризнанным в области обеспечения информационной безопасности. В семействе стандартов описываются как

процессы управления рисками, так и основные технические решения по их снижению. Банк должен не только сам серьезно заботиться о безопасности данных клиентов, но и требовать того же от своих подрядчиков.

— Как правильно организовать управление информационной безопасностью при работе с ИТ-аутсорсером?

— Необходимо отметить, что на аутсорсинг банки чаще всего передают наименее уязвимые процессы, обслуживание которых не позволяет получить доступ к важным сведениям. Например, поддержка офисной техники или электронной почты. Благодаря выстроенной системе управления ИБ банки могут быстро и качественно перевести данные ИТ-процессы на внешнее обслуживание, но при этом им, безусловно, придется провести работу по организации качественного контроля за внешним подрядчиком. Прежде всего важно определить, какая информация не подлежит разглашению. Чаще всего это персональные данные и финансовые сведения. Далее необходимо оформить соглашение о неразглашении (англ. Non-disclosure agreement, NDA), в которое включают описание информации, подлежащей защите. Кроме того, при участии аутсорсера разрабатывается карта рисков, методика и стратегия реагирования на все угрозы, возникающие в процессе реализации аутсорсингового контракта. Все указанные процедуры по нейтрализации рисков прописываются в контракте и субконтрактных документах или же в отдельной дополнительной политике информационной безопасности. При разработке указанных положений можно использовать рекомендации общепризнанного стандарта в области управления ИТ-услугами — ISO 20000, который содержит описание процесса управления рисками и стратегию их минимизации. В случае утечки информации ущерб может быть непоправим, и компания понесет серьезные финансовые потери. Поэтому заказчик не должен формально относиться к процессу обслуживания и полагаться только на сам факт наличия подписанных документов, ему необходимо постоянно контролировать внешнего партнера, чтобы понимать, соответствуют ли его действия правилам, прописанным в NDA. Обеспечить контроль можно при помощи регулярных аудитов по вопросу обеспечения ИБ. В рамках проверки важно обратить внимание на то, как аутсорсер работает со своими сотрудниками, подрядчиками, какие процессы он выстроил и какие регламенты, документы, технические средства применяет. Систематический контроль позволит заказчику существенно снизить риски.

— Может ли аутсорсер рассматриваться не только как источник рисков и угроз, но и как средство реагирования на другие риски?

— Грамотно выстроенный аутсорсинговый проект, действительно, может привести к сокращению определенных рисков, например таких, как потеря или повреждение данных из-за непрофессионализма сотрудников. Кроме того, снизится опасность умышленной кражи конфиденциальной информации или несанкционированного доступа посторонних лиц, что, как правило, является результатом доверительных отношений между штатными специалистами компаний. Персонал — самое слабое звено в цепи мероприятий по защите информации. Дружеские отношения, которые складываются между коллегами, повышают угрозу передачи данных тем лицам, которые официально не имеют к ней доступ. Степень ответственности собственных сотрудников ограничивается возможностью их увольнения, тогда как внешняя компания всегда стремится сохранить репутацию надежного поставщика услуг и отвечает за нарушения в соответствии с условиями контракта со штрафными санкциями и возможным страхованием ущерба.

В случае передачи на аутсорсинг процессов и сервисов, чувствительных к требованиям ИБ, исполнитель согласует с заказчиком всех участников проекта. Аутсорсинговые компании регулярно проводят обязательный инструктаж собственных сотрудников в рамках общекорпоративной работы с персоналом, а также в процессе реализации каждого отдельного проекта. Все сотрудники проходят обучение по тем правилам и процедурам, которые приняты у заказчика. Если проект требует более серьезного подхода к соблюдению информационной безопасности, можно подписать не только NDA, но и политику ИБ, разработать дополнительные инструкции и обучить сотрудников следовать тем правилам, которые предусмотрены в рамках конкретного проекта. Необходимо также отметить, что сотрудники внешнего подрядчика проходят двойной контроль, поскольку их проверяет как собственная служба информационной безопасности, так и служба безопасности заказчика, поскольку он имеет право получить всю информацию обо всех специалистах, которые его обслуживают.

— Аутсорсер привлекает к обслуживанию заказчика и другие компании. Как банку обезопасить себя от возможных несанкционированных действий дополнительных подрядчиков?

— Большинство банков — это крупные, территориально-распределенные организации, которым необходим полный набор информационных услуг по всей многофункциональной структуре, поэтому управляющее отделение или аутсорсинговая компания, обслуживающая его, как правило, привлекают своих партнеров для работы в регионах. Такие субподрядчики выполняют роль «удаленных рабочих рук» в регионах, что позволяет системным администраторам выстроить систему централизации

ИТ-сервисов так, чтобы партнеры в региональных филиалах имели только физический доступ к оборудованию, рабочим местам, проводам, маршрутизаторам и другим техническим средствам работы. Кроме того, привлекая другие компании к проекту, аутсорсер должен оформить регламенты, политики и соглашения о неразглашении аналогичные тем, которые заказчик подписал с ним. Контролировать и проверять персонал субподрядных организаций значительно сложнее, чем сотрудников своего основного аутсорсингового партнера, поэтому необходимо следить за тем, насколько безопасен процесс взаимодействия аутсорсера и сторонней компании. Заказчик имеет право проинспектировать основные направления деятельности службы внешней техподдержки и увидеть, как она строит работу со своими партнерами. Все риски и угрозы находятся в зоне ответственности генерального подрядчика.

— Обсуждая вопросы обеспечения информационной безопасности проектов ИТ-аутсорсинга, мы говорим прежде всего о культуре и процессах, однако существуют еще и специальные технические инструменты. Какие?

— Безусловно, существуют особые требования к техническому оснащению каналов передачи информации между сторонами. Кроме того, действуют системы разграничения доступа к информации и внедряются специальные технологии хранения информации. Аутсорсер обязан обеспечить необходимые технические решения по соблюдению информационной безопасности: инструменты шифрования и системы удаленного доступа, позволяющие контролировать потоки информации.

— Предприятия финансовой отрасли готовы платить за повышенный контроль информационной безопасности, тем более что помимо собственных интересов их обязывает к этому законодательство, например существующий закон о защите персональных данных и пр. Готовы ли банки нести дополнительные затраты на средства ИБ в рамках аутсорсингового проекта?

— Банки действительно выделяют значительные средства на обеспечение информационной безопасности в соответствии с требованиями ФЗ и собственными политиками. Но эти затраты не зависят от того, передаются ли задачи обслуживания ИТ-инфраструктуры на аутсорсинг или осуществляются собственными силами банка: технические и организационные решения требуются практически одинаковые.

Во многих случаях применение аутсорсинговой модели организации ИТ-инфраструктуры оказывается более безопасным, а дополнительные расходы окупаются в будущем, поскольку, во-первых, сотрудничество с внешним поставщиком услуг является экономически более выгодным и во-вторых, некоторые упомянутые выше риски управления ИБ, которые могут привести к глобальным финансовым потерям, будут сняты.

eLearnExpo 2012 — выставка достижений и инноваций в российском образовании

5—6 июня 2012 года в Москве в ЦВК «Экспоцентр» состоялась 9-я Международная выставка и конференция «Современные технологии обучения в компаниях и учебных учреждениях» / eLearnExpo.

eLearnExpo — уникальная выставка современных технологий обучения со сложившимися репутацией и традициями. Выставка ежегодно проходит в Москве с 2004 года и собирает на своей площадке ключевых международных и российских игроков рынка электронного обучения и образовательных услуг, заинтересованных в активном продвижении на динамично развивающиеся рынки России и стран СНГ.

За прошедшие годы свыше 150 компаний из России, Великобритании, Венгрии, Германии, Израиля, Испании, Италии, США, Финляндии, Франции приняли участие в работе выставки. Среди них — мировые лидеры рынка электронных технологий: IBM, Microsoft, Adobe, Competentum, Dexway, HP, Oracle, SAP, Cisco Systems, Qoveo, Black Board, Auralog, SkillSoft, Future Learning Finland и многие другие.

Целью мероприятия является развитие и внедрение e-learning-технологий в образование. Особую значимость данного мероприятия подтверждает обширная поддержка Правительства Российской Федерации, Министерства связи и массовых коммуникаций Российской Федерации, Комитета Совета Федерации по образованию и науке, Комитета Государственной Думы Российской Федерации по образованию, Московской городской Думы, Комиссии Общественной палаты Российской Федерации по развитию образования.

В 2012 году eLearnExpo прошла при официальной поддержке компании ОАО «ЛУКОЙЛ». Официальными спонсорами выставки выступили компания DPI и Evident Point. Спонсорами выставки стали — Competentum и Webinar.ru, партнером выставки — компания Adobe, партнером конференции — WebSoft, партнером конкурса eLearnExpo AWARDS 2012 — компания ATBE, спонсором on-line-трансляции — компания Mind, партнером on-line-трансляции — компания Comdi, генеральным HR-партнером — HeadHunter, официальным HR-партнером — Superjob и многие другие.

РАЗДЕЛЫ ВЫСТАВКИ:

- Электронные курсы
- Программное обеспечение
- Учебные центры и корпоративные университеты
- Провайдеры
- Интеграторы
- Презентационное оборудование
- Плазменные ЖК-панели, мониторы
- Видео-, аудио- конференц-системы
- Звуковое оборудование
- Проекционное оборудование
- Интерактивные и электронные доски
- Мобильные устройства (планшеты, смартфоны, КПК)
- Компьютерные игры для обучения
- Информационная безопасность
- Электронный дневник
- Электронные книги (eBooks)
- Специализированная мебель для оборудования
- Консалтинговые решения
- Управление, развитие, обучение и оценка персонала

В рамках выставки прошла насыщенная деловая программа, включающая мастер-классы для посетителей выставки, практические кейсы, где ключевые игроки рынка (Adobe, WebSoft, Competentum и другие) демонстрировали последние достижения отрасли, а также единственный в России конкурс на лучшие внедрения СДО — eLearnExpo AWARDS 2012. Параллельно с выставкой состоялась ведущая конференция «Современные технологии в образовании». Конференция собрала более 250 участников, среди которых были российские и международные эксперты в области электронного обучения.

Количество специалистов, желающих посетить выставку, было в 5 раз больше, чем в прошлом году. Среди них: директора учебных заведений, школ и колледжей, а также специалисты групп дистанционного обучения, первые лица, руководители отделов обучения таких компаний, как ЗАО «Райффайзенбанк», ГБОУ ВПО города Москвы «Московский городской педагогический университет», АШАН, ООО «Дженерали ППФ Страхование жизни», PepsiCo Holdings, ОАО «АК «Транснефть», АСЦ-филиал ФГУП «Почта России», «Вычислительная техника», МИИТ РОАТ, ООО «Газпром энерго», специализированных школ и колледжей.



20 июня,
Москва,
отель Holiday Inn Lesnaya



Первая международная конференция ПАРТИЗАНСКИЙ МАРКЕТИНГ

Нестандартно, чужими руками, без бюджета, для больших и малых

**Ваш бизнес
может приносить больше денег!**

- **Александр Левитас**, эксперт № 1 в России по партизанскому маркетингу, — «маркетинг чужими руками»
- **Игорь Манн и партнёры** — «час без бюджета»
- **Максим Поташев** — «партизанский маркетинг для больших компаний»
- **Ия Имшинецкая** — «долгоживущие рекламоносители»
- **Анатолий Дураков** — «как достучаться до покупателя»

...и другие эксперты в области партизанского маркетинга.



ЧЕМУ ВЫ НАУЧИТЕСЬ?

- Как сделать так, чтобы к Вам всё время обращались новые и новые клиенты? Как превратить их в постоянных?
- Как продавать руками Клиента? 11 кейсов о привлечении партизан-покупателей!
- Как продавать больше и дороже!
- 70 безбюджетных инструментов iМаркетинга.
- Технология создания рекламоносителя, который нельзя «выбросить в урну».

*Инвестируйте немного времени в изучение специальных инструментов маркетинга
и увеличьте свои продажи уже завтра!*

Подробная информация, условия и регистрация: www.MarketingOne.ru,
тел. (495) 649-0908, e-mail sokolova@MarketingOne.ru

СОБЫТИЯ



**Состоялась церемония награждения
победителей XV юбилейного
Всероссийского конкурса
научных работ молодежи
«Экономический рост России»**



XV юбилейный Всероссийский конкурс научных работ молодежи «Экономический рост России» среди научных сотрудников, аспирантов, соискателей научно-исследовательских институтов и высших учебных заведений России; студентов и слушателей вузов; учащихся общеобразовательных и экономических школ, лицеев и колледжей России стартовал в октябре 2011 года.

Конкурс проводится Вольным экономическим обществом России с 1996 года. В этом году Конкурс организован при поддержке Финансового университета при Правительстве РФ, Издательского дома «Экономическая газета», Института экономики РАН.

Целью проведения конкурса является выявление и поддержка талантливых молодых людей, развитие их творческих способностей, научной инициативы в области прикладной и фундаментальной науки, оказание помощи молодым людям в их самореализации в обществе, повышение образовательного и интеллектуального уровня молодежи.

Ежегодно в конкурсе принимают участие более 3000 человек практически из всех регионов РФ. Опыт конкурса показал, что в процессе его проведения выявляются молодые таланты, которые смогут в будущем войти в элиту российских ученых и экономистов-практиков.

Оргкомитет и жюри Конкурса возглавил президент ВЭО России Г.Х. Попов. Состав оргкомитета и жюри сформирован из специалистов в области экономики: ученых, государственных и общественных деятелей,





экономистов-практиков, представителей ведущих экономических образовательных учреждений высшего профессионального образования Москвы и научно-исследовательских институтов экономического профиля.

состоялась 27 апреля в «Президент-Отеле». В торжественной обстановке Круглого зала «Президент-Отеля», награды вручали Г.Х. Попов и вице-президент ВЭО России, директор Института экономики РАН Р.С. Гринберг.

С приветствиями и поздравлениями к победителям и лауреатам Конкурса обратились президент ВЭО России Г.Х. Попов, вице-президенты ВЭО России С.В. Степашин, Ю.В. Росляк, Р.С. Гринберг, Ю.В. Якутин, первый вице-президент ВЭО России В.Н. Красильников и выразили общую идею о том, что научное творчество и инициатива молодых людей, молодых ученых, которые стараются мыслить нешаблонно, нетривиально, проводить самые смелые эксперименты, исключительно полезны для нашей страны. В свою очередь ВЭО России делает все, чтобы молодежь, которая делает первые шаги в науке, чувствовала себя востребованной и полезной обществу.

Информация о мероприятиях, проведенных ВЭО России, а также полный список победителей конкурса размещен на сайтах: www.iuecon.org, www.veorus.ru, а также на странице МСЭ в социальной сети facebook.ru



Церемония награждения победителей и лауреатов Всероссийского конкурса научных работ среди научных сотрудников, аспирантов, соискателей научно-исследовательских институтов и высших учебных заведений России состоялась 26 апреля в Каминном зале Дома экономиста. В торжественной обстановке Каминного зала награды вручали президент Вольного экономического общества России Г.Х. Попов и член Президиума Вольного экономического общества России, первый заместитель директора по научной работе Института экономики Российской академии наук Д.Е. Сорокин.

Церемония награждения победителей и лауреатов Всероссийского конкурса научных работ студентов и слушателей вузов, учащихся общеобразовательных и экономических школ, лицеев, гимназий и колледжей



Редакция журнала «Финансовая жизнь» объявляет постоянно действующий международный конкурс студенческих и аспирантских научных статей в области финансов

Конкурс проходит по следующим секциям:

1. Финансовый менеджмент.
2. Финансовый учет и контроль.
3. Экономическая теория.
4. Финансовая логистика.

Целевая аудитория конкурса:

- студенты, обучающиеся специальностям: «Финансовый менеджмент», «Бухгалтерский учет, анализ, аудит», «Экономика и управление на предприятиях» в вузах Российской Федерации и СНГ;
- студенты и аспиранты других специальностей, проявляющие профессиональный интерес к сфере финансов.

ОБЩИЕ ПРАВИЛА УЧАСТИЯ В КОНКУРСЕ

Для участия в конкурсе необходимо представить научную статью, самостоятельно выполненную и оформленную с учетом утвержденных требований.

Все статьи, отвечающие формальным требованиям и соответствующие тематике конкурса, будут опубликованы на сайте журнала «Финансовая жизнь». Все участники конкурса получают «Диплом участника».

Лучшая статья из каждой номинации по итогам квартала будет опубликована в печатной версии журнала.

ТРЕБОВАНИЯ К КОНКУРСНЫМ СТАТЬЯМ

Статьи, представленные на конкурс, должны соответствовать следующим требованиям:

- соответствие тематике конкурса,
- актуальность темы,
- соответствие правилам оформления статей.

УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ

Для участия в конкурсе необходимо отправить вложенными файлами посредством электронной почты на адрес: sales@itkor.ru, lukanina@itkor.ru:

1. Текст доклада, оформленный в соответствии с ниже приведенными требованиями.
2. Заявку на участие по предложенной форме.
3. Копию документа об оплате или реквизиты документа о перечислении в электронном виде.

В теме письма необходимо указать секцию и фамилию первого автора (например, <Секция «Финансовый менеджмент», Иванов А.В.>).

Обратите внимание: отдел обработки информации при寄ает уведомление о получении Вашего письма в течение двух дней! В случае отсутствия уведомления продублируйте работу или уточните вопрос о получении по указанному ниже телефону (8-499-152-18-16 или 8-499-152-86-94).

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ

На конкурс принимаются статьи объемом не более 15 000 знаков, текста формата А4, набранные в редакторе MS Word. Шрифт — Times New Roman, размер кегля — 14, межстрочный интервал — 1,5, поля (верхнее, нижнее, левое, правое) — 20 мм, абзац — 10 мм.

Рабочий язык конкурса — русский.

Статьи студентов и аспирантов подаются в соавторстве с научным руководителем либо дополняются сканированной копией рецензии научного руководителя (с его подписью, заверенной печатью факультета). Также необходимо указать контактный телефон и электронный адрес научного руководителя (без этой информации работы студентов и аспирантов не рассматриваются).

Оформление заголовка статей:

1. Фамилии авторов печатать через запятую по центру страницы жирным шрифтом, указать научную степень автора (например, «К.э.н. Иванов А.А.»).
2. Ниже указать место работы автора курсивом по центру, точку в конце заголовка не ставить.
3. Название статьи печатать под местом работы по центру жирным шрифтом прописными буквами, точку в конце заголовка не ставить.

Рисунки и таблицы набираются шрифтом Times New Roman 12 с одинарным межстрочным интервалом. Рисунки, диаграммы и таблицы создаются с использованием черно-белой гаммы. Использование цвета и заливок не допускается! Все рисунки и таблицы должны быть озаглавлены.

Список литературы должен содержать сведения из доступных читателям источников и быть оформлен по действующим ГОСТам. Ссылки в тексте на литературу подаются в прямых скобках [12]. Подстрочные примечания не допускаются.

Контроль на соответствие конкурсных статей формальным требованиям осуществляется Исполнительная дирекция на этапе их регистрации. Формальные требования не подлежат балльным оценкам. Статьи, не соответствующие формальным требованиям, не подлежат участию в конкурсе. Регистрационный сбор за участие не возвращается.

Дополнительная информация по участию в конкурсе может быть предоставлена по телефону: 8-499-152-18-16 или 8-499-152-86-94. Контактное лицо: Луканина Галина Владимировна.

ФОРМА ЗАЯВКИ ДЛЯ УЧАСТИЯ В КОНКУРСЕ

Ф. И. О. авторов, ученая степень

Название статьи

Номер и название выбранной секции

Место работы, должность

Контактный адрес в следующем формате:

Ф. И. О. получателя

Улица, № дома, № квартиры

Город

Индекс

Контактный телефон: e-mail

Регистрационный сбор за участие в конкурсе составляет 500 руб.

Реквизиты для зачисления регистрационного сбора за участие в конкурсе:

Перечислять оплату необходимо на расчетный счет:

**Банк Московский банк Сбербанка России ОАО, г. Москва
р/с № 407 028 100 380 400 279 99
к/с № 301 018 104 000 000 002 25**

БИК 044525225

получатель — ОАО «ИТКОР»

Назначение платежа: взнос за участие в конкурсе на лучшую публикацию журнала «Финансовая жизнь» (указать Ф. И. О. первого автора доклада); **ВНИМАНИЕ:** НДС — 18%.

При неправильном заполнении графы «Назначение платежа» работа не будет считаться оплаченной!