

ФИНАНСИРОВАНИЕ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА БАНКА

А.Ю. Трифонов

Санкт-Петербургский государственный университет, a.y.trifonov@gmail.com

В последние годы исследования деятельности некоммерческих негосударственных организаций приобретают все больший интерес. Нынешние НКО в странах бывшего СССР – достаточно новая форма самоорганизации и самодеятельности.

Организации, не имеющие целей извлечения прибыли, существовали еще в Российской империи: одной из первых НКО в Петербурге был «Шустер-клуб», созданный в конце XVIII века для организации досуга немцев [3]. НКО, существовавшие до начала XX века, занимались культурно-просветительской деятельностью, в частности помогали сглаживать недостатки национальной политики, проводимой государством. В первые годы советской власти законодательство, касающееся «обществ и союзов, не преследующих цели извлечения прибыли», было расширено: было утверждено постановление ЦИК СССР, СНК СССР от 06.01.1930 «о порядке учреждения и ликви-

дации всесоюзных обществ и союзов, не преследующих цели извлечения прибыли», а также положение о добровольных обществах и их союзах от 10.07.1932 г. Эти законодательные акты ограничивали некоммерческие организации как «организации общественной самодеятельности» [4], с возможностью объединения в союзы. Предписывалась необходимость соответствия деятельности таких организаций плану народного хозяйства, и закреплялась возможность ведения научно-исследовательской работы на основе марксистско-ленинского подхода, возможность публикации различных печатных материалов. Однако, в скором времени добровольные общества стали трансформировать в структурные элементы политического устройства того времени. Перед такими обществами теперь ставили задачи проведения политической пропаганды [3]. До конца 80-х годов развитие НКО прекратилось: некоторые из них занимались пропагандой, некоторые – организацией досуга. С начала 90-х годов XX века в некоторых из бывших союзных республик были приняты законы, значительно расширившие сферу деятельности НКО.

Такова история существования и законодательного поля, в котором ранее существовали НКО в условиях Российской империи и СССР. Сегодняшние условия и законодательные акты в значительной степени расширили границы и возможности т.н. «третьего сектора», деятельность НКО теперь может носить множество новых видов и форм. Например, Гражданский Кодекс РФ закрепляет возможность создания потребительских кооперативов, общественных и религиозных организаций (объединений), фондов и НКО других организационно-правовых форм [2].

Какими же способами банки могут получать конкурентные выгоды и преимущества, финансируя или иным образом поддерживая некоммерческие организации? Вот некоторые из них:

1. Повышение инвестиционной привлекательности
2. Организация некоммерческих партнерств
3. Привлечение кадров
4. Снижение налоговых издержек за счет бартерного обмена с НКО

Раскроем данные способы подробнее. Инвестиционная привлекательность действующего банка, организованного в форме акционерного общества, складывается в зависимости от многих факторов. Одним из таких факторов является «прозрачность деятельности», т.е. доступность ключевой информации о банке в неискаженном виде любому заинтересованному пользователю. Деятельность банка может быть прозрачной за счет публикации финансовых и нефинансовых отчетов о своей деятельности. Тогда как публикация финансовой отчетности носит достаточно налаженный характер, нефинансовые отчеты – скорее исключение из правил. Существует ряд стандартов нефинансовой отчетности, разработанных некоммерческими организациями (напр., стандарты AA1000, разработанные Институтом социальной и этической отчетности AccountAbility). Следовательно, банк желающий наладить нефинансовую отчетность, может финансировать НКО в соответствующей области, оплатив услуги по внедрению стандартов нефинансовой отчетности. Внедрение такой отчетности при грамотном управлении банком может способствовать повышению инвестиционной привлекательности в целом.

Другим способом повышения конкурентоспособности банка является организация некоммерческого партнерства (в странах, где это предусмотрено законодательством). Данные НКО создают для представления и отстаивания интересов их учредителей, для обмена опытом решения разнообразных проблем: от исследовательских задач, до правоприменительной практики. Создание отдельного юридического лица может быть выгоднее, чем выделение нового отдела внутри существующей банковской структуры по следующей причине. При возникновении перед несколькими банками (допустим, их 10) одинаковой проблемы (например, незаконная проверка пожарной инспекции во всех этих банках), каждому из банков потребуется затратить X ресурсов на преодоление проблемы: сбор доказательств о незаконности проверки, представление и оспаривание законности проверки в суде, оплата всех работников, обслуживающих данные процессы. Всего на защиту своих законных интересов банками будет потрачено 10X ресурсов. В случае, если эти банки будут иметь зарегистрированное некоммерческое партнерство, которому будет доверено представление интересов этих банков в судах, сбор доказательств и прочее, ресурсов будет потрачено значительно меньше, чем 10X. Таким образом, создание некоммерческого партнерства является одним из путей оптимизации издержек. Подчеркнем, что данный умозрительный пример служит лишь для иллюстрации и не является единственно возможным способом решения данной конкретной проблемы. Однако, при некоторых обстоятельствах именно некоммерческие партнерства позволяют получить наибольший результат при наименьших затратах. Одним из существенных барьеров к созданию некоммерческих партнерств является взаимное недоверие участников рынка друг к другу.

Вне зависимости от того, сколько активов находится в распоряжении банка, каков размер его кредитного портфеля, какова стоимость его нематериальных активов, ни один банк не сможет существовать устойчиво без налаженной кадровой политики, включающей в себя привлечение и отбор новых сотрудников. Некоторые из банков могут пойти по пути найма только состоявшихся профессионалов, но если такая политика примет слишком массовый характер, через некоторое время это скажется в виде повышения среднего возраста сотрудников и в снижении числа студентов и выпускников учебных заведений, которые хотели бы посвятить себя банковскому делу, а значит и к снижению потенциала отрасли в целом. То есть, так или иначе, достаточное количество банков должно проводить работу по привлечению и отбору именно студентов и молодых специалистов. Одним из аспектов такой работы может быть поддержка банками некоммерческих организаций, занимающихся профессиональной ориентацией, организацией ярмарок вакансий и решающих связанные с этим задачи. Примером такой поддержки может быть софинансирование выпуска научно-просветительских материалов, проведение открытых лекций в сотрудничестве с НКО и проч. Занимаясь такой работой, банк повышает узнаваемость своей торговой марки, что в перспективе должно конвертироваться и в более высокое число желающих работать в этом банке.

Сохранить банку заметное количество денежных и временных ресурсов, тем самым, дать конкурентное преимущество перед другими банками, можно за счет сотрудничества с некоммерческими организациями на безденежной, бартерной основе. Бартерная экономика подразумевает обмен некоторой полезной вещи на другую полезную вещь [1, с. 11]. НКО существуют для реализации самых разных целей, и часто нуждаются не в деньгах как таковых (которые они могут тратить лишь на цели, predeterminedенные в уставе организации), а в некоторых материальных или нематериальных ресурсах. Примером такого бартерного сотрудничества может быть инфраструктурная поддержка со стороны банка для НКО, которая проводит экономические исследования. В случае, если обмен будет уравновешен, и стоимость денег, сохраненных для НКО будет примерно равна стоимости результатов исследований, НКО и банк могут заключить договор о постоянном сотрудничестве. Преимуществом такого решения служит возможность снижения некоторых налоговых платежей в силу отсутствия денежных отношений.

Таковы некоторые из возможных способов получения конкурентных преимуществ за счет использования возможностей некоммерческого сектора.

Литература:

1. Деньги. Кредит. Банки: учеб. – 2-е изд., перераб. и доп./под ред. В.В. Иванова, Б.И. Соколова. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. – 848 с.

2. Консультант плюс [Электронный ресурс] / Гражданский Кодекс РФ (ГК РФ) от 30.11.1994 – Режим доступа: http://www.consultant.ru/popular/gkrf1/5_5.html#p480, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.

3. Российский Этнографический Музей [Электронный ресурс] / Национально-культурные общества Санкт-Петербурга: история и современность – Режим доступа: <http://www.ethnomuseum.ru/section343/63/326/3811.htm>, свободный. Загл. с экрана.

4. Ngopravo.ru [Электронный ресурс]/ Постановление от 10 июля 1932 года Об утверждении положения о добровольных обществах и союзах – Режим доступа: <http://www.ngopravo.ru/aboutproject/voluntary-union/>, свободный. Загл. с экрана.