

Финансовая Жизнь

Возрождение
издания 1914 г.

Периодическое научно-практическое издание

№ 1, 2014 г.



Журнал

«Финансовая жизнь» — это периодическое научно-практическое издание для руководителей и специалистов коммерческих компаний, банков, преподавателей, аспирантов и студентов экономических факультетов и специальностей.

Целью журнала является объединение профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближение науки, образования и бизнеса.

РЕДКОЛЛЕГИЯ

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

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

Бурмистрова Л.М.,
к.э.н., доцент, шеф-редактор

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Павлова Л.П.,
д.э.н., проф.,
директор Центра научных
исследований и консультаций
по налоговым проблемам Финансовой
академии при Правительстве Российской
Федерации, заслуженный деятель науки
Российской Федерации

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

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

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

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

Содержание 1-го номера журнала «Финансовая жизнь», 2014 г.

Письмо редактора

стр. 4–5

Требования к статьям

БАНКИ

стр. 6–19

Реиндустриализация России и вопросы финансирования. Роль системообразующих банков

К. Тетерятников

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

Анализ состояния банковской системы России в 2013 году

Ю. Николаева

В статье проводится анализ состояния банковской системы и изменений, произошедших за 2013 год. Рассматриваются ключевые показатели финансово-банковской деятельности России, такие как численность российских банков, динамика показателей активов и пассивов, их структурный состав, динамика показателей прибыльности и рентабельности банков, факторы, как внутренние, так и внешние, обуславливающие проблемы банковской системы в целом.

Мировое банковское обозрение

ПЕРСОНАЛ

стр. 20–32

Мотивация персонала – важный фактор эффективности работы предприятия

М. Кузьмичева

В статье рассмотрены вопросы управления и развития человеческого капитала, который является конкурентным преимуществом современных компаний. Поэтому в современном менеджменте все большее значение приобретают мотивационные аспекты.

Оптимизация оплаты труда персонала по снабжению

А. Кузнецова

В работе обобщен опыт по формированию систем мотивации труда персонала, в частности представлена комплексность критериев контроля за деятельностью менеджеров по снабжению, предназначенная для минимизации издержек, связанных с закупками.

Развитие малого бизнеса как условие создания рабочих мест

Э. Абдуллаев

Во многих странах малый бизнес является основным поставщиком рабочих мест. И его доля в ВВП постоянно растет. Авторами статьи рассмотрены проблемы создания новых рабочих мест сегментом малого предпринимательства в России.

ОБРАЗОВАНИЕ

стр. 33–56

Мировой рынок образовательных услуг: соответствие российских рейтингов университетов международным аналогам

А. Таточенко

Автором статьи изучены основные российские и международные рейтинги университетов, а также произведена комплексная оценка высших учебных заведений.

Экономическая деятельность российских вузов: рейтинговые оценки как индикатор стоимости образовательных услуг

А. Таточенко,

И. Таточенко

Авторами статьи рассмотрена взаимосвязь между стоимостью обучения в университете и его позицией в рейтинге учебных заведений.

О проекте модернизации профессионального образования Красноярского края

С. Лозинский

Возможности получения высшего образования на русском языке в ЕС

Т. Савенкова

Автором статьи рассмотрены особенности получения высшего образования в Европейском союзе на русском языке.

ФИНАНСЫ

стр. 57–78

Глобализация как ключевой фактор развития финансовой системы

М. Дуброва

Автором статьи рассмотрены различные определения термина «финансовая система», приведены принципы ее построения и развития.

Исторические предпосылки развития финансовой логистики и ее основные понятия

Ю. Сваталова,

Т. Козенкова

Данная статья открывает цикл авторских статей, посвященный новому направлению в финансовой науке: финансовой логистике. Автор статьи рассматривает этапы эволюции понятия «финансовая логистика» и дает трактовку данной финансовой категории.

Сущность инноваций и инновационных технологий

Н. Старостина,

Н. Мандрик

В статье рассмотрено развитие инновационной теории в России, а также концепции по исследованию формирования технологических систем и способов распространения инновации.

Слияния и поглощения как инструмент повышения стоимости компании

Т. Вашиакмадзе

Теоретически сделка слияния и поглощения должна приводить к созданию стоимости, однако больше половины сделок слияния и поглощения, как показывает статистика, наоборот, разрушают стоимость. Это связано с тем, что компания-приобретатель не в состоянии провести интеграцию и «уловить» планируемую синергию от сделки. В работе представлен мета анализ академических работ и исследований консалтинговых компаний, где факторами неудачи в процессе интеграции выступает плохой коммуникационный менеджмент. Автор приходит к выводу, что так как сделка слияния и поглощения оказывает влияние на всех стейкхолдеров будущей объединенной компании, очень важно в процессе сделки правильно выстроить коммуникационную стратегию и взаимоотношения со всеми стейкхолдерами.

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

стр. 79–101

**Финансовая устойчивость организации:
особенности классификации и факторы,
влияющие на ее обеспечение**

М. Шальнева

В статье рассматриваются современные классификации финансовой устойчивости организации, а также внутренние и внешние факторы, влияющие на ее обеспечение, в том числе: проведен сравнительный анализ классификаций финансовой устойчивости по различным основаниям с выводом о том, какую классификацию можно считать наиболее актуальной, и систематизированы факторы, оказывающие влияние на финансовую устойчивость компании. Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по Государственному заданию Финуниверситета 2013 года.

Макроэкономические индикаторы финансовой устойчивости жилищно-коммунального комплекса

Г. Хотинская

Финансовая устойчивость и ее изменение во времени – стратегически важный индикатор финансового состояния любой компании, рынка, национальной экономики. В макроэкономическом плане для России характерны проблемы с отдельными индикаторами финансовой устойчивости, однако на отраслевых рынках зачастую наблюдаются разнонаправленные по сравнению с общероссийскими тенденции. Макроанализ показывает, что ситуация с финансовой устойчивостью весьма специфична в российском жилищно-коммунальном комплексе.

Анализ современных методов оптимизации затрат организации как фактор финансовой устойчивости

А. Духанин

В статье раскрыто понятие финансовой устойчивости и описаны методические подходы к управлению затратами. Рассматриваются теоретические аспекты внедрения автоматизированных систем управления на торговых и производственных предприятиях, современные методы оптимизации затрат, а именно: ABC-анализ, XYZ-анализ, стоимостной анализ, внедрение ERP-систем.

Энергосервисные проекты как инструмент развития финансового потенциала и инвестиционной привлекательности жилищно-коммунального комплекса

Е. Каменева,

Е. Межуева

В статье представлен механизм наращивания финансового потенциала управляющих субъектов ЖКХ России с помощью реализации инвестиционных проектов по повышению энергоэффективности многоквартирных домов и коммунальной инфраструктуры. Раскрыто содержание финансового потенциала, описаны преимущества энергосервиса для стейкхолдеров процесса.

ИСТОРИЯ

стр. 102–103

100-летию журнала «Финансовая жизнь» посвящается!

95-летию газеты «Экономика и жизнь» посвящается!

ЦИТАТЫ

стр. 104–105

Козыри в игре нации

СОБЫТИЯ

стр. 106–114

17 января 2014 года, третий день Гайдаровского форума, тема «Новые вызовы бизнес-образования: взгляд из России и извне»

Компетентный взгляд на макроуровневое прогнозирование и стратегическое планирование

Итоги Российского конкурса «Менеджер года в государственном и муниципальном управлении» и Общественной премии «Менеджер года в банковской сфере»

Итоги XXIII ежегодного Собрания членов Международного союза экономистов

Экскурсия по экспозиции «Центробанк России – страницы истории»

Вышло в свет практическое пособие «Юридические аспекты оформления «посевных» и венчурных сделок»

Форум финансовых директоров банковской сферы Banking CFO 2014

Наука – основа эффективного управления

Уважаемые читатели!



2014 год для журнала «Финансовая жизнь» – юбилейный. С момента выхода первого номера журнала прошло сто лет – срок огромный для любого издания. Это было непростое столетие, вместившее в себя не только войны, победы и смены режимов, но и крах, разрушение и воссоздание экономики, распад и возрождение многих финансовых институтов. Мы с вами живем в динамичное время, и любые изменения в финансовой сфере тут же сказываются на жизни общества. Именно поэтому все новации еще на стадии разработки требуют оценки и обсуждения профессиональным сообществом, способным провести компетентный анализ и предусмотреть последствия принятия решений.

Журнал «Финансовая жизнь» – это дискуссионная площадка, на которой экономисты и финансисты могут

высказать свою точку зрения по актуальным вопросам экономической жизни страны и помочь формированию объективного взгляда на происходящие процессы.

Неслучайно одна из постоянных рубрик нашего журнала посвящена теме образования. Перед российскими вузами сегодня стоят сложные задачи – они не только должны быть конкурентоспособными в мировом масштабе, им предстоит стать центрами регионального развития. Для реализации этих амбициозных планов придется перестроить многие принципы и механизмы действия. Речь в первую очередь идет об участии в международных образовательных проектах и внедрении лучшего мирового опыта, а также об изменениях в структуре подготовки кадров и расширении сферы научных исследований. На страницах журнала мы следим за развитием вузовской научной мысли и рассказываем о наиболее интересных проектах высшей школы.

В юбилейном номере нашего журнала мы открываем рубрику, посвященную новой отрасли знаний – финансовой логистике. В связи с мировым финансовым кризисом, начавшимся в 2008 году, перед российскими предприятиями остро встала проблема поиска новых способов логистического управления финансовыми ресурсами. И на грани двух наук – финансов и логистики – возникло новое направление экономической мысли. С 2009 года в Академии менеджмента и бизнес-администрирования начала свою деятельность научная школа «Проблемные вопросы финансовой логистики». В серии статей мы познакомим вас с наиболее значимыми исследованиями, проведенными этой школой.

Приглашаем вас присоединиться к научной дискуссии.

С уважением, главный редактор журнала

Татьяна Козенкова

Требования к статьям

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

1.1. Квитанция о подписке на журнал «Финансовая жизнь» на текущее или следующее полугодие (без подтверждения оформленной подписки материалы к рассмотрению не принимаются).

1.2. Отпечатанные (четкой качественной печатью на белой бумаге) два экземпляра рукописи, сшитые отдельно скрепкой. Объем статьи – 7–10 страниц (примерно 12 000–

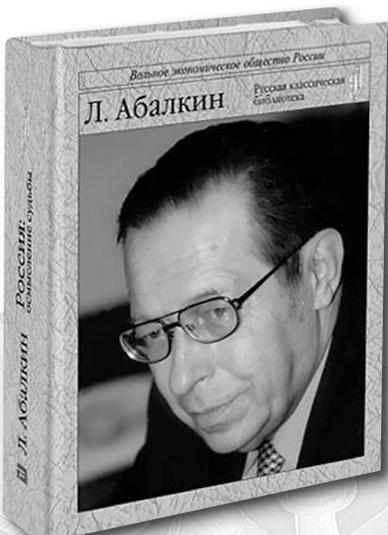
15 000 знаков с пробелами); научного сообщения – до 3 страниц (6000 знаков с пробелами). Требования к компьютерному набору: формат А4; кегль 12; шрифт Times New Roman; межстрочный интервал 1,5; нумерация страниц внизу по центру; поля: слева 30 мм, справа – 10 мм, от верхней и нижней строки текста до границы листа – 20 мм.

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

1.3. Отпечатанные (четкой качественной печатью на белой бумаге) сведения об авторе: Ф. И. О. (полностью), ученая степень, научное звание,

должность, место работы, адрес электронной почты и телефон для связи (все параметры обязательны); название статьи и количество знаков с пробелами.

1.4. 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:

<p>В интернет-магазине «Экономика и духовность»: www.books4you.ru</p>	<p>В редакции: Тел.: (499) 152-6558, (499) 152-0330 E-mail: manager_ras@ideg.ru</p>
--	---

РЕКЛАМА

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 приставных библиографических списков обязательно (не менее пяти источников).

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

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

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

3. Прочие положения.

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

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

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

3.4. Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.

Реиндустриализация России и вопросы финансирования. Роль системообразующих банков

К. Тетерятников,

*к. ю. н., генеральный директор ООО «Группа независимых консультантов»,
член-корреспондент Международной академии менеджмента*

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

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

Reindustrialization in Russia and its Financing. Role of SIFIs.

K. Teteryatnikov,

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

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

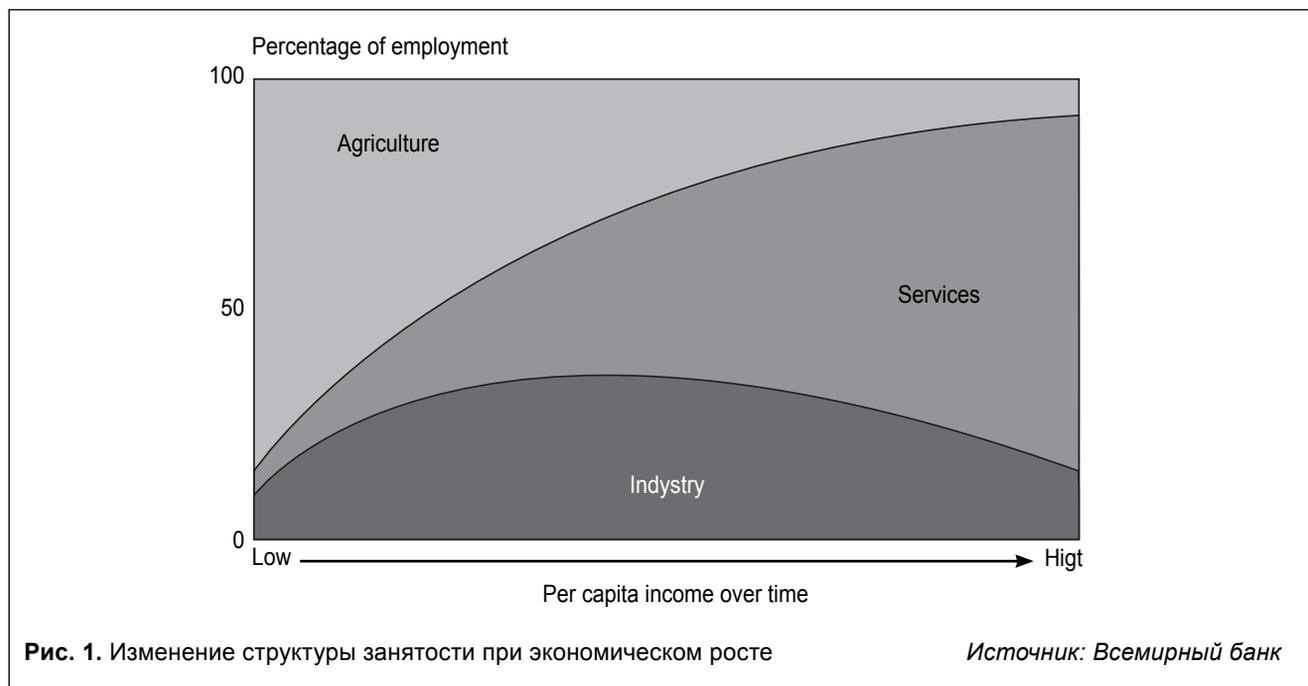
Keywords: reindustrialization, industrial policy, SIFIs, disruptive technologies, leapfrogging.

Характерной чертой современного этапа развития мировой экономики является переход промышленно развитых государств к новому технологическому укладу, основанному в основном на генерации, распространении и использовании знаний при резком сокращении длительности инновационного цикла, ускорении темпов обновления как продукции, так и технологической базы ее выпуска. По сути, речь идет о практической реализации концепции экономики знаний (knowledge-based economy), разработанной в свое время тремя выпускниками Венского университета – Йозефом Алоизом Шумпетером (Joseph Alois Schumpeter, 1883—1950), Фридрихом Августом фон Хайеком (Friedrich August von Hayek,

1899—1992) и Фрицем Махлупом (Fritz Machlup, 1902—1983).

Понятия «реиндустриализация» и «промышленная политика»

Однако исторически само понятие индустриализации возникло с появлением промышленного производства сначала в Европе, а затем и в США, где в 1791 году американский экономист и политик Александр Гамильтон (Alexander Hamilton) опубликовал Отчет по поводу промышленников (Report on the Subject of Manufactures). В начале XIX века вопрос о необходимости формулирования национальной промышленной политики поставил



немецкий экономист Фридрих Лист (Friedrich List), чьи идеи были развиты уже в XX веке американскими учеными Альбертом Хиршманом (Albert Hirschman) и Александром Гершенкроном (Alexander Gerschenkron), обосновавшими необходимость установления приоритетов в развитии конкретных отраслей промышленности для преодоления экономической отсталости в рамках национальной промышленной политики.

Смена каждого технологического уклада в результате научно-технического прогресса вела к новому витку индустриализации или реиндустриализации. Переход к цифровым технологиям является уже шестым технологическим укладом. Если на ранних этапах индустриализации именно промышленность диктовала необходимость научно-технических разработок, то в XXI веке достигнутый уровень научно-технического прогресса и глобализации позволяет успешно реализовывать самые современные идеи на технологической основе промышленных мощностей, размещенных в самых различных уголках планеты.

Конкурентоспособность любого государства на нынешнем, постиндустриальном этапе развития человечества во многом определяется способностью его граждан вырабатывать и использовать новые знания. Причем создаются эти знания, как правило, вне промышленных предприятий. Не случайно, как свидетельствует опыт наиболее промышленно развитых стран мира, чем больше доля сектора услуг в экономике, т. е. ее доля в структуре ВВП и доля занятых в данном секторе, тем выше уровень производительности труда в промышленности и объемы промышленного производства в целом.

Механизм перехода от индустриального к постиндустриальному обществу понятен и закономерен. Если в доиндустриальном обществе главным экономическим ресурсом были природные ресурсы, прежде всего сельскохозяйственные угодья (земля, пастбища), в индустриальном обществе главным драйвером развития стал

капитал как в виде материальных ценностей (средства производства), так и в денежной форме. В постиндустриальном обществе с ростом благосостояния населения, высоким уровнем обеспеченности сельскохозяйственной и промышленной продукцией бытового назначения изменяется сам характер спроса. В соответствии с известной пирамидой потребностей Абрахама Маслоу (Abraham Maslow) людей все больше привлекает возможность реализации своих сил и возможностей в сферах, связанных с познанием и самоактуализацией – науке, образовании, здравоохранении, банковском деле и во многих других отраслях экономики.

Кроме того, технологический и технический прогресс объективно способствует, с одной стороны, увеличению производительности труда в промышленности, а с другой, – снижению количества работников, занятых в сфере производства. По мнению экспертов Всемирного банка, в странах с высоким уровнем дохода на душу населения доля промышленности в общем объеме ВВП с 1980-х годов неуклонно снижается, в то время как сфера услуг растет, соответственно меняется и структура занятости в сферах сельского хозяйства (agriculture), услуг (services) и производства (industry) [1]:

Ярким примером постиндустриального общества являются США, структура экономики которых отличается ярко выраженной деиндустриализацией (сокращением доли материального производства). По состоянию на начало 2013 года большая часть ВВП США (79,7%) приходилась на сферу услуг, в первую очередь на финансы и банковское дело, образование, здравоохранение, науку, торговлю, транспорт и связь, услуги государственных учреждений, индустрию развлечений. К сфере услуг в США относится и строительство.

На долю же материального производства (добывающая и обрабатывающая промышленность) приходилось лишь 19,1% ВВП, а сельского хозяйства – 1,12%. И тем

Номинальный ВВП в разбивке по секторам экономики (сельское хозяйство, промышленность, сфера услуг) в миллионах долларов США и процентах к ВВП/Nominal GDP sector composition, 2012 (in percentage and in millions of dollars)¹:

№	Country	nominal GDP	Agri.	Indus.	Serv.	Agri.	Indus.	Serv.
0	World	71,707,302	5.9%	30.5%	63.6%	4,230,731	21,870,727	45,605,844
1	United States	15,684,750	1.12%	19.1%	79.7%	188,217	2,995,787	12,500,746
2	China	8,227,040	10.1%	45.3%	44.6%	830,931	3,726,849	3,669,260
3	Japan	5,963,969	1.2%	27.5%	71.4%	71,568	1,640,091	4,258,274
4	Germany	3,400,579	0.8%	28.1%	71.1%	27,205	955,563	2,417,812
5	France	2,608,699	1.9%	18.3%	79.8%	49,565	477,392	2,081,742
6	United Kingdom	2,440,505	0.7%	21%	78.3%	17,084	512,506	1,910,915
7	Brazil	2,395,968	5.4%	27.4%	67.2%	129,382	656,495	1,610,090
8	Russia	2,021,960	3.9%	36%	60.1%	78,856	727,906	1,215,198
9	Italy	2,014,019	2%	24.2%	73.8%	40,280	487,393	1,486,346
11	Canada	1,819,081	1.8%	28.6%	69.6%	32,743	520,257	1,266,080
12	Australia	1,542,055	4%	26.6%	69.4%	61,682	410,187	1,070,186
13	Spain	1,340,266	3.3%	24.2%	72.6%	44,229	324,344	973,033
14	Mexico	1,162,891	3.7%	34.2%	62.1%	43,027	397,709	722,155
15	South Korea	1,151,271	2.7%	39.8%	57.5%	31,084	458,206	661,981
16	Indonesia	894,854	14.3%	46.9%	38.8%	127,964	419,687	347,203
17	Turkey	783,064	8.9%	28.1%	63%	69,693	220,041	493,330
18	Netherlands	770,224	2.8%	24.1%	73.2%	21,566	185,624	563,804
19	Saudi Arabia	657,049	2%	66.9%	31.1%	13,141	439,566	204,342
20	Switzerland	622,855	1.3%	27.7%	71%	8,097	172,531	442,227
21	Sweden	538,237	1.8%	26.9%	71.3%	9,688	144,786	383,763
22	Poland	513,821	3.4%	33.6%	63%	17,470	172,644	323,707
23	Belgium	513,396	0.7%	21.6%	77.7%	3,594	110,894	398,909
24	Norway	483,650	2.7%	38.3%	59%	13,059	185,238	285,354
25	Iran	482,445	11.2%	40.6%	48.2%	54,034	195,873	232,538
26	Taiwan	466,832	1.3%	32%	66.9%	6,069	149,386	312,311
27	Argentina	447,644	10%	30.7%	59.2%	44,764	137,427	265,005
28	Austria	419,243	1.5%	29.5%	69%	6,289	123,677	289,278
29	South Africa	408,074	2.5%	31.6%	65.9%	10,202	128,951	268,921
30	United Arab Emirates	360,136	0.7%	59.4%	39.8%	2,521	213,921	143,334
31	Thailand	345,649	13.3%	34%	52.7%	45,971	117,521	182,157
32	Denmark	333,238	4.5%	19.1%	76.4%	14,996	63,648	254,594
33	Colombia	328,422	8.9%	38%	53.1%	29,230	124,800	174,392
34	Venezuela	315,841	4.7%	34.9%	60.4%	14,845	110,229	190,768
35	Greece	303,065	3.3%	17.9%	78.9%	10,001	54,249	239,118

Источник: Всемирная книга фактов ЦРУ США. «Мир. Раздел: Экономика». 2012 г. / Англ. The CIA World Factbook. «World. Chapter: Economy». 2012. // http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_sector_composition.

не менее, несмотря на постоянное снижение доли промышленности в ВВП среди стран G20 (наиболее развитых стран мира), США практически не имеют конкурентов по уровню своего индустриального развития. Высока доля сферы услуг в ВВП Франции (79,8%), Великобритании (78,3%), Германии и Японии – чуть выше 71%. И

соответственно, доля промышленности в ВВП: 18,3% – во Франции, 21% – в Великобритании, 28,1% – в Германии, 27,5% – в Японии. Для России характерны следующие цифры: 60,1% – услуги, 36% – материальное производство, 3,9% – сельское хозяйство.

Правда, как говорят англичане, дьявол кроется в деталях. Так, например, если, как уже отмечалось выше, в США строительство относится к сфере услуг, среди которых доминирующее положение занимают финансовые

¹ Цифры приведены в соответствии с нормами английского языка как в оригинале – тысячи и миллионы отделены запятыми, десятые – точками. Нормы русского языка предусматривают противоположное. – Прим. автора.

и банковские, то в России доминируют услуги производственного характера, в первую очередь связанные с обслуживанием топливно-энергетического комплекса, обеспечивающего до 80% современного российского экспорта, а также услуги в рамках исполнения госзаказа. Насыщение внутреннего рынка промышленными товарами и продукцией в России происходит не за счет высокой производительности труда, а благодаря преобладанию их импорта над экспортом.

Важно понимать, что постиндустриальное общество, основанное на деиндустриализации, означает не только некую футуристическую концепцию, основанную на обеспечении высокого уровня и качества жизни населения, но и ориентир для развития России, промышленность которой постепенно деградирует, но которая тем не менее располагает огромным неиспользованным потенциалом развития высокотехнологичных отраслей.

Интересно, что постиндустриальное общество в США когда-то, в конце XIX века, предсказал не экономист или политик, а писатель-фантаст Эдвард Беллами (Edward Bellamy), имя которого сегодня почти забыто в США, а в России практически никому не известно. А ведь его книга *Looking Backward* («Глядя в прошлое»), опубликованная в 1888 г., оказала огромное влияние на формирование идеологии промышленников и финансистов конца XIX – первой половины XX века. Выдающийся американский историограф-экономист Чарльз Бирд (Charles Austin Beard) поставил ее по значимости на второе место после «Капитала» Карла Маркса.

Главный герой книги под влиянием гипноза заснул летаргическим сном в Бостоне в конце XIX века, а проснулся уже в 2000 году. Беллами сформулировал и очень красочно описал утопический мир будущего, основанный на эффективном использовании достижений промышленной революции, полной или частичной замене товарных рынков и конкуренции централизованным регулированием всех сфер общественной жизни. Его яркая идея вызвала широкий резонанс во всем мире. Во многих странах возникли политические и общественные движения, ставившие своей целью реализацию описанной в романе общественной системы на практике. В Нидерландах партия Беллами просуществовала до 1947 года.

Беллами во многом опередил свое время. В августе 2011-го в России, в Екатеринбурге, на углу улицы Малышева и Банковского переулка был установлен уникальный в мире памятник в виде огромной кредитной карты с именем Edward Bellamy. Ведь именно он в своем романе предсказал не только последствия масштабной индустриализации, но и появление пластиковых банковских карт в будущем.

С учетом текущего состояния мировой и национальной экономики задачи, стоящие в настоящее время перед Россией в плане развития промышленности и повышения ее конкурентоспособности, могут также показаться неподъемными и нереализуемыми. Однако, как констатировал в своей предвыборной публикации «О наших экономических задачах» 30 января 2012 года В.В. Путин: «Многое из того, что нас сегодня привычно окружает, казалось фантастикой лет 15–20 назад. Никогда не была столь острой борьба за лидерство в

глобальной конкуренции, и мы видим, как страны, позиции которых еще вчера казались незыблемыми, начинают уступать тем, к которым еще недавно относились со снисходительным пренебрежением. Никогда люди не сталкивались со столь огромными рисками техногенных катастроф, никогда не были столь серьезными угрозы природной среде. Но и возможности человечества никогда не были столь велики. Выигрывает тот, кто полнее других использует новые возможности» [2].

Очевидно, что за последние 20 лет Россия пережила масштабную и практически неконтролируемую деиндустриализацию. Солидные темпы роста ВВП в России в 2000-е годы (5% и выше) достигались преимущественно за счет сферы услуг и розничной торговли, в то время как, например, в таких странах БРИКС, как Китай и Бразилия именно промышленность являлась и остается главным локомотивом роста. Причем если сокращение промышленных мощностей в США осуществлялось в первую очередь за счет автоматизации, роботизации и механизации производства, а также вывода низко- и среднетехнологичных производств в третьи страны, в том числе в Китай и другие азиатские государства (с целью экономии издержек производства и охраны окружающей среды), то российская промышленность погибала естественным путем – посредством бессистемной приватизации и зачастую искусственных банкротств, призванных прикрыть разворовывание заемных средств.

Перечислим лишь некоторые из крупных промышленных предприятий, имевших долгую и славную историю трудовых свершений, с указанием годов их жизни: Московский станкостроительный завод им. Серго Орджоникидзе (1932–2007), Станкостроительный завод «Свердлов» (1868–2005), АЗЛК «Москвич» (1930–2010), Московский станкостроительный завод «Красный пролетарий» им. А.И. Ефремова (1857–2010), ОАО «СЧЕТ-МАШ» (1948–2009), Павловский инструментальный завод (1820–2011), МТЗ «РУБИН» (1932–2003), Липецкий тракторный завод (1943–2009), Судостроительный завод «Авангард» (Петрозаводск) (1939–2010), ОАО «ХК Дальзавод» (Владивосток) (1895–2009), Саратовский авиационный завод (САЗ) (1931–2010), ФГУП «Омский завод транспортного машиностроения» (1896–2009), Второй московский часовой завод «Слава» (1924–2006), Кронштадтский морской завод (1858–2005), Завод им. С.М. Кирова «Динамо» (Москва) (1897–2009) и многие другие. Хотелось бы, чтобы рано или поздно все же были бы поименно названы люди, виновные в гибели этих предприятий, за которой стоят личные трагедии тысяч людей, лишившихся работы – единственного источника обеспечения их проживания. Уверен, что большую часть этих предприятий можно было спасти за счет относительно небольших инвестиций, которые бы позволили своевременно переориентировать производственные мощности на выпуск конкурентоспособной продукции, пользующейся спросом, как в России, так и за рубежом.

В настоящее время многие руководители страны и эксперты заявляют о необходимости реиндустриализации страны. Инициатором активных дискуссий на эту тему выступил академик Е.М. Примаков, подводящий

итоги прошедшего 2011 года на заседании «Меркурий-клуба» ТПП РФ в канун Старого Нового, 2012 года. По мнению Е.М. Примакова, «слова Владимира Путина о неизбежности реиндустриализации нашей страны можно считать альтернативой «прыжку» России в постиндустриальный мир.

Однако важно развернуть идею реиндустриализации в продуманную промышленную политику, в «дорожную карту» движения к новой промышленной базе России на основе высших мировых технико-технологических достижений. Международное разделение труда – вполне реальный процесс, но наша страна не должна, не может быть абсолютно зависимой от импорта продукции современной промышленности»[3].

Собственно говоря, понятие реиндустриализации или новой индустриализации, под которой понимается развитие новых, высокотехнологичных производств, замещающих старые, традиционные отрасли, является чисто экономическим термином. В законодательстве как России, так и иностранных государств он не используется. Юридически было бы правильным рассматривать в качестве аналога «постиндустриального общества» термин «инновационная экономика», а вместо реиндустриализации – «промышленная политика».

Правовая основа для реализации национальной промышленной политики

По подсчетам первого заместителя председателя комитета Совета Федерации по экономической политике к.э.н. Юрия Шамкова, в настоящее время на регулирование и формирование промышленной политики в российском законодательстве оказывает влияние около 60 федеральных законов, несколько указов и распоряжений Президента России и порядка 100 постановлений и распоряжений Правительства РФ[4].

Попытки сформулировать национальную промышленную политику предпринимались неоднократно. Так, в 2008 году по инициативе ряда депутатов в Госдуму были внесены два законопроекта федеральных законов – «О промышленном развитии Российской Федерации до 2020 года» (проект № 75357-5) и «О национальной промышленной политике в Российской Федерации» (проект № 98281-5), однако на стадии согласования в Правительстве РФ оба они получили отрицательные заключения и не были приняты к дальнейшему рассмотрению.

Из концептуальных документов, регламентирующих вопросы реиндустриализации на долгосрочную перспективу, следует упомянуть Концепцию долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р), которую сменила Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (распоряжение Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р), а также Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2020 года и дальнейшую перспективу (Распоряжение Президента Российской Федерации от 11 января 2012 г. № Пр-83) и Указ Президента

Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике».

Последний Указ предусматривает достижение следующих показателей:

а) создание и модернизация 25 млн высокопроизводительных рабочих мест к 2020 году;

б) увеличение объема инвестиций не менее чем до 25 процентов внутреннего валового продукта к 2015 году и до 27 процентов – к 2018 году;

в) увеличение доли продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики в валовом внутреннем продукте к 2018 году в 1,3 раза относительно уровня 2011 года;

г) увеличение производительности труда к 2018 году в 1,5 раза относительно уровня 2011 года;

д) повышение позиции Российской Федерации в рейтинге Всемирного банка по условиям ведения бизнеса с 120-й в 2011 году до 50-й – в 2015 году и до 20-й – в 2018 году.

Правовую основу промышленной политики составляют также многочисленные федеральные целевые (ФЦП) и государственные отраслевые программы, а также стратегии, утвержденные Правительством РФ в последние годы. Среди них государственная программа «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» (распоряжение Правительства РФ от 27 декабря 2012 г. № 2539-р), разработанная в тесной взаимосвязи с государственными программами на 2013–2025 гг. и 2013–2030 гг. в таких отраслях промышленности, как авиационная, судостроительная, электронная и радиоэлектронная, фармацевтическая и производство медицинских товаров, государственная программа «Развитие науки и технологий», целью которой является обеспечение к 2020 году мирового уровня исследований и разработок и глобальной конкурентоспособности Российской Федерации на направлениях, определенных национальными научно-технологическими приоритетами, и др.

Некоторые программы включают в себя документы, уже утвержденные Правительством РФ ранее. Так, например, в государственную программу Российской Федерации «Развитие электронной и радиоэлектронной промышленности на 2013–2025 годы» интегрированы ФЦП «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники» на 2008–2015 годы и подпрограмма «Создание электронной компонентной базы для систем, комплексов и образцов вооружения, военной и специальной техники на 2011–2020 годы», ФЦП «Развитие оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации на 2011–2020 годы». В рамках ее реализации к 2025 году планируется достичь относительно уровня 2011 года следующих основных показателей: увеличения в 2,7 раза доли отечественных радиоэлектронных изделий на мировом рынке; увеличения в 2,5 раза доли отечественных радиоэлектронных изделий на внутреннем рынке; роста в 6,5 раза производительности труда; увеличения в 3 раза количества создаваемых рабочих мест (нарастающим итогом); увеличения в 6,4 раза объема выпуска отечественной радиоэлектронной продукции в денежном исчислении; увеличения в 2 раза доли обновленных и новых основных производственных фондов организаций отрасли; увеличения в 3,9 раза объема экспорта продукции.

Важным элементом системы правового регулирования реиндустриализации являются стратегические документы развития российского бизнеса – естественных монополий и крупных компаний, имеющих в своем капитале значительную долю государственного участия. Такие субъекты хозяйственной деятельности вовлечены в систему государственного прогнозирования и планирования как на федеральном, так и региональном уровнях. Нередко планы регионального развития таких компаний, как РЖД, «Газпром» и «Роснефть» определяют основные векторы развития промышленности отдельных субъектов Российской Федерации.

Промышленная политика также является одним из основных элементов программ и стратегий экономического и социального развития федеральных округов и субъектов Российской Федерации. В соответствии с Концепцией Стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации, подготовленной Минрегионразвития, примерно одна четверть всех субъектов Российской Федерации имеет монопрофильную экономику и основным донором их бюджетов выступают не торговые сети, а крупные промышленные вертикально интегрированные компании.

Так, например, несырьевая Тверская область, имеющая многоотраслевую структуру хозяйства, на самом деле зависит от весьма ограниченного числа предприятий (четыре предприятия лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности производят более 60% продукции отрасли; в машиностроении три предприятия суммарно дают более 44%; в энергетике два предприятия обеспечивают почти 90% производства).

Большинство субъектов Федерации уже имеет собственные планы развития промышленности, предусматривая создание на своей территории техно- и индустриальных парков, инноградов, кластеров и бизнес-инкубаторов, реализуя проекты типа Greenfield (создание новой промышленной инфраструктуры на неосвоенной территории) и Brownfield (редевелопмент действующих или старых промышленных площадей). К сожалению, нередко эти проекты имеют чисто девелоперский характер, т. е. направлены на освоение бюджетных средств на строительство или обустройство промзон, и не ориентированы собственно на выпуск конкурентоспособной по параметрам цена – качество промышленной продукции или создание новых, экономически выгодных технологий.

Таким образом, несмотря на отсутствие закона о промышленной политике как такового, тем не менее правовая база для поддержания как традиционных, так и новых отраслей промышленности в нашей стране имеется. В рамках реализации ФЦП и госпрограмм из бюджета государства и субъектов Федерации выделяются соответствующие финансовые средства, однако, судя по текущим данным, в России наблюдается не просто сокращение темпов роста и объемов, а полномасштабная стагнация промышленного производства.

Литература

1. Развитие сектора услуг. Индустриализация и постиндустриализация. 2012 г. / Англ. World Bank. «Growth of the Service Sector. Industrialization and Postindustrialization». 2012. // [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.worldbank.org/depweb/beyond/beyondco/beg_09.pdf.
2. Путин В.В. О наших экономических задачах // Ведомости, 30 января 2012 года http://www.vedomosti.ru/politics/news/1488145/o_nashih_ekonomicheskikh_zadachah#ixzz2oQfqHatd
3. Примаков Е.М. Постиндустриализация или реиндустриализация? <http://www.russkie.org/index.php?module=fullitem&id=24553>
4. Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Экономика территорий: потенциал саморазвития», октябрь 2013 г. <http://politsib.ru/news/67130>.
5. См.: <http://calteches.library.caltech.edu/51/2/CargoCult.pdf>. Впоследствии речь Р. Фейнмана вошла в его книгу *Surely You're Joking, Mr. Feynman! (Adventures of a Curious Character)*, 1985, изданную и в России: Фейнман Р. Ф. Наука самолетопоклонников // Вы, конечно, шутите, мистер Фейнман! — М.: Регулярная и хаотическая динамика, 2001.
6. См.: <http://www.nga.org/files/live/sites/NGA/files/pdf/0707INNOVATIONFINAL.PDF>.
7. Innovation America http://www.whitehouse.gov/sites/default/files/microsites/ostp/iam_advancedmanufacturing_strategicplan_2012.pdf
8. President's Council of Advisors on Science and Technology, Report to the President on Ensuring American Leadership in Advanced Manufacturing, June 2011, p. 2.
9. См.: <http://www.commerce.gov/news/secretary-speeches/2011/12/15/remarks-us-chamber-commerce-brysons-vision-job-creation-build-it>.
10. См.: Europe 2020: a European strategy for smart, sustainable and inclusive growth. <http://ec.europa.eu/research/era/docs/en/investing-in-research-european-commission-europe-2020-2010.pdf>, pp. 8-9.
11. См. об этом публикации Ю.Б. Винслава: Государственное регулирование промышленной сферы: условия эффективности // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2013. – № 2; Национальная промышленная политика: еще раз об абсолютной модернизационной необходимости и ключевых параметрах развертывания // Российский экономический журнал. – 2012. – № 4; Федеральная промышленная политика: к определению приоритетов в контексте итогов и тенденций новейшей индустриальной эволюции страны // Российский экономический журнал. – 2012. – № 1–2; О задачах и направлениях формирования национальной промышленной политики // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2008. – № 4.
12. Материалы заседания Научно-экспертного совета при председателе Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации на тему «Реиндустриализация России: возможности и ограничения» 28 марта 2013 года. См.: <http://www.council.gov.ru/media/files/41d477365af5651386f7.pdf>, стр. 4.
13. <http://www.pwc.com/us/en/consulting/2013-digital-iq-survey/top-10-technology-trends-for-business.jhtml>.
14. Schumpeter, J. *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper, 1942, p. 83.
15. Roehrs, Mark D., and William A. Renzi. *World War II in the Pacific*. 2nd ed. London: M.E. Sharpe Inc., 2004, p 122.
16. Жуковский В.С. Инвестирование из-за рубежа: попытка демифологизации источников, характера, структуры и результатов // Российский экономический журнал. – 2013. – № 5. С. 18.

Анализ состояния банковской системы России в 2013 году

Ю. Николаева,

соискатель кафедры финансов и экономического анализа, Финансово-технологическая академия

В статье проводится анализ состояния банковской системы и изменений, произошедших за 2013 год. Рассматриваются ключевые показатели финансово-банковской деятельности России, такие как численность российских банков, динамика показателей активов и пассивов, их структурный состав, динамика показателей прибыльности и рентабельности банков, факторы, как внутренние, так и внешние, обуславливающие проблемы банковской системы в целом.

Ключевые слова: банковская система, рецессия, платежная система, банковский сектор, капитал, активы банка, пассивы банка, кредитование.

Analysis of the state of the Russian banking system in 2013

Y. Nikolaeva,

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

In article the analysis of a condition of a banking system and the changes which have happened for 2013 is carried out. Key indicators of financial and bank activity of Russia, such as the number of the Russian banks, the loudspeaker of indicators of assets and liabilities, their structural structure, dynamics of indicators of profitability and profitability of banks, factors, both internal, and external, causing problems of a banking system as a whole are considered.

Keywords: banking system, recession, payment system, banking sector, capital, bank assets, bank liabilities, crediting.

Банковская система России, как и вся мировая экономика, находится в кризисном состоянии. Глобальный финансовый кризис привел банковскую систему всех стран, в том числе и российскую, в состояние рецессии.

Хотя, если рассматривать развитие банковской системы за двадцатилетний период, то развитие шло по качественному и динамичному, но экстенсивному пути. Российский банковский сектор ставил краткосрочные цели в своей деятельности. Такая стратегия объясняет высокий уровень рисков и достаточно агрессивную политику по завоеванию рынков и продвижению продуктов. Банки, которые проводили агрессивную политику, в качестве результата получили нестабильное положение на рынке и потеряли доверие клиентов. Правительство РФ, регулятор, в лице Банка России, вынуждены были принимать жесткие меры по оздоровлению (санации) банковской системы.

Для примера, за IV квартал 2013 г. была отозвана лицензия у 20 российских банков, среди них такие

известные банки, как: Пушкино, Мастер-банк, Банк Смоленский. По мнению регулятора, меры такого характера, будут способствовать преодолению банковского кризиса и повысят доверие клиентов к банкам.

Неустойчивость банковской системы РФ послужила причиной заметного воздействия глобального финансового кризиса на экономику страны, т. к. слабый уровень развития системы не смог в необходимом объеме финансировать и поддерживать экономику страны.

Коммерческие банки пытаются обеспечить уровень своего развития в соответствии с требованиями мировых стандартов по качеству банковских продуктов и способу их продвижения на рынке.

Реструктуризация банковской системы с целью выхода на мировой уровень требует предварительного анализа проблем финансово-банковского сектора России и выявления основных задач по его развитию.

Как уже было отмечено выше, в 2013 в России сократилось число действующих банков. Этот процесс вызван

Таблица 1

Численность российских банков в период 2010–2013 гг.

Вид организаций	Период 2010–2013 гг.				
	01.04.13	01.01.13	01.01.12	01.01.11	01.01.10
Действующие кредитные организации (КО), из них:	954	956	978	1012	1058
- банки	895	897	922	955	1007
- банковские КО	59	59	56	57	51
Кредитные организации с иностранным участием, из них с участием:	246	244	230	220	226
- 100%	74	73	76	80	82
- 50 %	45	44	37	31	26

Источник: ЦБ РФ, РИА Рейтинг

санацией российской банковской системы и необходимостью уменьшения количества неликвидных банков, а также банков с недостаточным объемом собственных активов. Одновременно с этим с начала 2013 г. на российском банковском рынке приступили к деятельности 6 кредитных организаций. В табл. 1 и на рис. 1 представлена численность банков в период 2010–2013 гг.

По рис. 1 можно заметить тенденцию уменьшения численности банков. Эксперты связывают данную тенденцию с вступлением в силу закона «О национальной платежной системе», который обязывает новые банки получать лицензию для начала деятельности и иметь достаточный объем активов.

Банки на российском розничном кредитном рынке представлены в общей массе российскими и частными владельцами. И в 2013 г. по этой причине активы увеличились в российских банках за счет роста кредитования физических лиц.

Коммерческие российские банки продемонстрировали прирост активов по отрасли в размере 0,8%.

Иностранные банки, осуществляющие деятельность на территории России, понизили долю активов за I квартал 2013 г. на 2,7%. Аналитики РИА Рейтинг объясняют возникшую тенденцию снижением активов одного из самых крупных иностранных банков на территории России – ЗАО «Юни Кредит Банк» на 12,1%, или 106 млрд руб.; также ОАО «Нордеа Банк» – на 16,1% – около 43 млрд руб.

Если рассматривать динамику показателей банковских активов в 2013 г., наилучшие результаты отмечены у банков из ТОП-5, в связи с тем что в первую пятерку вошли все государственные банки, осуществляющие межбанковское кредитование. Показатели банков, средних по размеру капитала, увеличиваются за счет роста объема розничного потребительского кредитования, в связи с тем что в 2013 г. темпы роста кредитования не

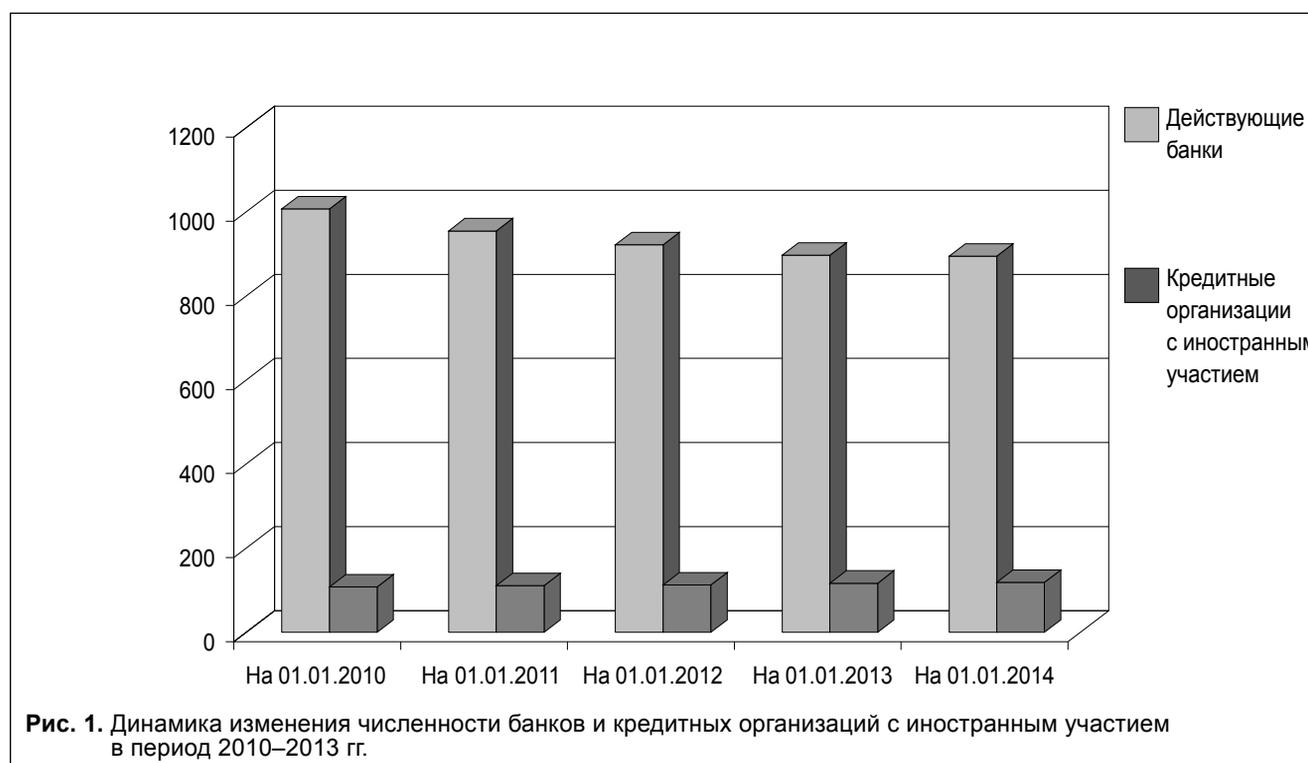


Рис. 1. Динамика изменения численности банков и кредитных организаций с иностранным участием в период 2010–2013 гг.

Таблица 2

ТОП-10 банков с наилучшей динамикой активов за 2013 год

Место в рейтинге на 1 января – 1 апреля 2013 года	Название банка	Объем активов на 01.04.2013, млрд. руб.	Прирост активов в I квартале 2013 года	Объем активов на 01.01.2013, млрд. руб.
1	ОАО «Сбербанк России»	14 080,1	-1,3%	14 271,8
2	ОАО Банк ВТБ	4 563,8	2,9%	4 436,1
3	ОАО «Газпромбанк»	3 273,0	14,5%	2 859,4
4	ОАО «Россельхозбанк»	1 710,3	0,5%	1 701,9
5	ЗАО ВТБ 24	1 651,5	6,5%	1 550,7
6	ОАО «Банк Москвы»	1 542,0	0,5%	1 535,0
7	ОАО «Альфа-Банк»	1 353,0	-2,7%	1 390,6
8	ЗАО ЮниКредит Банк	771,2	-12,1%	877,2
9	ОАО АКБ «Росбанк»	735,6	5,1%	699,7
10	ОАО «Промсвязьбанк»	709,5	-1,4%	719,7

Источник: ЦБ РФ, РИА Рейтинг

уменьшались. В табл. 2.2 представлена динамика активов банков из ТОП-10.

Обычно за последние пять лет в начале года в банковском секторе наблюдаются схожие тенденции в реструктуризации активов.

На рис. 2 представлена диаграмма, иллюстрирующая структуру банковских активов на 1 апреля 2013 года.

По диаграмме, представленной на рис. 2, можно отметить, что заметной тенденцией на начало 2013 г. стало уменьшение объема высоколиквидных активов с 10,5% до 9,2%. К высоколиквидным относят следующие активы: наличные денежные средства в обороте банков, драгоценные металлы и камни, средства на корреспондентских счетах кредитных организаций, открытых в Банке России, средства банков, необходимые для расчетов по чекам клиентов, средства кредитных организаций по кассовому обслуживанию филиалов; средства участников расчетов в расчетных небанковских кредитных

организациях и т. п. Увеличение доли высоколиквидных активов создается искусственно, за счет перераспределения так называемой «подушки ликвидности», образованной на конец года с целью обеспечения необходимого уровня ликвидности в начале следующего года, т. к. в период начала года обычно возрастают бюджетные расходы.

Для поддержания равновесия возрастает объем ликвидных активов. В частности на 1 апреля 2013 г. объем кредитной и ссудной задолженности вырос до 69,9% (на 01.01.2013 – 68,7%). Объем портфеля кредитных организаций увеличился до 2,5%, сохранение такой тенденции обеспечивает дальнейший рост ссудно-кредитной задолженности.

Также вследствие сокращения объема высоколиквидных активов возросли величины показателей по объему доли ценных бумаг, что на 01.04.2013 составило 14,4%. Меньше, чем в аналогичном периоде 2011–2012 годов,

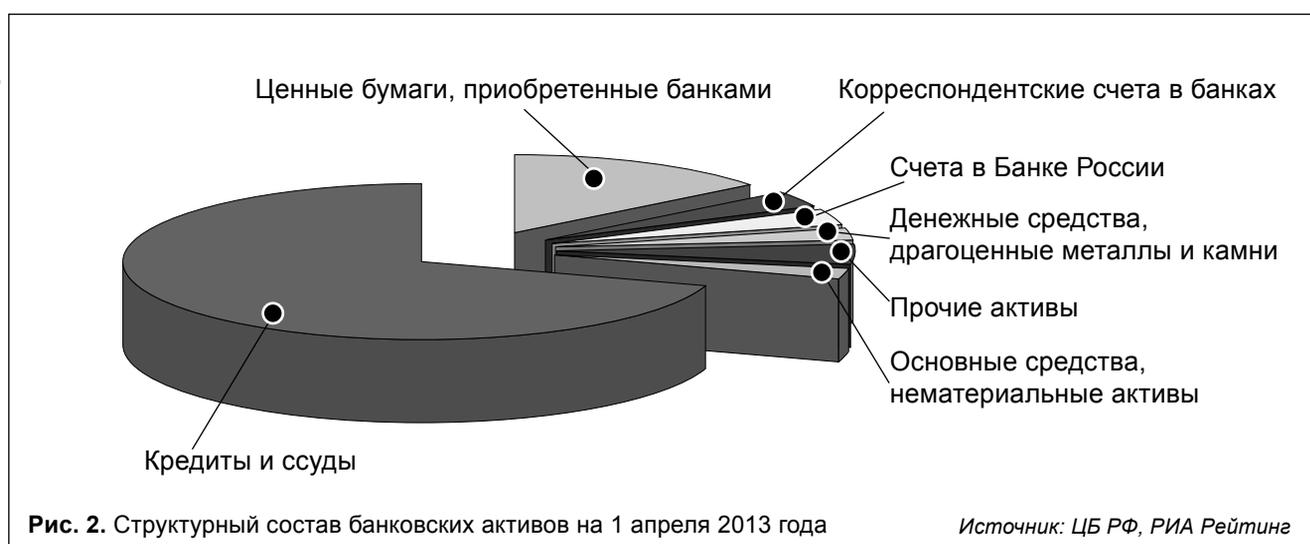


Таблица 3

Динамика прибыльности банковской системы в 2009–2013 гг.

Показатели прибыльности	Период				
	1 квартал 2013	2012	2011	2010	2009
Рентабельность капитала	17,0%	18,2%	17,6%	12,5%	4,9%
Рентабельность активов	2,1%	2,3%	2,4%	1,9%	0,7%
Прибыль банковской системы, млрд руб.	239,4	1012	848	573	205
Прибыль наиболее прибыльных банков (ТОП-10), млрд руб.	247,7	1021	854	595	285

Источник: ЦБ РФ, РИА Рейтинг

т.к. в период кризиса банки скупали ценные бумаги и показатели доли ценных бумаг были больше. В настоящее же время банки ориентированы на рост кредитования.

Величины таких показателей, как непрофильные банковские активы, прочие активы, снизились до 6,5%, что не угрожает нарушению стабильности и ликвидности банковской системы в целом.

В начале 2013 г. ведущим трендом российской банковской системы стало увеличение показателей объема кредитования. На рис. 3 представлена диаграмма распределения пассивов на 1 апреля 2013 г.

Как мы видим по диаграмме на рис. 3, объем ссудных активов банковской системы увеличился на 2,5% по сравнению с прошлым аналогичным периодом и составил 34,8 трлн руб. Эксперты считают, что российская экономика не перейдет в состояние рецессии в отличие от мировой экономики, именно за счет динамичного роста банковского кредитования, даже на фоне незначительного роста ВВП и объема промышленного производства в России

За I квартал 2013 г. пассивы показали рост на 0,67%, на 329,5 млрд руб. – в денежном выражении. При этом собственные средства банков увеличились на 3,06%, тогда как обязательства – на 0,33%. Увеличение обязательств произошло за счет увеличения объема вкладов физических лиц, за счет увеличения объема выпуска долговых бумаг и за счет увеличения объема средств организаций на расчетных, текущих и иных счетах в банках.

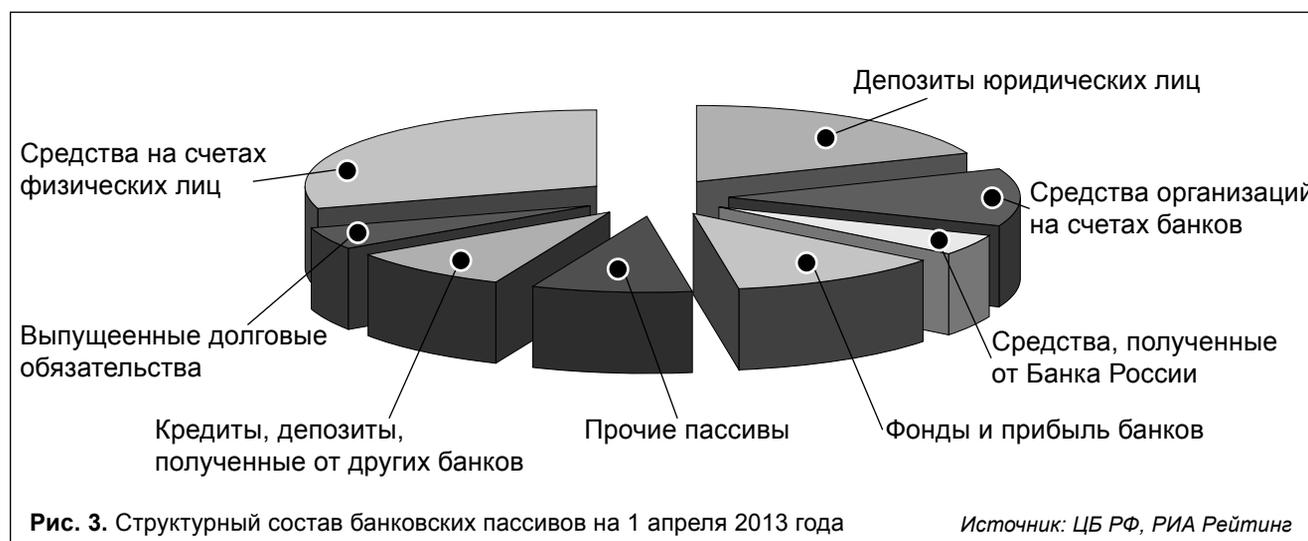
В настоящее время общей заметной тенденцией в банковском кредитовании стало кредитование юридических лиц. Также увеличилось число вкладчиков – юридических лиц. Процентные ставки при кредитовании предприятий малого и среднего бизнеса банки приблизили к ставкам потребительского кредитования, что объясняет динамику в данном секторе.

За I квартал 2013 г. в банках заметно увеличился собственный капитал – на 3,1%, что составило 187 млрд руб. Для сравнения, в 2012 г. аналогичный показатель составил 2,5%.

Объем собственных средств российской банковской системы составил 6,3 трлн руб., но данный показатель не является достаточным для увеличения объема капитала. К 1 апреля 2013 г. показатель достаточности капитала уменьшился. Значение показателя Н1 (норматив достаточности капитала) по банковской системе РФ на 1 апреля 2013 г. находилось на отметке в 13,4%, что ниже на 1,2% по сравнению с 01.04.2012 г.

Причинами снижения показателя Н1 стало уменьшение объема высоколиквидных нерисковых активов, а также начало действия новых правил расчета рыночных рисков с 1 февраля 2013 г., согласно которым возрастает нагрузка на капитал.

На банковском рынке в 2013 г. сохранилась тенденция нехватки объемов ликвидности. Все же эксперты отмечают некоторое выравнивание ситуации по сравнению с аналогичным периодом 2012 г. Например, процентные



ставки межбанковского рынка показали рост показателей больше чем на 1%, т. е. на величину, ставшую традиционной за последние несколько лет. Некоторая стабилизация в ситуации с ликвидностью объясняется тем, что Банк России увеличивает фондирование (финансирование активных банковских операций) национальной банковской системы при помощи расширения списка инструментов, обеспечивающих возможность фондирования.

Что касается *показателей прибыльности* банковской системы РФ, то к 1 апреля 2013 г. объем прибыли составил 239,4 млрд руб., что на 10,6% ниже, чем за I квартал 2012 г. В качестве основных причин снижения прибыли эксперты называют повышение процентных ставок вследствие увеличения стоимости фондирования, усиление конкуренции на рынке кредитования, увеличение объема просроченной задолженности и необходимости поиска дополнительных резервов. Также естественным процессом в сложившейся экономической ситуации является уменьшение темпов роста доходов банков за счет потребительского кредитования, т.к. рыночные условия диктуют необходимость снижения процентных ставок по кредитам. Возникает закономерная ситуация снижения доходности при росте расходов, что оказывает влияние на прибыльность банковской системы. В табл. 2.3 показана динамика показателей прибыльности банковской системы за период 2009–2013 г.г.

В табл. 3 заметно скачкообразное увеличение показателей прибыльности банковской системы в период с 2009 по 2010 г, затем тенденция изменения меняется на более плавное увеличение показателей, и в период 2012–2013 г.г. показатели уменьшаются, что объясняется общей мировой ситуацией в экономике и банковской системе в частности. Стратегия дальнейшего развития банковской системы России на период до 2015 г. разработана с учетом рассмотренных показателей и выявленных ключевых проблем, тормозящих процесс развития.

В Стратегии развития до 2015 г. произошли изменения в части характеристик реформирования банковской отрасли, которые полностью отвечают изменениям в динамике развития рынка банковских услуг, а также кредитных организаций в частности.

Но, несмотря на заметный рост динамики показателей банковской отрасли экономики, сохраняется достаточно значительный объем проблем внутри банковской отрасли, которые обусловлены наличием внутренних и внешних факторов их появления.

К внутренним факторам, вызывающим рост проблем в банковской отрасли относят следующие:

- *противоправная деятельность части банков и кредитных организаций;*
- *непрозрачность форм осуществления деятельности для ЦБ РФ;*
- *искажение анализируемой информации и показателей деятельности вследствие недостоверности отчетных документов и общей отчетности;*
- *ориентация владельцев кредитных организаций на краткосрочные результаты деятельности, выражающиеся в получении «быстрой» прибыли и приводящие к снижению финансовой устойчивости и ликвидности*

банковской системы, а также к подрыву доверия среди клиентов банков;

- *управление, не ориентированное на снижение кредитных рисков в деятельности;*
- *низкий уровень технико-технологической базы банковских и кредитных организаций, что также повышает рисковый порог деятельности;*
- *хаотичное внедрение инновационных технологий при развитии сектора дистанционного банковского обслуживания.*

Внутренние факторы уменьшают авторитет банковской системы, доверие клиентов, снижают количество возможностей для привлечения инвестиций в ее дальнейшее развитие.

Немаловажное значение имеют внешние факторы, к которым относят следующие:

- *односторонний и краткосрочный характер кредитных ресурсов банковской системы;*
- *низкий уровень диверсификации экономики и недостаточный объем инвестиций на ее развитие;*
- *сохранение высоких показателей корпоративных, управленческих и административно-хозяйственных расходов в банковской системе, которые не являются прямыми расходами.*

Серьезной проблемой последнего времени является проблема банковского мошенничества, уровень распространения которого не уменьшается, а возрастает. Требуется значительные усилия со стороны регулятора и Правительства РФ, сконцентрированные на поиске решения проблем мошенничества в банковской системе. Устойчивость банковской системы оказывает влияние на развитие экономики страны в целом.

Банк России и Министерство финансов разработали совместный документ – Стратегию развития банковского сектора на период до 2015 года.

В соответствии с принятым документом основной целью развития банковской системы считается непосредственное ее участие в развитии экономического сектора, дальнейшее повышение уровня качества предоставляемых услуг, повышение устойчивости и стабильности.

Стремление к поставленной цели способствует развитию национальной экономики и повышению конкурентоспособности на мировом рынке. В российской экономике сложилась ситуация, диктующая необходимость перехода к интенсивной модели дальнейшего развития банковского сектора, ориентированной на долгосрочную эффективность, высокие показатели качества, надежности и финансовой устойчивости, низкие рисковый порог и уровень мошенничества.

Литература

1. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».
2. http://www.cbr.ru/publ/?prtid=pi_itm
3. http://www.cbr.ru/publ/?prtid=moneyancredit_sub
4. <http://www.cbr.ru/analytics/Default.aspx?Prtid=bknsyst>

Мировое банковское обозрение

Китайская экономика в 2013 году

ВВП Китая вырос в 2013 году на 7,7% по сравнению с 2012 годом и составил 56,88 трлн юаней (9,3 трлн долларов), сообщило государственное статистическое управление КНР.

Промышленное производство в стране в 2013 году выросло на 9,7%.

Темпы роста китайской экономики в IV квартале уменьшились до 7,7% с 7,8% за предыдущий трехмесячный период. По итогам первого полугодия прошлого года ВВП Китая увеличился на 7,6% по сравнению с январем — июнем 2012-го, при этом в I и II кварталах показатель вырос на 7,7% и 7,5% соответственно.

Китайское правительство, согласно обнародованным в марте 2013 года целям, планировало среднегодовые темпы роста в 2013 году на уровне 7,5%. В 2012 году ВВП Китая вырос на 7,8%.

В США подорожало золото

Стоимость золота выросла к концу января 2014 года по причине снижения индекса потребительских настроений в США, свидетельствуют данные бирж.

К закрытию торговой сессии февральский фьючерс на золото на нью-йоркской бирже Comex подорожал на 11,7 доллара, или 0,9%, до 1 251,9 доллара за тройскую унцию. Индекс потребительских настроений Мичиганского университета (Michigan Consumer Sentiment Index), отражающий степень доверия домохозяйств к экономике США, в январе, по предварительной оценке, опустился до 80,4 пункта с 82,5 в декабре. При этом аналитики ожидали роста показателя до 83,5 пункта.

В банковской системе РФ отмечено снижение показателей

Снижение положительного сальдо счета текущих операций платежного баланса в РФ вызывает у регулятора «некоторую обеспокоенность». Об этом говорится в обзоре глобальных рисков за декабрь, подготовленном ЦБ РФ.

По данным ЦБ, в январе — сентябре показатель снизился на 54% в годовом выражении «в основном из-за увеличения отрицательного сальдо неторговых статей», составив 28,3 млрд долларов. В соответствии с накануне опубликованной Центробанком оценкой, по итогам года профицит счета текущих операций составил 33 млрд долларов против 72 млрд годом ранее.

В Банке России отмечают, что снижение текущего счета негативно сказалось на экономическом росте. Однако в первой половине наступившего года регулятор ожидает улучшения состояния платежного баланса, чему должны способствовать Олимпийские игры в Сочи и сезонный фактор.

Отмечено увеличение прибыли у Morgan Stanley за 2013 год

Чистая прибыль американского банковского гиганта Morgan Stanley, приходящаяся на держателей обыкновенных акций, по итогам 2013 года составила 2,75 млрд долларов против убытка в 30 млн за 2012 год, сообщила финансовая компания.

В пересчете на одну обыкновенную акцию кредитная организация получила в прошлом году прибыль в размере 1,41 доллара против убытка в 0,02 доллара в предыдущем году. Выручка финансового гиганта увеличилась на 24% и составила 32,42 млрд долларов.

За IV квартал прошлого года Morgan Stanley получил чистую прибыль в размере 133 млн долларов, что на 76,5% ниже показателя 2012 года. Прибыль на акцию составила 0,07 доллара против 0,29 годом ранее. Аналитики ожидали прибыль на акцию в размере 0,45 доллара. Выручка за октябрь — декабрь возросла на 12,5% — до 7,83 млрд долларов.

Показатель ключевого капитала (Tier 1) корпорации к концу года составил 15,7%. По состоянию на 31 декабря предыдущего года он был равен 17,7%.

Испания лидирует по «плохим» кредитам

Доля «плохих» кредитов в банках Испании побила исторический рекорд, достигнув 13,07% от суммы всех займов. Об этом сообщают из Брюсселя со ссылкой на релиз ЦБ страны, опубликованный в открытом доступе в Сети. В 2012 году аналогичный показатель составлял 12,23%, а до начала кризиса — 0,72%.

В октябре доля «плохих» кредитов достигла максимальных за последние 50 лет 13%. Предыдущий рекорд был установлен в 1994 году, когда она выросла до 9,15% во время экономического и банковского кризисов.

Объем «плохих» кредитов в ноябре составил 192,5 млрд евро против 190,09 млрд евро в предыдущем месяце. Эксперты прогнозируют, что экономика начнет расти в этом квартале и положительная динамика сохранится в течение всего года. Однако доля «плохих» кредитов, как ожидается, некоторое время будет сдерживать рост показателей.

В прошлом году Испания получила 40 млрд евро от ЕСМ в качестве антикризисной помощи, которая была полностью направлена на рекапитализацию и реструктуризацию банковского сектора страны. И хотя доля «плохих» кредитов растет, министры финансов еврозоны и лидеры стран ЕС положительно оценили достигнутые успехи и разрешили Мадриду завершить программу помощи в конце января без взятия дополнительных кредитов на случай форс-мажорных ситуаций.

В Германии манипулируют с валютным курсом

Финансовый регулятор Германии Vafin считает возможные манипуляции с валютными курсами и ценами на драгметаллы более опасными, нежели мошенничество со ставкой LIBOR. Об этом сообщает агентство Bloomberg.

Выступая во Франкфурте, глава Vafin Эльке Кениг подчеркнул, что манипуляции с валютой и драгоценными металлами «особенно тяжкие», поскольку их стоимость основывается на рыночных операциях, а не на оценках банков (как ставки LIBOR и EURIBOR).

Комиссар ЕК по вопросам конкуренции Хоакин Альмуния на этой неделе заявил, что предварительное расследование по факту возможных валютных манипуляций выявило те же технологии, что и при фальсификациях LIBOR.

Ранее Vafin присоединился к регуляторам Великобритании, США и Швейцарии в расследовании манипуляций с валютными курсами.

BNY Mellon лидирует в международном секторе управления активами

Чистая прибыль Bank of New York Mellon Financial Corp. (BNY Mellon), одного из мировых лидеров в секторе управления активами и обслуживания операций с ценными бумагами, снизилась по итогам 2013 года на 13,6% по сравнению с 2012 годом и составила 2,11 млрд долларов, следует из отчета корпорации.

В пересчете на одну обыкновенную акцию чистая прибыль за год оказалась равна 1,74 доллара, в то время как в 2012 году она составляла 2,03 доллара.

Спад производства в России продолжится вплоть до 2015 года

России едва ли удастся преодолеть спад производства как в 2014-м, так и в 2015 году, говорится в ежеквартальном исследовании британского финансового конгломерата HSBC. По оценке HSBC, в 2015 году российская экономика не сможет превысить потенциальные темпы роста, которые близки к 2%. При этом, согласно прогнозу Минэкономразвития РФ, ВВП страны в 2015 году вырастет на 2,8%.

Как напоминает HSBC, согласно официальному прогнозу, средние темпы роста российской экономики в период 2014—2030 годов уменьшатся до 2,5%. Вследствие этого к 2030-му доля России в глобальной экономике снизится до 3,4% против 4% в 2012 году.

Выступая на днях на Гайдаровском форуме, глава МЭР Алексей Улюкаев указывал, что низкие темпы роста ВВП в 2,5% могут сохраниться до 2015 года.

Снизился японский фондовый индекс Nikkei 225

Японский фондовый индекс Nikkei 225 по итогам торгов составил 15 734,46 пункта.

По сравнению с предыдущим закрытием он понизился на 0,08%, или на 12,74 пункта.

Fitch пророчит дефолт Нидерландам

Международное рейтинговое агентство Fitch подтвердило долгосрочный рейтинг дефолта эмитента Нидерландов на наивысшем уровне «AAA» и краткосрочный рейтинг «F1+» с «негативным» прогнозом, сообщается в пресс-релизе агентства.

Потолок по рейтингам подтвержден на уровне «AAA». Подтверждение рейтинга связано с сильными экономическими, институциональными и кредитными показателями, а также финансовой гибкостью. Прогноз по рейтингу остается «негативным» из-за ожидания слабого роста ВВП.

Агентство отмечает признаки восстановления экономики в последние месяцы. В III квартале 2013 года реальный ВВП страны вырос на 0,2% по сравнению с предыдущим кварталом после девяти последовательных кварталов снижения (за исключением II квартала 2012-го, когда ВВП вырос на 0,5% по сравнению с I кварталом).

Негативное рейтинговое действие возможно в случае роста госдолга Нидерландов, а также неблагоприятного политического сценария, который мог бы привести к политической нестабильности.

Улучшение прогноза до «стабильного» с «негативного» может произойти в случае общего улучшения макроэкономических показателей, дальнейших признаков стабилизации на рынке недвижимости, а также роста уверенности в стабилизации в среднесрочной перспективе соотношения общего госдолга к ВВП страны.

По данным ОПЕК снизились мировые цены на нефть

Мировые цены на нефть в январе снизились на фоне статистики Минэнерго США и прогнозе Организации стран — экспортеров нефти, свидетельствуют данные торгов.

Цена февральских фьючерсов на североморскую нефтяную смесь марки Brent Crude Oil снизилась на 0,52 доллара — до 105,75 доллара за баррель. Стоимость февральских фьючерсов на легкую нефть марки WTI упала на 0,21 доллара — до 93,96 доллара за баррель.

По данным Минэнерго США, коммерческие запасы нефти в стране за неделю, завершившуюся 10 января, сократились на 7,7 млн баррелей, или на 2,1%, — до 350,2 млн баррелей. При этом аналитики полагали, что запасы нефти сократятся лишь на 613 тыс. баррелей. Общие запасы бензина увеличились на 2,7% и составили 233,1 млн баррелей. Запасы дистиллятов уменьшились на 0,8% — до 124 млн баррелей.

ОПЕК вновь несколько повысила оценку по мировому спросу на нефть в 2013 году — до 89,86 млн баррелей в сутки, что на 0,07 млн баррелей больше предыдущего прогноза и на 0,94 млн баррелей превышает показатель 2012 года. Об этом говорится в январском докладе

организации. В 2014 году мировой спрос, по прогнозу ОПЕК, составит 90,91 млн баррелей в день. Это на 0,07 млн больше, чем организация прогнозировала в декабре.

Deutsche Bank обнародовал информацию об убытках

Deutsche Bank неожиданно объявил об убытках в IV квартале 2013 г. в размере 1,153 млрд евро. Годом ранее убытки составили 2,2 млрд евро.

Основной причиной убытков за отчетный период стали судебные издержки, которые составили 528 млн евро. Еще около 500 млн евро банк потратил на реструктуризацию.

Доходы банка также снизились на 16% и составили 6,580 млрд евро. Хуже других себя проявили подразделения по работе с ценными бумагами и корпоративным банковским услугам.

Вышедший отчет только увеличит давление на руководство банка, чей план по выходу из кризиса и без того постоянно подвергается критике. Вместе с тем банк постоянно преследуют судебные иски.

В Сети появилась информация, что крупнейший немецкий банк может выпустить отчет раньше, причем сообщит о снижении прибыли.

На этом фоне акции Deutsche Bank подешевели 17 января на 3%.

В Южной Корее произошла крупная утечка персональных данных

Более 15 миллионов держателей карт южнокорейских банков пострадали от утечки персональных данных, сообщают южнокорейские СМИ.

Служба финансового надзора Южной Кореи объявила в воскресенье, что 9 января были задержаны трое человек, причастных к утечке личных данных держателей

банковских карт KB Kookmin Card, NongHyup Card и Lotte Card. О том, когда произошла сама утечка, не сообщается.

По данным ведомства, в результате утечки пострадали 15 миллионов граждан – около 70% всех держателей банковских карт в стране. Среди клиентов, информация о которых попала к мошенникам, есть чиновники, депутаты, главы крупных компаний и знаменитости.

В финансовом агентстве полагают, что масштабность утечки вызвана тем, что многие банки и компании, выпускающие банковские карты, делятся информацией о своих клиентах. Некоторые СМИ сообщали, со ссылкой на информированные источники, о 20 миллионах пострадавших.

Среди персональной информации, попавшей в доступ к мошенникам, стала сумма кредитного счета, максимальный месячный размер кредита, семейное положение, наличие автомобиля и номер телефона владельца карты.

В воскресенье было созвано экстренное совещание руководства KB Financial Group. По итогам совещания представитель группы объявил, что жертвам утечки будет компенсирован ущерб.

Это стало самой крупной утечкой информации о держателях банковских карт в Южной Корее. Ранее мошенникам удавалось завладеть информацией о держателях карт Hyundai Capital, Samsung Card, Hana SK Card и NongHyup Financial Group.

Литература

1. <http://www.banki.ru>
2. <http://www.vedomosti.ru>
3. <http://www.rbc.ru>
4. <http://www.wbanks.ru>
5. <http://bankir.ru>

Маркетинг и логистика

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

www.itkor.ru

РЕКЛАМА

Мотивация персонала – важный фактор эффективности работы предприятия

М. Кузьмичева,

к.э.н., доцент кафедры маркетинга и форсайта,

Московский государственный университет технологий и управления имени К.Г. Разумовского

В статье рассмотрены вопросы управления и развития человеческого капитала, который является конкурентным преимуществом современных компаний. Поэтому в современном менеджменте все большее значение приобретают мотивационные аспекты.

Ключевые слова: мотивация персонала, человеческий капитал, экономика знания, устойчивое развитие.

Motivation of staff – an important factor in the efficiency of business

M. Kuzmicheva,

Ph.D., assistant professor of marketing and Forsythe,

Moscow State University of Technology and Management named K.G. Razumovsky

The article discusses the management and development of human capital, which is a competitive advantage for businesses today. Therefore, in modern management are becoming increasingly important motivational aspects.

Keywords: employee motivation, human capital, knowledge economy, sustainable development.

На повышение эффективности работы любого предприятия оказывает огромное влияние мотивация персонала. На современном этапе экономических преобразований человеческий капитал является главной ценностью общества, определяющим фактором устойчивого развития и экономического роста, поскольку конкурентные преимущества организационно-экономических систем во многом достигаются не за счет природных ресурсов, а за счет знаний, информации, инноваций, источником которых выступает человек.

В то же время в современной практике оценки предприятий человеческий капитал не учитывается в стоимости предприятия. Учету и переоценке подлежит лишь интеллектуальный капитал, отождествляемый с нематериальными активами.

Данное обстоятельство не позволяет получить реальную оценку стоимости предприятия. Этого явно недостаточно для становления в России экономики, основанной на знаниях, и обеспечения конкурентоспособности отечественных предприятий. Практика недооценки и невключения в активы предприятия человеческого капитала ведет к огромным потерям ресурсов и значительно занижает рыночную стоимость фондов предприятий. Одной из причин сложившегося положения является отсутствие теоретико-методологической основы формирования и оценки человеческого капитала предприятий.

В современном менеджменте все большее значение приобретают мотивационные аспекты. Мотивация персонала является основным средством обеспечения оптимального использования ресурсов, мобилизации

Таблица 1

Возможное содержание компенсационного пакета

Способы материального стимулирования	Дополнительные стимулы
<ul style="list-style-type: none"> ● Заработная плата <ul style="list-style-type: none"> ● Премии ● Бонусы/тринадцатая зарплата <ul style="list-style-type: none"> ● Участие в прибылях ● Планы дополнительных выплат <ul style="list-style-type: none"> ● Участие в акционерном капитале <ul style="list-style-type: none"> ● Оплаченный отпуск ● Оплата кратковременной/ долговременной нетрудоспособности <ul style="list-style-type: none"> ● Пенсии 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Обеспечение работников рабочей одеждой и обувью <ul style="list-style-type: none"> ■ Оплата транспортных расходов <ul style="list-style-type: none"> ■ Доплаты на питание <ul style="list-style-type: none"> ■ Оплата питания ■ Скидки на покупку товаров компании ■ Компенсация расходов на образование ■ Предоставление беспроцентных кредитов ■ Загородные поездки и пикники, оплаченные компанией <ul style="list-style-type: none"> ■ Различные формы страхования работников и членов их семей ■ Оплата медицинского обслуживания работников <ul style="list-style-type: none"> ■ Машина, предоставляемая компанией

имеющегося кадрового потенциала. Основная цель процесса мотивации – это получение максимальной отдачи от использования имеющихся трудовых ресурсов, что позволяет повысить общую результативность и прибыльность деятельности предприятия. Актуальность проблем мотивации не оспаривается ни наукой, ни практикой, так как от четкой разработки эффективной системы мотивации зависит не только повышение социальной и творческой активности конкретного работника (менеджера, рабочего), но и конечные результаты деятельности предприятий различных организационно-правовых форм собственности, производственной и непромышленной сфер деятельности. Построение механизма мотивации состоит из следующих способов (средств) воздействия на трудовую мотивацию.

Для усиления роли мотивации труда и повышения его результативности имеются большие возможности. Среди этих возможностей особое место занимает материальное стимулирование труда работников. Стимулирование труда предполагает создание целого ряда условий, при которых активная трудовая деятельность, дающая определенные результаты, становится необходимым и достаточным условием удовлетворения значимых и социально обусловленных потребностей работника, формирование у него мотивов труда.

Цель стимулирования – побудить человека не просто к труду, а к максимально эффективному выполнению работы, обусловленной трудовыми отношениями.

В целях максимизации эффективности действия стимулов менеджерам фирмы необходимо соблюдать определенные принципы, позволяющие правильно построить систему стимулирования в целом.

Доступность, которая подразумевает демократичность и общность условий стимулирования для всех сотрудников организации. То есть для каждого отдельно взятого сотрудника понятен и действителен любой из стимулов, входящих в корпоративную систему стимулирования.

Ощутимость. Практика показывает, что существует некий порог действенности стимула, который существенно отличается в зависимости от коллектива, корпорации, страны применения. Так, для одних работников ощутим

может быть и материальный стимул в тысячу рублей, тогда как для других мало и сотни тысяч, что легко объяснимо. Это обстоятельство необходимо учитывать при определении нижнего порога действенности стимула.

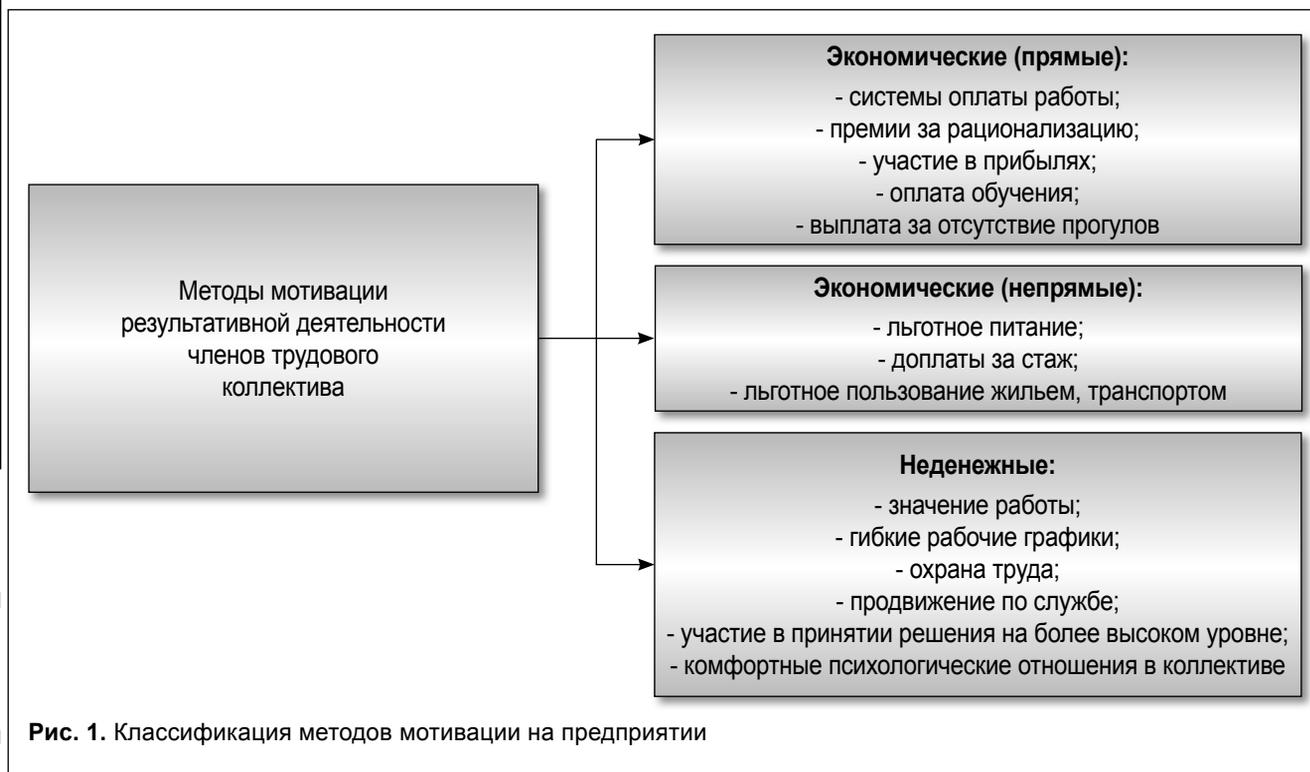
Постепенность. Материальные стимулы по своему характеру постоянно корректируются в сторону повышения, что необходимо учитывать на практике. Однако неоправданное повышенное вознаграждение, не подтвержденное впоследствии результатами труда, негативно скажется на общей мотивации работника в связи с формированием ожидания высокого вознаграждения в дальнейшем, то есть повышением нижнего порога стимула. Повышение вознаграждения приводит к становлению нового, более высокого уровня притязаний работника и ожиданием повышенного вознаграждения за тот же объем работ. Несмотря на это, любое снижение материального стимулирования крайне негативно сказывается на мотивации.

Минимизация разрыва между достижением результатов и оплатой труда. Давно замечено, что действие материального вознаграждения одномоментно. В вопросе получения причитающегося за работу вознаграждения большинство людей руководствуются принципом «лучше меньше, но сразу», что позволяет снижать уровень вознаграждения, благодаря переходу на еженедельную оплату труда. В настоящее время многие зарубежные компании работают именно по этому принципу, поскольку четкая коррекция результатов труда и получения вознаграждения за него является сильным мотиватором.

По мнению специалистов повышать заработную плату необходимо на сумму, составляющую от 15-20 до 40-50% оклада работника. Замечено, что эффект от повышения заработной платы длится от полугода до одного года, после чего падает. Падение мотивации от повышения заработной платы проявляется практически всегда, даже если существенно повысить оклад работника, например в два раза.

Высокая мотивация от повышения заработной платы имеется у молодых работников, которым необходимо решить важные жизненные задачи: организовать семью, купить квартиру, создать условия для рождения ребенка и т. д.

Заработная плата может не выступать мотивирующим фактором для творческих и креативных работников,



нацеленных на содержательные характеристики труда: самостоятельность, наличие творчества.

Заработная плата становится мотивирующим фактором только тогда, когда она напрямую связана с результатами труда и в ней отражены объективные характеристики работника: его образование, стаж работы в компании, продолжительность работы в данной профессии.

Таким образом, зарплата должна состоять как минимум из трех частей: минимальной, но стабильной части, премиальной по результатам труда и денежной суммы, отражающей опыт и стаж работника.

Важное место в стимулировании труда занимает премиальная система. Структура премиальной системы напрямую зависит от специализации и квалификации персонала, а также особенностей организации, поэтому она должна обладать уникальными особенностями, отвечающими потребностям компании, что значительно усложняет задачу ее разработчиков.

Для того чтобы премия играла роль действенного стимулирующего фактора, ее величина, как в свое время показал Ф. Тейлор, должна составлять не менее 30% основного заработка. Премия – это вознаграждение за любые, пусть самые малые успехи. Общим принципом премирования является своевременность, потенциальная неограниченность величины, регулярный пересмотр его критериев в связи с изменением условий деятельности организации и ее экономического положения.

Помимо премий материальное стимулирование реализуется и через бонусы – разовые вознаграждения за успешное проведение определенной операции, сделки и т. п.

Ниже приводится возможное содержание компенсационного пакета, который может быть предложен работникам со стороны организации (табл. 1).

Материальное поощрение практикуется в различных видах. Большое распространение в британских фирмах получило поощрение в форме подарков. Так, в компании British Telecom награждают ценными подарками и туристическими путевками. Процедура награждения проводится в соответствии с достигнутыми успехами: на рабочих местах, на публичных мероприятиях и празднованиях. Это позволяет популяризировать достижения в области повышения эффективности работы ее качества, которые прежде оставались незамеченными.

В целом система денежных выплат призвана обеспечить большинству работников желательный уровень дохода при условии добросовестного отношения к работе и выполнению своих обязанностей. Удовлетворенность материальным вознаграждением, его справедливым уровнем стимулирует инициативу людей, формирует у них приверженность к организации, привлекает к ней новых членов.

Помимо экономических мотивов существует и косвенная экономическая мотивация, то есть мотивация свободным временем. Ее конкретными формами являются: сокращенный рабочий день или увеличенный отпуск, призванные компенсировать повышенные физические или нервно-эмоциональные затраты организма (например, на транспорте, горных работах, в сфере образования и пр.); скользящий или гибкий график работы, делающий режим работы более удобным для человека, что позволяет ему дополнительно заниматься другими делами; предоставление отгулов за часть сэкономленного при выполнении работы времени.

Внедрение гибких графиков работы нашло широкое применение на практике к примеру в государственных учреждениях графства Оксфордшир (Великобритания) еще в начале 90-х годов в экспериментальном порядке была введена новая форма организации труда, дающая

служащим значительную степень свободы – возможность трудиться как на рабочем месте, так и дома, в зависимости от конкретных обязанностей сотрудника и договоренности между ним и его руководителем. В некоторых случаях количество часов, проводимых в учреждении, оговаривается заранее. Могут быть назначены конкретные часы сбора всех сотрудников подразделения для обмена информацией, ознакомление с новыми заданиями. Такой режим рекомендуется и руководителям. Так, контракт начальника бухгалтерии одного из учреждений предполагает следующее распределение рабочего времени: 75% (30 часов в неделю) – в учреждении, 25% (10 часов в неделю) – в домашних условиях. Начальник бухгалтерии дома в основном работает на компьютере, проверяет цифровые данные финансовых документов, а в учреждении участвует в совещаниях и занимается другой работой, требующей контакта с сотрудниками.

Работа, которая выполняется только дома за компьютером, называется телеработой. Основной ее недостаток – изоляция, однако, для некоторых категорий работников, к тому же обремененных семейными обязанностями, предпочтительнее именно такая форма организации труда.

Эксперимент оправдал ожидания и был подхвачен другими компаниями. Фирма «Бритиш Телеком» прогнозирует, что к 2012 году телеработой будет занято около 15% рабочей силы. Если этот прогноз оправдается, будет получен колоссальный эффект: количество автомобилей на дорогах сократится на 1.6 млн. единиц, а бензина будет сожжено на 7.5 млрд. литров меньше, фирмы сэкономят по 20 тыс. фунтов стерлингов (около 33 тыс. долларов) в год на каждом сотруднике, а сами сотрудники будут в среднем экономить по 750 фунтов стерлингов в год на бензине и дорожных расходах.

2) Наряду с материальным стимулированием существует моральное стимулирование. Система морального стимулирования была достаточно популярна и распространена на предприятиях и в организациях в 60-70-е годы, но в 90-х годах ее популярность несколько ослабла. Система поощрений наградами, знаками отличия, грамотами и другими символами внимания может стать достаточно действенным фактором мотивации труда.

Моральное стимулирование может осуществляться по двум направлениям:

■ *поощрение – знаки, символы отличия, награды, благодарности в устной или письменной форме;*

■ *порицание. Эффективность каждого направления и конкретных мероприятий зависит в значительной степени от индивидуально-психологических особенностей работника; от уровня духовного развития человека, жизненных целей, приоритетов, предпочтений, возраста и т. д.*

Эти два метода направлены на создание различных ответных реакций работников, но оба могут способствовать мотивации человека. Эффективность порицания зависит от индивидуально-психологических особенностей работника. К примеру, одно и то же критическое замечание может дать разные результаты: бурную реакцию у холерика, повышение деятельности у сангвиника, потерю работоспособности у меланхолика и не оказать влияния на

флегматика.

Для использования такого фактора мотивации, как моральное стимулирование, нужно хорошо знать коллектив. Только тогда моральные стимулы дадут ощутимый эффект. Для этого необходимы индивидуальный подход к каждому человеку и широкий спектр всевозможных мер стимулирования, способных удовлетворить любые духовно-нравственные потребности; а материальные затраты на реализацию этого фактора могут быть не высокими, по сравнению, например, с затратами на материальное стимулирование.

Итак, для максимального эффекта моральных стимулов необходимы:

- *индивидуальный подход (знание предпочтений);*
- *широкий спектр всевозможных мер стимулирования;*
- *их сочетание с материальными формами стимулирования труда.*

По своей природе материальные и моральные мотивационные факторы одинаково сильны. Все зависит от времени, места и субъекта их применения. В первую очередь необходимо учитывать уровень развития экономики, традиции того или иного коллектива организации, а также материальное положение, статус, возраст и пол работника. Известно, например, что для молодых сотрудников более важными являются стимулы материального характера, что, однако, не означает недооценки ими моральных стимулов. По свидетельствам социологов, к пятидесяти годам жизни значимость моральных и материальных стимулов при нормальном уровне развития экономики практически уравнивается.

Уже отмечалось, что помимо позитивных методов повышения эффективности труда существуют и негативные, представленные различного вида наказаниями и штрафами. Как правило, их применение оправданно только в рамках единой системы стимулирования, в комплексе с позитивными методами воздействия и основано на принципе «кнута и пряника».

Наиболее распространены денежные взыскания (штрафы) по отношению к сотрудникам, нарушившим трудовую дисциплину, недобросовестно выполняющим свои обязанности. Эта форма негативного стимулирования широко применяется руководителями, так как основана на простом логическом выводе: если уровень вознаграждения за труд является приоритетным для работника, то он будет крайне уязвим в вопросах снижения вознаграждения. Следовательно, применение штрафных санкций эффективно применяется для избежания нарушений режима рабочего дня (прогулов и опозданий) и небрежного выполнения служебных обязанностей. Например, во многих компаниях, где численность сотрудников не позволяет проводить визуальное наблюдение за их прибытием на работу, введена система компьютеризированного контроля. Это помогает избежать несправедливого наказания за опоздание на работу, а также позволяет строго контролировать продолжительность рабочего дня, что важно и справедливо с точки зрения сотрудников.

Таким образом, неотъемлемым условием эффективной реализации принципа «кнута и пряника» на практике



является прозрачность и справедливость системы наказаний. Любое взыскание, моральное или материальное, должно накладываться обоснованно и быть понятным сотруднику.

3) Важное значение в построении системы мотивации имеет продвижение по службе. Представления работников о своей будущей деловой карьере могут стать серьезным мотивом их активности и эффективной работы. Повышение, особенно в случае со специалистами и отчасти руководителями отделов, может быть только на руководящую должность, а это не всегда возможно ввиду ограниченности руководящих мест и отсутствия у претендентов опыта руководства, организаторских способностей и т. д. В ряде зарубежных фирм введена «двойная лестница» карьеры, т. е. специалист может расти профессионально, не переходя на административную должность. Так, после специалиста могла бы следовать должность ведущего и главного, затем советника, что по статусу и окладу соответствовало бы должности начальника отдела; далее должность старшего советника и т. д. Таким образом у работников есть важный стимул хорошей работы и без назначения на руководящую должность (далеко не у всех работников возможность именно руководить людьми является привлекательной стороной деятельности).

Таким образом, существует два типа карьеры – горизонтальная и вертикальная.

Вертикальная – это «восходящая карьера», должностной рост.

Горизонтальная карьера – перемещения, связанные с временным замещением, расширением круга

обязанностей и ответственности, движение между существующими должностями, использование наиболее квалифицированных работников как наставников и внутренних консультантов. В этом случае движение у работника шире, ротация может быть в определенной степени «лекарством» от застоя, апатии, привычки. Формально ничего не меняется, но расширяется область неформальных отношений личности, более конкретным становится знание своего подразделения, постепенно накапливаются и углубляются знания, приобретается практический опыт. Это благоприятно сказывается на самоощущении работника.

Понятно, что деловая карьера не может ограничиваться только должностным продвижением «вверх». В силу ограниченности вертикального продвижения (восходящей карьеры) особую значимость приобретает карьера в «горизонтальном направлении».

Представить больше возможностей карьерного роста – еще один фактор мотивации, способный значительно повлиять на результативность работы.

4) Также положительный психологический настрой на трудовую деятельность создают условия труда. Когда условия труда достаточно хорошие, работники не акцентируют на этом свое внимание, если они плохие – это резко снижает мотивацию труда, т. е. внимание работников переключается на этот фактор. Хорошие условия труда усиливают мотивацию незначительно, тогда как плохие условия резко ее снижают.

Условия труда – фактор, оцениваемый неоднозначно на разных предприятиях. В некоторых учреждениях

плохие условия труда создает шум, в других – запыленность и температура воздуха, в третьих – загазованность и т. д. Зачастую эти факторы ликвидировать сложно – их наличие предполагает производственный процесс.

Принято выделять следующие факторы условий труда:

■ *санитарно-гигиенические – влажность, атмосферное давление, загрязненность пылью, химическими веществами, вибрация, освещение, различные виды излучений, контакт с водой, маслом, токсическими веществами и т. п.*

■ *социально-психологические – физическая нагрузка, темп работы, нервно-психическое напряжение, монотонность работы, организация рабочего места, режим труда и отдыха, функциональные качества оборудования и т. п.*

■ *эстетические – архитектурно-художественные качества интерьера (мебель, цвет стен, озеленение), использование функциональной музыки.*

Если санитарно-гигиенический фактор – неотъемлемый для процесса производства, то эстетический и отчасти социально-психологический факторы настолько необходимыми не являются, но они способствуют более производительной работе и могут «сглаживать» негативный эффект санитарно-гигиенического фактора. Действия администрации должны быть соответствующими – в направлении дальнейшего совершенствования условий труда.

5) В заключение необходимо остановиться еще на одном средстве воздействия на мотивацию. Речь идет о психологическом климате. Благоприятная обстановка в коллективе положительно влияет на работу коллектива. Хороший психологический климат характеризуется высокой степенью доверия членов коллектива, требовательностью друг к другу, сплоченностью, психологической совместимостью.

Для благоприятного (здорового) социально-психологического климата свойственны:

● *преобладание делового, творческого настроения в течение рабочего дня;*

● *чувство групповой сплоченности и товарищества;*

● *высокий уровень профессиональной подготовки работников;*

● *хорошие взаимоотношения между руководителями и подчиненными;*

● *равномерность распределения объема работы и нагрузки на каждого члена коллектива;*

● *своевременность и объективность разрешения конфликтных ситуаций;*

● *критика и самокритика;*

● *коллективное обсуждение вариантов принимаемых решений и др.*

Для неблагоприятного социально-психологического климата свойственны:

● *частые опоздания на работу;*

● *длительные перекуры во время работы;*

● *неточное выполнение решений и приказов руководства;*

● *распространение слухов друг о друге;*

● *скрытая критика условий труда;*

● *частые нарушения дисциплины;*

● *высокая текучесть кадров и др.*

Совместный труд при благоприятном психологическом климате в коллективе – фактор, усиливающий мотивацию сотрудников. Поведение человека и его активность, в том числе в трудовой деятельности, во многом определяется коллективом, в котором он работает. Психологи установили, что работа в группе, в окружении других людей в целом положительно влияет на производительность труда работников. Зная этот факт, можно управлять мотивацией путем балансирования индивидуальной и групповой мотивации для достижения высокой производительности труда как отдельного работника, так и коллектива.

Исследованиями и практикой установлено, что эффективность работы предприятия на 70-80% зависит от руководителя предприятия. С переходом на рыночные отношения они получили большую самостоятельность в области оплаты труда. Предприятия в этот период стали чаще применять повременную-премиальную и бестарифную систему оплаты труда, а также оплату труда по контракту. Выявились и негативные стороны в оплате труда:

Мотивация привлечения сотрудника в разных ситуациях неодинакова и зависит от того, кто в ком больше заинтересован: человек, ищущий работу, или компания – в специалисте.

Факторы, мотивации привлечения, как правило, включают:

■ *размер заработной платы, наличие премий, бонусов, участие в прибыли и т. д.;*

■ *статус компании, характер бизнеса и пр.;*

■ *название должности, круг полномочий и ответственности, возможность карьерного продвижения и др.;*

■ *наличие корпоративной инфраструктуры (столовой, транспорта, средств связи, рабочей одежды) и т. д.;*

■ *местоположение офиса, его оборудование, состояние рабочих мест;*

■ *личные и деловые качества руководителя;*

■ *корпоративную культуру, соблюдение трудовых норм, законопослушность и пр.*

У каждой категории работников свои приоритеты: так, для менеджеров высшего звена более значимы два последних фактора, для рядовых сотрудников – материальное вознаграждение.

Мотивация удержания основывается, как правило, на комплексе корпоративных мер, применяется также и предоставление сотруднику определенных индивидуальных условий при получении сигналов о его возможном уходе.

Строго говоря, использование предприятием индивидуальных программ удержания работников свидетельствует об отсутствии системы, позволяющей своевременно реагировать на повышение их профессионального уровня. Именно такой подход наблюдается в ОАО «Современный стиль». Несомненно, в процессе трудовой деятельности компетентность работника повышается: он приобретает дополнительные знания, опыт, осваивает новые технологии, способствуя тем самым и развитию компании. Это закон роста компетентности. Если работодатель игнорирует такую закономерность, сотрудник подыскивает новое

место, позволяющее ему реализовать свои возросшие умения. Что и наблюдается на нашем предприятии.

Рациональная организация оплаты труда на предприятии позволяет стимулировать результаты труда и деятельность его работников, обеспечивать конкурентоспособность на рынке труда готовой продукции, необходимую рентабельность и прибыльность продукции. Цель рациональной организации оплаты труда – обеспечение соответствия между ее величиной и трудовым вкладом работника в общие результаты хозяйственной деятельности предприятия, то есть установление соответствия между мерой труда и мерой потребления.

В основу организации оплаты труда на многих российских предприятиях положены следующие принципы:

- ▼ осуществление оплаты в зависимости от количества и качества труда;
- ▼ дифференциация заработной платы в зависимости от квалификации работника, условий труда, отраслевой и региональной принадлежности предприятия;
- ▼ систематическое повышение реальной заработной платы, то есть превышение темпов роста номинальной заработной платы над инфляцией;
- ▼ превышение темпов роста производительности труда над темпами роста средней заработной платы;
- ▼ справедливость, то есть равная оплата за равный труд;
- ▼ учет вредных условий труда и тяжелого физического труда;
- ▼ стимулирование за качество труда и добросовестное отношение к труду;
- ▼ материальное наказание за допущенный брак и безответственное отношение к своим обязанностям, приведшим к каким-либо негативным последствиям.

Каждый руководитель сталкивается в своей деятельности с тем, что любой фактор, вовлекаемый в производство, должен быть оплачен. С одной стороны, оплата должна компенсировать расход физических и интеллектуальных сил работника, с другой стороны, работник не должен чувствовать себя ущербным, сравнивая оплату своего труда с оплатой аналогичного труда на родственном предприятии.

В распоряжении предпринимателя имеются широкие возможности в выборе тех или иных форм или систем заработной платы, а также при определении премиальных доплат и поощрений. Но искусство руководителя заключается в том, чтобы из арсенала средств выбрать те из них, которые соответствуют предприятию и тому персоналу, который набран на это предприятие.

В премировании наиболее заметно проявляется природа стимулов к труду, так как оно, будучи переменной частью зарплаты, тесно связано с достижением значимых для предприятия показателей деятельности. Так, если основной экономической целью предприятия является получение прибыли или ее рост по сравнению с предыдущим периодом (в сопоставимых ценах), то работники должны получать вознаграждение при выполнении показателей (условий) премирования, связанных с получением прибыли. Если предприятие озабочено увеличением объема работ или расширением доли рынка, то премии

работников должны зависеть от достижения уже этих показателей.

Система премирования предприятия предусматривает обоснованное воздействие на интересы работников посредством выбора и установления условий (показателей) поощрения, охватывающих актуальные стороны их деятельности. Это реализуется разработкой инструментария, включающего выбор мотиваторов труда, стимулов в виде адекватных им показателей предприятия, определение видов, периодичности, размеров премирования и круга премируемых лиц.

При построении системы мотивации труда необходимо соблюдение принципов:

- типичность и прогрессивность отобранных интересов;
- присутствие в каждом стимуле личного интереса;
- присутствие в одном стимуле нескольких противоположных интересов;
- главенство одних стимулов над другими;
- простота и наглядность системы.

На рисунке 1 представлена классификация методов мотивации, применяемая на большинстве предприятий.

Важным направлением работы с персоналом является кадровое планирование, цель которого состоит в обеспечении рабочих мест в необходимый момент времени и в необходимом количестве теми, кто их ищет, соответственно своим способностям, квалификации и требованиям производства. Вместе с тем рабочие места должны, с точки зрения производительности и мотивации, разрешить работающим развивать свои способности, повышать производительность труда, отвечать требованиям условий и организации работы. Кадровое планирование базируется на оперативном плане работы с персоналом, выполнение которого служит основой успеха субъекта рыночного отношения в конкурентной борьбе. Оперативный план работы с персоналом – это комплекс взаимосвязанных мероприятий, после осуществления которых реализуется кадровое планирование в организации. Эффект самоорганизации работы формируется под влиянием сложной системы социально-психологических факторов, анализ которых показывает, что активизация трудового поведения персонала во многом определяется созданием условий для самовыявления личности (рис. 2).

В трансформационной экономике менеджеры предприятий должны обращать особое внимание на указанные факторы, которые влияют на персонал предприятия, так как от этого зависит результат работы коллектива и его конкурентоспособность на рынке.

Литература

1. Маслова Е.Л., Кириллова А.А. Лизинг персонала: проблемы мотивации // Финансовая жизнь. 2010. № 1.
2. Сидоркина Е. Менеджмент человеческих ресурсов // Финансовая жизнь. 2012. № 3.
3. Томчук Д., Перский Ю., Севодина В. Интеллектуальный капитал и рентабельность предприятия: характеристика и оценка // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. 2013. № 2.

Оптимизация оплаты труда персонала по снабжению

А. Кузнецова,

к.э.н., доцент, докторант, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Калуга

В работе обобщен опыт по формированию систем мотивации труда персонала, в частности представлена комплексность критериев контроля за деятельностью менеджеров по снабжению, предназначенная для минимизации издержек, связанных с закупками.

Ключевые слова: мотивация персонала, управление финансовыми отношениями с поставщиками.

Optimization of compensation of the employers of supply

A. Kuznetsova,

candidate of economic science, postdoctoral study Financial university under the Government Russian Federation

In work experiment on formation of systems of motivation of work of the personnel is generalized, in particular complexity of criteria of control of activities of managers for the supply, intended for minimization of the expenses connected with purchases is presented.

Keywords: motivation of workers, management of the financial relations with suppliers.

Рабочая сила представляет собой совокупность физических и умственных способностей человека, его способность к труду. В условиях рыночных отношений «способность к труду» делает рабочую силу товаром. [3] Отличие этого особенного товара от других товаров заключается в следующем:

- труд способен создавать стоимость большую, чем он стоит;
- без привлечения трудовых ресурсов невозможно осуществлять любое производство;
- от эффективности использования трудовых ресурсов во многом зависит степень (эффективность) использования всех прочих ресурсов, результаты хозяйствования в целом; [1, с. 22]
- условия оплаты и применения трудовых ресурсов оказывают прямое влияние на эффективность их использования (наемный работник может отказаться от условий, на которых его собираются использовать; может уволиться по собственному желанию; бастовать);
- на процесс использования трудовых ресурсов существенное воздействие оказывают социальные

факторы (уровень оплаты труда является объектом длительных переговоров; представления о социально-приемлемом уровне заработной платы могут быстро меняться; работник может решить, что те или иные типы профессий являются социально непрестижными и т. д.). [5, с. 143]

Целями разработки схемы мотивации для специалистов по снабжению являются оптимизация затрат на оплату труда, снижение затрат на закупки, корректировка денежных потоков на рынке поставщиков.

Рассматриваемая схема мотивации персонала по снабжению носит комплексный характер, т. е. включает в себя целый ряд финансовых и экономических критериев, связанных с взаимодействием с поставщиками.

Необходимо отметить, что на большинстве российских предприятий снабженцы мотивируются только по минимизации затрат на закупки. [2, с. 83]

Такая ситуация может приводить к следующим последствиям:

- непродуманное стимулирование продаж «раздувает» размер кредиторской задолженности, что

ослабляет перспективную финансовую устойчивость организации;

- снижение затрат, которые единомоментно могут быть вызваны предоставлением скидок средними и мелкими фирмами, в дальнейшем способствует стратегическим потерям надежных устойчивых связей с крупными контрагентами;

- при неоправданном стимулировании по ценовому фактору снижается уровень качества закупаемого сырья.

Таким образом, излагаемая далее схема мотивации снабженцев позволяет учитывать и осуществлять контроль за наиболее употребительными показателями, характеризующими финансовые взаимоотношения с поставщиками.

Система мотивации персонала по снабжению предполагает наличие базового оклада. Схема мотивации будет балльной с тем, чтобы по окончании отчетного периода руководство фирмы смогло обоснованно устанавливать размер надбавки к базовому окладу.

Отразим возможные направления мотивации для персонала по снабжению и соответствующие им балльные оценки. Балльные шкалы для разных факторов отличаются друг от друга в зависимости от значимости критерия и предполагаемого влияния того или иного фактора на затраты и механизм синхронизации денежных потоков.

Срок взыскания кредиторской задолженности (табл. 1).

Таблица 1

Уровень зарплаты при установлении сроков взыскания кредиторской задолженности по каждому контрагенту

Уровень предоставления задолженности	Баллы
Позже усредненного срока оплаты по фирме	2
В соответствии со средним сроком	1
Раньше нормативного срока платежей	-2

Уменьшение затрат на закупки.

Каждый % снижения затрат обеспечивает 1 балл. И наоборот, за каждый % снижения статистических продаж работнику присваивается 1 балл.

За стаж (опыт) работы в сфере снабжения (табл. 2).

Данное направление мотивации позволяет удерживать на предприятии работников, приобретающих все больший опыт в данном виде деятельности.

Таблица 2

Уровень зарплаты в зависимости от стажа работы в сфере снабжения

Стаж работы в сфере продаж, годы	Баллы
1–2	2
3–5	3
6–7	5
Более 7	10

Количество новых контрагентов, обеспечивающих диверсификацию на рынке поставщиков. Каждый новый поставщик приносит 15 баллов.

Совокупная давность отношений с подконтрольными поставщиками (табл. 3). В данном случае при обеспечении высокого критерия мотивации повышается надежность бизнеса фирмы.

Таблица 3

Уровень зарплаты в зависимости от срока отношений с подконтрольными поставщиками

Совокупный срок взаимоотношений, мес.	Баллы
1–5	0
5–30	2
30–50	5
50–75	10
75–100	13
>100	15

Надежность контрагентов – наличие (отсутствие) срывов поставок (табл. 4).

Таблица 4

Уровень зарплаты в зависимости от поведения поставщиков

Параметр	Баллы
Своевременные поставки	3
Поставки раньше договорного срока	7
Срывы поставок по времени, количеству, качеству	-10

Рентабельность издержек. Каждый процент отклонения от нормативной рентабельности (7%) обеспечивает сотруднику 1 балл.

По итогам любого отчетного периода (месяца, года и др.) суммарное количество баллов, а также сумма баллов по отдельным критериям позволяет увидеть и оценить вклад каждого сотрудника в обеспечение результатов работы фирмы в целом и по отдельному параметру.

Далее зарплата сотрудников рассчитывается по следующему алгоритму;

расчет среднего балла (СБ) по формуле:

$$СБ = \sum V_i \times b_i, \text{ где}$$

b_i – количество баллов, полученных по тому или иному фактору мотивации;

V_i – весомость того или иного фактора мотивации, выраженная в долях, определяемая с помощью табл. 5.

Таблица 5

Весомость факторов мотивации сотрудников по снабжению

Фактор	Весомость
Срок взыскания кредиторской задолженности	15% (0,15)
Снижение затрат на закупки	17% (0,17)

Фактор	Весомость
Количество новых контрагентов	15% (0,15)
Давность отношений с подконтрольными поставщиками	14% (0,14)
Рентабельность издержек	14% (0,14)
Надежность поставщиков	15% (0,15)
Стаж работы в сфере снабжения	10% (0,1)

расчет коэффициента зарплаты (k_j):

$$k_j = b_j / b,$$
 где

b_j – сумма баллов, полученная отдельным работником

b – сумма баллов, полученная всеми сотрудниками

зарплата ($З$) рассчитывается по формуле:

$$З = БО + k_j \times b_j,$$
 где

$БО$ – базовый оклад.

Совершенствование методов и систем оплаты труда позволяет наилучшим образом использовать получаемый доход и повысить эффективность работы в последующие периоды. [4, с. 264]

Итак, пусть надо распределить и начислить зарплату по следующим сотрудникам отдела снабжения (табл. 6).

Таблица 6

Информационный справочник по отделу продаж

Ф.И.О.	Оклад	Стаж работы в сфере снабжения
Акимов Д.Д.	13000	2
Винокуров П.И.	10500	3
Иванов Б.М.	16000	5
Каменев А.П.	13000	5
Круглов П.Р.	12500	7
Маркин О.Р.	11000	1
Меркулов К.Б.	17500	7
Мухин И.А.	17000	6
Петров А.А.	18500	9
Пушкин В.С.	10500	3
Сапрыкин Н.Г.	14000	4
Сидоров В.В.	13000	4
Трегубов С.П.	11500	5
Фокин И.С.	11000	3

Таблица 7

Оценочные баллы по отделу снабжения

Ф.И.О.	Срок взыскания КЗ	Снижение затрат на закупки	Количество новых контрагентов	Давность отношений с подконтрольными поставщиками	Рентабельность издержек	Надежность поставщиков	Стаж снабженца	Сумма баллов	Средний балл
Акимов Д.Д.	9	1		0	0	3	2	15	2,17
Винокуров П.И.	10	2		2	0	3	3	20	2,87
Иванов Б.М.	7	2		5	0	3	3	20	2,84
Каменев А.П.	1	5		10	1	3	3	23	3,29
Круглов П.Р.	0	-4	15	13	3	3	5	35	4,76
Маркин О.Р.	-2	5		15	4	3	2	27	3,86
Меркулов К.Б.	4	6	30	10	5	3	5	63	9,17
Мухин И.А.	5	7	15	13	0	7	5	52	7,56
Петров А.А.	10	2		5	3	3	10	33	4,41
Пушкин В.С.	10	6	15	10	3	3	3	50	7,34
Сапрыкин Н.Г.	7	3		13	3	7	3	36	5,15
Сидоров В.В.	8	5	30	10	3	3	3	62	9,12
Трегубов С.П.	0	4		10	-2	3	3	18	2,55
Фокин И.С.	1	1		5	2	-10	3	2	0,1
Фурцев А.В.	2	3		10	-2	3	2	18	2,58

Таблица 8

План зарплаты отдела снабжения

Ф.И.О.	Сумма баллов	Средний балл	Базовый оклад	Коэффициент зарплаты	Премия	Итого зарплата
Акимов Д.Д.	15	2,17	13000	0,0320	15209,53	28209,53
Винокуров П.И.	20	2,87	10500	0,0423	20115,83	30615,83
Иванов Б.М.	20	2,84	16000	0,0419	19905,56	35905,56
Каменев А.П.	23	3,29	13000	0,0485	23059,61	36059,61
Круглов П.Р.	35	4,76	12500	0,0702	33362,84	45862,84
Маркин О.Р.	27	3,86	11000	0,0570	27054,74	38054,74
Меркулов К.Б.	63	9,17	17500	0,1353	64272,54	81772,54
Мухин И.А.	52	7,56	17000	0,1116	52988,05	69988,05
Петров А.А.	33	4,41	18500	0,0651	30909,69	49409,69
Пушкин В.С.	50	7,34	10500	0,1083	51446,07	61946,07
Сапрыкин Н.Г.	36	5,15	14000	0,0760	36096,36	50096,36
Сидоров В.В.	62	9,12	13000	0,1346	63922,09	76922,09
Трегубов С.П.	18	2,55	11500	0,0376	17872,95	29372,95
Фокин И.С.	2	0,1	11000	0,0015	700,90	11700,90
Фурцев А.В.	18	2,58	10500	0,0381	18083,22	28583,22

Ф.И.О.	Оклад	Стаж работы в сфере снабжения
Фурцев А.В.	10500	2
Итого	199500	

Премимальный фонд	475000
Всего распределяемая зарплата за месяц	674500

По достигнутым результатам каждому сотруднику присваиваются баллы по критериям мотивации (табл. 7). При этом рассчитываем сумму баллов и средний балл.

По вышеизложенным формулам составляем план по зарплате снабженцев (табл. 8).

Таким образом, базовая задача проекта по введению системы мотивации персонала по снабжению – заложить фундамент единой кадровой политики, соответствующей темпам развития бизнеса в сложившихся экономических условиях.

Описанный подход к формированию системы оплаты труда позволяет удержать наиболее квалифицированный персонал, а также повысить качество достигаемых результатов работы снабженца.

Литература

1. Елисеев С. Главные инструменты управления финансовым результатом и оборотными активами компании // Финансовый директор. 2010. № 12. С. 21–25.
2. Кибанов А.Я. Система управления персоналом. – М.: Проспект, 2012.
3. Кондратьев В., Лазарева Н. Развитие бизнеса через развитие людей // www.iteam.ru.
4. Крылова Т., Мельцас Е., Еремин И. Стратегия взаимодействия финансовой логистики как способ увеличения финансовой устойчивости // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2012. № 1. С. 264–267.
5. Маслова Е.Л., Кириллова А.А. Лизинг персонала: проблемы мотивации // Финансовая жизнь. 2010. № 1.
6. Одегов Ю.Г., Руденко Г.Г., Апенько С.Н., Мерко А.И. Мотивация персонала. – М.: Альфа-Пресс, 2010.
7. Козенкова Т. Система внутрикорпоративного нормативного регулирования финансового менеджмента предпринимательского объединения // Финансовая жизнь. 2013. № 4. С. 17–24
8. Якутин Ю. Внутрикорпоративная стандартизация как важный фактор совершенствования управления крупным бизнесом // Финансовая жизнь. 2013. № 4. С. 6–9.
9. Якутин Ю.В. Проблемы создания и менеджмента крупных интегрированных структур (опыт и коллизии новейшей истории) // Менеджмент и бизнес-администрирование – 2008. – № 2.

Развитие малого бизнеса как условие создания рабочих мест

Э. Абдуллаев,
выпускник Московского государственного открытого университета им. В.С. Черномырдина

Во многих странах малый бизнес является основным поставщиком рабочих мест. И его доля в ВВП постоянно растет. Автором статьи рассмотрены проблемы создания новых рабочих мест сегментом малого предпринимательства в России.

Ключевые слова: малый бизнес, государственная поддержка.

Small business development, as a condition of creating new jobs

E. Abdullayev,
a graduate of the Moscow State Open University named after V.S. Chernomyrdin.

In many countries, small business is a major provider of jobs. And its share in GDP is growing. The author of the article deals with the problems of job creation segment of small business in Russia.

Keywords: small businesses, government support.

Одной из наиболее острых социально-экономических проблем является занятость населения, в частности создание новых и обновление существующих рабочих мест.

В предстоящие 3-4 года прирост трудоспособного населения в трудоспособном возрасте в среднем по России составит 4 млн. человек, следовательно, почти так же увеличивается численность экономически активного населения. Для чего необходимо ввести дополнительные рабочие места. Кроме того, из-за крайне низкой инвестиционной активности в последние 10 лет производственный аппарат подавляющего большинства отраслей изношен на 60-70%, поэтому в ближайшие годы необходимо фактически воссоздать всю систему действующих рабочих мест, иначе увеличения безработицы не избежать.

Обеспечение занятости экономически активного населения и ликвидация безработицы, является одной из самых сложных и острых проблем современности. Причины данного явления разнообразны.

Во-первых, структурные сдвиги в экономике, выражающиеся в том, что внедрение новых технологий, оборудования приводят к сокращению изменений рабочей силы.

Во-вторых, экономический спад или депрессия, которые вынуждают работодателя снижать потребность во всех ресурсах, в том числе и трудовых.

В-третьих, политика правительства и профсоюзов в области оплаты труда: повышение минимального размера

заработной платы увеличивает издержки производства и тем самым снижает спрос на рабочую силу.

В-четвертых, сезонные изменения в уровне производства отдельных отраслях экономики.

Ну, и в-пятых, изменения в демографической структуре населения, в частности, рост численности населения в трудоспособном возрасте увеличивает спрос на труд и, следовательно, возрастает вероятность безработицы.

Несмотря на объективный характер безработицы, социально-экономические потери, которые она порождает, очевидны: не производится какая-то часть товаров и услуг, которые могли бы быть произведены, если бы человек работал; снижаются налоговые поступления; снижается уровень жизни семьи безработного; ухудшается психологическое состояние безработного.

В этой связи одной из функций государства становится регулирование занятости, устранение негативных последствий безработицы.

Для России проблема становится острой, поскольку возрастают как абсолютные, так и относительные ее показатели. Численность безработных на конец 2010 года в целом по России составила 5 млн. человек. В 2013 году она несколько снизилась и составила 4 млн. 477 тыс. человек.

Предпринимаются меры для создания рабочих мест, особенно связанных с современными технологиями.

Правительство России в 2013 году выделило 43 млрд. руб. на программу занятости населения. Эта программа будет продолжаться. Но учитывая тревожные показатели в экономике, проблема безработицы в России будет обостряться.

При этом уровень социальной защиты безработных крайне низок, сбережения у незанятого населения отсутствуют, найти работу которым будет чрезвычайно сложно. Одновременно, начнут интенсивно выбывать производственные фонды по срокам эксплуатации более 10 лет, которые в настоящее время составляют подавляющую часть материальной основы всей системы рабочих мест.

За последние несколько лет система рабочих мест претерпела значительные изменения: существенно сократилось число рабочих мест, понизился их технический уровень, утяжелилась структура, что проявилось в относительном росте доли рабочих мест в сырьевой отрасли и сокращении в наиболее передовых, прежде всего наукоемких отраслях. Одновременно происходил процесс снижения эффективности функционирования действующих рабочих мест, что проявилось в уменьшении производительности труда, уровня реальных доходов работников и в увеличении скрытой безработицы.

Особенно сложная ситуация с рабочими местами в сельском хозяйстве: ввод новых рабочих мест сократился за указанные годы более чем в 10 раз, а их средний возраст стремительно приближается к сложившемуся возрасту ликвидации активной части основных фондов. Несмотря на некоторое оживление сельского хозяйства, картина остается тревожной.

В определении путей решения этой задачи нельзя, если руководствоваться экономическим здравым смыслом и богатым мировым опытом развития рыночных отношений, не обратиться к малому предпринимательству.

В развитых странах малый бизнес привлекает до 50–60% работоспособного населения и формирует до 70–80% новых рабочих мест, на его долю приходится от 20 до 60% валового национального продукта. Значительна и его роль в генерировании и реализации достижений современной научно-технической революции. В США, например, на малый бизнес приходится около 50% всех научно-технических разработок. Число малых предприятий на тысячу жителей в странах ЕС и Японии составляет 45–50, в США более 74, а в России 6. Доля работающих на малых предприятиях в общем числе занятых в европейских странах составляет 70%, а в России 11%, доля вклада малых предприятий в ВВП соответственно более 50% и менее 10%. Таким образом, уровень развития малого предпринимательства в нашей стране по всем параметрам недостаточный, так же как и его влияние на формирование рациональной структуры рыночной экономики и решение задач обеспечения занятости.

С 1994 года было принято 4 программы поддержки МП. Но предполагаемое число малых предприятий и численность занятых на них постоянно уменьшались. На сегодняшний день ситуация несколько улучшилась. Но существенных показателей без соответствующей целенаправленной работы не будет достигнуто. Имея возможность быстро приспосабливаться к изменениям потребительского спроса, малое предпринимательство придает

рыночной экономике необходимую гибкость. Все это позволяет ему выступать генератором новых рабочих мест.

В более конкретной постановке особенности малого предпринимательства, благоприятствующие росту занятости таковы:

1) оно способно быстро создавать новые рабочие места низкой капиталоемкости: затраты капитала в расчете на одно рабочее место в малых предприятиях, как правило, существенно ниже, чем в крупных;

2) для малых предприятий характерно и более низкое техническое строение капитала, т. е. на единицу используемых средств производства здесь приходится больше единиц труда, чем на крупных предприятиях;

3) специфика малых предприятий проявляется в отсутствии на них усложненных управленческих структур, что облегчает процесс образования таких предприятий.

4) развитие малого бизнеса существенно облегчает территориальный и отраслевой перелив рабочей силы и капитала;

5) бизнес, притягателен для деятельности людей, ибо представляет значительные возможности для проявления инициативы творческой активности;

6) на малых фирмах широко распространены гибкие условия труда и найма (неполный рабочий день или неделя, скользящий график труда, совместительство и т. п.), что также весьма привлекательно для многих работников.

Эти и другие обстоятельства обуславливают тот факт, что малое предпринимательство в развитой рыночной экономике выступает как решающая сфера в обеспечении занятости населения.

Развитию малого бизнеса в России противодействуют не только экономические, но и другие факторы, такие как несовершенство налоговой системы, правовая незащищенность, кадровые трудности, трудности со сбытом товаров, конкуренция, создаваемые барьеры для его полноценного развития. Однако, несмотря на все трудности, эта сфера предпринимательства продолжает функционировать и укрепляться, являясь на сегодняшний день важной движущей силой повышения эффективности национальной экономики. Очевидно, что конструктивное регулирование деятельности малого предпринимательства должно стать одним из основных направлений экономической политики органов государственной власти и управления.

Литература

1. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» // СЗ РФ, 31.07.2007, № 17.
2. «Деловая газета. Юг», 19 февраля 2013 г.
3. Малое предпринимательство в России. Москва: Росстат, 2010.
4. Малое предпринимательство в решении проблемы занятости // Росс. экон. журнал. 2010. № 10. С. 42.
5. А.Блинов. Условия регулирования малого бизнеса // Экономист. 2010. № 2. С. 76.
6. Экономико-правовые механизмы поддержки и развития субъектов малого бизнеса в странах Америки и Азии: Учебное пособие. Издательство Кольского НИЦ РАН, 2010.

Мировой рынок образовательных услуг: соответствие российских рейтингов университетов международным аналогам

А. Таточенко,

*к.т.н., доцент кафедры маркетинга и экономики предприятий
Московского государственного университета технологий и управления им. К.Г. Разумовского*

Автором статьи изучены основные российские и международные рейтинги университетов, а также произведена комплексная оценка высших учебных заведений.

Ключевые слова: рейтинг университетов, рейтинговая оценка, образовательные услуги.

World market for educational services: compliant with russian university rankings international peers

A. Tatchenko,

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

The author has studied the major Russian and international university rankings and made a comprehensive assessment of higher education institutions.

Keywords: university ranking, rating assessment and education services.

В настоящее время в российском образовательном сообществе наряду с традиционными горячими темами (реорганизация университетов, очередные итоги ЕГЭ, зарплата преподавателей и т. д.) большое внимание привлекает вопрос рейтинговой оценки деятельности вузов. Интерес к теме вполне объясним – в современном мире, охваченном процессами глобализации, достойное место университета в уважаемом мировом рейтинге

гарантирует устойчивый спрос на его образовательные услуги не только со стороны сограждан, но также иностранцев. По оценкам специалистов [1], объем мирового образовательного рынка составляет 100 млрд долларов США, причем на международное высшее профессиональное образование (ВПО) приходится примерно его половина. По данным Организации экономического сотрудничества и развития (OECD), доля США на этом рынке

Таблица 1

Рейтинговые оценки вузов РФ по российским источникам

№ п/п	Показатель	Рейтинг РА (комплексная оценка в баллах – рейтинговый функционал)	Рейтинг НИУ ВШЭ (средний балл по ЕГЭ среди зачисленных на обучение)	Рейтинг Сообщества выпускников (число голосов в поддержку вуза)	Рейтинг Союза репетиторов (баллы согласно опросу работодателей)
1	Границы рейтинговой оценки, места 1–10	4,70–3,72	86,7–80,9	523 694–191 108	100–21,3
2	Среднее значение по 10 вузам	4,03	82,7	306 517	38,9
3	То же самое, отн. ед.	0,857	0,953	0,585	0,389
4	Границы рейтинговой оценки, места 11–20	3,70–3,16	80,4–77,8	176 001–102 898	21,0–18,8
5	Среднее значение по 10 вузам	3,34	78,9	134 501	20,1
6	То же самое, отн. ед.	0,711	0,910	0,257	0,201
7	Границы рейтинговой оценки, места 21–30	3,05–2,31	77,7–76,7	91 380–61 145	18,4–16,3
8	Среднее значение по 10 вузам	2,65	77,1	72 453	15,6
9	То же самое, отн. ед.	0,564	0,889	0,138	0,156
10	Границы рейтинговой оценки, места 31–40	2,30–2,18	76,7–75,0	60 074–45 951	16,2–13,9
11	Среднее значение по 10 вузам	2,22	76,0	52 181	14,9
12	То же самое, отн. ед.	0,472	0,877	0,100	0,149
13	Границы рейтинговой оценки, места 41–50	2,16–2,09	74,9–74,0	43 372–37 333	13,8–12,9
14	Среднее значение по 10 вузам	2,12	74,6	39 960	13,4
15	То же самое, отн. ед.	0,451	0,860	0,076	0,134
16	Средний рост рейтинговой оценки в относительных единицах в расчете на 10 мест	0,00884	0,00186	0,00980	0,00510

составляет 22%, Великобритании – 12%, Германии – 9%, Франции – 8,8%, Австралии – 8,2%. Реалии сегодняшнего дня таковы, что Россия стабильно теряет свои позиции на данном участке, ее доля – немногим более 2%, что примерно вдвое меньше, чем у Японии. Характерно, что лидеры рынка занимают верхние строчки мировых рейтингов университетов. Так, в авторитетнейшем QS-2012 [2] из первых 10 позиций 6 заняты университетами США и 4 – Великобритании, в топ-50 присутствуют 20 американских, 8 британских и 4 австралийских вуза. Их российские собратья не представлены даже в первой сотне.

Во многом накал дискуссии подогревает известный Указ Президента РФ [3], требующий обеспечить к 2020 г. минимум для 5 отечественных университетов попадание в первую сотню мест ведущих мировых рейтингов. На сегодня лучший результат в России принадлежит МГУ им. М.В. Ломоносова, занимающего 116 позицию в рейтинге QS-2012, за ним следует СПбГУ – 253-е место. Как следствие, многие авторитеты национальной высшей школы считают необходимым выразить свое отношение к проблеме. Ректор МГУ В.Садовничий неоднократно (2009–2012) высказывался о необъективности международных

рейтинговых оценок по отношению к российским университетам и о необходимости создания в РФ собственного международного рейтинга. Он же в 2013 г. высоко оценил рейтинговое агентство «Эксперт РА», как «полагающее в основу оценки качество образования, а не, например, количество работающих нобелевских лауреатов» [4]. Ректор СПбГУ Н. Кропачев на встрече с Президентом В.В. Путиным 13.01.2013 пояснил, почему возглавляемый им университет занимает такие низкие места в мировых рейтингах. По его словам, западные вузы имеют существенно большее финансирование и эндаументы (фонды целевого капитала), что учитывается при составлении рейтингов. Ректор Московской школы управления «Сколково» А. Волков, зам. председателя Совета по повышению конкурентоспособности российских вузов (председатель – министр образования и науки Д. Ливанов), занимает более самокритичную позицию.

По его мнению, в российских университетах низок уровень исследовательской деятельности; наши ученые мало издаются на английском языке – средстве общения современного научного мира; в вузах до сих пор сохраняется старая организационная модель образования, что

Первые десятки (топ-10) различных рейтингов российских вузов

№ п/п	Рейтинг РА	Рейтинг НИУ ВШЭ	Рейтинг Сообщества выпускников	Рейтинг Союза репетиторов
1	Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова	Московский физико-технический институт (национальный исследовательский университет)	Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана (национальный исследовательский университет)	Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова
2	Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана (национальный исследовательский университет)	Московский государственный институт международных отношений (университет МИД РФ)	Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова	Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана (национальный исследовательский университет)
3	Санкт-Петербургский государственный университет	Высшая школа экономики (национальный исследовательский университет)	Государственный университет управления	Санкт-Петербургский государственный университет
4	Московский физико-технический институт (национальный исследовательский университет)	Воронежская государственная медицинская академия им. Н.Н. Бурденко	Санкт-Петербургский государственный университет	Санкт-Петербургский государственный политехнический университет (национальный исследовательский университет)
5	Высшая школа экономики (национальный исследовательский университет)	Финансовый университет при Правительстве РФ	Санкт-Петербургская государственная педиатрическая академия	Московский инженерно-физический институт (национальный ядерный университет)
6	Московский энергетический институт (национальный исследовательский университет)	Всероссийская академия внешней торговли	Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ	Московский физико-технический институт (национальный исследовательский университет)
7	Московский инженерно-физический институт (национальный ядерный университет)	Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова	Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)	Российский университет дружбы народов
8	Томский политехнический университет (национальный исследовательский университет)	Санкт-Петербургский государственный медицинский университет им. И.П. Павлова	Высшая школа экономики (национальный исследовательский университет)	Московский энергетический институт (национальный исследовательский университет)
9	Санкт-Петербургский государственный политехнический университет (национальный исследовательский университет)	Кубанский государственный медицинский университет	Российский университет кооперации	Московский государственный институт международных отношений (университет МИД РФ)
10	Новосибирский государственный университет (национальный исследовательский университет)	Ставропольская государственная медицинская академия	Казанский (Приволжский) федеральный университет	Кубанский государственный университет

проявляется в низкой академической мобильности преподавателей и пр.

Ничуть не сомневаясь в непредвзятости высказываемых суждений (зачастую довольно эмоциональных), следует, тем не менее, отметить необходимость подробного

количественного анализа проблемы. Иными словами, для успешного решения поставленной Президентом РФ задачи важно выяснить, какие из отечественных рейтинговых оценок являются наиболее объективными, как они соответствуют общемировым, в каких компонентах

Таблица 3

Сильнейшие вузы РФ (комплексная оценка по различным российским рейтингам)

№ п/п	Название вуза	Условная оценка по различным рейтингам, баллы	То же самое, отн. ед.	Число попаданий в Топ-10
1	Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова	33	1,00	4
2	Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана (национальный исследовательский университет)	28	0,85	3
3	Санкт-Петербургский государственный университет	23	0,70	3
4	Московский физико-технический институт (национальный исследовательский университет)	22	0,67	3
5	Высшая школа экономики (национальный исследовательский университет)	17	0,51	3
6	Московский государственный институт международных отношений (университет МИД РФ)	11	0,33	2
7	Московский инженерно-физический институт (национальный ядерный университет)	10	0,30	2
8	Санкт-Петербургский государственный политехнический университет (национальный исследовательский университет)	9	0,27	2
9	Московский энергетический институт (национальный исследовательский университет)	8	0,24	2
10	Государственный университет управления	8	0,24	1
11	Воронежская государственная медицинская академия им. Н.Н. Бурденко	7	0,21	1
12	Санкт-Петербургская государственная педиатрическая академия	6	0,18	1
13	Финансовый университет при Правительстве РФ	6	0,18	1
14	Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ	5	0,15	1
15	Всероссийская академия внешней торговли	5	0,15	1
16	Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)	4	0,12	1
17	Российский университет дружбы народов	4	0,12	1
18	Санкт-Петербургский государственный медицинский университет им. И.П. Павлова	3	0,09	1
19	Томский политехнический университет (национальный исследовательский университет)	3	0,09	1
20	Кубанский государственный медицинский университет	2	0,06	1
21	Российский университет кооперации	2	0,06	1
22	Новосибирский государственный университет (национальный исследовательский университет)	1	0,03	1
23	Ставропольская государственная медицинская академия	1	0,03	1
24	Казанский (Приволжский) федеральный университет	1	0,03	1
25	Кубанский государственный университет	1	0,03	1

российские вузы уступают зарубежным конкурентам и каковы масштабы отставания. Лишь после этого можно планировать меры по вхождению в мировой топ-100.

Исторически основоположником рейтинга российских вузов является Минобрнауки (МОН РФ). С внедрением системы управления качеством образования министерство начало публиковать официальные ежегодные рейтинги подведомственных вузов в соответствии с

профилем их деятельности (технические и технологические, педагогические, сферы культуры и искусств и т. д.). Базой для оценки служили сведения, предоставляемые самими вузами.

Однако последний рейтинг такого рода, опубликованный в открытых источниках, относится к 2005 г., далее министерство в своих оценках опиралось на сведения, собранные сторонними организациями. Так, национальный

Таблица 4

Топ-25 рейтинга РА

№ п/п	Наименование вуза	Рейтинговая оценка, баллы	То же самое, отн. ед	Комплексная оценка по отечественным рейтингам, отн. ед.
1	Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова	4,70	1,000	1,00
2	Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана (национальный исследовательский университет)	4,29	0,913	0,85
3	Санкт-Петербургский государственный университет	4,21	0,896	0,70
4	Московский физико-технический институт (национальный исследовательский университет)	4,17	0,887	0,67
5	Высшая школа экономики (национальный исследовательский университет)	3,99	0,849	0,51
6	Московский энергетический институт (национальный исследовательский университет)	3,85	0,819	0,24
7	Московский инженерно-физический институт (национальный ядерный университет)	3,84	0,817	0,30
8	Томский политехнический университет (национальный исследовательский университет)	3,75	0,798	0,09
9	Санкт-Петербургский государственный политехнический университет (национальный исследовательский университет)	3,75	0,798	0,27
10	Новосибирский государственный университет (национальный исследовательский университет)	3,72	0,791	0,03
11	Московский государственный институт международных отношений (университет МИД РФ)	3,70	0,787	0,33
12	Сибирский федеральный университет	3,64	0,744	
13	Российский государственный университет нефти и газа им. И.М. Губкина	3,46	0,736	
14	Финансовый университет при Правительстве РФ	3,32	0,706	0,18
15	Томский государственный университет (национальный исследовательский университет)	3,28	0,698	
16	Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ	3,26	0,694	0,15
17	Московский институт стали и сплавов (национальный исследовательский технологический университет)	3,22	0,685	
18	Казанский (Приволжский) федеральный университет	3,20	0,681	0,03
19	Уральский федеральный государственный университет им. Б.Н. Ельцина	3,20	0,670	
20	Российский университет дружбы народов	3,16	0,649	0,12
21	Южный федеральный университет	3,05	0,645	
22	Новосибирский государственный технический университет	3,05	0,645	
23	Санкт-Петербургский государственный университет информационных технологий, механики и оптики (национальный исследовательский университет)	2,84	0,604	
24	Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова	2,84	0,604	
25	Казанский технологический университет (национальный исследовательский университет)	2,57	0,547	

рейтинг университетов начиная с 2009 г. составляет ИА «Интерфакс» при поддержке МОН РФ. В апреле 2013 г. на сайте госзакупок размещен заказ министерства на разработку отечественного рейтинга мировых и российских вузов (объем финансирования – 25 млн руб.). Помимо упоминавшихся организаций, активно работают в области рейтинговых оценок независимое агентство

«РейтОР» (с 2011 г. – в составе Интерфакса), национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ), кроме того, свои собственные рейтинги составляют различные сообщества – работодателей, выпускников, репетиторов и т. д. Пример количественных оценок лучших 50 вузов [5] согласно различным рейтинговым методикам представлен в таблице 1.

Таблица 5

Место российских вузов в международном рейтинге университетов QS-2012

№ п/п	Наименование вуза	Место в рейтинге	То же самое, отн. ед.	Доля от лучшего показателя вузов РФ, отн. ед.	Рейтинговая оценка, баллы	То же самое, отн. ед.	Доля от лучшего показателя вузов РФ, отн. ед.
1	Массачусетский технологический институт	1	1,000	1,302	100	1,000	1,618
2	Кембриджский университет	2	0,998	1,299	99,8	0,998	1,615
3	Гарвардский университет	3	0,996	1,297	99,2	0,992	1,605
4	Лондонский университетский колледж	4	0,994	1,294	98,7	0,987	1,598
5	Оксфордский университет	5	0,992	1,290	98,6	0,986	1,595
6	Калифорнийский технологический институт	10	0,990	1,287	95,1	0,951	1,539
7	Сингапурский национальный университет	25	0,950	1,235	87,20	0,872	1,411
8	Осакий университет (Япония)	50	0,900	1,170	76,80	0,768	1,243
9	Калифорнийский университет – Дэвис	100	0,800	1,040	65,90	0,659	1,066
10	Лозаннский университет (Швейцария)	115	0,770	1,001	62,40	0,624	1,010
11	Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова	116	0,768	1,000	61,79	0,620	1,000
12	Мэрилэндский университет – Колледж Парк (США)	117	0,766	0,997	61,50	0,615	0,995
13	Университет Кейо (Япония)	200	0,600	0,781	49,10	0,491	0,794
14	Пекинский университет	252	0,496	0,646	42,00	0,420	0,680
15	Санкт-Петербургский государственный университет	253	0,494	0,643	41,88	0,419	0,678
16	Стрейтклайдский университет (Великобритания)	254	0,492	0,641	41,80	0,418	0,676
17	Стоунибрукский университет (США)	300	0,400	0,521	38,90	0,389	0,629
18	Аальборгский университет (Дания)	351	0,298	0,388	34,14	0,341	0,552
19	Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана (национальный исследовательский университет)	352	0,296	0,385	34,13	0,341	0,552
20	Ханкукский иностранный университет (Ю. Корея)	353	0,294	0,383	34,12	0,341	0,552
21	Коннектикутский университет	366	0,268	0,349	33,10	0,331	0,536
22	Московский государственный институт международных отношений (университет МИД РФ)	367	0,266	0,346	33,03	0,330	0,534
23	Гриффитский университет (Австралия)	368	0,264	0,344	33,00	0,330	0,534
24	Университет Объединенных Арабских Эмиратов	370	0,260	0,338	33,00	0,330	0,534
25	Новосибирский государственный университет (национальный исследовательский университет)	371	0,258	0,336	32,94	0,329	0,532
26	Регенсбургский университет (Германия)	372	0,256	0,333	32,90	0,329	0,532
27	Университет Нью-Мехико (США)	400	0,200	0,260	31,30	0,313	0,506
28	Университет Сантьяго де Компостелла (Испания)	480	0,040	0,052	26,85	0,268	0,435
29	Уральский федеральный государственный университет им. Б.Н. Ельцина	481	0,038	0,005	26,47	0,265	0,427
30	Саламанкский университет (Испания)	482	0,036	0,047	26,15	0,261	0,424

В табличных материалах не представлены данные ИА «Интерфакс» и «РейтОП» т. к. первое анализирует деятельность лишь классических университетов (исключая узкопрофильные вузы), а второе опирается на рейтинги сообществ и имеет в своих оценках большое сходство с мнением работодателей (последний столбец таблицы). Предварительный анализ показывает, что все рейтинговые показатели имеют одинаковый порядок роста в расчете на 10 мест, при этом наибольшей чувствительностью характеризуются оценки сообщества выпускников и РА, а наименьшей – критерий среднего балла ЕГЭ.

Информация по топ-10 различных рейтингов представлена в табл. 2.

Попытаемся выявить наилучший вуз по комплексной оценке, учитывающей места, занимаемые им согласно различным рейтингам (табл. 2). При этом за каждое первое место будем присваивать 10 баллов, за второе – 9 баллов и т.д. – до десятого места с оценкой 1 балл. Результаты вычислений сведем в таблицу 3.

Табличные данные позволяют сделать следующие выводы

1) Из 10 первых строчек 8 занимают вузы Москвы и 2 – Санкт-Петербурга, всего же среди 25 сильнейших вузов 13 московских и 4 питерских. Доминирование 2-х столиц в секторе ВПО является подавляющим. Интересно, что дважды в топ-25 попали вузы Краснодара, опередив признанные академические центры – Новосибирск и Томск.

2) Наряду с признанными лидерами (МГУ и СПбГУ) в списке представлены национальные и федеральные университеты в числе 8, причем НИУ МГТУ им. Н.Э. Баумана занимает почетную 2-ю позицию. Показательно, что в число сильнейших попали не только классические университеты, но и медицинские, политехнические и даже (вопреки настойчиво формируемому мнению об их низкой востребованности) экономические вузы.

3) Из первой десятки вузов 8 представлены в топ-10 рейтинга РА, причем первые 5 позиций характеризуются полным совпадением, а также отмечается совпадение по 7-му месту. Аналогичное число вузов входят в топ-10 рейтинга Союза репетиторов, но по нему совпадения достигаются лишь в первой тройке. Показатели по Сообществу выпускников – 5 вузов, а по рейтингу ВШЭ – 4, причем ни в том, ни в другом случае совпадений по занимаемым местам нет.

Согласно приведенным соображениям, а также с учетом авторитетного мнения лидера вузовского сообщества [4] вполне представительным является рейтинг РА. Рассмотрим, как выглядят верхние 25 (по числу выявленных сильнейших вузов) позиций данного рейтинга – таблица 4 [5].

Из 25 вузов, имеющих наилучшую комплексную оценку (табл. 3), в топ-25 рейтинга РА вошли 15 (60%), при этом первые 10 позиций заполнены полностью, во второй десятке – 5 совпадений. Интересно отметить, что из 10 вузов с высокой комплексной оценкой, не вошедших в топ-25 рейтинга РА, 5 являются специализированными медицинскими, включая признанные учебные заведения Санкт-Петербурга и Ставрополя. Также характерно, что в таблице 4 не представлен ни один медицинский вуз, хотя

специализированные учебные заведения (технические, технологические, экономические и т. д.) присутствуют. Это обстоятельство требует дальнейшего уточнения – не являются ли оценки РА избирательными по отношению к вузам медицинского профиля. Для разрешения данного вопроса необходимо проанализировать все 100 позиций, но столь масштабная задача выходит за рамки настоящей работы.

Пока же попробуем провести количественный анализ соответствия рейтинга РА и комплексной оценки (табл. 4 и 3). Для этого определим коэффициент корреляции между относительными значениями обеих величин для первых 10 позиций, по которым отмечалось совпадение (табл. 4, столб. 4 и 5). Расчет проведем по известной формуле [6]:

$$R(X;Y) = M(XY) - M(X) \times M(Y) / \sigma(X) \times \sigma(Y),$$

где: X – входная (объясняющая) переменная – оценка рейтинга РА;

Y – выходная (объясняемая) переменная – комплексная оценка;

R(X;Y) – коэффициент корреляции переменных;

M(X) и M(Y) – математические ожидания переменных;

M(XY) – математическое ожидание произведения переменных;

$\sigma(X)$ и $\sigma(Y)$ – среднеквадратические отклонения переменных.

Расчеты дают следующие результаты:

$$M(X) = 0,857; M(Y) = 0,466; M(XY) = 0,418; \sigma(X) = 0,068; \sigma(Y) = 0,330; R(X;Y) = 0,85.$$

Из теории статистики известно, что при значении коэффициента корреляции более 0,7 между переменными существует сильная связь. Итак, можно утверждать, что оценки РА эффективны при выявлении сильнейших отечественных университетов – потенциальных участников ведущих мировых рейтингов. Интересно проследить, какие позиции занимают в них российские вузы и каковы соответствующие им рейтинговые оценки.

На основании данных рейтинга QS-2012 [2] составлена таблица 5. В рейтинге участвовало 873 вуза, по 500 лучшим проставлены оценки в баллах (высшая – 100). В таблице представлены университеты, занимающие позиции с 1-й по 5-ю (лучшие из лучших – top of the best), 25-ю и 50-ю (середина и граница общемировой элиты); 100-ю (рубеж преодоления для российских вузов), а также границы сотен от 2-й до 5-й (опорные точки на шкале рейтинговых оценок). Каждому отечественному вузу поставлены в соответствие предшествующая и последующая позиции – ради адекватного восприятия места, которое он занимает в мировом университетском сообществе.

По приведенным данным можно заключить, что:

1) Все 6 отечественных участников QS-2012 (позиции с 116-й по 481-ю) входят в топ – 25 РА (позиции с 1-й по 19-ю). Порядок их расположения друг относительно друга в обоих рейтингах практически совпадает, за исключением того, что по оценке РА МГТУ им. Н.Э. Баумана

(4, 29 балла) опережает СПбГУ (4,21), а Новосибирский ГУ (3,72) – МГИМО (3,70), но разница в обоих случаях невелика – 1,9% и 0,3% соответственно.

2) Лучшая оценка российских университетов (МГУ) на 61% ниже лидера рейтинга (MIT), на 24% – границы мировой элиты (университет Осаки), на 7% – рубежа первой сотни (Калифорнийский университет, Дэвис). Средняя оценка 5 сильнейших вузов РФ (40,75 баллов) на 38% ниже границы обозначенного Президентом РФ рубежа преодоления (топ-100), а для всех 6 наших участников QS-2012 (38,37) этот разрыв еще более значителен – 42%.

3) Ближайшими конкурентами российских вузов являются не самые мощные, но тем не менее, достаточно известные и уважаемые университеты – так, даже с занимающим последнюю позицию УрФГУ им. Б.Н. Ельцина соседствуют университеты Сантьяго де Компостелла и Саламанки, имеющие многовековую славную историю. Вместе с тем, пока университеты РФ не могут соперничать с крупными зарубежными собратьями – даже МГУ стоит в одном ряду с университетом Лозанны и отделением (по сути, филиалом) Мэрилендского университета в Колледж Парк. Исключение составляет СПбГУ, соседствующий с Пекинским университетом.

4) Филиалы вузов, чья деятельность в последние годы оценивается со стороны МОН РФ достаточно критически и даже негативно, в мировой образовательной практике играют заметную роль. Так, университет штата Калифорния в рейтинге QS-2012 весьма достойно представлен сразу несколькими отделениями (помимо приводимого в таблице 5 Дэвиса – Лос-Анджелес, Беркли, Санта-Барбара, Ирвин и т. д.).

5) Для первых 50 позиций показатель роста рейтинговой оценки QS в расчете на 10 мест составляет 0,0064 в относительных единицах, по порядку величины он одинаков с аналогичным показателем РА (0,0088), т. е., говоря языком метрологии, рейтинги имеют примерно равную чувствительность.

Для проверки уровня соответствия оценок обоих рейтингов вычислим коэффициент корреляции между ними. В качестве входной переменной X по-прежнему выступает оценка РА (табл. 4, столб. 3), а выходной Z – оценка QS (табл. 5, столб. 6). Все расчеты проводятся для абсолютных значений переменных, их результаты приводятся ниже:

$M(X) = 3,97$; $M(Z) = 38,37$; $M(XZ) = 157,08$; $\sigma(X) = 0,53$; $\sigma(Z) = 12,47$; $R(X;Z) = 0,72$.

Полученное значение коэффициента корреляции ($>0,7$) позволяет сделать вывод о существовании сильной зависимости между оценками рейтингов QS и РА в отношении отечественных университетов. Интересно установить, почему методика QS, достаточно точно ранжирующая вузы РФ, дает столь значительную разницу их оценок с ведущими мировыми университетами. Для полноты анализа необходимо иметь рейтинг мировых вузов, построенный по методике РА, но таких данных пока не имеется. Причины схожести результатов обоих рейтингов следует искать в способах их формирования.

Не пытаясь проводить подробный анализ ввиду ограниченности объема настоящей работы, отметим, что в этой области отмечается известное совпадение подходов.

Так, рейтинг РА опирается на 3 основополагающих фактора:

- 1) качество образования в вузе, удельный вес фактора – 0,5;
- 2) уровень востребованности работодателями выпускников вуза, вес – 0,3;
- 3) уровень научно-исследовательской активности вуза, вес – 0,2.

В основе рейтинга QS лежат следующие критерии:

- 1) авторитетность в области научных исследований, значимость критерия – 40%;
 - 2) соотношение профессорско-преподавательского состава (ППС) к числу студентов, значимость – 20%;
 - 3) репутация среди работодателей, значимость – 10%;
 - 4) индекс цитируемости, значимость – 20%;
 - 5) доля иностранных студентов, значимость – 5%;
 - 6) доля иностранных преподавателей, значимость – 5%.
- При этом первый фактор (качество образования) рейтинга РА включает критерии № 2, 4, 5 и 6 рейтинга QS (они входят в него отдельными позициями), прочие факторы и критерии совпадают, хотя соответствующие им веса (уровни значимости) различаются.

Таким образом, оба рейтинга первостепенное значение придают качеству образования (вес – 0,5 в обоих случаях), но QS большее внимание уделяет научной деятельности вуза (вес фактора вдвое больше, чем у РА), а РА – востребованности выпускников у работодателей (соответствующий вес втрое больше, чем у QS). Выявленная схожесть подходов и методик вполне объясняет высокую корреляцию оценок.

Рейтинг «Эксперт РА» из отечественных продуктов подобного рода оказывается наиболее приближенным к ведущим мировым аналогам и имеет, на наш взгляд, серьезные перспективы в качестве средства контроля траектории движения российских университетов к заданному Президентом РФ рубежу.

Литература

1. Чеботарева М.С. Россия на мировом рынке образовательных услуг. Молодой ученый. 2012. № 5.
2. QS World University Ranking 2012 /Top Universities/ [http // www.topuniversities.com /universities rankings/world-universities-rankings / 2012](http://www.topuniversities.com/universities-rankings/world-universities-rankings/2012).
3. Указ Президента РФ от 07.05.2012 № 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки»
4. Текст интервью В. Садовниченко на радио «Голос России» 30.01.2013. – Информационно-новостной портал «Новости МГУ им. М.В. Ломоносова» – MsuNews.Ru.
5. Российское образование. Федеральный образовательный портал – edu.ru.
6. Гмурман В.Е. Теория вероятностей и математическая статистика. – Москва: Высшая школа, 2003.

Экономическая деятельность российских вузов: рейтинговые оценки как индикатор стоимости образовательных услуг

А. Таточенко,

к.т.н., доцент кафедры маркетинга и экономики предприятий Московского государственного университета технологий и управления им. К.Г. Разумовского,

И. Таточенко,

доцент кафедры материаловедения Московского государственного университета технологий и управления им. К.Г. Разумовского

Авторами статьи рассмотрена взаимосвязь между стоимостью обучения в университете и его позицией в рейтинге учебных заведений.

Ключевые слова: рейтинг университетов, рейтинговая оценка, образовательные услуги.

Economic activity of russian universities: rating as an indicator of cost estimates of educational services

A. Tatochenko,

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

I. Tatochenko,

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

By the authors examined the relationship between the cost of education at the university and its position in the ranking of higher education institutions.

Keywords: university ranking, rating assessment and education services.

Таблица 1

Сводные данные по стоимости обучения в вузах РФ

№ п/п	Группа вузов	Границы оценки (рейтингового функционала), баллы	То же самое, отн. ед.	Среднее значение оценки по группе, баллы/отн.ед.	Отношение к показателю предыдущего десятка	Комментарий
1	Места в рейтинге с 1-го по 10-е	4,70-3,72	1,000-0,791	4,03/0,857	1,202	6 вузов Москвы, 2 – Санкт-Петербурга
2	Места в рейтинге с 11-го по 20-е	3,70-3,16	0,787-0,672	3,35/0,713	1,251	6 вузов Москвы
3	Места в рейтинге с 21-го по 30-е	3,05-2,31	0,649-0,491	2,68/0,570	1,208	4 вуза Москвы, 2 – Санкт-Петербурга
4	Места в рейтинге с 31-го по 40-е	2,30-2,18	0,489-0,464	2,22/0,472	1,044	4 вуза Москвы, 2 – Санкт-Петербурга
5	Места в рейтинге с 41-го по 50-е	2,16-2,09	0,459-0,445	2,13/0,452	1,068	6 вузов Москвы, 1 – Санкт-Петербурга
6	Места в рейтинге с 51-го по 60-е	2,07-1,93	0,440-0,411	2,00/0,423	1,096	4 вуза Москвы, 1 – Санкт-Петербурга
7	Места в рейтинге с 61-го по 70-е	1,92-1,74	0,408-0,370	1,81/0,386	1,087	2 вуза Москвы, 1 – Санкт-Петербурга
8	Места в рейтинге с 71-го по 80-е	1,74-1,63	0,370-0,347	1,67/0,355	1,089	1 вуз Москвы
9	Места в рейтинге с 81-го по 90-е	1,61-1,47	0,342-0,313	1,53/0,326	1,078	2 вуза Москвы
10	Места в рейтинге с 91-го по 100-е	1,46-1,41	0,310-0,300	1,42/0,303	-----	

В последние 5 лет в России настойчиво предпринимаются попытки создания исчерпывающего и объективного рейтинга отечественных вузов. Ранее данным родом деятельности занималось в основном Министерство образования и науки (МОН РФ), но последний официальный министерский рейтинг, опубликованный в открытых источниках, относится к 2005 г. В настоящее время в этой области активно работают: информационное агентство «Интерфакс» (их совместный с МОН РФ проект – рейтинг национальных университетов, выпускаемый с 2009 г.), независимое рейтинговое агентство «РейтОП» (в 2011 г. приглашенное к сотрудничеству с Интерфаксом), национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ), рейтинговое агентство «Эксперт РА». Выше перечислены только наиболее крупные участники процесса, помимо них свои собственные рейтинги составляют и публикуют разнообразные сообщества – выпускники вузов, работодатели, репетиторы и т.д. Необходимость создания объективного отечественного рейтинга продиктована сугубо практическими интересами: в 2012 г. Президент РФ поставил задачу для отечественных вузов к 2020 г. войти в число как минимум 5 в топ-100 ведущих мировых рейтингов [1]. Очевидно, для достижения столь амбициозной цели необходима серьезная господдержка, при этом она должна направляться действительно в сильнейшие вузы, реально способные преодолеть обозначенный Президентом рубеж. Для их определения и необходим адекватный рейтинг, на создание которого МОН РФ готово выделить 25 млн руб. – соответствующее объявление появилось на сайте госзакупок в апреле с. г. Разрабатываемый продукт помимо четкой оценки деятельности отечественных

вузов должен иметь хорошее соответствие результатов с ведущими мировыми аналогами. В свое время ректор МГУ им. М.В. Ломоносова В. Садовничий посетовал на необъективность зарубежных рейтингов по отношению к российским университетам – в 2008 г., по данным Times, МГУ опустился ниже 180-го места. На это заявление РейтОП достаточно оперативно (2009 г.) откликнулся разработкой своего глобального рейтинга, в котором в топ-500 мировых вузов вошли 69 российских (обычный показатель – не более 5–6), при этом МГУ занял 5-е место, опередив университеты Стенфорда и Гарварда. Такие подходы разработчиков ничуть не прибавляют авторитета отечественной высшей школе и не способствуют решению поставленной Президентом задачи.

В то время как многочисленные агентства и сообщества соперничают в составлении образовательных рейтингов, сами вузы в большинстве своем ведут борьбу за выживание в условиях проводимой МОН РФ реорганизации. Постоянное снижение бюджетного приема на 1-й курс (более чем на 20% за последние 10 лет) с переходом на систему нормативно-подушевого (по числу студентов) финансирования усугубило непростое экономическое положение вузов. Недостаток финансирования отчасти компенсируется за счет платных образовательных услуг – в 2012 г. численность студентов, получающих высшее профессиональное образование (ВПО) на платной основе в государственных вузах, составила 94% от контингента, обучаемого за счет госбюджета. Для учебного заведения хорошее положение в авторитетном рейтинге имеет конкретное экономическое выражение: при вхождении в топ-10 есть шанс получить серьезное дополнительное госфинансирование в рамках выполнения задачи-2020.

Таблица 2

Данные по стоимости обучения в вузах РФ

№ п/п	Группа вузов	Границы средней годовой стоимости обучения, т.р./год	Среднее значение параметра по группе вузов, т.р./год	Комментарий
1	Места в рейтинге с 1-го по 10-е	258,3-74,0	111,5	3 классических, 2 политехнических, 5 специализированных госуниверситетов (в т.ч. 1 экономический)
2	Места в рейтинге с 11-го по 20-е	300-56,3	134,9	4 классических, 6 специализированных госуниверситетов (в т.ч. 1 дипломатический, 1 финансовый, 1 сырьевой и 1 госслужбы)
3	Места в рейтинге с 21-го по 30-е	195,2-39,5	84,5	2 классических, 8 специализированных госуниверситетов (в т.ч. 2 экономических и 2 медицинских, 1 гуманитарный)
4	Места в рейтинге с 31-го по 40-е	165,0-30,7	73,2	2 классических, 7 специализированных госуниверситетов (в т.ч. 2 медицинских, 1 сырьевой), 1 негосударственный институт (экономический)
5	Места в рейтинге с 41-го по 50-е	187,5-41,7	89,8	1 классический, 7 специализированных госуниверситетов (в т.ч. 1 экономический, 1 управления, 1 педагогический и 1 сырьевой), 2 госакадемии (строительная и юридическая)
6	Места в рейтинге с 51-го по 60-е	240,0-45,0	76,7	1 классический, 7 специализированных госуниверситетов (в т.ч. 1 педагогический и 1 сырьевой), 2 госакадемии (медицинская и торговли)
7	Места в рейтинге с 61-го по 70-е	90,0-38,5	69,1	2 классических, 1 политехнический, 7 специализированных госуниверситетов (в т.ч. 1 медицинский, 1 строительный, 1 телекоммуникаций и 1 сырьевой)
8	Места в рейтинге с 71-го по 80-е	96,6-30,0	67,3	5 классических, 2 специализированных госуниверситета (в т.ч. 1 медицинский), 3 госакадемии (2 медицинские и 1 юридическая)
9	Места в рейтинге с 81-го по 90-е	64,4-34,6	51,0	7 классических, 3 специализированных госуниверситета (в т.ч. 1 транспортный)
10	Места в рейтинге с 91-го по 100-е	65,2-32,8	50,4	3 классических, 7 специализированных госуниверситетов (в т.ч. 1 транспортный)

Даже при более скромных результатах (50, 100 или даже 200-я позиция – всего в РФ более 600 государственных вузов) интерес потенциальных студентов, в том числе и платной формы обучения, гарантирован. Руководство вуза в этом случае может устанавливать более высокие цены на обучение, не опасаясь падения спроса, т. е. хорошая рейтинговая оценка может расцениваться как дополнительное конкурентное преимущество.

Представляет интерес количественный анализ обозначенной проблемы. Для его проведения необходимо выявить наиболее объективный из отечественных рейтингов последних лет, а также собрать данные по стоимости образовательных услуг в российских вузах. Предметом исследования будут выступать места, занимаемые вузами (и соответствующие рейтинговые оценки) и их влияние на годовую стоимость обучения. Президент Российского союза ректоров В. Садовничий в 2013 г. высоко оценил рейтинг от агентства «Эксперт РА» (далее – рейтинг РА) как уделяющий большое внимание качеству образования [2]. В работе [3] показана высокая степень соответствия его результатов данным одного из ведущих рейтингов мировых университетов – QS World University Ranking (коэффициент корреляции – 0,72), с российскими рейтингами соответствие еще более высокое (коэффициент корреляции – 0,85). В качестве базы для анализа используем данные рейтинга РА за 2012 г. [4]. При его составлении учитывались данные более чем 450 вузов РФ (исключая спортивные и творческие, а также находящиеся в подчинении силовых ведомств), занимавших в

2010–2012 гг. лидирующие позиции в различных частных рейтингах. Далее методом экспертных оценок был сформирован шорт-лист в составе 130 учреждений ВПО, по которым собирались и систематизировались подробные данные. В результате был выстроен список 100 сильнейших российских вузов, основные сведения по которому представлены в таблице 1. Данные по годовой стоимости обучения по очной форме получены с федерального образовательного портала «Российское образование» [5] и сведены в таблицу 2. Табличные данные позволяют сделать некоторые предварительные заключения:

1) Безоговорочные лидеры рейтинга – вузы Москвы и Санкт-Петербурга; 44% топ-100 сосредоточено в двух столицах (35 и 9 соответственно). Хорошие показатели имеют также Новосибирск, Томск и Казань, от них в список попало по 3 участника, причем первые два города занимают по одному месту в первом десятке.

2) Статус участников рейтинга очень высок – в него вошли 92 госуниверситета, включая МГУ и СПбГУ (1-е и 3-е места), 5 федеральных (места от 22-го до 40-го), а также 26 национальных (места от 2-го до 82-го). Кроме университетов в списке представлены 7 госакадемий и единственный институт, причем негосударственный.

3) Из университетов 30 являются классическими, 2 – политехническими, остальные – специализированными (наряду с многочисленными техническими и технологическими учреждениями ВПО в этой группе также широко представлены медицинские и экономические). Сильные позиции имеют государственные академии в области

Таблица 3

Статистические оценки стоимости обучения в вузах РФ

№ п/п	Группа вузов	Среднее значение места в рейтинге для группы вузов	Число вузов в группе*	Границы средней годовой стоимости обучения, т.р./год	Математическое ожидание параметра по группе вузов, т.р./год	Среднеквадратическое отклонение, т.р./год	Кoeffициент вариации, %	Значение t-критерия Стьюдента для доверительной вероятности 0,99	Доверительный интервал, т.р./год
1	Места в рейтинге с 1-го по 20-е	10	19	300,0–48,6	130,0	72,8	56	2,88	339,6–0
2	Места в рейтинге с 21-го по 60-е	40	34	240,0–30,7	78,3	50,8	65	2,75	218–0
3	То же самое, без ВАВТ	40	33	195,7–30,7	73,4	47,5	65	2,75	204,0–0
4	Места в рейтинге с 61-го по 80-е	70	18	96,6–30,0	68,2	21,0	31	2,11	112,5–23,9
5	Места в рейтинге с 81-го по 100-е	90	19	70,0–32,8	50,5	11,6	23	2,10	74,9–26,1

*Расчеты проводятся для вузов, для которых имеются данные по стоимости обучения.

медицины, юриспруденции и торговли. Интересно, что единственный институт, попавший в топ-100 и занимающий очень высокое место – 31-е при оценке 2,30 балла – в дополнение к своему негосударственному статусу имеет экономический профиль (Московская международная высшая школа бизнеса – МИРБИС). С учетом того, что из упомянутых специализированных университетов 4 являются экономическими (из них один имеет статус НИУ), а каждый из 30 классических университетов имеет экономический факультет, можно утверждать, что экономическое ВПО в нашей стране имеет право на существование наряду с техническим. Вообще же в рейтинг РА вошли вузы практически всех направлений подготовки, что свидетельствует о его универсальности, т. е. методика подсчета оценки не отдает предпочтений учреждениям определенной группы.

4) Рейтинговый функционал при перемещении на 10 позиций вверх прибавляет от 4 до 25%. Для первых тридцати мест рейтинга среднее значение этого показателя равно 22%, от 31-го до 50-го – 6%, от 51-го до 100-го – 9%. В пересчете на одну позицию в абсолютных единицах это составляет: для первых – 30 мест 0,080 балла, с 31-го по 50-е – 0,011 балла, с 51-го по 80-е – 0,015 балла, с 81-го по 100-е – 0,016 балла. Таким образом, функционал характеризуется достаточной чувствительностью, что практически исключает ситуацию, когда значительное число участников рейтинга имеет одинаковые оценки.

5) Средняя стоимость обучения существенно меняется в зависимости от позиции в рейтинге – так, в первой десятке она в 2,2 раза выше, чем в последней (таблица 2, столбец 4). Близкие значения параметра наблюдаются по предварительной оценке для позиций от 1-й до 20-й – в среднем 122,6 т.р./год, от 21-й до 50-й (80,9 т.р./год), от 61-й до 80-й (68,2 т.р./год) и от 81-й до 100-й (50,7 т.р./год). На первый взгляд, очевидна картина роста

стоимости обучения по мере движения вверх по шкале рейтинга, однако внутри выделенных групп вариация стоимости очень значительна, и сделанное предположение требует тщательной проверки. Пока же необходимо отметить, что наиболее высоко оценивают свои образовательные услуги МГИМО (11-е место рейтинга, 300 т.р./год), НИУ ВШЭ (5-е место, 258,3 т.р./год), Всероссийская академия внешней торговли (ВАВТ-56-е место, 240 т.р./год), МГУ им. Ломоносова (1-е место, 230,0 т.р./год), РЭУ им. Плеханова (24-е место, 195,7 т.р./год), МГЮА им. Кутафина (47-е место, 187,5 т.р./год), РАНХиГС при Президенте РФ (14-е место, 184,8 т.р./год). Все перечисленные вузы являются московскими. Меньше всего стоит обучение в технических университетах Рыбинска (92-е место), Астрахани (79-е место) и Самары (35-е место при статусе НИУ) – около 30 т.р./год.

Для проверки сделанного предположения рассчитаем статистические характеристики [6] стоимости обучения по группам вузов и сведем результаты в таблицу 3. Расчеты показывают, что значения коэффициентов вариации действительно очень велики, особенно для вузов, занимающих позиции выше 60-й. Это объясняется тем, что в данных группах присутствуют московские вузы, имеющие существенно более высокую среднюю стоимость обучения (127,8 т.р./год). Она оказывается в 1,5 раза выше общей средней (81,3 т.р./год) и в 2 раза – средней (без Москвы) (62,3 т.р./год). Из-за этого доверительный интервал параметра в группе вузов, занимающих места с 21-го по 60-е, оказывается уже его фактических границ. Откорректировать положение удастся, только исключая ВАВТ, в которой стоимость обучения в 3,3 раза выше средней по группе. На языке метрологии такая ситуация оценивается как грубая ошибка (промах), но корректировать результаты рейтинга недопустимо. Оценить тесноту связи места в рейтинге и стоимости обучения можно по

Таблица 4

Связь рейтингового функционала со стоимостью обучения

№ п/п	Число вузов в группе	Значения рейтингового функционала РА, баллы	Среднее значение параметра, баллы	То же самое, отн.ед.	Разница с предыдущим значением, отн.ед.	Границы стоимости обучения, т.р./год	Среднее значение параметра, т.р./год	То же самое, отн.ед.	Разница с предыдущим значением, отн.ед.
1	4	>4,00	4,34	1,000	+0,196	230,0-106,7	149,9	1,000	+0,200
2	8	3,51-4,00	3,78	0,804	+0,121	300,0-56,3	120,0	0,800	+0,064
3	9	3,01-3,50	3,21	0,683	+0,117	184,8-50,0	110,4	0,736	+0,151
4	5	2,51-3,00	2,66	0,566	+0,107	195,7-39,5	87,7	0,585	+0,045
5	23	2,01-2,50	2,16	0,459	+0,100	187,5-30,7	80,9	0,540	+0,091
6	28	1,51-2,00	1,69	0,359	+0,053	240,0-30,0	67,3	0,449	+0,107
7	13	<1,50	1,44	0,306	----	70,0-32,8	51,2	0,342	----

коэффициенту корреляции между этими величинами (таблица 3, столбцы 2 и 5):

$$R(X;Y) = M(XY) - MX \times M(Y) / \sigma X \times \sigma(Y)$$

где: X – входная (объясняющая) переменная – среднее место группы вузов в рейтинге РА;

Y – выходная (объясняемая) переменная – средняя стоимость обучения по группе вузов;

R(X;Y) – коэффициент корреляции переменных;

M(X) и M(Y) – математические ожидания переменных;

M(XY) – математическое ожидание произведения переменных;

$\sigma(X)$ и $\sigma(Y)$ – среднеквадратические отклонения переменных.

Расчеты дают следующие результаты:

M(X) = 52,5; M(Y) = 81,8; M(XY) = 3397,8; $\sigma(X)$ = 35,0; $\sigma(Y)$ = 34,2; R(X;Y) = -0,75.

Величина коэффициента корреляции говорит о сильной связи переменных, а его знак показывает, что с увеличением входной переменной выходная уменьшается и наоборот. Однако полученная оценка имеет чисто качественный характер, т. к. вычислена для достаточно существенных изменений входной переменной (на 20 позиций рейтинга и более). На основании ее затруднительно проводить сколько-нибудь точный количественный анализ. Для уточнения картины выберем в качестве входной переменной величину рейтингового функционала в баллах и проследим ее связь со стоимостью обучения. Зададим шаг изменения входной переменной в 0,5 балла и обобщим данные в таблице 4 (учитываются данные только по вузам, для которых известна стоимость обучения).

Из таблицы 4 видно, что рост рейтинговой оценки сопровождается ростом средней стоимости обучения, причем в относительных единицах показатели роста имеют одинаковый порядок (столбцы 5 и 9). От значений функционала 2,5 балла и выше монотонно растет нижняя граница стоимости (столбец 6), а до этого значения она имеет примерно одинаковую величину – около 31 т.р./год. По верхней границе стоимости аналогичного вывод сделать

нельзя, поскольку практически в любой группе вузов с оценкой выше 1,5 баллов присутствует своя «звезда» – чаще всего дипломатической, внешнеторговой, юридической или экономической специализации – оценивающая свои образовательные услуги очень высоко (а порой и неадекватно). Вычислим коэффициент корреляции между рейтинговой оценкой X1 и средней стоимостью обучения Y.

Расчет дает следующие результаты:

M(X1) = 2,75; M(Y) = 95,35; M(X1Y) = 293,5; $\sigma(X1)$ = 0,99; $\sigma(Y)$ = 33,7;

R(X1;Y) = 0,86.

Связь между переменными оказывается даже теснее, чем в предыдущем случае, причем рост рейтингового функционала сопровождается ростом стоимости образовательных услуг. Интересно, что аналогичная тенденция прослеживается для университетов США – безоговорочных лидеров международного рейтинга QS-2012, по методике получения рейтинговых оценок достаточно близкого к РА.

Литература

1. Указ Президента РФ от 07.05.2012 № 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки».
2. Текст интервью В. Садовниченко на радио «Голос России» 30.01.2013. Информационно-новостной портал «Новости МГУ им. М.В. Ломоносова» – MsuNews.Ru.
3. Таточенко А.Л. Мировой рынок образовательных услуг: соответствие российских рейтингов университетов международным аналогам. Конъюнктура товарных рынков. 2013. № 4.
4. Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА» – gaexpert.ru.
5. Российское образование. Федеральный образовательный портал – edu.ru.
6. Гмурман В.Е. Теория вероятностей и математическая статистика. Москва: Высшая школа. 2003.

О проекте модернизации профессионального образования Красноярского края



Сергей Лозинский,
партнер Strategy Partners Group

«ФЖ»: Компания Strategy Partners Group принимала участие в работе над проектом модернизации профессионального образования Красноярского края. Расскажите, чем вызвана необходимость модернизации профессионального образования в Красноярском крае. Кто выступил инициатором проекта?

– Инициатором проекта выступил крупнейший вуз края – Сибирский федеральный университет (СФУ). Данная инициатива также была поддержана Министерством образования и науки Красноярского края

и Ассоциацией «Сибирский научно-образовательный консорциум» (СНОК), объединяющей ректоров вузов Красноярского края. Сибирский федеральный университет, не меняя своей общей долгосрочной стратегии, в ее рамках начал реализовывать новую амбициозную стратегию повышения международной конкурентоспособности университета, разработанную при участии нашей компании. Несмотря на то что по итогам конкурса Минобрнауки РФ на предоставление государственной поддержки на повышение международной конкурентоспособности СФУ в итоге не вошел в число 15 окончательных финалистов, университет четко увидел значимость согласованного развития всей системы профессионального образования в крае.

Прозрачная и скоординированная система профессионального образования края позволяет избегать дублирующих и неконкурентоспособных программ, и, напротив, создавать сильные конкурентоспособные программы подготовки специалистов по наиболее важным критичным направлениям. С этой целью и был реализован проект модернизации системы профобразования в крае для определения совместной программы действий, поддержанной всеми вузами и Правительством Красноярского края.

Важно отметить: поручение о проработке подхода к модернизации системы высшего профессионального образования в регионе было дано Сибирскому федеральному университету председателем его попечительского совета, Председателем Правительства РФ Д.А. Медведевым. Наш проект стал частью этой работы.

«ФЖ»: Программа разработана только для университетов или среднее образование, школы также были вовлечены в проект?

– Основным «фокусом» проекта было высшее профессиональное образование, но в рамках проекта мы также рассматривали и сегменты начального и среднего профессионального образования, а также отчасти и общего образования, поскольку, во-первых, «на вход» в систему высшего образования поступают выпускники школ, училищ, техникумов, и от их качества, мотивированности и профессиональной ориентированности во многом зависит и общее качество высшего образования. А во-вторых, сейчас не случайно активно обсуждается вопрос интеграции разных уровней образования.

Как известно, в будущем ступень начального профессионального образования будет существенно изменена,

такой ступени, как ПТУ, больше не будет существовать, учреждения среднего профессионального образования, т.е. техникумы и колледжи будут давать дипломы как начального профессионального образования по разным программам, так и выпускать дипломированных специалистов со средним образованием. Кроме того, провозглашается, и во многих регионах уже реализуется, интеграция «младших» уровней профессионального образования с вузами, в виде формирования сквозных программ, когда абитуриент, отучившись в ПТУ, смог бы поступить в техникум по схожей программе с зачетом некоторых ранее освоенных им модулей.

В разработанной при нашем участии новой концепции развития системы профессионального образования идея интеграции разных уровней образования имеет важное дополнение – модель «2+2+2». То есть первые два года – это общее образование по ключевым дисциплинам, требуемым в рамках получения высшего образования, два года – это специализация по теме бакалавриата, и два года – по теме магистратуры. При этом в программу бакалавриата важно заложить достаточно знаний для подготовки специалистов, способных сразу без дополнительной подготовки занять рабочее место, а отделение магистратуры – для более углубленного изучения предмета, смены специализации по бакалавриату, либо подготовки к занятиям научной деятельностью.

«ФЖ»: Концепция «2+2+2» укладывается в Болонскую конвенцию?

– Она не противоречит ей. Логика сквозного образования состоит именно в том, чтобы, молодой человек, получив диплом по рабочей специальности, например, в сфере металлообработки в ПТУ, мог поступить в техникум на программу уже для специалиста-технолога по металлообработке, и зачислить автоматом определенный модуль, а в дальнейшем, закончив программу техникума и получив знания по определенным модулям, мог также зачесть их и потом уже продолжить обучение в вузе. Такая схема требует перехода на модульную систему образования, чтобы были не просто отдельные курсы, а модули по выбору определенных компетенций, а также чтобы имелся механизм контроля этих знаний. Именно такие изменения сейчас требуются в нашем образовании.

«ФЖ»: Какие положения легли в основу концепции модернизации системы профессионального образования Красноярского края?

– Главная задача заключалась в разработке комплексной модели развития регионального высшего образования, работающей в единой логике и для достижения общих результатов. Когда в регионе есть как минимум один вуз мирового уровня, который отвечает за наличие программ подготовки кадров и проведение исследований мирового уровня.

Далее, есть несколько вузов – лидеров по направлениям, ответственных за подготовку качественных кадров по специальностям и секторам, соответствующим этим наиболее важным для региона направлениям (здравоохранение, машиностроение, металлообработка, аэрокосмическая промышленность, нефтехимическая промышленность и т.д.). Далее идет уровень бакалавриата.

Это уже массовое образование, на которое каждый желающий может претендовать и работать потом по специальности, таких специалистов может быть больше, и они должны быть достаточно конкурентоспособны и сильны.

Соответственно, может быть достаточно много вузов, готовящих бакалавров. Дальше идут специализированные техникумы среднего и профессионального образования, и уровень ресурсных центров, которые готовят рабочие специальности. Все уровни должны быть интегрированы между собой. И далее идут программы переподготовки кадров и повышения квалификации, которые тоже реализуются на базе соответствующих специальностям ресурсных центров.

«ФЖ»: Кому будет принадлежать ресурсный центр и как будут распределяться его ресурсы?

– Если есть программа, скажем, по металлообработке или нефтехимической промышленности, а сильные преподаватели/лаборатории разбросаны по разным университетам, то задача состоит в том, чтобы эти ресурсы сконцентрировано использовать в одном месте, так называемом ресурсном центре, для максимально эффективного использования наиболее качественного оборудования под руководством лучших преподавателей по данной специальности.

Если такие ресурсы существуют на базе вуза международного уровня, то центр будет создаваться в рамках этого университета, если же отраслевое учебное заведение – лидер в своем направлении – будет обладать более сильной ресурсной базой, то оно и будет ответственно за управление таким центром. В некоторых случаях может быть более эффективно создать ресурсный центр на базе промышленного предприятия.

«ФЖ»: ВУЗы это определяют самостоятельно?

– Ключевой момент состоит в том, что эта модель может работать только на принципах лидерства. То есть роли не распределяются заранее и навсегда, – университет или техникум, который хочет играть определенную роль в данной системе, должен взять на себя лидерские функции.

Если университет готов выступать в роли лидера по направлению, то он должен взять на себя ряд инициатив и соответствовать определенным критериям и по качеству образования, и по уровню исследований. Роль вуза международного уровня, соответственно, еще более сложна, и критерии здесь более жесткие. Пока им более или менее соответствует только Сибирский федеральный университет, который уже принял на себя лидерство по большому спектру направлений, готовность обеспечивать экспертизу, а также взаимосвязь с международными ВУЗами. В настоящее время на эту роль больше никто в регионе не претендует.

Это же касается и ресурсных центров – в каждом конкретном случае решения будут приниматься на основе обсуждения, с учетом того, кто сможет взять на себя лидерские функции.

«ФЖ»: Каковы основные разработанные предложения по модернизации программ высшего профессионального образования края?

– Они касаются нескольких направлений – и новый подход к научным исследованиям, и большой вклад в экономику и социальную сферу региона, и новый подход к качеству образования, но в первую очередь речь идет о большей взаимосвязи с бизнесом / с промышленностью региона. В принципе, в Красноярском крае и сейчас по многим направлениям, например, по нефтехимии, металлургии, взаимоотношения с предприятиями хорошо налажены.

Например, директор Института нефти и газа Сибирского федерального университета, одновременно является заместителем по науке нефтехимического предприятия края. Сотрудничество идет и с «Роснефтью», и с «Русалом», и с другими компаниями – в основном в Красноярском крае представлены предприятия природно-ресурсных и инфраструктурных секторов.

Также Красноярский край – один из наиболее продвинутых регионов в сфере профессиональной ориентации школьников. Это достаточно уникальный для России опыт: уже в школьных программах ученикам предлагаются возможности достаточно серьезно ознакомиться с определенными специальностями, отраслью в целом, что побуждает многих из них идти в вузы, а потом уже на местные предприятия. Уже сложилась практика, когда наиболее подготовленные и мотивированные школьники «ведутся» вузом и предприятием с 7–8-го класса, хотя свобода выбора у них, конечно, остается.

«ФЖ»: Каковы основные мировые тенденции в высшем профессиональном образовании? Что из зарубежного опыта может быть внедрено в России?

– Мы строили эту целевую модель на основании международного опыта. В качестве ориентира для подражания было выбрано несколько зарубежных университетов, имеющих полезный для СФУ опыт достижения быстрого и существенного прогресса в различных сферах. Это Университет Альберта в Канаде (Эдмонтон, провинция Альберта), который расположен в похожем по географии и отраслевой структуре регионе, Маастрихтский университет в Нидерландах, показавший быстрый прогресс за счет активной интернационализации. Также два ведущих европейских технических университета – Мюнхенский и Делфтский, и азиатский Университет – Университет Кореи, также показавший очень быструю положительную динамику в международных рейтингах. Брали в качестве примеров именно те университеты, которые демонстрировали лучший опыт в связях с промышленностью, достижении наилучших результатов и положений в рейтинге. Из практики этих вузов выбраны полезные идеи в сфере инноваций, образовательных программ, научных исследований, организационной структуры, например, изменение структуры образовательных программ в пользу специализированных и исследовательских магистерских, изменение системы лабораторий и исследовательских центров в направлении междисциплинарных исследований и т. п.

Для достижения намеченных целей предполагается коренное изменение всех основных направлений деятельности университета: интернационализация и

изменение структуры подготовки кадров, дальнейшее развитие научных исследований, прежде всего за счет привлечения сильных ученых из-за рубежа и из других российских вузов, программы коммерциализации разработок, реструктуризация системы научных лабораторий по приоритетным направлениям исследований. К управлению университетом будут привлечены «независимые директора» из числа ведущих ученых, в том числе из других стран, и представителей корпораций – партнеров университета.

«ФЖ»: Кто должен интегрировать спрос на исследования – предприятия или вуз?

Это важный момент. Вуз международного уровня должен вести, в том числе, и фундаментальные исследования, которые конкурентоспособны на мировом уровне. Это измеряется, прежде всего, публикациями и уровнем цитируемости, то есть они должны быть востребованы на мировом уровне.

Серьезные улучшения намечены и в количестве, и, главное, качестве публикаций: количество публикаций в международных реферируемых журналах на исследователя планируется увеличить в 4 раза, а коэффициент цитируемости – в 2 раза. До 25% планируется довести число образовательных программ, имеющих международную аккредитацию.

Задача вузов-лидеров по направлениям – проводить исследования и делать публикации, востребованные отраслевой промышленностью.

«ФЖ»: А есть какой-то опыт из рассмотренных мировых примеров, который в России не удастся внедрить?

– Таких критических моментов нет. Безусловно, в России регионы разные, но если говорить о Красноярском крае, то на текущий момент это один из потенциально лидирующих регионов в экономическом плане. Там реализуются крупнейшие проекты экономического развития, промышленные, связанные с добычей природных ресурсов в области металлургии, нефтедобычи, переработки – нефтехимии, металлообработки, плюс большие проекты в сфере энергетики. Он и так один из наиболее развитых регионов, а при реализации этих проектов станет одним из самых значимых для экономики России, на одном уровне с Тюменской областью и ее северными округами. Поэтому будет большая потребность в специалистах разного рода, прежде всего – технических, и система профобразования должна быть к этому готова. Причем есть конкретные запросы со стороны предприятий, какие нужны навыки и компетенции, не только профессиональные, но и общие, такие как знание иностранного языка. В рамках работы над стратегией мы подготовили прогноз по изменению рынка труда исходя из прогноза развития экономики по отраслям и выяснили потребность их в специалистах.

– ФЖ: Рассматривала ли концепция возможный переход университетов на новый уровень развития. Например, формирование предпринимательских вузов?

– На текущий момент планы такие. Вузы будут специализироваться в нескольких направлениях. Это

касается, прежде всего, вуза-лидера мирового уровня. Предполагается, что будут изменения в процессе организации науки. Во-первых, значительная часть направлений будет сконцентрирована в нескольких междисциплинарных ключевых областях, но связанных, например, с экологическими вопросами и другими. То есть будет объединен ряд междисциплинарных областей, которые будут вести исследования прорывного характера. Потом будет перечень ключевых направлений в партнерстве с промышленностью по тем темам, по которым университет сотрудничает с предприятиями в сфере металлургии, добычи нефти, горнорудной промышленности, нефтепереработки и др.

На базе этих лабораторий предполагается создание инновационных идей, которые частично будут на предприятии разрабатываться. Что касается предпринимательства: в Красноярском крае много больших предприятий, куда и планирует идти работать основная часть выпускников, гораздо меньший процент заинтересованных заниматься предпринимательством. Тем не менее, в крае задумываются о стимулировании предпринимательства, в том числе инновационного: в регионе создается сеть технопарков, которые уже сотрудничают с университетами. В текущей модели концепции большая часть инноваций будет создаваться, конечно же, в интересах крупных компаний, и будет появляться больше возможностей для появления таких независимых инновационных центров.

«ФЖ»: Как организовано сотрудничество с западными коллегами? Насколько сейчас СФУ готов принимать студентов из-за рубежа?

– Есть совместные научные исследования. Например, Минобрнауки РФ проводило конкурс мегагрантов, по которому в университете четыре ведущих специалиста мирового уровня, среди которых есть нобелевские лауреаты, были привлечены для работы в вузе. Эта практика продолжается и сейчас.

Ключевой вопрос, одно из направлений интернационализации – это привлечение иностранных студентов. В частности, в России обсуждаются некоторые изменения миграционного законодательства, чтобы люди приезжали из других стран получать здесь образование с возможностью дальнейшего трудоустройства. Ресурсов для интернационализации, к сожалению, у СФУ меньше, чем у московских или Санкт-Петербургских вузов. Определенные барьеры для большей интернационализации создаются за счет удаленности Красноярска и его «транспортной оторванности» – пока что инфраструктура для международного авиасообщения в крае развита недостаточно.

Поэтому стратегия интернационализации СФУ будет более сфокусированной на ограниченном количестве целевых стран, а основной акцент до 2020 года университет будет делать на повышении вклада в развитие Красноярского края и Сибири.

Но в то же время СФУ станет своего рода международным хабом для края, обеспечивающим взаимодействие Красноярского края с лучшими мировыми ресурсами в области подготовки кадров и научных исследований,

помогая компаниям привлекать новые разработки и исследователей – экспертов в определенной технологической или научной области, участвуя в формировании новых, международных программ подготовки специалистов по требованиям предприятий, привлекая в край талантливых абитуриентов из других регионов и стран.

Доля иностранных профессоров дойдет до 4% от общего числа (сейчас – менее процента), число иностранных студентов – до 8% (сейчас – около 1 %).

В планах интернационализации первый этап – это развитие на внутреннем рынке. Далее – выходить на целевой рынок – Юго-Восточная Азия, где-то до 2020 года, и уже потом рассматривать развитие в США и в некоторых странах Европы, для этого тоже есть предпосылки.

«ФЖ»: Как данная концепция, которая решает проблемы образовательного сегмента, может помочь глобальной стратегии развития Сибири и Дальнего Востока?

– Мое собственное представление состоит в том, что бессмысленно развивать Дальний Восток, обособленно. Для того чтобы развивался Дальний Восток должны быть «точки связи» его с центральной Россией, развитые, процветающие регионы Урала и Сибири – Свердловская, Новосибирская область и другие. Красноярский край здесь играет важную роль. Он расположен на границе Восточной Сибири, и нужна определенная федеральная поддержка для того, чтобы Красноярск стал ключевым связующим звеном между европейской частью России, Уралом и Сибирью с одной стороны – и Восточной Сибирью и Дальним Востоком с другой стороны. Если такой мощный центр межрегионального уровня будет создан в Красноярске – центр образования, промышленности, науки, культуры, то это будет очень большое подспорье для Дальневосточного региона.

Мы в некотором роде выбрали в качестве целевой модель Университета Альберта в Канаде, который ориентировался на добывающую экономику. Здесь организовали большое количество инициатив по повышению производительности, по диверсификации экономики, по развитию системы образования, и сейчас Эдмонтон, где расположен этот университет – один из самых инвестиционно-привлекательных городов в Северной Америке. Несмотря на климатические условия, там живет почти миллион человек, как в Красноярске.

В дополнение к традиционным «добывающим» отраслям, там активно развиваются и инновационные сектора экономики, например хорошо развивается отрасль, связанная с IT, в частности в Эдмонтоне возник один из крупных разработчиков игрового ПО – компания BioWare Corp. с оборотом более 15 миллиардов долларов. Как я уже сказал, Университет Альберта и штат Альберта – некая целевая модель для СФУ и Красноярского края. Поэтому мы считаем, что для стратегических целей развития России важно, чтобы Красноярский край развивался очень успешно, активно. И на текущий момент, если промышленных проектов много, то проектов общественно-гуманитарного плана не так много. Развитие профобразования, развитие университета мирового уровня – это то, что может объединить сообщество всего края.

«ФЖ»: Финансирование этого проекта региональное?

– Пока да. Мероприятия планируется финансировать из краевого бюджета, из бюджета университетов, а также за счет средств спонсоров-предприятий.

«ФЖ»: Каковы критерии эффективности программы, контрольные точки?

– Такие точки заложены. Это первые два года, потом 2017 год, потом 2020 год. Это моменты, когда будет оцениваться, насколько удалось реализовать планы. Сейчас силами СФУ концепция трансформируется в конкретную программу действий. Основные ориентиры по критериям есть. Например, число публикаций в международных реферируемых журналах должно возрасти почти в 4 раза – до 1,15 публикации на одного работника научной или преподавательской сферы. Это станет возможно только благодаря существенному увеличению объемов научных исследований, их качества и результативности. Должен существенно вырасти объем проводимых вузом исследований – почти в 2 раза в расчете на одного сотрудника.

Увеличится также и количество патентов, получаемых по результатам проводимых в вузе ОКР – до более чем 300. В свою очередь, это потребует очень существенно изменения самой структуры научных исследований – доля иностранных профессоров должна существенно увеличиться по сравнению с нынешними 0,5% – до 3-4%, а количество аспирантов должно увеличиться более чем вдвое, до 1300 человек.

Аналогичные изменения произойдут и в сфере образования – как я уже говорил, увеличится число иностранных студентов, до 8% от общей численности. Для этого потребуется вместо нынешних двух программ, доступных на английском языке, давать не менее 20 программ высшего образования на английском. Существенно увеличится доля магистратуры.

Как результат, по сравнению с нынешними 66% выпускников, трудоустроенными по специальности (я уже говорил, что выпускники СФУ и сейчас достаточно

хорошо востребованы экономикой), к 2020 году по специальности будут трудоустроиваться не менее 80% выпускников.

«ФЖ»: Регион заинтересован, чтобы люди оставались на его территории работать, жить, платить налоги. Если создается вуз мирового уровня, не боитесь ли вы еще большего оттока выпускников с полученным международным уровнем образованием?

– Такой риск всегда есть, уезжают и из США, и из Европы, но туда же и приезжают. Есть два момента. Во-первых, процесс должен быть двусторонним. Наличие вуза мирового уровня позволяет привлекать в регион людей из других регионов и стран. Если это есть на уровне обмена, замещения, то это уже хорошо. Второй момент касается вклада в развитие региона. Когда мы разрабатывали стратегию для СФУ, понимали, что он имеет три направления деятельности – это образование, наука, а также вклад в развитие региона. Такой вклад, в свою очередь, также имеет несколько составляющих, в том числе инновации, вклад в общественную жизнь, вклад в культурную жизнь.

Мы считаем, что развитие университета как вуза мирового уровня в значительной степени увеличивает привлекательность региона, повышая качество уровня жизни. В том же СФУ отличная спортивная инфраструктура, активная культурная жизнь (около 70 рок-групп только при университете). Университет такого уровня сам по себе генерирует общественную среду и культурную жизнь в городе.

Безусловно, есть фактор климата, и здесь я не случайно привел пример Эдмонта, который находится почти на той же широте. По нашим исследованиям, если экономика хорошо развита, есть рабочие места и возможности самореализации, то климатический фактор отходит на второй план. С развитой экономикой можно решить и вопросы здравоохранения, и вопросы безопасности и культурной жизни.

Академия менеджмента и бизнес-администрирования

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

www.a-mba.ru

РЕКЛАМА

Возможности получения высшего образования на русском языке в ЕС

Т. Савенкова,

д.э.н., профессор, главный научный сотрудник, Институт ИТКОР

■ Автором статьи рассмотрены особенности получения высшего образования в Европейском союзе на русском языке.

Ключевые слова: образование, высшее профессиональное образование, Европейский союз, европейская система высшего образования.

Access to higher education in Russian in EU

T. Savenkova,

Doctor of Economics, Professor, Chief Researcher, Institute ITKOR

■ *The author of the article describes the features of higher education in the European Union in Russian.*

Keywords: education, higher education, the European Union, the European higher education system.

Для определения возможности получить высшее образование на русском языке за пределами России необходимо разобраться со статусом русского языка. В Советском Союзе на русском языке как государственном разговаривали 286 млн. человек, а к 2002 году, согласно экспертным оценкам, число лиц владеющих русским языком уменьшилось почти в два раза.

Немаловажно, что и в самой Российской Федерации, согласно официальным данным, также наблюдается снижение уровня владения русским языком, особенно среди представителей молодого поколения.

Кроме Российской Федерации русский язык остался государственным лишь в Республике Беларусь. Довольно сильны позиции русского языка в Республике Казахстан, где он имеет статус языка официального общения. Сходной является ситуация в Киргизской Республике, где русскому языку с 2000 года придан официальный статус. Сделано это в немалой степени для того, чтобы приостановить поток выезда из страны русскоговорящих специалистов. В остальных государствах русский язык имеет статус языка межнационального общения, языка национального меньшинства или иностранного. Достаточно остро стоит вопрос о положении русского языка на Украине и др.

Сужение русскоязычного пространства приводит к снижению статуса русского языка как мирового, ассимиляции и дезинтеграции соотечественников за рубежом.

Диплом о высшем образовании и россиянин, и соотечественник могут получить практически в любой стране ЕС. Болонская декларация, опираясь на Сорбонскую «О гармонизации европейской системы высшего образования», провозгласила построение общеевропейского пространства высшего образования (The European Higher Education Area). Эти два документа формально начали Болонский процесс, охвативший сегодня большинство стран Европы.

С целью совместимости систем высшего образования, формирования и поддержания общих стандартов в подготовке специалистов, с одновременным учетом национальных особенностей образовательных систем, культурного и лингвистического разнообразия Болонский процесс потребовал структурного реформирования национальных систем высшего образования стран Европы, изменения образовательных программ и институциональных преобразований в высших учебных заведениях.

В рамках сближения и гармонизации систем образования стран Европы и единого пространства высшего образования удалось:

- активизировать европейскую систему высшего образования;

- разработать сопоставимые оценочные критерии и методологии образования;

- содействовать европейскому сотрудничеству в обеспечении качества образования;

- внедрить внутривузовские системы контроля качества образования и привлечение к оценке деятельности вузов и студентов, и работодателей;

- принять систему сопоставимых степеней;

- ввести двухцикловое обучение;

- внедрить европейскую систему перезачета зачетных единиц (система кредитов);

- содействовать развитию мобильности учащихся;

- расширить мобильность преподавательского персонала.

Механизмами и инструментами совместимости систем высшего образования и содействия мобильности стали информационные центры по академическому признанию и система трансфера оценок (ECTS), которая сформировалась в рамках программы Erasmus.

Сегодня в рамках единого научного и образовательного пространства, ориентированного на повышение мобильности на европейском рынке труда и повышение конкурентоспособности европейской высшей школы, используют:

- двухступенчатую структуру высшего образования и ученую степень доктора философии;

- единую систему кредитных единиц (систему ECTS – European Community Course Credit Transfer System);

- унифицированные и взаимно признанные на европейском пространстве приложения к диплому;

- европейские стандарты качества с применением сопоставимых критериев, механизмов и методов их оценки в соответствии с требованиями ENQA.

Глобализация экономики, постоянные изменения социально-экономической ситуации в стране и мире и, как следствие, изменения на рынке труда актуализируют проблемы связанные с профессиональным и личностным самоопределением в России. Расширение экономических свобод, рост благосостояния, вариативность и альтернативность образования позволяют молодежи выбирать – что учить и где учиться. Это с одной стороны.

Распад Советского Союза – с другой, привел к появлению россиян, оказавшихся за границами своей Родины. Наряду с большим количеством возникших в связи с этим проблем, остро встал вопрос и о возможности получения нашими соотечественниками, проживающими в бывших республиках СССР, образования на русском языке. Правительствами вновь возникших государств был издан ряд законов, предписывающих ведение образовательной деятельности на их территории на национальном языке, что практически лишило соотечественников возможности получать высшее образование на русском языке.

В разных странах ЕС образовательные системы могут различаться, однако практически везде среднее образование в государственных школах бесплатно, но закрыто для иностранцев-нерезидентов, элитные гимназии и частные школы – пансионаты – платные. Высшее образование включает бакалаврское и магистерское образование

и др. В государственных вузах, которые и предлагают образование за рубежом бесплатно, преподавание обычно ведется на национальном языке, так что для поступления придется или сдавать экзамены, или предъявить сертификат о прохождении международного языкового теста GMAT, TOEFL или IELTS. Важнейшее условие практически во всех случаях и везде — иностранный язык требуется на высоком уровне.

Ситуацию с высшим образованием на русском языке в ЕС можно охарактеризовать так. В Чехии для европейских русских (там живет довольно большая русско-украинская диаспора) открыты филиалы различных российских университетов. Законодательства стран Балтии не предусматривают открытие филиалов и представительств зарубежных вузов. Следует отметить, что в Прибалтийских странах поддерживают англоязычные и английские образовательные программы.

Русский язык в Эстонии, Латвии и Литве законодательно закреплен как иностранный и один из языков национальных меньшинств. Таким образом, он представлен в ипостасях — русский как родной (для русскоговорящих) и русский как иностранный (для всех остальных). В результате языковой политики в этих государствах народилось целое поколение из числа титульной нации, которое практически не владеет русским языком. И в этой связи не секрет, что в последнее время они столкнулись с так называемой «дискриминацией по русскому языку». Очевидно, что в сложившихся условиях молодежь, из числа соотечественников, знающая кроме родного языка государственный и, как правило, английский или немецкий язык становится более конкурентоспособной именно в силу своей мультилингвальности.

Сегодня высшее образование на русском языке в Латвии можно получить в Балтийском русском институте. В литовских вузах на русском языке почти не преподают. В Эстонии в Таллинском госуниверситете есть Екатерининский колледж (названный в честь российской императрицы, которую эстонцы ценят за вклад в становление эстонской нации и зачатков государственности). Этот колледж начинает обучение стопроцентно на русском языке (есть и бюджетные места), потом постепенно вводят государственный язык, а с третьего курса фактически образование переходит на эстонский. В результате выпускают двуязычных профессионалов в основном гуманитарного направления. В Тартуском университете тоже есть русские потоки — это филология и программы, связанные с изучением России и Балтийских стран.

Заслуживает внимания прагматичная система образования в Эстонской Республике. В Эстонии различают общее среднее образование, среднее профессиональное образование и высшее образование. Среднее образование — это 12 лет учебы. После средней школы абитуриенты поступают в высшие учебные заведения, конкурируя на места в университетах. Существует два типа высших учебных заведений: университеты и прикладные высшие учебные заведения. Отличие между ними состоит в том, что согласно Закону в университетах обучение ведется на всех 3 уровнях высшего образования (бакалавры, магистры и доктора) по различным направлениям, в

прикладных высших учебных заведениях две ступени образования (бакалавры и магистры). Существуют профессиональные учебные заведения, формально не являющиеся высшими учебными заведениями, но реализующие прикладные программы высшего образования.

Университеты ведут активный прием зарубежных студентов. Обучение иностранных студентов ведется в основном на английском языке. Ведется обмен студентами между европейскими вузами, и один из семестров обучения студент может пройти по программам Евросоюза в другом европейском университете. По окончании высшего образования в Эстонии присваиваются следующие квалификации:

■ *первая стадия — диплом о прикладном высшем образовании, диплом степени бакалавра (уровень образования один и тот же);*

■ *вторая стадия — степень магистра или диплом по определенной специальности, где существуют свои правила, а степень магистра не выдается;*

■ *третья стадия включает степень доктора.*

Эстония, интегрированная в Евросоюз, ведет активный обмен преподавателями в виде стажировок. В целом в эстонской системе высшего образования устоялись следующие перемены:

■ *переход на программы 3+2;*

■ *изменение требований для аккредитации программ и университетов;*

■ *особое внимание уделяется высшему образованию по прикладным программам;*

■ *принятие новых стандартов высшего образования, переход университетов на систему 3+2+3;*

■ *выдача приложения к диплому об окончании университета на английском языке (где указываются не только оценки, но и описывается система образования, система оценок).*

Система высшего образования Эстонии объединяет государственные и частные университеты и основывается на соответствующем законодательстве: Закон об образовании, Закон об университетах, Закон о прикладных высших учебных заведениях, Закон о частной школе и др. В целом Эстонии предлагают более 100 программ обучения на степень бакалавра, магистра и доктора.

Закон Эстонской Республики «О государственном языке» закрепил за эстонским языком статус единственного государственного языка. В соответствии с этим законом русский имеет статус иностранного и является одним из языков национальных меньшинств. В Эстонии русский язык можно структурировать в трех основных разновидностях:

■ *русский как родной — для русскоговорящих;*

■ *русский как иностранный — для коренных жителей;*

■ *русский для детей соотечественников, обучающихся в национальных школах и занятых бизнесом.*

Проявилась тенденция: русский язык как язык общения со странами СНГ и в целом постсоветского пространства.

В настоящее время в Эстонии работают публично или общественно-правовые университеты (бывшие государственные) и частные. Кроме того, существует система колледжей при университетах. Высшее образование

можно получить в государственном Тартуском университете и в самом быстро растущем Таллинском университете, специализирующемся на социальных и гуманитарных науках. В этих вузах студенты могут учиться не только на английском или эстонском, но и на русском с постепенным переходом на английский или эстонский. В состав Таллинского университета входит и Балтийская школа кинематографии.

Технологический университет в Таллине специализируется на преподавании технических, инженерных дисциплин и предлагает на эстонском и английском языке программы в области международных отношений и бизнеса.

В Эстонской академии искусств, Эстонской академии музыки и театра, Эстонском университете естественных наук тоже, как и в государственных вузах Эстонии преподают только на государственном, эстонском языке.

Частные вузы Эстонии — Estonian Business School и Университет прикладных наук по предпринимательству (ЭУПНП) специализируются на бизнес-образовании. Однако в Estonian Business School преподавание ведется на двух языках — эстонском и английском, а в Университете Mainor — Университет прикладных наук по предпринимательству — на трех — эстонском, английском и русском.

В стране существует система государственного заказа на подготовку специалистов. Ежегодно Министерство образования заключает договора с университетами на основе базовой стоимости учебного места которая определяется правительством каждый год, на различные направления имеются определенные коэффициенты. Частные вузы также могут претендовать на государственный заказ. Сегодня в Эстонии платное обучение ведется не только в частных вузах, но и в публичных университетах и прикладных вузах.

На государственных местах могут учиться только студенты дневного отделения, т. е. студент должен ежегодно как минимум 30 кредитных пунктов из 40 возможных. В случае неполного освоения программ студент переводится на платное обучение.

Для оценки качества образования в Эстонии используется стандарт высшего образования. Стандарт является общим рамочным для высшего образования и регламентирует количество кредитных пунктов по каждой программе, общее количество часов на практические занятия (для программ прикладного высшего образования), объем научной работы, требования к преподавателям (например, для программы подготовки бакалавра необходимо, чтобы не менее 50 проц. учебных часов программы проводилось преподавателями с докторской степенью).

Выбирать Эстонию для получения высшего образования на русском языке целесообразно по ряду причин:

■ *простая и прозрачная система поступления и приема;*

■ *международное признание дипломов;*

■ *достаточно широкое использование русского и английского языков;*

■ *бесплатный доступ в Интернет, WiFi покрывает практически всю страну, развитая система поддержки студентов;*

■ *хорошее соотношение цены и качества;*

■ *достаточно безопасная и стабильная среда проживания.*

В организации образования Эстония следует Болонскому процессу: бакалавр (3 года) – магистр (2 года) – доктор (4 года). Работать иностранным студентам во время учебы разрешается, если, конечно, это не мешает занятиям.

Существует несколько схем получения стипендии иностранными студентами на обучение в Эстонии, особенно на степень магистра и доктора. Одной из них является обучение в рамках программы Erasmus Mundus. Есть программа поддержки родственных народов, гранты на проведение краткосрочных исследований, изучение эстонского языка и культуры и пр. Самостоятельно вузы ЭР предлагают стипендии на обучение, основанные на академических успехах соискателей. Обучающиеся в магистратуре и докторантуре получают поддержку через программу DoRa от структурных фондов ЕС.

По научно-исследовательским программам, финансируемым Евросоюзом, частными компаниями, университеты Эстонии активно работают вместе с зарубежными университетами, подавая заявки на гранты и конкурсы совместно. В настоящее время особого внимания заслуживает работа по их активному привлечению выпускников бакалавров и специалистов на магистерские программы. Именно на этих программах есть возможность вести активный международный обмен и зарубежные стажировки для повышения уровня подготовки российских магистров.

В ЕС бесплатно высшее образование можно получить в отдельных регионах Германии, Австрии, Греции, Дании, Италии, Норвегии, Финляндии, Франции, Чехии, Швеции и др. Существует несколько способов и иностранцу получить высшее образование бесплатно. Однако все они связаны с той или иной формой безвозмездной финансовой помощи или от учебного заведения, или государства, или частного, или общественного фонда и др. Если у вас есть потенциальный работодатель и он готов оплатить ваше обучение, то это обстоятельство дает вам много дополнительных возможностей и преимуществ перед другими соискателями. Есть и другие формы финансовой помощи для тех, кто хочет получить высшее образование бесплатно. Это получение грантов и различных стипендий

Гранты – термин, обозначающий любую безвозмездную финансовую помощь на определенные цели, не подразумевающую возвращение соискателем полученных денежных средств. Присуждаются одновременно, для повторного получения гранта требуется повторное участие в конкурсе.

Стипендии – форма безвозмездной финансовой помощи, которая позволяют полностью или частично покрыть стоимость обучения и (или) проживания. Различают следующие виды: за таланты и достижения, демографические, по приоритетной специальности, институциональные, исследовательские. Эта форма финансовой помощи позволяет получить образование и в магистратуре или докторантуре или реализовать исследовательский проект. В зависимости от программы обучения может предоставляться финансирование расходов на проживание от нескольких месяцев до нескольких лет со скидкой или без скидки стоимости обучения.

Ассистентура – форма финансовой помощи так же, как и исследовательские стипендии, доступна только студентам докторантуры, реже – магистратуры. Она предполагает, что студент получает на обучение скидку или зарплату, подрабатывая в свободное от учебы время в качестве ассистента профессора.

Студенту-иностранцу проще получить финансовую помощь для магистратуры и докторантуры, по различным программам, например:

1. Erasmus – создает условия для студентов высших школ и научно-исследовательских институтов пройти период интегрированного обучения в другой стране, участвующей в программе «Обучение на протяжении всей жизни».

2. Nordplus – поддерживает мобильность и сотрудничество вузов.

3. ErasmusMundus – стимулирует улучшение качества высшего образования в Европе и углубление межкультурного взаимопонимания путем сотрудничества с третьими странами.

Процессы, происходящие в высшем образовании Эстонии, и проблемы образовательной сферы в этом государстве похожи и имеют параллели с процессами в российском высшем образовании. В этой связи особый интерес представляет опыт Эстонского университета прикладных наук по предпринимательству (ЭУПНП) – вуза, ведущего обучение на эстонском, английском и русском языках.

У ЭУПНП, активно предлагающего высшее образование на русском языке, уже достаточно богатая история и позитивный международный имидж. Вуз начал свою деятельность осенью 1992 года. До 2000 года университет носил имя Школы экономики Майнор (ШЭМ). Это была одна из первых частных школ Эстонии и имела права обучения на уровне высшего образования по четырем специальностям – управление бизнесом, финансовое управление, маркетинговое управление и психология. В марте 1999 года добавилась новая специальность – инфотехнология.

Быстрый рост числа студентов в вузе создал предпосылки для развития, структурной реорганизации и регионального расширения. Добавилась и новая специальность – дизайн. В рамках академической структуры были образованы четыре института. У ШЭМ в 2008 году в было 12 учебных центров. Одно из отделений этой Высшей школы расположено в Таллине, в т. н. эстонской силиконовой долине на территории технопарка Юлимисте – Ülemiste City – Targa Äri Linn – Город умного Бизнеса.

В 2009 году международную аккредитацию получили три учебные программы магистратуры ВШМ, а программа Primus выбрала Высшую школу Майнор в качестве своего наилучшего партнера. В апреле этого же года Школа организовала в Таллине 20-ю юбилейную конференцию Space (European Network for Business Studies and Languages).

В октябре 2010 года Высшей школе Майнор в сотрудничестве с Советом ректоров прикладных высших школ (СРПВШ) было предоставлено право организовать в Таллине 20-ю юбилейную конференцию EURASHE (European Association of Institutions in Higher Education).

Начиная с 1 декабря 2010 года Высшая школа Майнор стала именоваться Эстонским университетом прикладных наук по предпринимательству. Учебные программы Университета разрабатываются исходя из профессиональных стандартов специальности. При поддержке программы ESF Primus высшая школа предпринимательства Майнор (ЕЕК) запустила программу студенческого тьюторства и др.

В Университете прикладных наук по предпринимательству получать прикладное высшее образование на русском языке можно по четырем учебным программам: предпринимательство, управление бизнесом, инфотехнологии и дизайн в творческом предпринимательстве. Студенты всех учебных программ в ходе обучения получают базовые знания по экономике и управлению, умение построения сетей взаимодействия, опыт использования ЕС-стандартов, для того чтобы самим быть готовыми заниматься предпринимательством. Номинальный срок обучения по учебным программам по предпринимательству, управлению и инфотехнологии – 3 года (180 ЕАР), по учебной программе «дизайн в творческом предпринимательстве» – 4 года (240 ЕАР). Все выпускники получают государственный диплом.

В Эстонии отличие прикладного высшего образования от академического образования заключается в том, что многие преподаватели сами являются работающими по специальности практиками, а в процессе обучения у студентов достаточно большая доля практики и практических предметов. Большой процент практики создает дополнительное конкурентное преимущество у выпускника на рынке труда. В ЭУПНП большое внимание уделяется практике на рабочем месте, которая является неотъемлемой, составной частью процесса обучения.

Получившие прикладное высшее образование являются востребованными на предприятиях специалистами в своей области или создателями нового, своего предприятия. При желании у них есть возможность продолжить обучение в магистратуре (как в Эстонском университете прикладных наук по предпринимательству, так и в других высших учебных заведениях как в Эстонии, так и ЕС).

В ЭУПНП на русском языке можно обучаться на уровне как прикладного высшего образования, так и магистратуры. В процессе обучения у магистрантов углубляются международные экономические знания, знания по специальности и профессиональная подготовка, приобретаются навыки самостоятельной работы. Особое внимание в магистратуре уделяется умению проводить исследовательскую работу.

В магистратуре Эстонского университета прикладных наук по предпринимательству в рамках основной специальности «управление предприятием» можно учиться по пяти дополнительным специализациям:

Финансовое управление предприятием

Управления туристическим бизнесом

Корпоративное управление информационными технологиями

Управление человеческими ресурсами

Управление цепочками поставок.

В Университете гибкая система обучения. Получение высшего прикладного образования происходит в формах: дневное и заочное обучение. Заочное обучение проходит в виде 4-дневных сессий (с четверга по воскресенье) каждые три недели. Часть обучения проходит посредством инфо- и коммуникационных технологий (во внутренней сети, в виде видеолекций, в среде Moodle и др.). Учиться можно как с полной, так и с частичной нагрузкой. При полной нагрузке за учебный год проходит учебная программа курса на 60 ЕАР. При частичной нагрузке студент может по большей части сам выбирать свою нагрузку и проходимые в семестре предметы. Магистерское обучение проходит в виде учебных сессий с четверга по воскресенье два раза в месяц.

Эстонский университет прикладных наук по предпринимательству заинтересован в рамках существующего законодательства и дальше развивать высшее образование на русском языке и активно развивает международное сотрудничество в академической, научной и культурной сферах. Партнерам в сфере образования и науки вуз на рынке образовательных услуг ЕС и третьих стран предлагает:

■ *разработку и реализацию программ «двойных дипломов» (совместного обучения) бакалавров и магистров;*

■ *академическую мобильность преподавателей, студентов, аспирантов, докторантов, в том числе стажировки, чтение лекций по профильным направлениям науки и образования (в том числе с использованием интернет-ресурсов);*

■ *организацию производственной, преддипломной и других видов практик для студентов и магистрантов;*

■ *сотрудничество по программам высшего и дополнительного профессионального образования;*

■ *обмен электронными библиотечными ресурсами;*

■ *совместную научно-исследовательскую работу в т. ч. организацию международных научно-практических мероприятий (конференций, симпозиумов, круглых столов, семинаров и др.) и совместную научно-исследовательскую работу в рамках грантов научных и образовательных фондов, международных профессиональных ассоциаций, публикации по результатам научных исследований и др.*

Обычно сотрудничество развивается в областях, являющихся общими для сторон – высшее и дополнительное профессиональное образование в согласованных сферах. При реализации программ «двойных дипломов» (совместного обучения) устанавливается академическая система взаимного признания и утверждения. Конкретные проекты и мероприятия сотрудничества, сроки и условия их реализации оговариваются дополнительно, оформляются в рамках отдельных договоров, планов и соглашений.

Необходимость знания русского языка в ЕС сегодня — это реальность и требование глобального рынка труда. По данным Министерства образования и науки Эстонии, еще в 2002 году русский язык как иностранный обогнал по популярности немецкий, уступив первенство лишь английскому. Такая ситуация сохраняется и сейчас. Сегодня в эстонских школах изучают русский язык в качестве

первого или второго иностранного языка около 65 проц. Причины интереса к русскому языку у титульной нации – это прежде всего реально существующая – экономическая.

Сегодня в ЕС русский язык востребован как язык делового общения, межкультурной коммуникации и бизнеса и изучается и как язык бизнеса, и как язык клиента, и как язык для получения информации и профессиональных знаний. Ситуация с его востребованностью все время меняется и развивается синхронно, вместе с экономикой России.

Со слов президента Государственного института русского языка им. А.С. Пушкина Виталия Костомарова, и по оценке американских специалистов, русский язык занимает 2-е место по применению в Интернете, обогнав немецкий. Таким образом, можно говорить о том, что русский язык сегодня востребован. И как это ни парадоксально, власти некоторых стран ЕС, ограничивая использование русского языка, снижают конкурентоспособность не столько русскоговорящих, сколько самой титульной нации.

Высшее образование на русском языке в Прибалтике становится коммерчески выгодной услугой, которую приобретают иностранцы — студенты из бывших советских республик — например, Азербайджана, Грузии, Украины и россияне, желающие учиться в ЕС, получить европейский диплом о высшем образовании и, в силу разных причин, учиться на русском языке. Предложение образовательной услуги на русском языке в ЕС сегодня вызывает интерес у многих и востребовано сотрудниками коммерческих,

государственных и муниципальных служб, посольств различных государств и другими специалистами, которым русский язык нужен для деятельности как в Прибалтийских республиках, так и впоследствии в России и СНГ и которые так же в силу разных причин не считают целесообразным получать его в России.

Вузов, преподающих на русском языке, в Европе мало, а поток желающих получить в ЕС высшее образование и защищать диплом на русском языке растет. Сегодня у Эстонского университета прикладных наук по предпринимательству практически нет конкурентов и есть шансы побороться за европейскую монополию в сфере высшего образования на русском языке на обучение иностранцев, граждан ЕС, соотечественников, и россиян за рубежом на русском языке. В этой связи этот Университет может быть достаточно привлекательным партнером для вузов России как частных, так и государственных.

Литература

1. *Кислицын К.Н.* Болонский процесс как проект для Европы и для России // Электронный журнал «Знание. Понимание. Умение». — 2010. — № 11. — Высшее образование для XXI века.
2. Эстонский университет прикладных наук по предпринимательству <https://www.eek.ee>.
3. *Таточенко И., Таточенко А.* Анализ связи стоимости обучения в ведущих мировых университетах с рейтинговыми оценками их деятельности // Финансовая жизнь. 2013. № 3. С. 53–58.



АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

Финансовая Жизнь

Возрождение
издания 1914-года

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

Журнал включен в РИНЦ.

www.flife-online.ru

Подписка

► В редакции: (499) 152-0490;
dirpp_m3@ideg.ru

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

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

Глобализация как ключевой фактор развития финансовой системы

М. Дуброва,

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

Автором статьи рассмотрены различные определения термина «финансовая система», приведены принципы ее построения и развития.

Ключевые слова: глобализация, финансовая система, теория финансов, теория систем.

Globalization as a key factor in the development of the financial system

M. Dubrova,

Ph.D., assistant professor of finance theory, Financial University under the Government of the Russian Federation

Author of the paper, different definitions of the term «financial system», considered the principles of its construction and development.

Keywords: globalization, the financial system, finance theory, systems theory.

Одним из основополагающих понятий в теории финансов является финансовая система, которая обеспечивает взаимосвязь между различными субъектами финансовых отношений.

Несмотря на то что финансовая система является предметом многочисленных научных исследований в теории финансов, попытки дать определение самой финансовой системе сталкиваются с многочисленными трудностями.

Не вызывает сомнений, что существуют две причины данной проблемы:

- отсутствие единого мнения среди ученых о сущности финансов;
- отсутствие единой терминологии и подходов в самой теории систем.

Вместе с тем это не мешает тому, что понятие «финансовая система» используется повсеместно и является основой для современной финансовой науки.

Отечественные и зарубежные ученые, затрагивающие различные аспекты теории финансов, дают различные трактовки категории «финансовая система».

Обзор дефиниций финансовой системы показывает, что большинство российских ученых рассматривают ее как:

- совокупность сфер и звеньев финансовых отношений;
- совокупность финансовых учреждений;
- совокупность финансовых рынков.

Финансовая система занимает важное место в макроэкономике, так как экономическая жизнь страны в значительной мере зависит от ее состояния.

В связи с этим необходимо осознавать всю важность этой системы, разбираться, каким образом действует ее механизм и как функционирует финансовая система Российской Федерации.

Финансовая система сегодня является предметом дискуссий и обсуждений.

В качестве проблем современного общества можно назвать: недостаточные темпы развития экономики, диспропорции развития экономической системы, отставание в адаптации к изменениям на внешних товарных и финансовых рынках, излишняя социальная напряженность, отрицательно влияющая на воспроизводственный процесс, низкий уровень удовлетворения потребностей индивидуума и др.

Перечисленные проблемы экономики призвана решать финансовая система государства.

Используя различные методы, государство добивается такого ее состояния, которое соответствует интересам развития всей экономики, эффективному решению постоянно возникающих экономических задач.

Итак, мы можем сделать вывод о том, что финансовая система играет в жизни общества настолько важную роль, что нарушение ее функционирования может повлечь катастрофические последствия для всей экономики. Поэтому во всех странах она находится под жестким контролем государства.

Примером является Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г., в которой одной из важнейших задач является формирование устойчивой и полноценной финансовой системы, которая должна создать необходимые предпосылки для поддержания высоких темпов роста национальной экономики.

Следует отметить, что особенности современного состояния и структуры финансовой системы Российской Федерации объективно обусловлены тенденциями развития национальной экономики.

В настоящее время модель российской экономики основана на концентрированной собственности, олигополистической структуре производства, расширенном государственном участии.

Общеизвестно, что российская экономика ориентирована на вывоз сырьевых ресурсов; объективно подвержена высоким конъюнктурным колебаниям цен, центры образования, которых находятся за пределами Российской Федерации; объемов и структуры спроса и предложения на эти ресурсы на мировом рынке; функционально зависит от динамики глобальной экономики и финансов. Все это в целом негативно отражается на функционировании финансовой системы.

Как было сказано выше, финансовая система призвана обеспечивать бесперебойное и сбалансированное функционирование национальной экономики.

Целью функционирования финансовой системы является достижение устойчивого экономического роста экономики и обеспечение инновационного ее развития, а также макроэкономической и финансовой устойчивости и стабильности. На важность этого положения акцентировано внимание в Докладе Министерства финансов Российской Федерации о результатах и основных направлениях деятельности на 2011–2013 гг., в котором отмечается, что эффективная и надежная финансовая система создает предпосылки для устойчивого развития отечественной экономики.

В целом финансовая система государства обязана решать следующие задачи:

- формирование, концентрация и оптимальное размещение финансовых ресурсов, достаточных для производства запланированного объема ВВП;

- достижение максимальной эффективности использования имеющихся финансовых ресурсов;

- установление оптимальных пропорций распределения и перераспределения произведенного ВВП с целью полного обеспечения потребностей граждан, субъектов хозяйствования, государства;

- содействие привлечению временно свободных средств и полученных доходов юридических и физических лиц через учреждения финансового рынка на потребности финансового обеспечения производства ВВП;

- формирование страховых фондов с целью обеспечения возмещения потерь финансовых ресурсов и доходов.

В связи этим необходима разработка принципов построения и развития национальной финансовой системы.

В имеющихся научных публикациях к принципам построения финансовой системы относят следующие:

- единство финансового пространства на территории страны;

- относительная самостоятельность каждого звена системы финансов в организационном и территориальном разрезе;

- эффективное и экономное использование финансовых ресурсов;

- достоверность финансовых планов по доходам и расходам;

- адресность и целевой характер расходования финансовых средств.

Однако перечисленные принципы в полной мере не отражают всю полноту требований к финансовой системе.

Они не учитывают усиление глобализации в развитии современных финансовых отношений, их динамичность и цикличность, высокий уровень риска инновационной деятельности в финансовой сфере.

Кроме того, перечисленные принципы не рассматривают финансовую систему в ее единстве и целостности, где каждая сфера и звено должны функционировать согласованно, поскольку они взаимосвязаны и взаимозависимы.

По нашему мнению, к принципам функционирования и развития финансовой системы можно отнести следующие:

- принцип динамизма и соответствия уровню развития экономических отношений в стране и в глобальном масштабе. Современный этап развития экономики характеризуется высоким динамизмом и находится под воздействием, как внутренних, так и внешних глобальных факторов, которые ведут к количественному и качественному преобразованию финансовой системы. И она должна адекватно отражать потребности системы экономических отношений;

- принцип обеспечения согласованного функционирования всех сфер и звеньев финансовой системы.

Каждая сфера, звено выполняют специфические функции. Вместе с тем они являются элементами единой финансовой системы и поэтому взаимосвязаны и взаимобусловлены. Объем финансовых ресурсов, которыми располагает в каждый данный момент финансовая система, ограничен, поэтому каждый элемент финансовой системы должен обладать тем объемом финансовых ресурсов, который позволяет оптимально функционировать всей финансовой системе и достигать поставленные перед ней цели стабильности и развития экономики;

- принцип эффективного функционирования всех сфер и звеньев финансовой системы, органов ее управления. Функционирование финансовой системы связано с определенными и совсем не малыми затратами, которые необходимо оптимизировать;

- принцип обеспечения надежности и прозрачности финансовой системы. Надежность финансовой системы предполагает ее устойчивость в кризисных условиях. Это обеспечивается путем систематического анализа финансовых рисков как на макро- так и микроуровнях во всех сферах и звеньях финансовой системы, а также проведением превентивных мероприятий по минимизации потерь и созданием необходимых резервов.

Поскольку циклические кризисы объективно присущи рыночной экономике и несут в себе не только негативные последствия, но и обновление, санацию экономических и финансовых отношений, финансовая система должна быть достаточно гибкой и чутко реагировать на позитивные новации.

В современной экономике основным механизмом распределения и использования ограниченных ресурсов является рыночный механизм, при котором центральное место занимают конкуренция и свободное ценообразование.

Вместе с тем значительную роль в рыночной экономике играет государство. Причины вмешательства государства в экономику носят объективный характер и связаны с «провалами рынка», неравенством при распределении доходов в условиях рыночной экономики. Активную роль в этом процессе играет финансовая система. Финансовое регулирование призвано обеспечить устойчивое развитие экономики, в процессе финансового регулирования развивается и совершенствуется финансовая система.

Современная национальная финансовая система имеет ряд особенностей, связанных с тем, что отечественная экономика определена как рыночная, но фактически остается экономикой переходного периода с наличием черт административно-командной, централизованной экономики.

В развитии постперестроечной финансовой системы России некоторыми авторами выделяются следующие этапы.

Первый этап, период 1988–1994 гг., – неконкурентоспособная финансовая система. В этот период финансовая система характеризуется низкой ликвидностью; ограниченным набором финансовых инструментов; редкостью и неустойчивостью финансовых институтов, наличием множества финансовых пирамид, гиперинфляцией, бюджетным дефицитом, массовым нарушением прав инвесторов.

Второй этап, период 1995–1999 гг., – финансовая система обладает крайне слабой конкурентоспособностью.

В этот период были созданы сеть финансовых посредников, инфраструктурные институты, расширился перечень финансовых инструментов, обрела нормативные рамки система регулирования и раскрытия информации.

Финансовая система характеризовалась также высоким налоговым бременем при низкой собираемости налогов, растущим государственным долгом, закончившимся дефолтом и кризисом 1998 года.

Третий этап в развитии финансовой системы – период 2000–2009 гг. Финансовая система этого периода характеризуется диверсификацией финансовых институтов и инструментов. В этот период формируется финансовая система, зависимая от динамики мировых цен на нефть. Имеет место профицит бюджета, торгового баланса, растут международные резервы, формируются стабилизационные и резервные фонды. Развивается деятельность институциональных инвесторов (инвестиционных фондов, страховых компаний, негосударственных пенсионных фондов). Растут внешние долги корпораций и банков.

В настоящее время финансовая система находится на этапе вовлечения в глобальные инновационные процессы, сопровождающие процесс финансовой глобализации.

Глобализация современного мирового хозяйства и усиление взаимозависимости национальных экономик относятся к числу наиболее характерных особенностей. Все больший размах приобретают интеграционные процессы в сфере производства и финансов. Подобные процессы, ускоренные новейшими достижениями научно-технического прогресса, ведут к усилению взаимозависимости национальных звеньев мирового хозяйства, что в свою очередь, неизбежно привело к развитию инвестиционного процесса, образованию экономик с инновационным типом экономики.

Одной из основных черт финансовой глобализации является значительное возрастание роли финансовой сферы, связанное с расширением масштабов и усложнением характера внешнеэкономических связей. Финансовая система во все большей степени становится средством перераспределения финансовых ресурсов в соответствии с потребностями и возможностями развития производства не только в национальных, но и в мировых масштабах.

Стремительно возрастают объемы международных финансовых операций. Именно международная финансовая сфера через систему кредитования обеспечивает достаточно высокую гибкость механизма конвергенции национальных хозяйств на нынешнем этапе интернационализации.

Финансовая политика отдельных стран оказывает ощутимое влияние на внутреннее хозяйство других стран и мировую экономику в целом.

Этот процесс длительное время протекал в контексте либерализации движения капитала, что предопределяет объективную необходимость согласования на международном уровне основных направлений финансовой

Таблица 1

Распределение экономического и финансового влияния в мире

Показатель	Доля стран в мировом ВВП в текущих ценах, %		Доля стран в мировых финансовых активах, %		Биржевые деривативы (стоимость открытых позиций), %		Доля валюты в валютных резервах стран мира, %	
	2007	2009	2006	2008	2007	2009	2007	2009
США	25,4	24,6	33,6	30,8	51,6	49,3	62,5	62,2
Страны Еврозоны	22,3	21,6	22,5	23,6	32,1	37,0	27,0	27,3
Великобритания	5,1	3,8	6,0	4,8			4,7	4,3

политики различных государств, выработки общих подходов использования финансовых инструментов в инвестиционном механизме, минимизации финансовых рисков.

Финансовые операции все в меньшей степени оказываются подконтрольны национальным органам, что является результатом расширения международного финансового рынка, а также усиления транснациональных корпораций и банков. Поэтому важная роль в системе институциональных структур регулирования международного финансового рынка отводится международным экономическим организациям.

В ежегодном докладе основателя Давосского форума профессора К. Шваба Россия характеризуется как страна-переходящая из категории «экономик, движимых эффективностью» к «экономикам, движимым инновациями».

Для этого необходима существенная трансформация финансовой системы России, чтобы каждая ее структурная составляющая отвечала динамике международных экономических преобразований и обеспечивала конкурентоспособность входящих в нее звеньев.

Отметим, что инновационный вектор развития встроены в общую систему рыночных реформ, которые достаточно успешно и за короткий срок прошла наша страна. Итогом этого стало ее признание в качестве одной из лидирующих мировых держав.

За прошедшие десятилетия рыночных реформ в стране практически создана качественно новая финансовая система, но этот процесс еще далек от завершения.

Остались незавершенными бюджетная и налоговые реформы, необходимо дальнейшее развитие межбюджетных отношений, обеспечение более полной фискальной самостоятельности региональных и местных бюджетов.

Актуально реформирование социальных внебюджетных фондов и особенно фондов обязательного медицинского страхования, пенсионного фонда, средства которых наряду с суверенными государственными фондами эффективно размещены в государственно значимых инвестиционных проектах.

Дальнейшее развитие должны получить финансовые рынки особенно в условиях создания в Москве Международного финансового центра.

Распоряжением Президента Российской Федерации от 7 июля 2010 г. № 455-рп «О рабочей группе по созданию международного финансового центра в Российской Федерации при Совете при Президенте Российской Федерации по развитию финансового рынка Российской Федерации» в качестве приоритетной задачи в развитии финансовых рынков в России провозглашено создание международного финансового центра.

За счет большого количества участников, интегрированности в мировые финансовые рынки и создания специальных условий регулирования, международный финансовый центр в России может решить задачу привлечения и размещения капитала более эффективно, чем национальный фондовый рынок, но при условии развития российской финансовой науки и внедрения научных достижений в практику с учетом мирового опыта.

Таблица 2

Динамика финансовой глубины российской экономики

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012
ВВП в текущих ценах, млрд.руб.	41276,8	38807,2	46308,5	55799,6	62599,1
Денежная масса (M2) на конец года, млрд.руб.	12975,9	15267,6	20011,9	24483,1	27405,4
Депозиты, кредиты, привлеченные кредитными организациями на конец года, млрд.руб.	14573,4	16159,4	22140,2	28699,2	33960,1
Денежная масса/ ВВП в %	31,4	39,3	43,2	43,8	43,7
Депозиты / ВВП в %	35,3	41,6	47,8	51,4	54,2

Также нуждаются в существенном реформировании и развитии финансы хозяйствующих субъектов для переориентации с сырьевой модели экономики и обеспечения устойчивых финансовых позиций и конкурентоспособности отечественных производителей реального сектора экономики.

К особенностям современности относят также финансовую доминанту в геоэкономике. Рост разнообразных финансовых инструментов привел к появлению внутренних, самостоятельных источников развития финансового рынка, отмечается бурный рост финансовых активов, громадные ресурсы переливаются через границы и устремляются на новые рынки.

В ряде исследований отмечается, что в мире сложился новый господствующий экономический строй – геофинансовая экономика, которая трудно поддается научному объяснению классическими подходами, в соответствии с которыми формируются методы управления и регулирования финансовой системой.

Ввиду цикличности рыночной экономики периоды экономического спада, переходят в депрессию, а затем сменяются подъемом, поэтому модели регулирования циклически взаимозаменяемы.

Экономический кризис, а тем более финансовый кризис, как подтвердили реалии последнего времени, ведет к смене модели регулирования, что предполагает преобразование финансовой системы.

Мировой финансовый кризис 2008–2009 гг., как и любой кризис, является следствием нарушения сбалансированности мировой экономики.

Выделяют направления дисбаланса мировых финансов.

Первый дисбаланс – глобальный характер финансовых рынков и национальный характер их регулирования.

Второй дисбаланс – проводимая мягкая денежно-кредитная политика и необходимость усиления финансовой дисциплины.

Третий дисбаланс – снятие локальных рисков за счет использования инструментов, позволяющих перераспределять их по глобальному финансовому рынку и накопление глобальных рисков.

Четвертый дисбаланс – разделение мировой экономики на полюс потребления и полюс сбережения.

Так, для США характерна низкая норма сбережения. Китайская экономика, наоборот, имеет высокие нормы сбережения и экспортную направленность. Накапливая экспортную, выручку Китай вкладывает ее в американские долговые обязательства. Это позволяет США безинфляционно поддерживать в течение многих лет высокий уровень бюджетного дефицита. Похожая ситуация имеет место и в Евроне.

Фундаментальная предпосылка финансового кризиса, по мнению ряда экономистов, состоит также в трансформации целевой функции бизнеса.

Ключевым ориентиром развития корпораций стал рост капитализации. По этому показателю оценивается эффективность менеджмента. Стремление к максимальной капитализации вступает в противоречие с реальным основанием социально-экономического прогресса, с

повышением производительности труда. Рост капитализации в значительной степени обеспечивался за счет слияний и поглощений, так как рост объема активов способствует росту капитализации.

В результате в рамках крупных промышленных корпораций сохраняются старые, неэффективные предприятия.

Таким образом, анализ причин мирового финансового кризиса показал взаимосвязь и взаимозависимость финансовых систем – мировой и национальной, а также отдельных сфер национальных финансовых систем.

Кроме того, основываясь на данных, характеризующих распределение экономического и финансового влияния в мире, отдельными авторами, и не без основания, делается вывод о том, что США сохранят в будущем мировое лидерство, при опережающем росте других экономических центров.

США в системе международного разделения труда остается центром инноваций, интеллектуальной собственности, финансовых услуг, крупнейшим собственником активов.

Как отмечалось выше, финансовые системы вслед за реальной экономикой являются циклическими в своей динамике, при этом формируются не только короткие, но и длинные циклы изменения финансовых активов и финансовой активности. Эти волны в долгосрочном периоде оказывают воздействие на объемы, стоимостную динамику, структуру и операционную способность национальных финансовых рынков.

Движение, начавшееся в конце 90-х годов закончилось кризисом 2007–2009 гг., который завершает длинный 30-летний цикл мировой экономики (1980–1997 гг. – экспансия, 1997–2010 гг.). Поэтому в соответствии с логикой длинных волн прогнозируется в течение 15–20 лет подъем мировой экономики, а это потребует дополнительных финансовых ресурсов и корректировки финансовых систем.

В основе современной экономики лежит обновление технологий, предполагается, что данная тенденция продолжится, что приведет к росту венчурного финансирования. Финансирование быстрорастущих, новых и реструктуризация старых секторов экономики, рост финансовых инноваций – все это будет способствовать волатильности мировой финансовой системы.

Как известно, целью реформирования отечественной финансовой системы на современном этапе является создание финансовой системы, развитие которой должно обеспечивать и стимулировать модернизацию, инновации, устойчивый экономический рост, повышение конкурентоспособности реального и финансового сектора, улучшение качества жизни.

Уровень развития финансовой системы характеризуется такими показателями, как финансовая глубина экономики и ее динамика.

Финансовая глубина экономики определяется системой показателей, в том числе соотношением банковских депозитов к ВВП, ценных бумаг к ВВП, капитализации рынка акций к ВВП, биржевых, внебиржевых деривативов к ВВП и др.

(Рассчитано автором по данным: Отчетов о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2010, 2011 и 2012 гг. Центральный банк Российской Федерации. <http://www.cbr.ru>; Статистического ежегодника «Россия в цифрах» 2012. Федеральная служба государственной статистики: <http://www.gks.ru>.)

Данные таблицы 2 свидетельствуют о достаточно динамичном развитии финансовой глубины российской экономики. Вместе с тем показатели финансовой глубины экономики не имеют достаточного теоретического обоснования, в частности, сравнивая динамику и величину показателей разных стран, нельзя сделать вывод об оптимальности их уровня и темпа роста.

Таким образом, важнейшей составляющей глобализации является финансовая глобализация. Она характеризуется серьезными изменениями в мировых финансах, введением новаторских методов организации и управления финансовыми ресурсами, что, в свою очередь, требует совершенствования национальной финансовой системы.

Финансовая глобализация заставляет государства изыскивать новые пути для повышения инвестиционной привлекательности национальных экономик.

В результате финансовой глобализации капитал приобретает значительную мобильность, перетекая по всему миру к самым привлекательным и более выгодным возможностям приложения, а характер операций участников глобального рынка с диверсификацией активов

и пассивов по странам и регионам, наличием широкой сети представительств, филиалов и дочерних организаций за рубежом уже не позволяет отождествлять их только со страной национальной принадлежности.

Финансовая глобализация усилила влияние международных рынков на осуществление операций кредитования и заимствования резидентами различных стран, что привело к росту международной сети финансовых институтов и корпораций, к повышению доли бизнеса, приходящейся на зарубежные страны, и к фундаментальным изменениям в их системах организации управления финансовыми потоками.

Литература

1. Козенкова Т.А. Экономика России XXI века: европейский фон // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2011. – № 2.
2. Козенкова Т.А. О построении системы показателей синергетического эффекта финансово-экономической интеграции // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2009. – № 4.
3. Якутин Ю.В. О противоречиях и путях совершенствования модели управления крупнокорпоративным сектором в контексте глобальных цивилизационных и финансовых угроз // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2012. – № 3.
4. Винслав Ю., Бобырев В. Принципы и модели формирования промышленной политики России // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2012. С. 236–242. № 1.



АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

журнал «Менеджмент и бизнес-администрирование»

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

Журнал включен в перечень ВАК

www.mba-journal.ru

Подписка

► В редакции: (499) 152-0490;
dirpp_m3@ideg.ru

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

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

Исторические предпосылки развития финансовой логистики и ее основные понятия

Ю. Сваталова,

к.э.н., финансовый директор, ИД «Экономическая газета»,

Т. Козенкова,

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

Данная статья открывает цикл авторских статей, посвященный новому направлению в финансовой науке: финансовой логистике. Авторы статьи рассматривают этапы эволюции понятия «финансовая логистика» и дает трактовку данной финансовой категории.

Ключевые слова: финансовая логистика, логистическая наука, логистические концепции, логистический менеджмент.

Historical background development of a financial logistics and its basic concepts

Y. Svatlova,

Ph.D., Chief Financial Officer, Publishing House «Economic Newspaper»,

T. Kozenkova,

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

This paper opens a series of opinion articles on this new direction in the financial science: financial logistics. The authors examines the stages of evolution of the concept of «financial logistics» and gives the interpretation of the financial category.

Keywords: financial logistics, logistic science, logistics concepts, logistics management.

Финансовая логистика как часть логистической науки возникла в процессе эволюции фундаментальной концепции логистики под влиянием изменений, происходящих в экономике развитых стран. Анализируя историю становления логистики в целом и активного применения ее в гражданской области, можно выделить четыре основных этапа эволюции концепции логистики.

Первый этап, приходящийся на 1920–1950 гг., характеризовался выделением (фрагментацией) отдельных логистических операций в сферах закупок, складирования

и дистрибуции, не связанных какой-либо логистической концепцией. В условиях доминирования рынка продавца, при котором спрос превышал предложение, основной концепцией управления компанией являлся традиционный в современном понимании менеджмент.

Однако, наметившиеся в этот период тенденции роста транспортных издержек в системе распределения товаров и возрастание объема запасов сформировали предпосылки будущего развития концепции логистики. Начало формирования основных концепций логистики связывают со

вторым этапом (1960-е гг.), называемым периодом становления (концептуализации) логистики.

Появление на рынках широкого ассортимента товаров, усиление внимания к покупателям и, как следствие, рост конкуренции среди производителей товаров, привело к необходимости поиска механизмов повышения качества обслуживания потребителей, координации спроса и предложений. В условиях превышения предложения товаров над спросом основной концепцией управления компанией стал маркетинг, на основе которого осуществлялось физическое распределение товаров.

Увеличение видов и количества товаров потребовало поиска путей снижения затрат в процессах физического распределения товаров. Кроме того, наметившийся в середине 1960-х годов спад производства стимулировал производителей осуществлять меры по повышению производительности труда и минимизации затрат как в дистрибуции, так и в производстве товаров.

Возникновение на данном этапе концепции общих затрат в физическом распределении (дистрибуции) товара сформировало базу для развития методологии принятия логистических решений и привело к быстрому развитию теории и практики логистики. Применение концепции общих затрат позволяло производителям регулировать общий уровень затрат на продвижение товаров от производителя к потребителю посредством перегруппировки транспортных и складских затрат в дистрибуции. Активное внедрение с середины 1950-х годов компьютерных технологий способствовало решению оптимизационных логистических задач в области выбора маршрута движения товара, вида транспорта, размещения складов и т.п.

Третий этап (1970-е гг.) рассматривается как период частичной интеграции логистической деятельности. В условиях продолжающегося роста конкуренции среди производителей товаров, увеличения логистических затрат начала происходить частичная интеграция производства и распределения, чему способствовало активное внедрение автоматизированных систем управления технологическими процессами в деятельности предприятий и дальнейшее развитие логистических концепций. Логистику начинают рассматривать не только как теорию, но и как инструмент управления бизнес-процессами в производстве и распределении.

В результате происходивших на данном этапе экономических процессов, характеризовавшихся стагнацией производства и недостатком высококачественных сырьевых ресурсов, перед производителями стояла задача рационального использования сырья, материалов, полуфабрикатов и комплектующих изделий и дальнейший поиск способов снижения затрат в производстве и дистрибуции. В конце 1960-х годов на Западе сформировалась концепция бизнес-логистики, согласно которой логистика рассматривалась как менеджмент всех видов деятельности, которые способствуют движению и координации спроса и предложения на товары в определенном месте и в заданное время. Логистический менеджмент стал активно интегрироваться в процессы производства.

Конец 1970-х годов был отмечен изменением складского процесса в результате развития производства

транспортно-складского оборудования, новых видов тары и упаковки, внедрения контейнеризации перевозки грузов и автоматизации складских комплексов. Эти факторы существенно повлияли на эффективность производства товаров.

Четвертый этап (1980–1990-е гг.) называют периодом расцвета логистики, который характеризуется полной интеграцией функциональных областей логистики. Происходящие на данном этапе процессы глобализации рынка, масштабное внедрение информационных технологий и распространение персональных компьютеров, структурные изменения в организациях бизнеса способствовали максимальной интеграции логистических функций в сферу деятельности от места возникновения потока материальных ресурсов и готовой продукции до места его потребления. Технический прогресс и развитие информационных технологий существенным образом повлияли на понимание концепции логистики, в систему управления которой были включены информационные потоки.

Российские ученые рассматривали логистику как «науку о планировании, контроле и управлении транспортировкой, складированием и другими материальными и нематериальными операциями, совершаемыми в процессе доведения сырья и материалов до производственного предприятия, внутризаводской переработки сырья, материалов и полуфабрикатов, доведения готовой продукции до потребителя в соответствии с интересами и требованиями последнего, а также передачи, хранения и обработки соответствующей информации».

В результате произошедших изменений в экономике логистика стала определяться как управление потоками в масштабах всего предприятия, при котором все логистические операции и функции стали интегрироваться для достижения целей бизнеса. Начиная с 1980-х гг., логистическая концепция становится основной концепцией управления. Включение в логистическую систему управления информационных и финансовых потоков, являющихся сервисными (нематериальными) потоками, стало принципиальным моментом в истории развития логистики как науки, поскольку объектом изучения и оптимизации в логистике до этого были только материальные потоки.

На данном этапе произошли кардинальные изменения в теории и практике логистики в результате широкого распространения концепции всеобщего управления качеством, согласно которой нужды потребителя и цели бизнеса неразделимы. Стремление производителей к повышению качества продукции и услуг стало важным фактором, стимулировавшим совершенствование логистики и способствующим превращению логистики в стратегический ресурс компании. Наметившиеся в 80-е и особенно в 90-е годы процессы расширения области применения логистики активно протекают и на современном этапе экономического развития.

Идея и методы логистики не ограничиваются рамками управления материальными потоками, а приобретают все большую значимость во всех отраслях, что нашло отражение в выделении таких направлений логистики, как: промышленная логистика, торговая логистика, банковская логистика, финансовая логистика.

Можно выделить два современных подхода к определению сущности логистики. В первом случае логистика рассматривается как совокупность средств и методов оптимизации движения материального потока и сопутствующих ему информационного и финансового потока с целью доставки необходимых товаров в требуемом количестве и ассортименте, по согласованной цене, в нужное время и место по оптимальным маршрутам и с минимальными затратами. Во втором случае логистика – методология управления потоковыми процессами с целью оптимизации функционирования сложных хозяйственных систем. Руководствуясь широкой трактовкой сущности логистики, следует дать определение финансовой логистики как науки об управлении финансовыми потоками, находящимися в единстве и взаимозависимости с материальными, информационными и другими потоками логистической системы, с целью обеспечения их оптимального движения для достижения целей экономической системы.

Потоками логистической системы является целенаправленное движение материальных, нематериальных, информационных и человеческих ресурсов логистической системы, обусловленное их возникновением, преобразованием и поглощением.

К материальным ресурсам относится совокупность предметов и средств труда, используемых в основном и вспомогательном производстве (сырье, материалы, полуфабрикаты, комплектующие изделия и запасные части, топливо, энергия, оборудование и приборы, готовая продукция, отходы производства), основные и оборотные средства предприятия, инвестиции. В результате выполнения ряда логистических операций совокупность материальных ресурсов образует соответствующий материальный поток, который в широком смысле следует рассматривать как процесс перемещения активов не только в материальной (товары, основные средства, сырье, материалы), но и в нематериальной форме (услуги, нематериальные активы, расчеты).

В качестве нематериальных ресурсов может рассматриваться совокупность активов компании, создающих ее конкурентное преимущество и способствующих укреплению доверия потребителей. К числу таких активов относятся деловая репутация компании, исключительные права на технологии и разработки в виде патентов, лицензий, авторских прав, а также знания, используемые при функционировании систем логистики (в управлении запасами, организации и управлении транспортировкой, складским хозяйством, грузопереработкой, упаковкой, в организации информационного и финансового сопровождения материальных логистических потоков).

Движение различных видов ресурсов логистической системы взаимосвязано между собой. Так, движение финансовых ресурсов сопутствует движению материальных ресурсов при совершении различных логистических операций. Например, при отгрузке товаров покупателю генерируется финансовый поток, связанный с осуществлением денежных расчетов между покупателем и продавцом за реализованную продукцию. Рассматриваемые при совершении данной логистической операции потоки, как правило, не синхронны во времени движения (по условиям договора между продавцом и покупателем может быть

предусмотрена форма расчетов авансом или оплата в определенные сроки после момента отгрузки товара), однако финансовый поток является производным от товарного потока и неотделим от него. Движение финансовых ресурсов возникает при расчетах с поставщиками и подрядчиками по приобретению сырья, материалов, комплектующих и оборудования, при расчетах с контрагентами по оплате услуг грузоперевозки, хранения и страхования грузов, при расчетах с кредиторами по привлечению заемных средств и пр. Любая логистическая операция влечет возникновение определенных издержек у производителя. Таким образом, движение финансовых ресурсов возникает при осуществлении действий между участниками логистической цепи, направленных на возмещение издержек процессов производства, дистрибуции и сбыта, привлечение средств из источников финансирования, возмещение денежных средств за реализованную продукцию и услуги покупателям.

Согласованное движение финансовых ресурсов, выраженное в подборе объема, стоимости и времени привлечения финансовых ресурсов под соответствующие параметры других ресурсов, является основной задачей управления финансовыми потоками в логистических системах. Планирование и расчет оптимальных параметров финансовых потоков позволяет минимизировать общие издержки, возникающие в логистической системе, повысить уровень рентабельности и финансовой устойчивости предприятия.

Эффективная система логистики компании позволяет своевременно и адекватно реагировать на постоянно изменяющиеся политические, экономические, технологические и иные факторы внешней среды. Внедрение концепции финансовой логистики позволяет гармонизировать внутреннее и внешнее бизнес-процессы, повысить эффективность деятельности структурных подразделений и компании в целом, сократить общие затраты и снизить себестоимость продукции, оптимизировать ресурсные потоки, что позволит повысить качество обслуживания потребителей, расширить рынок сбыта и укрепить положение на рынке.

Литература

1. Винслав Ю.Б., Касатов А.Д. Интегрированные корпоративные структуры: системная характеристика особенностей экономических методов управления // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2012. – № 2.
2. Козенкова Т.А., Сваталова Ю.С. Особенности управления финансовыми потоками логистической системы холдинга // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2011. – № 4.
3. Якутин Ю.В. О противоречиях и путях совершенствования модели управления крупнокорпоративным сектором в контексте глобальных цивилизационных и финансовых угроз // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2012. – № 3.
4. Кириллова А.А. Финансовая логистика // Финансовая жизнь. – 2010. – № 2.
5. Адамов Н.А. Финансовая логистика и лизинг: вопросы взаимодействия // Н. А. Адамов, Е. О. Мельцас ; Ин-т исслед. товародвижения и конъюнктуры оптового рынка (ОАО "ИТКОР"). Москва, 2012.

Сущность инноваций и инновационных технологий

Н. Старостина,

к.э.н., Московский государственный открытый университет имени В.С. Черномырдина,

Н. Мандрик,

к.э.н., Московский государственный открытый университет имени В.С. Черномырдина

В статье рассмотрено развитие инновационной теории в России, а также концепции по исследованию формирования технологических систем и способов распространения инновации.

Ключевые слова: инновация, новшество.

The essence of innovation and innovative technologies

N. Starostina,

PhD, Moscow State open University named Viktor Chernomyrdi,

N. Mandrik,

PhD, Moscow State open University named Viktor Chernomyrdi

The article discusses the development of innovation theory in Russia, as well as to study the formation of the concept of technological systems and methods of dissemination of innovation.

Keywords: innovation, novation.

Современный этап развития экономической науки характеризуется выделением таких научных направлений, к которым относится теория инноваций и инновационных технологий. Следует подчеркнуть, что инновационный этап является в настоящее время основой экономического развития, связанной с процессами создания научно-технических и организационных новшеств и их внедрения в хозяйственную практику.

Инновационный процесс представляет собой подготовку и осуществление инновационных изменений и складывается из взаимосвязанных фаз, образующих единое, комплексное целое. В результате этого процесса

появляется реализованное, использованное изменение – инновация. Для осуществления инновационного процесса большое значение имеет диффузия (распространение) во времени уже однажды освоенной и использованной инновации в новых условиях или местах применения. При этом следует отметить, что инновационный процесс имеет циклический характер, связанный с жизненным циклом использования нововведений (старое «отмирает», новое «зарождается»). Нужно заметить, что инновации становятся объектом рассмотрения новых наук, но при этом каждая из них изучает специфические проблемы и вопросы.

Например, технические науки за основу берут технологическую сторону формирования нетрадиционных новых методов и способов разработки производственных процессов.

Психология решает проблемы возникающих конфликтов и способы их решения.

Экономическая наука – это основа широкомасштабных процессов генерации идей и теорий, вопросов приоритетности проблем инноватики и экономических предпосылок необходимости инновационных идей.

При этом необходимо честно понимать неоднозначность терминов «инновация» и «инновационный процесс», так как понятие инновационного процесса связано с созданием, освоением и распространением инноваций.

Создатели инновации (новаторы) руководствуются такими критериями, как жизненный цикл изделия и экономическая эффективность. Их стратегия направлена на то, чтобы превзойти конкурентов, создав новшество, которое будет уникальным в определенной области.

В этом случае научно-технические разработки и нововведения выступают как промежуточный результат научно-производственного цикла и по мере практического применения превращаются в научно-технические инновации (НТИ). Непременными свойствами инновации являются научно-техническая новизна и производственная применимость.

Коммерческая (экономическая) реализуемость по отношению к инновации выступает как потенциальное свойство, для достижения которого необходимы определенные усилия, следовательно, НТИ характеризует конечный результат научно-производственного цикла (НПЦ), направленный на удовлетворение запросов потребителей.

Таким образом, научно-технические инновации должны обладать новизной, удовлетворять рыночному спросу, приносить прибыль потребителю и быть конкурентоспособными.

Разнообразие специфических условий, в том числе экономических, организационных и других, приводит в инновационной деятельности к тому, что, несмотря на общность предмета инноваций, каждое ее внедрение обладает своей особенностью. Вместе с тем, существует множество классификаций инноваций и соответственно субъектов инновационной деятельности. В зависимости от предмета исследования и объекта инновации рассматриваются как:

- *система,*
- *изменение,*
- *процесс,*
- *результат.*

Серьезной предпосылкой начала исследований роли инноваций в экономическом развитии послужили работы Н.Д. Кондратьева. Рассмотренные им длинные волны (большие циклы конъюнктуры) спровоцировали дальнейшее изучение причин, факторов и продолжительность этих циклов. Основным условием были признаны инновации. Экономические идеи и подход Кондратьева оказали сильное влияние на австрийского ученого Й. Шумпетера, который является родоначальником

теории инноваций. Особенность экономического учения инноваций Й. Шумпетера прослеживается в стремлении познать существующую традиционную экономическую реальность и на основании познанного раскрыть сущность, содержание и формы инновационного поведения, которое инициирует динамичное развитие действующего производства и вызывает потребность в крупных вложениях не только собственного капитала, но и за счет технического кредита. Перечисленные изменения приводят к действиям по созданию новых производств продукции, а «осуществление новых комбинаций» – к инновационным изменениям, в которых впервые раскрываются сущность и природа категории «инновация».

Среди экономистов, исследующих проблемы нововведений, особое место занимает известный немецкий ученый Г. Менш, который пытался увязать темпы экономического роста и цикличность с появлением базовых нововведений. По его мнению, в моменты, когда базисные нововведения исчерпывают свой потенциал, возникает ситуация «технологического пата», определяющая застой в экономическом развитии. Данная постановка вопроса и введение в оборот такого определения имеют огромное теоретическое и практическое значение для современной ситуации в России. Г. Менш считал, что промышленное развитие – это переход от одного технологического пата к другому.

В результате появления радикальных новшеств возникают новые предприятия, циклы развития которых оказываются взаимосвязанными. Г. Менш связывает цикличность экономики с цикличностью нововведений и фазами развития новых предприятий. Многие положения концепции Г.Менша были критически изучены и развиты другими авторами.

Значительное место в теории инноваций занимают концепции по исследованию формирования технологических систем и способов распространения инноваций. Эти исследования проводились такими учеными, как К. Фримен, Д. Кларк и Л. Суите. Они ввели понятие технологической системы взаимосвязанных семейств социальных и технических инноваций. По мнению авторов, темпы экономического роста зависят от формирования, развития и старения технологических систем. Диффузия, т.е. процесс распространения инноваций, рассматривается как механизм развития технологической системы. Авторы связывают темпы диффузии нововведений с рыночным механизмом. Толчком к развитию экономики служит появление базисных инноваций в отдельных отраслях производства, а экономический рост – как следствие появления новых отраслей.

Среди российских ученых, изучающих проблему цикличности и внесших вклад в разработку многих теоретических и практических аспектов данной проблемы, можно назвать Ю.В. Яковца, Е.Г. Яковенко. Ю.В. Яковец выделил циклы развития техники и провел периодизацию научных революций. В работах Е.Г. Яковенко и группы его коллег изучаются циклы жизни изделий, моделирование процессов цикличности на микроуровне.

Многие выводы этих исследователей могут быть использованы в разработке механизмов регулирования

рыночных процессов. Пэвит и Уолкер выделяют семь типов инноваций, в зависимости от использования в них научных знаний и их широкого применения. Детальную и оригинальную типологию инноваций дал А.И. Пригожин. Он разделил инновации по типу новшества, по механизму осуществления, по инновационному потенциалу, по особенностям инновационного процесса, по эффективности. Кроме этого, автор разделяет понятия «инновация» и «новшество».

Новшество – это предмет инновации. Новшества и **инновации** имеют различные жизненные циклы. Новшества – это разработка, проектирование, изготовление, использование, устаревание; инновации – это зарождение, диффузии, рутинизация.

Существенным вкладом в развитие инновационной теории можно считать разработку российскими учеными-экономистами концепций технологических укладов. Данное понятие (в современном понимании этого термина) вводит в научный оборот С.Ю. Глазьев. Оно имеет некоторую общность с понятием технологической системы, но достаточно полно исследовано применительно к российской действительности.

Учитывая изложенное, следует отметить, что в трактовке отечественных и зарубежных источников основных понятий в сфере инноваций имеются как общность, так и различие.

Зарубежные авторы используют в качестве базовых методологических документов материалы, подготовленные Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) совместно с «Евростандартом» (ОЕСД) и получившие название «Руководство ОСЛО» (Oslo Manual, Paris, OECD, Eurostat, 1997). «Руководство ОСЛО» является действующим методологическим документом, содержащим рекомендации в области статистики инноваций и которые признаны в качестве международных статистических стандартов.

В отечественной и в зарубежной литературе в соответствии с классификационными признаками построения системы показателей сферы инноваций представляются в виде следующих разделов:

1. *Понятия инноваций и инновационной деятельности (инновационных процессов).*
2. *Виды и типы инноваций.*
3. *Измерение инновационной активности.*
4. *Затраты на инновации.*
5. *Цели и результативность инновационной деятельности.*
6. *Распространение инноваций.*
7. *Общие внешние условия для инновационной деятельности.*

Рассмотрим кратко сущность указанных показателей, используя для отечественной практики Постановление Правительства Российской Федерации от 24 июля 1998 г., № 832 «Концепция инновационной политики Российской Федерации на 1998–2000 годы».

Инновация (нововведение, НВ) в «Руководстве ОСЛО» – это деятельность, процесс изменений.

В отечественной практике инновация (НВ) – это результат инновационной деятельности, получивший воплощение

в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо новой или усовершенствованной организационно-экономической формы, обеспечивающей необходимую экономическую и (или) общественную выгоду.

Инновационная деятельность (ИД) (инновационные процессы (ИП)) – вид деятельности, связанный с трансформацией идей (обычно результатов научных исследований и разработок, либо иных научно-технических достижений) в новый или усовершенствованный продукт, внедренный на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, использованный в практической деятельности, либо в новой или усовершенствованной организационно-экономической форме, обеспечивающей необходимую экономическую и общественную выгоду.

В общем виде инновационная деятельность и процессы (ИД, ИП) можно представить в развернутом виде следующим образом [36]:

ФИ - ПИ - Р - ПР - С - ОС - ПП - М - СБ ,

где ФИ – фундаментальные (теоретические) исследования;

ПИ – прикладные исследования;

Р – разработка;

ПР – проектирование;

С – строительство;

ОС – освоение;

ПП – промышленное производство;

М – маркетинг;

СБ – сбыт.

Следовательно, инновационные процессы и деятельность (ИП, ИД) представляют собой комплексную подготовку и осуществление инновационных изменений и складываются из взаимосвязанных фаз, образующих единое целое. В результате этого процесса появляется реализованное, используемое изменение – инновация.

2. Виды и типы инноваций.

К данному разделу относятся:

■ **технологические процессные инновации** – разработка и внедрение технологически новых или технологически значительно усовершенствованных методов, включая методы передачи продуктов. Инновации такого рода могут быть основаны на использовании нового производственного оборудования, новых методов организации производственного процесса или их совокупности, а также на использовании результатов исследований и разработок. Такие инновации нацелены, как правило, на повышение эффективности новой продукции или передачи уже существующей на рынке продукции;

■ **продуктовые инновации** – разработка и внедрение технологически новых и технологически усовершенствованных продуктов;

■ **организационные инновации** (организационно-управленческие изменения) – тип инноваций, относя-

щийся к технологическим инновациям. Организационно-управленческие изменения могут происходить по следующим направлениям:

а) реализация новой или значительно измененной структуры и стратегии в организации;

б) внедрение современных методов и средств, связанных с принятием управленческих решений, проведением финансово-экономических расчетов, планированием, организацией автоматизированного документооборота и т. д.;

в) создание специализированных подразделений по проведению научных и прикладных разработок;

г) организация и совершенствование маркетинговой службы и прочие организационно-управленческие изменения.

3. Измерение инновационной активности. Инновационная активность оценивается тремя основными характеристиками:

- наличием завершенных инноваций;
- степенью участия организации в разработке данных инноваций;
- выявлением основных причин, по которым инновационная деятельность не осуществлялась.

4. Затраты на инновации. Общие затраты (текущие и капитальные) на технологические инновации включают затраты на разработку и внедрение технологически новых или значительно усовершенствованных продуктов, услуг или методов их реализации и передачи, а также прочие затраты. По источникам финансирования затраты на технологические инновации распределяются:

- собственные средства организации, в том числе из прибыли, за счет себестоимости выпускаемой продукции (работ, услуг);
- средства соответственно федерального бюджета, бюджетов субъектов Федерации и местных бюджетов, получаемых непосредственно либо по договорам с заказчиками;
- внебюджетные фонды – стабилизации, развития, отраслевые, межотраслевые и т. д.;
- иностранные инвестиции и прочие источники.

5. Цели и результативность инновационной деятельности. О целях инновационной деятельности можно составить определенные представления по данным оценки степени влияния результатов инновационной деятельности на развитие организации.

Результаты инновационной деятельности – это:

- замена устаревшей продукции (услуг) новой, улучшение качества продукции, услуг, а также расширение ассортимента, обеспечение соответствия современным правилам и стандартам;
- рост производственных мощностей и обеспечение гибкости производственных процессов;
- сокращение материальных затрат, снижение загрязнения окружающей среды и улучшение условий труда.

6. Распространение инноваций. Это понятие включает в себя обеспечение оценки значимости различных источников информации, используемой организацией для формирования собственной инновационной политики,

подготовки решений, связанных с разработкой и внедрением инноваций.

Источники информации для инноваций могут быть внутренние и внешние. Внутренние источники – это научно-исследовательские подразделения, производственные подразделения, информационные службы и т. д.

К внешним источникам информации относятся научные организации академического и отраслевого профиля, университеты и высшие учебные заведения, ярмарки, рекламные средства, научно-техническая литература, патенты, изобретения и другие источники.

Все виды источников информации оцениваются в зависимости от их значимости для организации.

7. Общие внешние условия для инновационной деятельности. Инновационная политика Российской Федерации является составной частью государственной политики – вид деятельности на федеральном, региональном и муниципальном уровнях по прямому и косвенному регулированию исполнения установок государства и возможности формирования этих установок с целью обеспечения благоприятной среды для всех видов инновационной деятельности.

Необходимо отметить, что инновационная деятельность, приводящая к инновациям, осуществляется во всех отраслях экономики: сфере услуг, государственных и частных секторах. При этом понятие инноваций все еще не определено в некоторых отраслях экономики, особенно в тех из них, которые еще не являются рыночными. К ним, в частности, относится один из важнейших секторов – жилищно-коммунальное хозяйство.

Отсутствие рыночных отношений в отдельных отраслях экономики ведет к сдерживанию инноваций. К основным сдерживающим факторам инноваций относятся экономические факторы:

- чрезмерный риск, слишком высокие издержки и длительный период окупаемости;
- недостаточность финансирования, сложность контроля затрат на инновации;
- недостаток технологических возможностей и неразвитость инфраструктуры и прочие.

Очевидно, что инновацию не следует ограничивать только сферой предпринимательской деятельности. Нововведения, новшества возможны во всех сферах человеческой деятельности: инновация – это идея, имеющая своей целью обрести экономическое содержание и быть востребованной в обществе.

Это обстоятельство обуславливает значительный научный интерес к теоретическим и прикладным проблемам, лежащим на стыке двух экономических теорий: инноватики и конкуренции. Одной из таких проблем является проблема рассмотрения инновационной деятельности на микроэкономическом уровне как фактора обеспечения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов и разработки адекватных методов учета инновационных факторов в задачах и методиках количественных и качественных оценок уровня конкурентоспособности предприятий.

При этом сам процесс функционирования предприятий представляет композицию процессов производства

продукции (услуг) и расширенных воспроизводственных процессов.

В последнем случае процесс производства осуществляется на каждом последующем цикле в видеоизмененном виде. Тогда очевидно, что только инновационная деятельность предприятия обеспечивает возможность реализации процессов производства на качественно новой научно-технической основе.

Анализ методов и способов обеспечения конкурентоспособности производства продукции (услуг) показывает, что они представляют собой тот или иной вид инновационной деятельности и, следовательно, параметры инновационной деятельности на предприятии играют доминирующую роль по отношению к параметрам, характеризующим ее результаты, которые в рамках таких представлений являются производными от первых.

В связи с тем, что понятие конкурентоспособности определяет потенциальные возможности предприятий (экономических субъектов), уровень конкурентоспособности предприятия предопределяет способность осуществления им инновационной деятельности.

Поэтому использование основных свойств инновационных процессов необходимо при рассмотрении вопросов усовершенствования механизма деятельности и управления предприятиями жилищно-коммунального хозяйства.

Литература

1. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. — М.: Прогресс, 2012.
2. Повышение инновационной эффективности экономики России / Отв. ред. В.П. Логинов, А.С. Кулагин. — М., 1994.
3. Кирина Л.В., Кузнецова С.А. Стратегия инновационной деятельности предприятия. Сб. научных трудов. «Формирование механизма управления предприятием в условиях становления рынка». Под ред. д.э.н. Титова В.В. и Марковой В.Д. — Новосибирск, 1995.
4. Пригожин А.И. Нововведения: стимулы и препятствия (социальные проблемы инноватики). — М. Политиздат, 1989.
5. Шумпетер И. Теория экономического развития. — М. Прогресс, 1982.
6. Инновационный менеджмент. Учебник / Под ред. С.Д. Ильенковой. — М.: Юнити, 1997.
7. Савчук С.И. Инновации как ключевой фактор конкурентоспособности на современном этапе общественно-экономического развития. Методологический аспект. — Сб. научных трудов Приазовского государственного технического университета, 2005.
8. Принципы и модели формирования промышленной политики России // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2012. № 1. С. 236–242.



АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

Академия менеджмента и бизнес-администрирования предлагает авторам научных статей и публикаций помощь в работе с национальной информационно-аналитической системой «Российский индекс научного цитирования» (РИНЦ):

Наши услуги:

- Регистрация автора в Elibrary;
- Регистрация автора в информационно-аналитической системе SCIENCE INDEX;
- Ввод публикаций автора в систему РИНЦ;
- Корректировка списка публикаций и цитирования автора в РИНЦ;
- Обновление наукометрических показателей автора.



Контакты:

Тел.: (499) 152-79-41
E-mail: info@a-mba.ru

Слияния и поглощения как инструмент повышения СТОИМОСТИ КОМПАНИИ

Т. Вашакмадзе,

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

Теоретически сделка слияния и поглощения должна приводить к созданию стоимости, однако больше половины сделок слияния и поглощения, как показывает статистика, наоборот, разрушают стоимость. Это связано с тем, что компания-приобретатель не в состоянии провести интеграцию и «уловить» планируемую синергию от сделки. В работе представлен метаанализ академических работ и исследований консалтинговых компаний, где факторами неудачи в процессе интеграции выступает плохой коммуникационный менеджмент. Автор приходит к выводу, что, так как сделка слияния и поглощения оказывает влияние на всех стейкхолдеров будущей объединенной компании, очень важно в процессе сделки правильно выстроить коммуникационную стратегию и взаимоотношения со всеми стейкхолдерами.

Ключевые слова: слияния и поглощения, синергетический эффект, интеграция, стейкхолдеры.

Mergers and acquisitions as a tool to improve the company's value

T. Vashakmadze,

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

Theoretically, mergers and acquisitions should lead to the creation of value, but more than half of mergers and acquisitions, as statistics show, on the contrary, destroys value. This is due to the fact that the acquirer is unable to carry out the integration and «catch» the planned synergies from the transaction. This paper presents a meta-analysis of academic papers and research consulting companies where failure factors in the process of integration is the poor communication management. The author concludes that as mergers and acquisitions affect the future of all stakeholders of the combined company, it is very important in the process of the deal to build up a communication strategy and relationships with all stakeholders.

Keywords: mergers and acquisitions, synergies, integration, stakeholders.

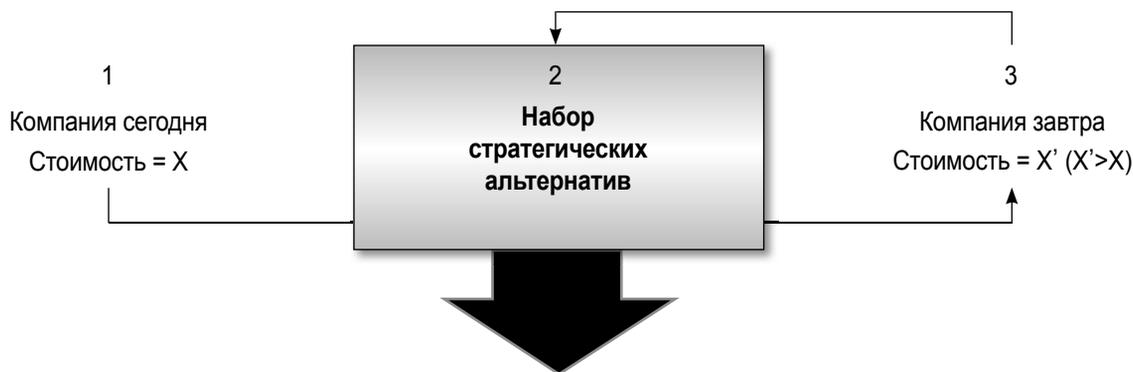
Управление стоимостью компании начинается с разработки стратегии фирмы. На рисунке 1 представлен алгоритм разработки стратегии предприятия, ориентированный на максимизацию стоимости акционерного капитала.

Если стратегическая цель предприятия сформулирована как максимизация стоимости акционерного капитала, то «завтра» компания должна иметь стоимость выше, чем стоимость компании «сегодня».

После того как стратегическая цель определена, менеджмент компании должен сформулировать набор

стратегических альтернатив развития предприятия, которые могут привести компанию к стратегической цели.

Каждую стратегическую альтернативу необходимо оцифровать. Оцифровка стратегической альтернативы – это разработка финансовых моделей для каждой стратегической альтернативы с той целью, чтобы на основе доходного подхода определить стоимость каждой стратегической альтернативы. После того как стратегические альтернативы оцифрованы, необходимо выбрать одну стратегическую альтернативу на основе количественного и качественного анализа. Последним



1. Оцифровка стратегических альтернатив
2. Выбор стратегической альтернативы на основе количественных и качественных критериев
3. Реализация выбранной стратегической альтернативы
 - а) самостоятельно
 - б) через M&A

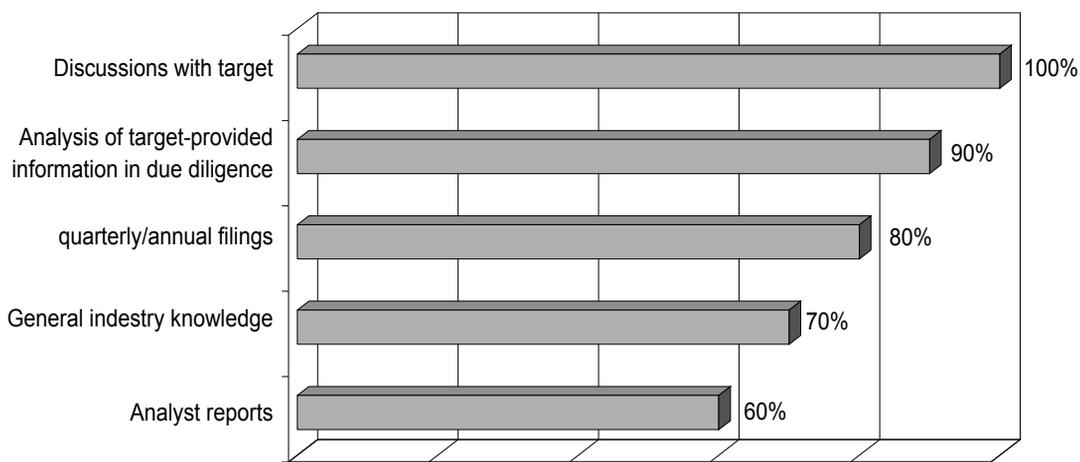
Рис. 1. Алгоритм разработки стратегии предприятия ориентированный на максимизацию стоимости акционерного капитала

из этапов выступает разработка плана мероприятий по реализации выбранной стратегической альтернативы. Как известно, организация может реализовать стратегическую альтернативу самостоятельно, через инструмент слияния-поглощения или комбинировать естественный рост, слияния и поглощения. Например, выйти на международный рынок российская компания в одной стране может самостоятельно, а в другой стране – за счет покупки местной компании.

Таким образом, слияния и поглощения выступают как инструмент создания добавленной стоимости предприятия.

Эванс и Бишоп в своей книге приводят восемь универсальных мотивов для покупателей:

- расширение ассортимента продукции или географических рынков;
- стремление улучшить возможности роста;
- увеличение доходности и денежного потока через повышение дохода или сокращение затрат;
- расширение конкурентных преимуществ или устранение недостатков;
- приобретение необходимой технологии или производственных мощностей оказывается более быстрым, чем расширение бизнеса изнутри;
- предотвращение прихода на рынок конкурентов;
- лучшее использование избыточного капитала или менеджмента;
- диверсификация с целью минимизации риска.



Источник: Отчет PWC

Рис. 2. Основные источники, используемые для формулирования допущения синергетических эффектов

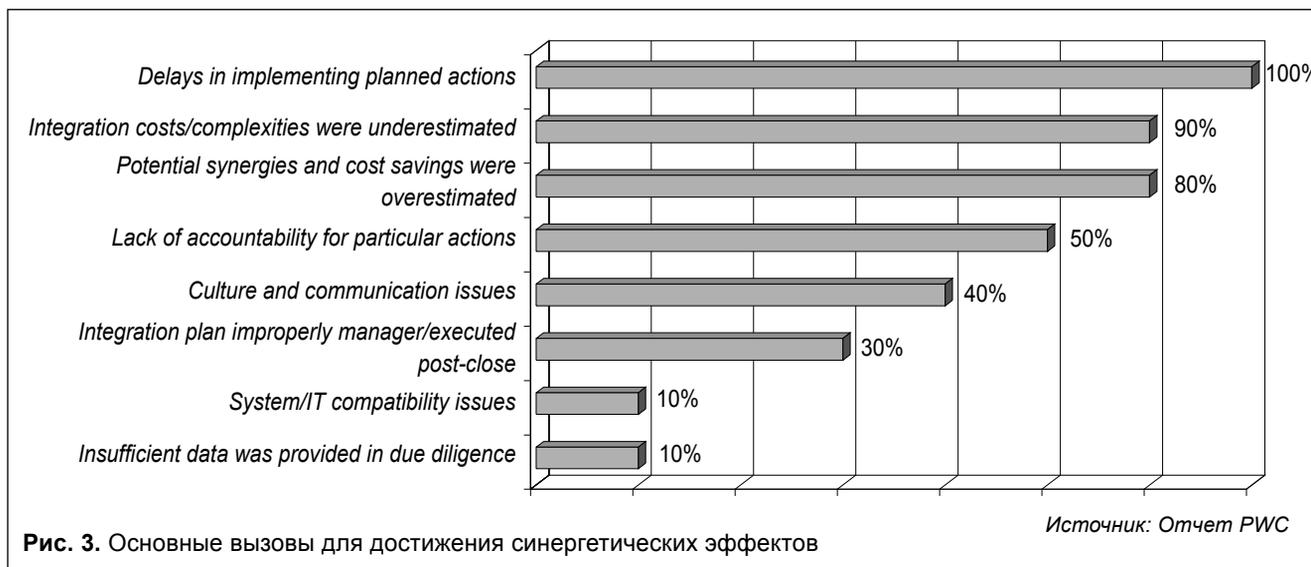


Рис. 3. Основные вызовы для достижения синергетических эффектов

Однако необходимо отметить, что увеличение размера активов и рост выручки не означают автоматический рост стоимости объединенной компании. Как пишут Эванс и Бишоп: «...рост увеличивает стоимость только в том случае, если он уменьшает риск или создает положительные чистые денежные потоки, причем с учетом необходимых реинвестиций капитала» [Эванс и Бишоп, 2007].

Как отмечает С. Гвардин, дополнительная стоимость может создаваться за счет:

- дополнительной стоимости, образованной синергетическим эффектом от объединения;
- дополнительной стоимости от самой сделки слияния и поглощения (недооценка компании-цели);
- дополнительной стоимости самих активов.

Рассмотрим подробнее каждый элемент создания дополнительной стоимости в сделках слияния и поглощения.

Создание стоимости за счет синергетического эффекта. Синергией в слияниях и поглощениях называется эффект, который достигается за счет объединения двух

компаний. Необходимым условием синергетического эффекта является следующее – стоимость объединенной компании должна быть больше суммы стоимостей отдельно взятых компаний. Условно говоря, синергию принято записывать формулой $1 + 1 = 3$.

А. Дамодаран в работе «Оценка синергии» [Damodaran, 2005] выделяет операционную и финансовую синергию.

Операционной синергией является синергия, которая позволяет увеличить операционную прибыль от использования существующих активов, увеличить рост или достичь и роста прибыли, и увеличения роста. Операционные синергии влияют на маржинальность, доходность и рост. А. Дамодаран выделяет четыре типа операционных синергетических эффектов:

Экономия на масштабе (синергия расходов). Объединенная компания за счет ликвидации дублирующих функций и оптимизации товарных потоков или других эффектов может снизить затраты на единицу выпускаемой продукции. Как правило, экономия на масштабе достигается в горизонтальных сделках. Горизонтальные сделки – это сделки в одной отрасли. Например, объединение

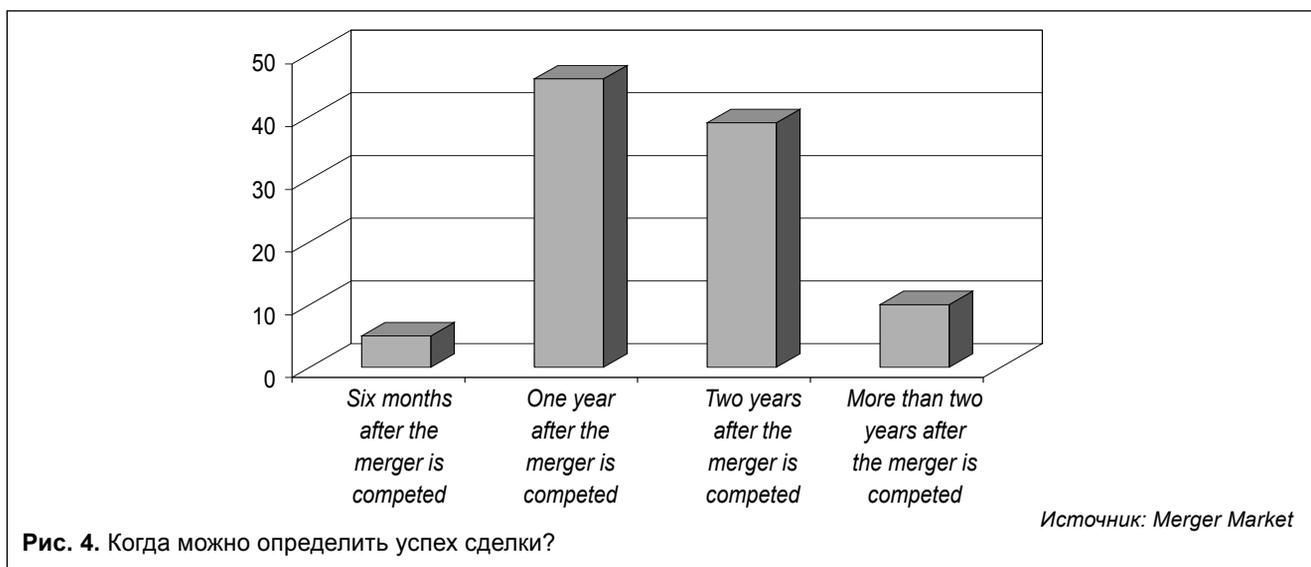


Рис. 4. Когда можно определить успех сделки?

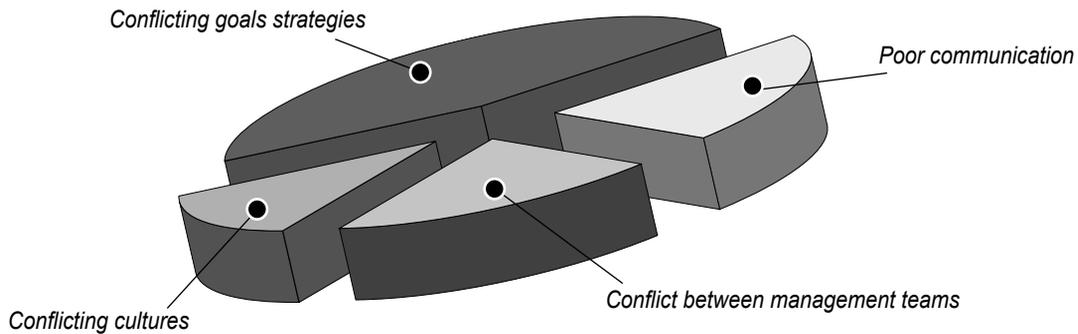


Рис. 5. Причины неудач в сделках слияния и поглощения

Источник: Merger Market

двух ретейлеров в одну крупную розничную сеть позволит снизить стоимость закупок у производителей за счет больших заказов.

Ценовая власть. Горизонтальная сделка также позволяет снижать конкуренцию и увеличивать долю рынка объединенной компании, что может привести к увеличению маржи и, следовательно, к росту операционной прибыли.

Комбинация силы в различных функциях. Пример подобной сделки: компания с хорошими маркетинговыми компетенциями приобретает компанию, обладающую хорошим продуктом. Таким образом, функциональная сила может быть тиражирована на другие бизнесы.

Большой рост на новом или существующих рынках (синергия выручки). Примеры: организация перекрестных продаж; покупка компанией-производителем потребительских продуктов компании, имеющей налаженную дистрибьюторскую сеть на развивающемся рынке.

К финансовым синергетическим эффектам относятся синергии, которые приводят к снижению стоимости капитала объединенной компании, увеличению свободных денежных потоков фирмы или и то и другое вместе. В финансовых синергиях А. Дамодаран также выделяет четыре типа синергетических эффектов:

Возможность привлекать больше заемного капитала. Объединение двух предприятий может привести к тому, что денежные потоки компании будут стабильными и более предсказуемыми, что позволит объединенной компании привлечь больше заемного капитала, чем компании привлекли бы суммарно до объединения. Увеличение доли заемного капитала в структуре капитала позволит снизить стоимость капитала объединенной компании.

Налоговые выгоды. Например, прибыльная компания приобретает убыточную компанию, далее объединенная компания существенно снижает налоговые выплаты.

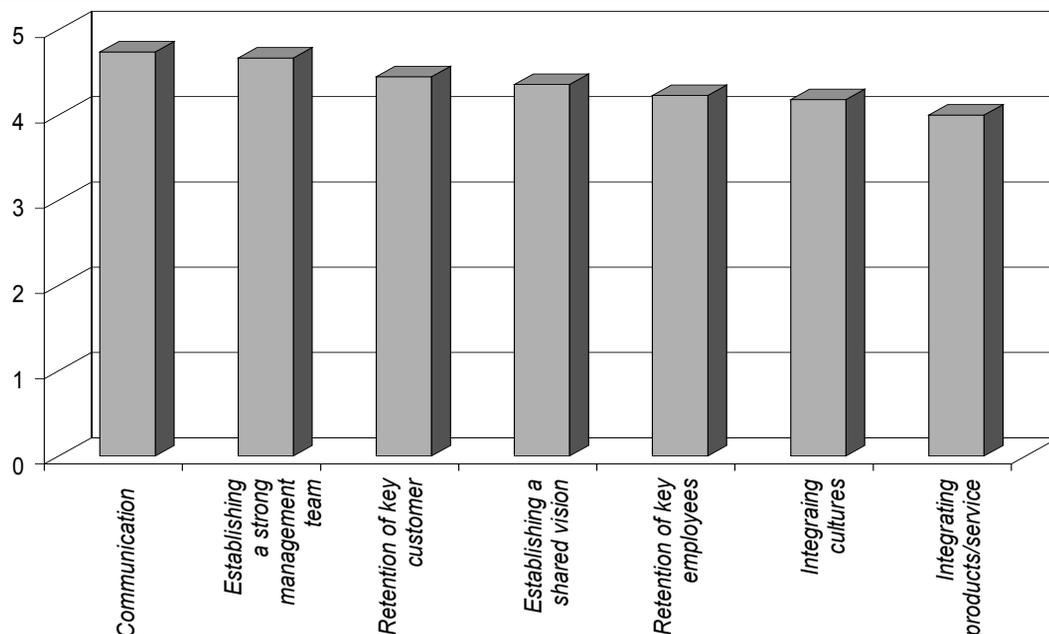


Рис. 6. Основные факторы успеха для интеграции

Источник: Merger Market

Избыток наличности. Компания с избытком наличности и отсутствием проектов для инвестирования может приобрести компанию с портфелем проектов, но без финансовых ресурсов на их реализацию.

Диверсификация. Диверсификация компании может привести к снижению рисков объединенной компании и, как следствие, росту стоимости.

Если резюмировать и универсализировать вышесказанное, то синергетические эффекты достигаются за счет четырех источников:

Увеличение доходов. Отметим, что доходы должны увеличиваться быстрее, чем будут расти расходы.

Сокращение расходов. Если сделка не приводит к увеличению доходов, то обязательно должна привести к снижению операционных расходов компании.

Усовершенствование процессов или технологии управления. Обмен знаниями и технологиями между компанией-приобретателем и компанией-целью может приводить к увеличению доходов или сокращению расходов.

Финансовая экономия. Выгоды от налогообложения или снижение рисков, которые приводят к снижению стоимости капитала.

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

Оценить синергетический эффект можно на основе следующей формулы:

$$\text{Synergy} = EV_{\text{with synergy}} - EV_{\text{no synergy}} \quad (1)$$

где $EV_{\text{with synergy}}$ – стоимость объединенной компании с учетом операционных синергетических эффектов;

$EV_{\text{no synergy}}$ – стоимость объединенной компании без синергетических эффектов.

Для оценки синергетического эффекта необходимо использовать следующий алгоритм:

Оценка стоимости компании-приобретателя.

Оценка стоимости компании-цели.

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

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

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

Оценка стоимости объединенной компании с учетом синергетических эффектов ().

Оценка стоимости синергетического эффекта на основе вышеуказанной формулы.

Создание стоимости за счет приобретения недооцененного актива. Речь идет о ситуации, когда

компания-приобретатель находит недооцененную компанию, ее приобретает и далее проводит ряд реорганизационных мероприятий для «высвобождения» и коммуникации ее стоимости новым инвесторам. Компания-приобретатель в таком случае выступает больше как финансовый, а не стратегический инвестор. Компания может быть недооценена рынком из-за того, что предприятие функционирует неэффективно.

Дополнительная стоимость самого актива. Суть данного элемента в том, что компания самостоятельно способна создавать стоимость, если ее не интегрировать в компанию-приобретателя и если не проводить реорганизационные мероприятия. Примеры таких сделок – конгломератные сделки, когда компания-приобретатель и компания-цель не связаны. Подобный актив приносит дополнительную стоимость акционерам компании-приобретателя.

Как видно, теоретически сделка слияния и поглощения должна приводить к созданию стоимости, однако больше половины сделок слияния и поглощения, как показывает статистика, наоборот, разрушают стоимость. Это связано с тем, что компания-приобретатель не в состоянии провести интеграцию и «уловить» планируемую синергию от сделки.

В 2010 г. консалтинговая компания PWC провела крупный стол среди 20 профессионалов, которые непосредственно участвовали в сделках слияния-поглощения и в интеграционном процессе. Респонденты представляли следующие компании: AT&T, MetroPCS, Perot Systems, Texas Instruments, Wal-Mart, Sabre Holdings, Affiliated Computer Services, 3M, Adobe, Avago, Cadence, HP, Intel, LSI, McKesson, Medtronic, Microsoft, NetApp, SUN и Symantec. Основной вывод исследования: для увеличения вероятности достижения запланированных синергетических эффектов необходимо следовать следующему алгоритму:

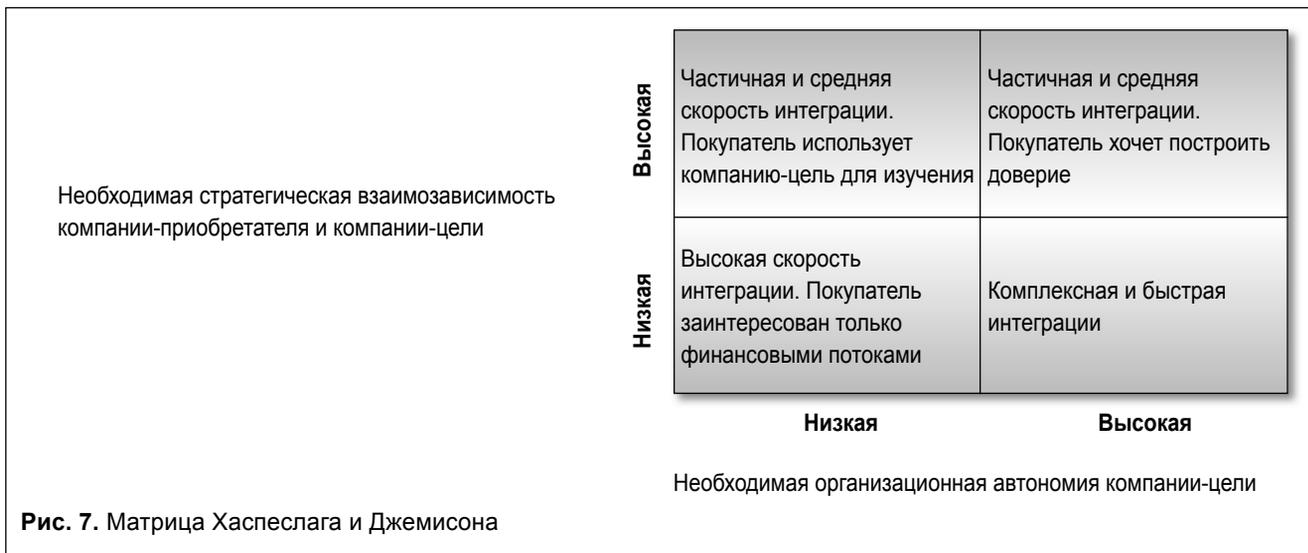
Моделирование синергетических эффектов. Необходимо проводить анализ синергии и факторов (драйверов) стоимости. Анализ должен включать оценку вероятности успеха и финансового результата.

Исполнение синергетических эффектов. Необходимо разрабатывать подробный план с перечислением исполнителей и определением необходимых ресурсов.

Контроль над синергией. Необходимо регулярно готовить отчетность и отслеживать показатели, способные сигнализировать о достижении запланированной синергии.

Ниже приводятся выдержки наиболее интересных результатов опроса. Как видно из рисунка 2, компания-приобретатель при определении допущений в модели по оценке синергетического эффекта всегда привлекает менеджмент компании-цели. Вторым результатом является то, что компания-приобретатель использует информацию, полученную в процессе дью-дилидженс¹. На третьем месте находятся квартальные / годовые финансовые отчеты компании-цели. На четвертом месте респонденты назвали общее знание отрасли как источник

¹ Due diligence – предынвестиционное исследование, позволяющее получить достоверные и объективные данные о приобретаемом бизнесе. Всесторонний финансовый, налоговый и юридический анализ предприятия.



для использования допущения. На последнем месте – аналитические отчеты независимых аналитиков.

Как видно из рисунка 3, респонденты основными факторами, которые влияют на синергетические эффекты, назвали: задержки во внедрении запланированных мероприятий; недооценку расходов и сложности интеграции; переоценку синергии расходов; недостаточный учет определенных действий; проблемы культуры и коммуникаций; плохое управление интеграционным планом; проблемы совместимости ИТ-систем; неполноту информации, предоставленной во время дью-дилидженс.

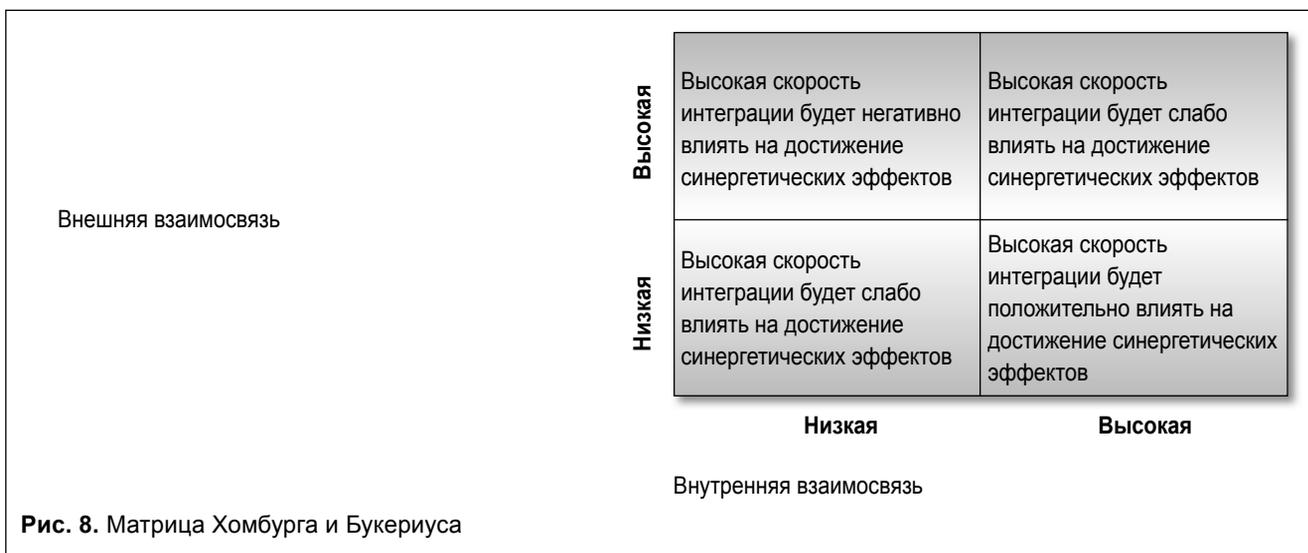
Другим интересным исследованием по управлению интеграцией в сделках слияния и поглощения представляется опрос, который провела компания Merger Market совместно с Merrill Corporation в 2009 г. В опросе принимали участие 100 профессионалов сделок слияния и поглощения. Наиболее интересными представляются следующие выдержки из исследования.

На рисунке 4 видно, что в 46% случаях успех от слияния можно определить только спустя год после завершения сделки, а в 49% случаев говорить об успешности можно лишь через 2 и более лет.

Довольно интересными представляются результаты опроса на рисунке 5. Как отмечают 44% экспертов, причиной неудач в сделках слияния и поглощения являются конфликтующие цели. Эксперты отметили, что многие компании не задумываются до начала интеграционного процесса о том, что у компании-приобретателя и компании-цели могут быть несовместимые стратегии. На втором месте среди основных причин провалов сделок – слабая коммуникация, на третьем – конфликты в руководстве, на четвертом – конфликты культур.

Среди основных факторов успеха интеграции эксперты назвали коммуникацию; формирование сильной управленческой команды; удержание ключевых клиентов; формирование видения, которое разделяется всеми в объединенной компании; удержание ключевых сотрудников; интеграция корпоративных культур; интеграция продуктов и услуг (рис. 6).

Известная консалтинговая компания Booz Allen Hamilton в 2001 г. выпустила аналитический отчет, который содержал рекомендации для успешного управления интеграцией. В отчете было сформулировано четыре ключевых принципа успеха: необходимость



направленной на создание стоимости коммуникации видения, которое разделяется менеджментом и персоналом обеих компаний; команда высшего менеджмента должна проявить лидерство и должна определить ключевые моменты в ходе процесса слияния и поглощения, чтобы действовать убедительно; компаниям необходимо одновременно управлять семью императивами; разработать и следовать плану интеграции.

Среди перечисленных принципов в третьем принципе говорится о семи императивах. Компания Booz Allen Hamilton разработала модель, в которой присутствуют семь императивов, которыми и необходимо управлять сбалансировано. Императивами являются:

Транслирование видения. Необходимо составить понятную дорожную карту, которая позволит превратить слова в действия.

Создать одну компанию. Создание из двух разных компаний одной и единой является очень сильным вызовом для генерального директора объединенной компании.

Вызвать энтузиазм у стейкхолдеров. Очень важно выстроить правильную коммуникацию со всеми стейкхолдерами объединенной компании. Необходимо отметить, что хорошие намерения не всегда транслируются в правильную коммуникацию.

Как мы уже видели в исследованиях PWC и Merger Market, управление коммуникацией является одним из ключевых факторов для достижения успеха в интеграции и, как следствие, для реализации запланированных синергетических эффектов. Как отмечают А. Л. Гапоненко и Т. М. Орлова, «коммуникационный менеджмент – не дополнение к основной деятельности организации, а одна из ключевых функций управления в сфере маркетинга, управления персоналом, политическом и социальном инжиниринге, международных отношениях» [Гапоненко и Орлова, 2008].

Создать «заряженную команду». Необходимо создать энергичную команду из специалистов обеих компаний, которая сможет правильно коммуницировать с персоналом объединенной компании.

Создать стоимость за счет достижения синергетических эффектов. Согласно исследованиям компании Booz Allen Hamilton, для достижения краткосрочных синергетических эффектов большинство стейкхолдеров предоставляют компании от 6 до 12 месяцев. После того как указанное время истечет, стейкхолдеры ожидают получения обещанной ценности от сделки.

Сохранять стабильную операционную деятельность. Несмотря на всевозможные изменения и процессы, через которые проходит объединенная компания, очень важно, чтобы высший менеджмент не потерял стабильность, организационный контроль и возможность решать проблемы в операционной деятельности предприятия.

Закрытие сделки. При закрытии сделки необходимо учитывать интересы всех стейкхолдеров объединенной компании.

Среди академических исследователей можно отметить три работы, в которых предлагаются интеграционные стратегии для сделок слияния и поглощения. Это работа Бовера [Bower, 2001], Хаспеслага и Джемисона

[Haspeslagh and Jemison, 1991] и Хомбурга и Букериуса [Homburg and Bucorius, 2006].

Бовер выделяет пять типов сделок слияния и поглощения и, в зависимости от типа сделки, предлагает три стратегии интеграции.

Комплексную и быструю интеграцию необходимо проводить в двух случаях:

Компания-приобретатель за счет сделки упраздняет избыточную производственную мощность в отрасли и за счет этого увеличит долю рынка и создаст более эффективное производство.

Сделка позволяет компании-приобретателю выходить на новые географические рынки, но операционные подразделения остаются на локальных рынках. Достигается эффект от экономии масштаба.

Частичную и среднюю по скорости интеграцию необходимо проводить, когда сделка позволяет компании-приобретателю расширить продуктовую линейку или усилить международное присутствие.

Высокую автономию необходимо предоставлять компании-цели в двух случаях:

Приобретения осуществляются для покупки НИОКР для эффекта скорости. Вместо in-house R&D.

Компания ставит на новые развивающиеся отрасли и пытается изъять ресурсы из тех отраслей, чьи границы размываются.

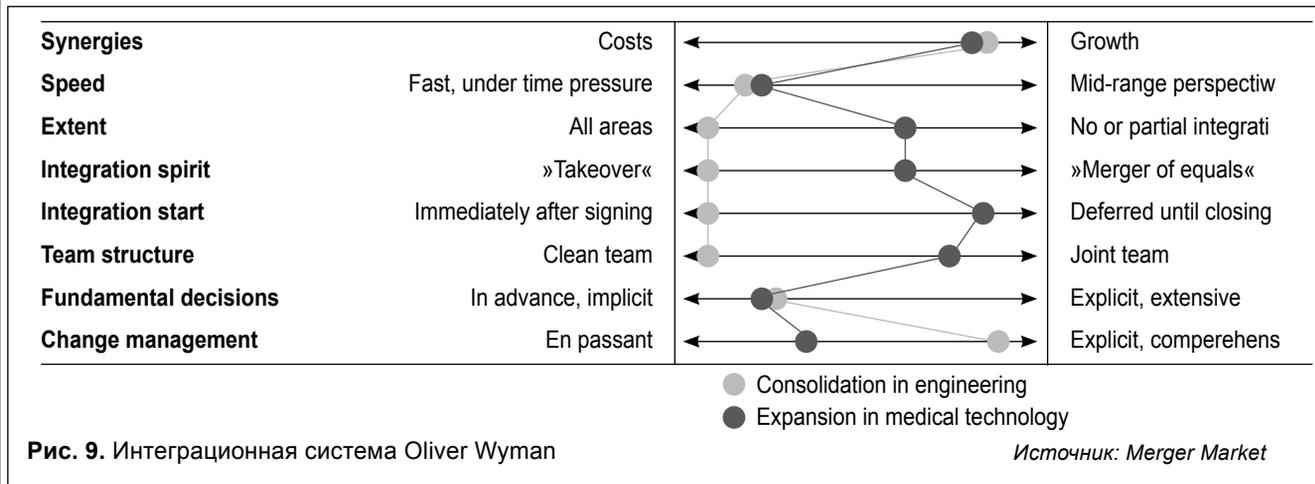
Хаспеслаг и Джемисон предложили смотреть на сделки слияния и поглощения, используя матрицу. На одной оси находится необходимая стратегическая взаимозависимость компании-приобретателя и компании-цели, а на другой – степень, необходимая организационная автономия компании-цели (рис. 7).

Хомбург и Букериус на основе проведенного эмпирического исследования также предложили матрицу для определения степени и скорости интеграции компании-приобретателя и компании-цели. Согласно исследованию, скорость в интеграции необходима, когда внешняя взаимосвязь низкая, а внутренняя взаимосвязь высокая. Внешняя взаимосвязь – это когда компания-приобретатель и компания-цель имеют одинаковые рынки, рыночное позиционирование касательно цены и качества продукта. Внутренняя взаимосвязь – это когда компания-приобретатель и компания-цель имеют одинаковые стили управления, показатели деятельности и стратегическую ориентацию. На рисунке 8 представлена матрица Хомбурга и Букериуса.

Консалтинговая компания Oliver Wyman для успешной интеграции предложила обязательно до начала интеграции проводить анализ по следующим восьми факторам:

Синергии затрат и роста. На этапе планирования интеграции очень важно иметь четкий план того, каких синергий объединенная компания должна достичь. Если целью является достижение синергии затрат, то необходимо выстроить правильную коммуникацию со всеми стейкхолдерами о том, что предстоят сокращения персонала.

Скорость. Как отмечалось выше, скорость влияет на успех интеграции. Важно, что не всегда скорость ведет к



достижению запланированных синергетических эффектов и успешной интеграции.

Степень интеграции. Степень интеграции также является важной для успешной интеграции.

Дух интеграции. Очень важно определиться, является ли сделка слиянием «равных» или поглощением компании-цели. Здесь рекомендуется правильно коммуницировать дух интеграции всем стейкхолдерам и не допускать ошибок, когда реально сделка является поглощением, но пропагандируется как слияние «равных».

Начало интеграции. Компания планирует проводить интеграцию незамедлительно или через какое-то время?

Интеграционная команда. Необходимо определиться, «чистой» будет команда или объединенной. «Чистая» команда не состоит из представителей компании-цели.

Принятие решений. Если различия корпоративных культур компании-приобретателя и компании-цели велики, а также если менеджмент компании-цели негативно относится к сделке, то рекомендуется разработать подробные инструкции и очень формальную систему принятия решений.

Управление изменениями. Правильная организация управления изменениями позволит достичь долгосрочного синергетического эффекта. Поэтому отталкиваться при разработке программы управления изменениями необходимо от типа сделки и от того, насколько разные компания-приобретатель и компания-цель.

Компания Oliver Wyman предлагает вышеуказанную систему для наглядности визуализировать так, как представлено на рисунке 9. Для примера показан анализ двух кейсов: сделка по приобретению производственного предприятия (светлая линия) и сделка в отрасли медицинских технологий (темная линия).

Как мы увидели, хотя сделки слияния и поглощения выступают инструментом создания стоимости и мотивы являются стоимостными, но если эффективно не управлять интеграционными процессами, то запланированное приращение стоимости так и может остаться на бумаге. Исследования консалтинговых компаний указывают на то, что факторами неудачи в процессе интеграции выступает плохой коммуникационный менеджмент. Так как сделка слияния и поглощения оказывает влияние на всех стейкхолдеров будущей объединенной компании,

очень важно в процессе сделки правильно выстроить коммуникационную стратегию и взаимоотношения со всеми стейкхолдерами. В своем исследовании Мадхаван [Madhavan, 2005] отмечает, что «инициаторы и организаторы процессов слияний и поглощений должны управлять семью группами ожиданий заинтересованных сторон». Согласно Мадхавану, компания может потерять до 10% клиентов в случае недооценки значимости стейкхолдеров в процессе интеграции.

Литература

1. Гапоненко, А.Л. и Орлова, Т.М. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал. – М.: Эксмо, 2008.
2. Гвардин, С.В. Создание добавленной стоимости компании при сделках слияний и поглощений. Российский опыт. – М.: Эксмо, 2008.
3. Эван, Ф., Бишоп, Д. Оценка компаний при слияниях и поглощениях. Создание стоимости в частных компаниях. – Альпина Бизнес Букс, 2007.
4. Damodaran, A. The value of synergy. October 2005. Available at: <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/pdfiles/papers/synergy.pdf> or <http://ssrn.com/abstract=841486> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.841486>.
5. Merger Market and Merrill Datasite. Post-Merger Integration: The Key to Successful M&A. 2009.
6. Olyver Wyman, Post-merger integration. A tailored approach to sustainable transaction success. 2008.
7. Booz, Allen and Hamilton. Merger Integration: delivering on the promise. 2001
8. PriceWaterhouseCoopers. How synergies drive successful acquisitions. Identifying, realizing, and tracking synergies in the M&A process. 2010.
9. Haspeslagh, P.C. and Jemison, D.B. 1991. Managing Acquisitions. The Free Press, New York.
10. Homburg, C. and Bucerius, M. 2006. Is speed of integration really a success factor of mergers and acquisitions? An analysis of the role of internal and external relatedness. Strategic Management Journal, 27, 4: 347-367. Angwin, D. N. (2007) Mergers and Acquisitions, Blackwell/Wiley.
11. Bower, J.L. Not All M&As Are Alike -and That Matters. Harvard Business School, 97:3, 2001, pp. 92–101.

Финансовая устойчивость организации: особенности классификации и факторы, влияющие на ее обеспечение

М. Шальнева,

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

В статье рассматриваются современные классификации финансовой устойчивости организации, а также внутренние и внешние факторы, влияющие на ее обеспечение, в том числе проведен сравнительный анализ классификаций финансовой устойчивости по различным основаниям с выводом о том, какую классификацию можно считать наиболее актуальной, и систематизированы факторы, оказывающие влияние на финансовую устойчивость компании. Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по Государственному заданию Финансового университета 2013 года.

Ключевые слова: типы и виды финансовой устойчивости организации, внутренние и внешние факторы финансовой устойчивости.

Financial stability of organization: features of classification and factors affecting its assurance

M. Shalneva,

Ph.D., Associate Professor of Corporate Finance, Financial University under the Government of the Russian Federation

In article modern classifications of financial stability of the organization, and also the internal and external factors influencing its providing are considered, including: the comparative analysis of classifications of financial stability on the various bases with a conclusion about is carried out what classification can be considered as the most actual, and the factors having impact on financial stability of the company are systematized. Article is prepared by results of the researches executed at the expense of budgetary funds on the State task of Financial university of 2013.

Keywords: types and types of financial stability of the organization, internal and external factors of financial stability.

В современной экономической литературе существует ряд различных классификаций финансовой устойчивости компании, каждая из которых по-своему уникальна. Рассмотрим наиболее популярные классификации, существующие на сегодняшний день, а также выделим наиболее полную из них.

Начнем с классификации М. Павленко и Н. Смирновой, которые различают 4 вида финансовой устойчивости:

- абсолютную;
- нормальную;
- финансовую неустойчивость;
- кризисное или критическое финансовое состояние.

В первом случае все необходимые запасы организации могут быть полностью покрыты ее собственными оборотными средствами.

Во втором – для формирования запасов организации используются различные источники финансирования. В них входят как собственные оборотные средства, так и различные привлеченные источники: ссуды, займы, кредиторская задолженность по товарным операциям.

Что касается неустойчивого финансового состояния, то оно связано с нарушением платежеспособности, когда компания для покрытия части своих запасов вынуждена прибегать к дополнительным источникам

Таблица 1

Виды финансовой устойчивости организации¹

Вид финансовой устойчивости	Источники финансирования запасов	Краткая характеристика
Абсолютная финансовая устойчивость	Собственные оборотные средства	Высокий уровень платежеспособности, компания не зависит от внешних кредитов
Нормальная финансовая устойчивость	Собственные оборотные средства + долгосрочные кредиты и займы	Нормальная платежеспособность, рациональное использование заемных средств, высокая доходность текущей деятельности
Неустойчивое финансовое состояние	Собственные оборотные средства + долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы	Нарушение нормальной платежеспособности, возникает необходимость дополнительных источников финансирования. Возможно восстановление платежеспособности
Кризисное (критическое) финансовое состояние	Собственные оборотные средства + долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы	Компания полностью неплатежеспособна и находится на грани банкротства

финансирования, уменьшающим финансовую напряженность, но не являющимся как таковыми обоснованными.

Стоит отметить, что финансовая неустойчивость может быть допустимой в случае, если количество привлекаемых краткосрочных кредитов и заемных средств, необходимых для формирования запасов, не превышает суммарной стоимости производственных запасов и готовой продукции (наиболее ликвидной части запасов и затрат).

Если же компания находится на грани банкротства, то принято говорить о кризисном или критическом финансовом состоянии (сумма денежных средств и их эквивалентов (краткосрочных ценных бумаг) и дебиторской задолженности не способна покрыть даже кредиторскую задолженность и просроченные ссуды).

Более подробно характеристика указанных четырех типов финансовой устойчивости организации представлена в таблице 1. Стоит отметить, что вышеперечисленная классификация является наиболее часто используемой. Так, например, и А.Д. Шеремет, и Е.В. Негашев, и Р.С. Сайфулин, и В.В. Ковалев также подразделяют финансовую устойчивость предприятия на четыре типа в зависимости от соотношения общей величины запасов и затрат и источников их формирования².

Тем не менее вышеперечисленный классификационный признак не является единственно возможным. Классификацию можно также провести по времени, структуре, характеру возникновения, способам управления, с позиции постоянства, по возможности регулирования, с позиции полезности, по природе, по амплитуде развития, по месту возникновения, по охвату планирования, по характеру признаков, по форме и т.д.³ Ниже приведем примеры

каждой из подобных классификаций и сделаем вывод о том, каким критериям должна соответствовать актуальная классификация.

По времени финансовую устойчивость можно классифицировать на краткосрочную, среднесрочную и долгосрочную. При этом краткосрочная финансовая устойчивость отражает очень короткий промежуток времени, в то время как среднесрочная формируется под воздействием реальных условий и факторов на данном уровне использования имеющегося производственного потенциала. Что касается долгосрочной финансовой устойчивости, то здесь следует отметить тот факт, что помимо более длительного промежутка времени, который она характеризует, ее особенностью является то, что она не зависит от смены экономического цикла и менеджмента.

По характеру возникновения финансовая устойчивость может быть подразделена на *фактическую и нормативную*. Как следует из названия, нормативная финансовая устойчивость заложена в финансовом плане, а фактическая является реально достигнутой на тот или иной момент времени. Как правило, нормативная финансовая устойчивость и фактическая сначала сравниваются между собой, далее определяется положительное или отрицательное отклонение от нормативов, а после анализируются факторы, повлиявшие на данное отклонение.

По структуре выделяют *формальную и конкурентную* финансовую устойчивость. Первая создается при помощи государства извне, вторая – самим предприятием с использованием различных конкурентных преимуществ (новых технологий, эффективного использования всех имеющихся на предприятии ресурсов и т. д.).

С позиции постоянства финансовая устойчивость может быть *переменной и постоянной*. Переменная финансовая устойчивость говорит о нестабильной финансовой ситуации на предприятии, в то время как постоянная финансовая устойчивость свидетельствует об обратном.

По форме финансовая устойчивость делится на *восстанавливаемую и слабую*. В первом случае организация достаточно устойчива и может возвращаться к своему нормальному состоянию после воздействия какого-либо внешнего фактора (имеет способность к восстановлению).

¹ Павленков М. Инструменты оценки финансовой устойчивости/ М. Павленков, Н. Смирнова// Управляем предприятием. – 2011. – № 2.

² «Типы устойчивости финансового состояния» [Электронный ресурс]: Кучерова Е.Н. – Электрон. данные. – М.: Образовательный сайт Кучеровой Е.Н. Заочное дистанционное образование МГИУ – Режим доступа: <http://www.kucherova.ru/tipu/index.html>, свободный. – Загл. с экрана.

³ «Классификация видов финансовой устойчивости предприятия» [Электронный ресурс]. – Электрон. данные. – М.: Сайт анализа финансового состояния предприятия. – Режим доступа: http://afdanalyse.ru/publ/analiz_finansovoj_ustojchivosti/klassifikacija_vidov_finansovoj_ustojchivosti_organizacij/32-1-0-138, свободный. – Загл. с экрана.



Рис. 1. Типология форм финансовой устойчивости предприятия⁴

Во втором – компании свойственен слабый запас финансовой прочности, а также высокий риск потери своего стабильного состояния (или лишь частичного его сохранения) в будущем.

По способам управления можно выделить консервативную и прогрессивную финансовую устойчивость. Консервативная финансовая устойчивость достигается за счет достаточно осторожной политики компании, при которой все риски сводятся до возможных минимумов. Напротив, прогрессивной финансовой устойчивости соответствует рискованная, более агрессивная политика, связанная с освоением новых технологий, рынков и методов управления.

По возможности регулирования существует открытая и закрытая финансовая устойчивость. Как можно догадаться, при открытой финансовой устойчивости показатели эффективности работы компании могут регулироваться и преобразовываться при помощи различных действий менеджеров, в случае же закрытой финансовой устойчивости такая возможность отсутствует (внешние факторы играют определяющую роль).

По месту возникновения финансовая устойчивость классифицируется на локальную и глобальную. Локальная финансовая устойчивость возникает в организациях в пределах одного региона, глобальная – в масштабах всей страны.

По охвату планирования выделяется планируемая финансовая устойчивость (достигается соответственно финансовому плану организации) и не планируемая (повляется вопреки ожидаемым планам).

По амплитуде развития бывает циклическая и поступательная финансовая устойчивость. Циклическая – проявляется в периодическом улучшении и ухудшении финансового состояния организации в результате влияния различных факторов. При этом данные «взлеты» и «падения» закономерно повторяются через определенные промежутки времени. Поступательной финансовой устойчивости, наоборот, свойственно стабильное состояние, практически не выходящее за пределы равновесия.

По характеру признаков разделяют индивидуальную и универсальную финансовую устойчивость. Индивидуальная финансовая устойчивость связана со специфическими признаками отдельных отраслей или регионов, универсальная определяется общими для отраслей (регионов) характеристиками.

Если же анализировать финансовую устойчивость с **позиции полезности**, то можно выделить активную и пассивную финансовую устойчивость. Первая носит стратегический и долгосрочный характер, направлена на более эффективное использование ресурсов и улучшение состояния в долгосрочной перспективе. Вторая решает лишь краткосрочные текущие задачи и не сводится к вмешательству в работу компании в целях ее развития.

Другим возможным классификационным признаком может послужить **природа финансовой устойчивости**. Так, по данному признаку ассоциируют унаследованную и приобретенную финансовую устойчивость. В случае

⁴ Шекшурев А.В. К вопросу о классификации и потенциале финансовой устойчивости предприятия/ А. В. Шекшурев // Вестник ИГЭУ – Иваново. 2011. № 2.

унаследованной финансовой устойчивости стабильность работы компании достигается за счет накопленного за многие годы запаса финансовой прочности, которая защищает ее от резких воздействий факторов окружающей среды (данные факторы будут описаны позже). Приобретенная финансовая устойчивость достигается за счет эффективной внутренней системы управления, направленной на расширение производства, его бесперебойную работу, а также стабильный профицит бюджета компании (превышение доходов над расходами).

Итак, из проведенного анализа теоретической базы следует, что классификаций финансовой устойчивости можно привести достаточное множество. Однако идеальной могла бы стать классификация, сочетающая в себе все возможные признаки, но такого пока не существует, хотя отдельные попытки уже предприняты, например, Шекшуев А.В. предложил систему, в которой используются различные классы и подклассы, тем самым он стремился создать абсолютно новую систему классификации финансовой устойчивости предприятия. Данная система наглядно представлена на рисунке 1.

Согласно приведенной схеме содержание понятия «финансовая устойчивость» проявляется в первую очередь в следующих формах:

- *Регулируемая;*
- *Нерегулируемая.*

● Далее Шекшуев выделяет типы финансовой устойчивости в зависимости от классификационного признака. Так, по критерию времени он разделяет финансовую устойчивость на:

- *Современную (за текущий период);*
- *Ретроспективную (за прошлый период);*
- *Перспективную (на будущий период).*

Если же взять во внимание более частный признак, то можно получить следующие виды финансовой устойчивости:

- *Краткосрочная;*
- *Среднесрочная;*
- *Долгосрочная.*

Между тем по признаку «пространство» выделяется:

финансовая устойчивость фирмы, рассматриваемой как организационно-экономическое объединение ряда предприятий (трест, холдинг, синдикат и т. п.);

финансовая устойчивость отдельно взятого предприятия.

Далее Шекшуев выделяет классы финансовой устойчивости по признаку «характер динамики», а именно:

- *Повышающаяся;*
- *Неизменная;*
- *Снижающаяся.*

Кроме того, он опять же подчеркивает, что для классификации можно брать и более частные признаки. Так, как и в случае с типами, используя более частный признак, можно получить такие виды в пределах классов финансовой устойчивости, как:

- *Прогнозируемая;*
- *Планируемая;*
- *Отчетная.*

Более того, каждый из этих видов может быть представлен в таких уровнях, как:

- *Абсолютная финансовая устойчивость;*
- *Нормальная;*
- *Неустойчивая;*
- *Кризисная.*

При этом Шекшуев указывает на тот факт, что данная классификация не является закрытой, и ее можно дополнять, используя классификационные признаки не только первого и второго уровней, но и третьего и четвертого и т. д., тем самым делая ее более глубокой и многогранной.

Таким образом, последняя из рассмотренных классификация, по мнению авторов, является наиболее актуальной, поскольку она включает много признаков разных уровней и направлений, а главное представляет собой открытую систему и может быть дополнена при необходимости. В любом случае можно сказать, что содержание понятия «финансовая устойчивость» во всех рассмотренных в статье классификациях вполне раскрывается.

Далее рассмотрим факторы, оказывающие существенное влияние на финансовую устойчивость и финансовое состояние организации в целом.

Традиционно все факторы разделяют на две большие группы: **внутренние и внешние**. Внешние факторы не поддаются контролю и не зависят от работы самой компании, в то время как внутренние, наоборот, связаны с организацией управления производством непосредственно на самом предприятии и могут быть подвержены изменениям благодаря действиям финансового менеджмента. Далее проанализируем каждую из групп факторов более подробно.

Внешние факторы включают в себя 4 основные группы:

- *Политические факторы;*
- *Экономические факторы;*
- *Социальные факторы;*
- *Технологические факторы и др.*

К **политическим** факторам относятся различные действия государства в области проводимой им денежно-кредитной, антимонопольной, фискальной, социальной политики; изменения в законодательстве; победа оппозиции на выборах; митинги; революции и перевороты; военные действия; политическая обстановка в мире и др. политические события.

Экономические факторы содержат в себе как факторы, влияющие на отдельную отрасль, так и более глобальные, оказывающие воздействие на страну в целом и даже на весь финансовый мир. Ниже перечислим ключевые экономические факторы:

Ставка процента. Важность данного фактора обусловлена необходимостью развития бизнеса и привлечения для этого дополнительных средств. Поэтому понижение ставки процента будет иметь стимулирующее на бизнес значение, а ее снижение, наоборот, выступит в качестве сдерживающего фактора при перегреве экономики.

Инфляция. Небольшая инфляция даже полезна для бизнеса, поскольку цены на конечные товары растут быстрее цен на ресурсы и, как следствие, бизнес получает небольшую премию при наличии инфляции. Однако слишком высокая инфляция опасна для экономики, поскольку препятствует принятию рациональных экономических решений, а также разрушает благосостояние населения.

Следовательно, государству необходимо контролировать уровень инфляции и не позволять ему выходить за приемлемые пределы.

Курсы обмена валют. «Определяют стоимость рубля по отношению к стоимости денежных единиц других стран. Изменения в курсах обмена валют непосредственно влияют на конкурентоспособность продукции организации, если она экспортирует товары на мировой рынок. Когда стоимость рубля по отношению к другим валютам низка, товары, произведенные в России, относительно недороги, что снижает угрозу со стороны иностранных конкурентов и сокращает импорт. Но если стоимость рубля повышается, то импорт становится относительно недорогим, что, в свою очередь, повышает уровень угроз для организации, создаваемых иностранными конкурентами»⁵.

Общеэкономическая конъюнктура в стране и мире. Для компании очень важно, на какой стадии находится сейчас экономика. Если общемировая конъюнктура характеризуется кризисным состоянием, то и экономические показатели страны и отрасли будут показывать не самые лучшие результаты. Точно так же и редкие отрасли развиваются хорошо, если экономическая ситуация в стране находится на стадии падения. Между тем и показатели самой отрасли чрезвычайно важны для бесперебойной работы компании. К примеру, если спрос на продукцию отрасли по какой-то причине резко сократился, то и компаниям придется снижать свои мощности и подстраиваться под существующий спрос.

Социальные факторы включают в себя как проводимую государством социальную политику, так и различные демографические показатели, к которым относят численность населения, его состав и структуру, динамику, а также занятость. Что касается социальной политики, то тут важен установленный уровень минимальной заработной платы, ставка отчислений в социальные внебюджетные фонды, а также гарантии, которые компания-работодатель должна предоставить своим рабочим.

Технологические факторы также крайне важны, ведь если в мире произошла научно-техническая революция, то компания, использующая старые технологии и (или) выпускающая продукцию, не удовлетворяющую потребности, не сможет нормально функционировать и в скором времени обанкротится. Технологические факторы являются главным двигателем прогресса, и их никогда нельзя недооценивать. «Воздействие технологических факторов можно оценивать как процесс созидания нового и разрушения старого. Ускоряющиеся технологические перемены укорачивают среднюю продолжительность жизненного цикла продукта, поэтому организации должны предугадывать, какие перемены несут с собой новые технологии. Эти перемены могут воздействовать не только на производство, но и на другие функциональные области, например, на кадры (подбор и подготовка персонала для работы с новыми технологиями или проблема увольнения избыточной рабочей силы, высвобождающейся вследствие внедрения новых, более производительных технологических процессов) или, например, на маркетинговые

службы, перед которыми ставится задача разработки методов продажи новых видов продукции»⁶.

К внутренним факторам, оказывающим влияние на финансовую устойчивость компании, относят⁷:

- *отраслевую принадлежность;*
- *состав и структуру выпускаемой продукции и оказываемых услуг;*
- *величину и структуру издержек, их динамику по сравнению с денежными доходами;*
- *размер оплаченного уставного капитала;*
- *состояние имущества и финансовых ресурсов, включая запасы и резервы, их состав и структуру;*
- *технологии и модель организации производства и управления и т. д.*

Стоит отметить, что вышеперечисленные факторы не являются исчерпывающими, и на работу предприятия постоянно воздействует великое множество факторов. Работа финансовых менеджеров состоит в том, чтобы учесть наиболее важные для компании факторы, попытаться снизить финансовые риски и минимизировать издержки от такого воздействия.

Между тем классификация факторов по степени зависимости от деятельности компании на внутренние (зависимые) и внешние (независимые) не является единственно возможной.

Так, все факторы можно подразделить по такому признаку, как возможность управления и воздействия на них на **объективные и субъективные**⁸. Субъективные факторы напрямую зависят от деятельности человека, объективные, наоборот, ему не подвластны. К последним можно отнести стихийные бедствия, различные природные явления (катаклизмы), а также ценообразование и инфляцию.

Другой классификацией факторов, влияющих на финансовую устойчивость организации, может послужить их классификация по широте действия на **общие и специфические факторы**. Как можно догадаться, к общим факторам приписывают все факторы, воздействующие на экономику в целом, все ее отрасли. Примерами таких факторов могут быть платежеспособность, ликвидность, эффективность использования капитала и др. Специфические факторы наблюдаются в пределах отдельных отраслей (регионов) (например, урожайность или товарооборот).

Также можно выделить **положительные и отрицательные факторы**. Положительные факторы улучшают финансовую устойчивость, отрицательные соответственно снижают ее (к примеру, увеличение уровня издержек).

По степени детализации различают **факторы первого, второго, третьего и последующих уровней подчинения**. Факторы первого уровня оказывают непосредственное воздействие на показатели финансовой устойчивости.

⁵ Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: учебник для бакалавров/ А.Т. Зуб. – М.: Юрайт, 2013. – 375 с. – ISBN: 978-5-9916-2586-9.

⁷ Павленков М. Инструменты оценки финансовой устойчивости/ М. Павленков, Н. Смирнова// Управляем предприятием. – 2011. – № 2.

⁸ Жулега И.А. Методология анализа финансового состояния предприятия: монография / И.А. Жулега. — СПб.: ГУАП, 2006. — 235 с. – ISBN 5-8088-0204.

⁵ Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: учебник для бакалавров/ А.Т. Зуб. – М.: Юрайт, 2013. – 375 с. – ISBN: 978-5-9916-2586-9.

Факторы же второго уровня влияют на результативные показатели косвенно через воздействие на факторы первого уровня.

Также факторы могут быть **прямо и обратно пропорционального действия**. Например, ускорение оборачиваемости запасов оказывает такое же положительное воздействие на финансовую устойчивость, а увеличение величины запасов, устойчивость, наоборот, снижает.

По виду связи факторы подразделяют на **факторы с функциональной и вероятностной зависимостью**. Функциональная зависимость может быть представлена в виде формулы, когда результативный показатель выступает в виде произведения, алгебраической суммы или частного нескольких отдельных факторов. Что касается вероятностной зависимости, то здесь как таковой точной зависимости предсказать невозможно, а изменение фактора воздействует на результативный показатель в зависимости от того, как на данный фактор влияет сочетание других факторов. Таким образом, анализ факторов с функциональной зависимостью представляется гораздо более легким и простым, в этом случае можно достаточно быстро проанализировать какие факторы оказывают наибольшее воздействие и что необходимо изменить в компании для улучшения ее финансовой устойчивости.

В целом же после рассмотрения множества различных факторов, оказывающих влияние на финансовую устойчивость, можно выделить следующие меры, оказывающие на нее положительное воздействие⁹:

■ *увеличение собственного капитала путем увеличения уставного капитала или же нераспределенной прибыли компании;*

■ *разработка грамотной финансовой стратегии компании, благодаря которой можно было бы привлечь достаточные объемы необходимого капитала, уплачивая при этом как можно более низкую цену, а компания при этом сохраняла бы оптимальное соотношение собственного и заемного капитала;*

■ *рациональное управление запасами посредством управления их остатками, определения необходимого их уровня на складах, реализации неиспользованных товарно-материальных ценностей;*

■ *работа с дебиторской задолженностью: более интенсивное ее взыскание, способствующее увеличению оборачиваемости оборотных средств, а также росту обеспеченности собственными оборотными средствами и, как следствие, повышению финансовой устойчивости всей организации.*

Таким образом, разрабатывая финансовую политику компании, финансовые менеджеры после анализа всех воздействующих на финансово-хозяйственную деятельность компании факторов должны искать пути увеличения источников формирования запасов, в частности собственных оборотных средств, а также пути снижения непосредственно самих запасов и увеличения их оборачиваемости. При этом необходимым условием поддержания достаточной финансовой устойчивости является соблюдение определенных пропорций между собственными

и заемными источниками финансирования. Несмотря на то, что заемные средства являются более дешевым капиталом, финансовым менеджерам важно помнить о том, что слишком высокая их доля подрывает финансовую устойчивость компании, особенно в условиях недостаточной стабильной экономической ситуации в России.

Итак, в данной статье были проанализированы основные классификации финансовой устойчивости организации, существующие на сегодняшний день. Как было показано, единой классификации не существует, поскольку финансовую устойчивость можно охарактеризовать по множеству оснований. Однако самой популярной до недавнего времени являлась классификация по четырем типам в зависимости от соотношения общей величины запасов и затрат и источников их формирования на абсолютную, нормальную, финансовую неустойчивость и кризисную (критическую) ситуацию. Между тем, соотнести множество классификационных признаков и объединить их в одну классификацию удалось весьма удачно А.В. Шекшуеву.

Именно его классификация, по мнению авторов, является наиболее полной и актуальной. Также проведенный анализ факторов, оказывающих влияние на финансовую устойчивость, выявил, что современным компаниям в условиях рыночной экономики следует в процессе управления своими финансами учитывать влияние достаточно большого перечня факторов, причем большая часть которых не поддается контролю со стороны самой компании, что существенно усложняет задачу обеспечения финансовой устойчивости на высоком уровне.

Литература

1. *Алябьева В.А.* Факторы и пути повышения финансовой устойчивости организации / В.А. Алябьева. – Белгород: БГТУ, 2010.
2. *Жулега И.А.* Методология анализа финансового состояния предприятия: монография / И.А. Жулега. – СПб.: ГУАП, 2010. – 235 с. – ISBN 5-8088-0204.
3. *Зуб, А.Т.* Стратегический менеджмент: учебник для бакалавров / А.Т. Зуб. – М.: Юрайт, 2013. – 375 с. – ISBN: 978-5-9916-2586-9.
4. *Павленков М.* Инструменты оценки финансовой устойчивости / М. Павленков, Н. Смирнова // Управляем предприятием. – 2011. – № 2.
5. *Шекшуев А.В.* К вопросу о классификации и потенциале финансовой устойчивости предприятия / А.В. Шекшуев // Вестник ИГЭУ – Иваново. 2011. – № 2.
6. «Классификация видов финансовой устойчивости предприятия» [Электронный ресурс]. – Электрон. данные. – М.: Сайт анализа финансового состояния предприятия – Режим доступа: http://afdanalyse.ru/publ/analiz_finansovoj_ustojchivosti/klassifikacija_vidov_finansovoj_ustojchivosti_organizacij/32-1-0-138, свободный. – Загл. с экрана.
7. «Типы устойчивости финансового состояния» [Электронный ресурс]: Кучерова Е.Н. – Электрон. данные. – М.: Образовательный сайт Кучеровой Е.Н. Заочное дистанционное образование МГИУ. – Режим доступа: <http://www.kucherova.ru/tipu/index.html>, свободный. – Загл. с экрана.

⁹ *Алябьева В.А.* Факторы и пути повышения финансовой устойчивости организации / В. А. Алябьева. — Белгород: БГТУ, 2006.

Макроэкономические индикаторы финансовой устойчивости жилищно-коммунального комплекса

Г. Хотинская,

*д.э.н., профессор кафедры «Корпоративные финансы»,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации*

Финансовая устойчивость и ее изменение во времени – стратегически важный индикатор финансового состояния любой компании, рынка, национальной экономики. В макроэкономическом плане для России характерны проблемы с отдельными индикаторами финансовой устойчивости, однако на отраслевых рынках зачастую наблюдаются разнонаправленные по сравнению с общероссийскими тенденции. Макроанализ показывает, что ситуация с финансовой устойчивостью весьма специфична в российском жилищно-коммунальном комплексе.

Ключевые слова: жилищно-коммунальный комплекс – финансовая устойчивость – макроанализ.

Macroeconomic indicators of financial stability of the housing and utilities complex

G. Khotinskaya,

doctor of Economics, professor, Financial University of the Government of the Russian Federation

Financial stability and its variation in time is a strategically important indicator of the financial condition of any company, the market, the national economy. In macro-economic terms, Russia has problems with individual indicators of financial stability, however, the industry markets there are often contradictory in comparison with the nationwide trends. Macro-analysis shows that situation with financial stability is very specific in the Russian housing and utilities complex.

Keywords: Housing and communal complex – financial stability – macro-analysis.

Финансовая устойчивость – неперемное условие динамичного развития компаний, отраслей, рынков. Термин «устойчивое развитие» был введен в широкое употребление Международной комиссией по окружающей среде и развитию (Комиссия Брунтланд) в 1987 году. В настоящее время в мире активно идет поиск критериев и индикаторов устойчивого развития. Их разрабатывают ООН, Всемирный банк, Организация стран экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Европейская

комиссия, Научный комитет по проблемам окружающей среды (SCOPE) и др. Эта проблема рассматривается на различных международных конференциях и семинарах¹.

Рассмотрим на предмет финансовой устойчивости/неустойчивости жилищно-коммунальный комплекс России и сравним наблюдающиеся в этом виде деятельности тренды с национальными тенденциями. Используем

¹ <http://ru.wikipedia.org>.

Таблица 1

Расчет финансовых агрегатов баланса жилищно-коммунального комплекса России³

Наименование показателя	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Внеоборотные активы, млн. руб.	904 185	723 358	500 875	176 273	119 698	105 684	75 709
Оборотные активы, млн. руб.	98 516	102 824	108 328	110 788	141 841	155 279	147 541
Совокупный капитал, млн. руб.	1002701	826 182	609 203	287 061	261 539	260 963	223 250
Коэффициент автономии, %	87	85,3	77,8	58,1	49,2	43,4	32,9
Капитал и резервы, млн.руб.	861 964	702 297	473 960	166 782	128 677	113 258	73 449
Коэффициент ликвидности	0,7	0,83	0,83	0,94	1,08	1,12	1,08
Краткосрочные обязательства, млн. руб.	140 737	123 884	130 516	117 860	131 334	138 642	136 612
Долгосрочные обязательства, млн. руб.	0	0	4 727	2 419	1 528	9 063	13 189

Таблица 2

Расчет финансовых агрегатов баланса – экономика России⁴

Наименование показателя	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Внеоборотные активы, млн. руб.	22 435 547	29 099 288	35 070 087	39 660 754	47 821 975	54 954 883	63 935 062
Оборотные активы, млн. руб.	6 812 260	17 714 632	23 281 981	30 448 706	32 905 967	39 383 807	45 804 617
Совокупный капитал, млн. руб.	29 247 807	46 813 920	58 352 068	70 109 460	80 727 942	94 338 690	109 739 679
Коэффициент автономии, %	56,2	57,1	55,9	50,5	51,6	52,4	50,8
Капитал и резервы, млн. руб.	16 437 268	26 730 748	32 618 806	35 405 277	41 655 618	49 433 474	55 747 757
Коэффициент ликвидности	1,22	1,24	1,31	1,29	1,29	1,34	1,36
Краткосрочные обязательства, млн. руб.	5 583 820	14 285 994	17 772 505	23 603 648	25 508 502	29 390 901	33 679 865
Долгосрочные обязательства, млн. руб.	7 226 720	5 797 178	7 960 757	11 100 535	13 563 822	15 514 316	20 312 057

в этих целях данные Росстата и производные от них финансовые агрегаты (абсолютные индикаторы)², а также коэффициенты, специфичные для диагностики финансовой устойчивости (относительные индикаторы).

Прежде всего, рассмотрим агрегированные балансы в масштабе страны и в отраслевом аспекте – для управления эксплуатацией жилого фонда. Сформировавшаяся на сегодняшний день мировая теория и практика в области балансоведения позволяет широко использовать балансы в диагностике финансового состояния и управлении финансами. Однако в России на практике баланс как инструмент управления финансами используется недостаточно, в результате чего в экономике в целом и отдельных ее отраслях формируются диспропорции и наблюдаются негативные тенденции. Это приводит к

накоплению рисков на уровне компаний и отраслевых рынков.

Поскольку Росстат не формирует страновые и отраслевые агрегированные балансы, их можно смоделировать на основе отдельных публикуемых финансовых агрегатов и коэффициентов.

Воспользуемся в этих целях следующей методологией:

- *финансовые агрегаты «внеоборотные активы» (разд. 1 баланса) и «оборотные активы» (разд. 2 баланса), по данным Росстата, позволяют определить величину баланса или размер совокупного капитала;*

- *коэффициент автономии, публикуемый Росстатом, позволяет рассчитать агрегат «Капитал и резервы» (разд. 3 баланса) в процентном отношении или долях единицы от совокупного капитала;*

- *коэффициент ликвидности, публикуемый Росстатом, позволяет определить размер краткосрочных обязательств (разд. 5 баланса) как величину, производную от оборотных активов;*

² Следует отметить, что отмена в 2003 г. Общероссийского классификатора отраслей народного хозяйства (ОКОНХ) и переход на Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД) обусловила распад жилищно-коммунального хозяйства как собирательной отрасли. В современном структурировании ЖКХ трансформировано в управление эксплуатацией жилого фонда. Это привело к существенным изменениям в описательной статистике этого вида деятельности, в результате чего более или менее сопоставимые данные начинают прослеживаться лишь с 2005 г.

³ Рассчитано по: Финансы России 2008, 2012. – www.gks.ru.

⁴ Рассчитано по: Финансы России 2008, 2012. – www.gks.ru.

Таблица 3

Агрегированный баланс активов и пассивов жилищно-коммунального комплекса России, млн. руб.⁵

Актив	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Пассив	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
разд. 1	904 185	723 358	500 875	176 273	119 698	105 684	75 709	разд. 3	861 964	702 297	473 960	176 273	128 677	113 258	73 449
разд. 2	98 516	102 824	108 328	110 788	141 841	155 279	147 541	разд. 4	-	-	4 727	2 419	1 528	9 063	13 189
								разд. 5	140 737	123 884	130 516	117 860	131 334	138 642	136 612
ИТОГО	1 002 701	826 182	609 203	287 061	261 539	260 963	223 250	ИТОГО	1 002 701	826 182	609 203	296 552	261 539	260 963	223 250

Таблица 4

Агрегированный баланс активов и пассивов экономики России, млн. руб.⁶

Актив	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Пассив	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
разд. 1	22 435 547	29 099 288	35 070 087	39 660 754	47 821 975	54 954 883	63 935 062	разд. 3	16 437 268	26 730 748	32 618 806	35 405 277	41 655 618	49 433 474	55 747 757
разд. 2	6 812 260	17 714 632	23 281 981	30 448 706	32 905 967	39 383 807	45 804 617	разд. 4	7 226 720	5 797 178	7 960 757	11 100 535	13 563 822	15 514 316	20 312 057
								разд. 5	5 583 820	14 285 994	17 772 505	23 603 648	25 508 502	29 390 901	33 679 865
ИТОГО	29 247 807	46 813 920	58 352 068	70 109 460	80 727 942	94 338 690	109 739 679	ИТОГО	29 247 807	46 813 920	58 352 068	70 109 460	80 727 942	94 338 690	109 739 679

● агрегат «долгосрочные обязательства» (разд. 4 баланса) определяется остаточным методом от валюты баланса, с одной стороны, и разд. 3 и разд. 5 баланса, с другой стороны.

По результатам моделирования странового и отраслевого балансов мы сможем оценить относительные индикаторы финансовой устойчивости:

● в узкой трактовке как характеристика долгосрочной финансовой устойчивости (на перспективу более года),

● в расширительной трактовке: в дополнение к индикаторам долгосрочной финансовой устойчивости в этом случае рассматриваются параметры краткосрочной финансовой устойчивости (на перспективу менее года).

Расчет финансовых агрегатов для баланса управления эксплуатацией жилого фонда приведен в таблице 1.

В аналогичном формате автором рассчитаны финансовые агрегаты баланса для российской экономики в целом (табл. 2).

По полученным агрегатам составим балансы активов и пассивов для управления эксплуатацией жилого фонда

⁵ Рассчитано по: Финансы России 2008, 2012. – www.gks.ru.

⁶ Рассчитано по: Финансы России 2008, 2012. – www.gks.ru.

(табл. 3) и экономики России в целом (табл. 4), которые используем для оценки долгосрочной и краткосрочной финансовой устойчивости.

Долгосрочная финансовая устойчивость характеризуется по двум направлениям: по структуре пассива и долгосрочной структуре баланса. Эти направления оценки финансовой устойчивости легли в основу двух финансовых равновесий – важных критериев экспресс-диагностики финансового состояния и признаков оптимальности баланса.

Структура источников финансирования (пассив баланса) предполагает сопоставление собственного капитала, с одной стороны, и заемного капитала (включая краткосрочный и долгосрочный), с другой стороны. За рубежом это весьма распространенный подход в оценке финансовой устойчивости, и он преобладает в большинстве методик, изложенных в англо-американской литературе.

В зарубежной практике, где принято жить в долг и заемные источники финансирования являются относительно дешевыми, нормальным считается соотношение собственного и заемного капитала 1/3 и 2/3 соответственно, т.е. двукратное превышение заемным капиталом собственных источников финансирования считается приемлемым для финансовой устойчивости предприятия. В российской действительности, где заемные источники финансирования являются дорогими, до недавнего времени для финансовой устойчивости считалось приемлемым обратное соотношение собственного и заемного капитала (2/3 собственного капитала и 1/3 заемного). В последние годы по мере снижения ставки рефинансирования и удешевления кредитов большинство экспертов исходят из того, что условием финансовой устойчивости является формальное превышение собственного капитала над заемным.

В оценках долгосрочной финансовой устойчивости наряду со структурой пассива важна долгосрочная структура баланса: сопоставление долгосрочных активов (внеоборотных активов) и долгосрочных пассивов (включая собственный капитал и долгосрочные обязательства). Очевидно, что долгосрочные активы не должны покрываться текущей кредиторской задолженностью, поэтому условием финансовой устойчивости является покрытие внеоборотных активов долгосрочными источниками финансирования. Это направление является неперенным условием полноты анализа, так как с позиции долгосрочной перспективы важны не только источники привлечения средств, но и особенности их размещения в активах.

Основными индикаторами долгосрочной финансовой устойчивости являются коэффициент автономии⁷, коэффициент зависимости⁸, коэффициент финансирования (или финансовый рычаг) и коэффициент долгосрочной структуры⁹.

⁷ Этот показатель именуется также коэффициентом независимости, коэффициентом концентрации собственного капитала, коэффициентом собственности.

⁸ Его синонимами являются коэффициент финансовой зависимости и коэффициент концентрации заемного капитала.

⁹ Коэффициент покрытия внеоборотных активов, коэффициент структуры долгосрочных вложений или формализованный вид «Правила левой и правой руки».

Учитывая описанный выше критерий диагностики долгосрочной финансовой устойчивости, оценим полученные балансы. На уровне экспресс-диагностики видно, что в 2005 г. собственный капитал (разд. 3) в жилищно-коммунальном комплексе многократно превышал заемный капитал (разд. 4 + разд. 5), что свидетельствует о финансовой устойчивости в масштабе отрасли (вида деятельности) в тот период. Стабильное уменьшение собственного капитала по годам анализируемого периода (в том числе за счет убытков) при прочих равных условиях привело к тому, что в 2009 г. заемный капитал превысил собственный, и на сегодняшний день финансовая неустойчивость стала системной характеристикой управляющих компаний жилищно-коммунального комплекса. Лишь в долгосрочной структуре баланса наблюдается позитивная тенденция: в начале анализируемого периода долгосрочные активы не покрывались долгосрочными источниками финансирования. Эта ситуация начала балансироваться в 2008 г., и на сегодняшний день это направление диагностики долгосрочной финансовой устойчивости не вызывает беспокойства.

Для сравнения: в среднем по России на протяжении всего анализируемого периода собственный капитал превышал заемные источники финансирования, что позволяет диагностировать долгосрочную финансовую устойчивость как системную макроэкономическую характеристику национальной экономики. Долгосрочная структура российского баланса также сбалансирована, и в течение всего периода долгосрочные активы покрываются долгосрочными источниками финансирования.

Экспресс-диагностика долгосрочной финансовой устойчивости подтверждается коэффициентным анализом, результаты которого приведены в таблице 5. Там выделены проблемные зоны долгосрочной финансовой устойчивости – все они относятся к управляющим компаниям жилищно-коммунального комплекса.

Из приведенных данных видно, что в управляющих компаниях жилищно-коммунального комплекса удовлетворительной можно назвать лишь долгосрочную структуру баланса. По остальным показателям долгосрочной финансовой устойчивости наблюдается динамика, противоположная общероссийским тенденциям (рис. 1–4).

Рассмотрим далее показатели краткосрочной финансовой устойчивости. Ее основным измерителем является ликвидность – понятие, производное от латинского liquidus, что в переводе означает текучий, жидкий (характеристика легкости, движения, перемещения). В современной экономической литературе термин «ликвидность» имеет широкий спектр применения и характеризует совершенно разные объекты экономики. Он используется как самостоятельная экономическая категория, так и в сочетании с другими понятиями, касающимися конкретных объектов экономической жизни (товар, ценная бумага) и субъектов национальной экономики (банк, предприятие, рынок), а также для определения характерных черт деятельности экономических субъектов (ликвидность активов, ликвидность баланса).

¹⁰ Рассчитано по: Финансы России 2008, 2012. – www.gks.ru.

Таблица 5

Коэффициентный анализ долгосрочной финансовой устойчивости¹⁰

Наименование показателя	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Рекомендуемое значение
К автономии								
Управление эксплуатацией жилого фонда	0,86	0,85	0,78	0,59	0,49	0,43	0,33	> 0,5
Россия	0,56	0,57	0,56	0,51	0,52	0,52	0,51	
К зависимости								
Управление эксплуатацией жилого фонда	0,14	0,15	0,22	0,41	0,51	0,57	0,67	< 0,5
Россия	0,44	0,43	0,44	0,49	0,48	0,48	0,49	
К финансированию								
Управление эксплуатацией жилого фонда	0,16	0,18	0,29	0,68	1,03	1,30	2,04	< 1
Россия	0,78	0,75	0,79	0,98	0,94	0,91	0,97	
К покрытию внеоборотных активов								
Управление эксплуатацией жилого фонда	0,95	0,97	0,96	1,01	1,09	1,16	1,14	> 1
Россия	1,05	1,12	1,16	1,17	1,15	1,18	1,19	

На сегодняшний день основными показателями ликвидности являются текущая¹¹, быстрая¹² и абсолютная¹³ ликвидность, которые рассчитываются на основе краткосрочных статей баланса. Из этого перечня показателей ликвидности, учитывая, что исходную информацию мы получаем из агрегированного баланса, оценивать краткосрочную финансовую устойчивость будем по коэффициенту текущей ликвидности.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, сколько оборотных средств приходится на один рубль текущей краткосрочной задолженности. Значение показателя существенно варьируется по отраслям и видам деятельности. В качестве нижнего критического значения показателя в зарубежной учетно-аналитической практике приводится значение 1,5. Нормальным уровнем текущей ликвидности принято считать коэффициент, равный 2. Это объясняется тем, что при вынужденной распродаже части имущества в случае финансовых затруднений или банкротства реальная сумма вырученных от продажи средств может быть существенно ниже (менее 40%) балансовой оценки. Двукратное превышение оборотных средств над краткосрочной кредиторской задолженностью считается безопасным для кредиторов.

Анализ данных Росстата показывает, что проблема ликвидности (точнее – неликвидности) характерна

¹¹ В финансовой литературе этот показатель также именуется коэффициентом общей ликвидности, общим коэффициентом покрытия, cover ratio, current ratio.

¹² Зачастую этот показатель именуется коэффициентом промежуточной, срочной, относительной ликвидности или quick ratio.

¹³ Коэффициент абсолютной ликвидности иногда называют коэффициентом мгновенной и немедленной ликвидности, коэффициентом платежеспособности, «кислотным тестом», коэффициентом лакмусовой бумажки, acid-test ratio.

для подавляющего большинства российских компаний, поскольку в среднем по России коэффициент ликвидности составляет менее 1,4 (рис. 5), т.е. существенно ниже норматива. В управляющих компаниях жилищно-коммунального комплекса ситуация с краткосрочной финансовой устойчивостью еще более проблемная, поскольку большую часть анализируемого периода коэффициент текущей ликвидности был меньше 1, следовательно, оборотные активы даже не покрывали краткосрочные обязательства.

С некоторой долей оптимизма можно лишь отметить, что коэффициент текущей ликвидности в масштабе страны постепенно увеличивается, и в управляющих компаниях жилищно-коммунального комплекса в части краткосрочной финансовой устойчивости хотя бы не наблюдается противоположная общероссийской тенденции динамика.

В качестве дополнительной характеристики краткосрочной финансовой устойчивости рассмотрим общий и коммерческий коэффициенты расчетов. В первом случае сопоставляются суммарные дебиторская и кредиторская задолженности, во втором случае – дебиторская задолженность покупателей и кредиторская задолженность поставщикам. Ориентировочное значение показателя составляет 1.

Анализ показал, что на фоне трехкратного роста дебиторской и кредиторской задолженности в масштабе национальной экономики, в управляющих компаниях приращение за 7 лет составило 21–56%. При этом в целом по России задолженность по обязательствам почти в 2 раза превышает дебиторскую задолженность. В результате общий коэффициент расчетов по России колеблется на уровне 0,5.

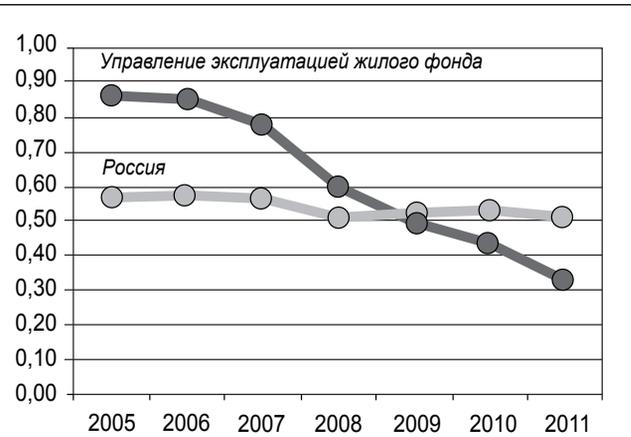


Рис. 1. Сравнительная оценка динамики коэффициента автономии



Рис. 4. Сравнительная оценка динамики коэффициента покрытия внеоборотных активов

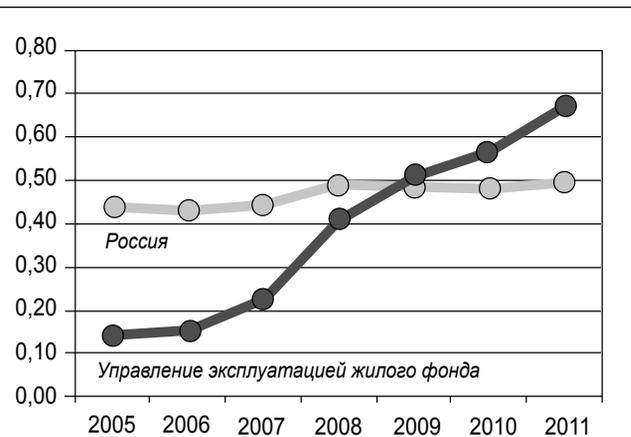


Рис. 2. Сравнительная оценка динамики коэффициента зависимости

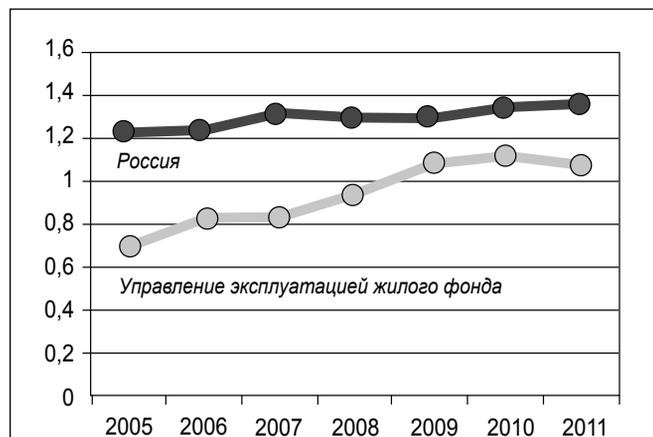


Рис. 5. Сравнительная оценка динамики коэффициента текущей ликвидности

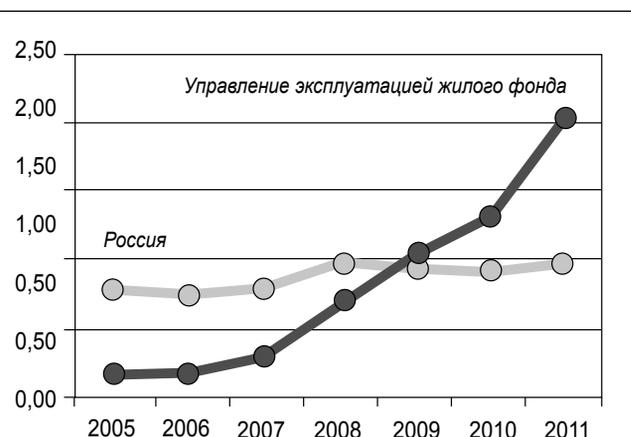


Рис. 3. Сравнительная оценка динамики коэффициента финансирования

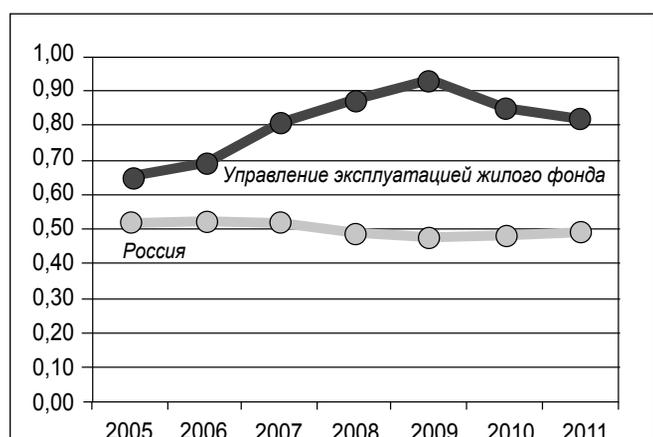


Рис. 6. Сравнительная оценка динамики общего коэффициента расчетов

В управляющих компаниях жилищно-коммунального комплекса дебиторская задолженность растет более высокими темпами, чем кредиторская. К тому же суммарная дебиторская задолженность приближается к суммарным обязательствам. В результате общий коэффициент

расчетов растет и в последние годы колеблется на уровне 0,9 (рис. 6).

Рассмотрим далее коммерческий коэффициент расчетов. Считается, что первопричиной финансовых проблем в жилищно-коммунальном комплексе являются

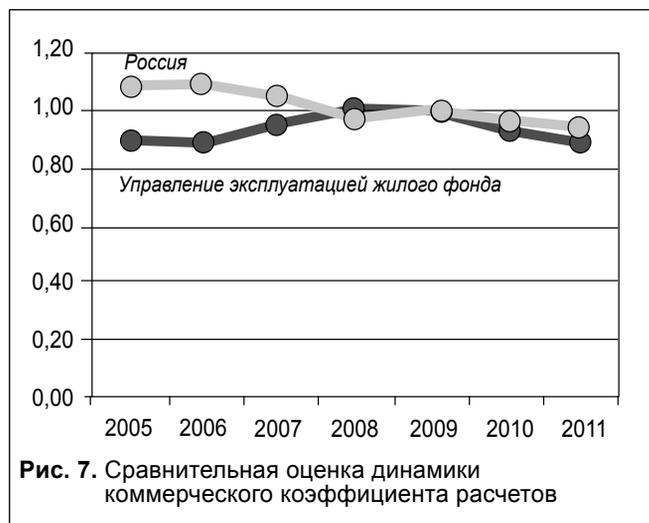


Рис. 7. Сравнительная оценка динамики коммерческого коэффициента расчетов

неплатежи за пользование коммунальными услугами, что проявляется в росте дебиторской задолженности покупателей. Растущая дебиторская задолженность, в свою очередь, не позволяет своевременно рассчитываться с поставщиками электроэнергии, газа, воды, что обуславливает рост кредиторской задолженности поставщикам. Данные, приведенные на рисунке 7, показывают, что коммерческий коэффициент расчетов и в России в среднем и в управлении эксплуатацией жилого фонда колеблется вокруг единицы. Однако на национальном и отраслевом уровнях опять же наблюдаются разнонаправленные тенденции: рост коммерческого коэффициента расчетов в жилищно-коммунальном комплексе происходит на фоне его снижения в среднем по стране и наоборот. При этом задолженность покупателей в жилищно-коммунальном комплексе меньше, чем задолженность поставщикам (кроме 2007 и 2008 гг.). Это означает, что несвоевременные расчеты с поставщиками обусловлены не только неплатежами со стороны покупателей. Это может быть объяснено неэффективностью хозяйствования.

Таким образом, проведенное эмпирическое исследование позволяет сделать следующие выводы:

- финансовая неустойчивость – системная характеристика жилищно-коммунального комплекса России; она характерна для подавляющего большинства управляющих компаний ЖКХ, что подтверждается абсолютными и относительными индикаторами: в динамике 2005–2011 гг. ситуация не только не стабилизируется, но и ухудшается; при этом для жилищно-коммунального комплекса характерна и долгосрочная и краткосрочная финансовая неустойчивость;

- долгосрочная финансовая неустойчивость (на перспективу более одного года) – следствие стабильного уменьшения собственного капитала в управляющих компаниях ЖКХ (в том числе за счет убытков), что при прочих равных условиях обусловило превышение заемного капитала над собственным, начиная с 2009 г.; лишь по долгосрочной структуре баланса (дополнительная характеристика долгосрочной финансовой устойчивости) финансовая неустойчивость начиная с 2008 г. не диагностируется;

- краткосрочная финансовая неустойчивость характерна для управляющих компаний жилищно-коммунального комплекса в течение всего анализируемого периода, причем вплоть до 2009 г. коэффициент текущей ликвидности в этом виде деятельности был меньше 1, т.е. оборотные активы даже не покрывали краткосрочные обязательства;

- соотношение суммарной дебиторской и кредиторской задолженностей в жилищно-коммунальном комплексе России выглядит более привлекательно, чем в целом по стране; при этом в динамике оборачиваемость дебиторской задолженности замедляется, а оборачиваемость кредиторской задолженности ускоряется; последнее – положительная тенденция во взаиморасчетах управляющих компаний с кредиторами; однако задолженность покупателей в жилищно-коммунальном комплексе меньше, чем задолженность поставщикам (кроме 2007 и 2008 гг.) – это означает, что несвоевременные расчеты с поставщиками обусловлены не только неплатежами со стороны покупателей;

- основные тренды развития управляющих компаний ЖКХ и российских компаний в целом зачастую разнонаправлены: снижение финансовых индикаторов в профильных компаниях наблюдается на фоне их улучшения в российском бизнесе и наоборот; своеобразный «крест» наблюдается в динамике коэффициента автономии, коэффициента зависимости, коэффициента финансирования, коммерческого коэффициента расчетов; находясь в общей для всех экономических агентов хозяйственной среде, управляющие компании жилищно-коммунального комплекса по этим позициям развиваются в противоположном направлении по сравнению с российским бизнесом.

Проведенное исследование и его результаты обуславливают необходимость разработки модели управления финансовой устойчивостью (в расширительной трактовке) компаний жилищно-коммунального комплекса и определения параметров эталонной динамики этого вида деятельности. Это позволит выявить пути и предложить финансовые технологии для поддержания целевых трендов в финансовой устойчивости жилищно-коммунального комплекса.

Литература

1. Каменева Е.А., Федорова Е.А., Хотинская Г.И., Шальнева М.С., Шохин Е.И. Финансовая устойчивость организаций: теория и подходы к оценке (на примере ЖКХ России): монография / под ред. Е.А. Каменевой. – М.: Научные технологии, 2013.
2. Хотинская Г.И., Бокарева Е.В., Макаренко А.А. Балансовый метод в экономике и финансах: сущность, эволюция, современность (на примере сервисных видов деятельности): монография. – М., 2008.
3. Хотинская Г.И. Финансовые индикаторы динамики развития жилищно-коммунального комплекса // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 45.

Анализ современных методов оптимизации затрат организации как фактор финансовой устойчивости

А. Духанин,

*аспирант кафедры корпоративных финансов, Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации*

В статье раскрыто понятие финансовой устойчивости и описаны методические подходы к управлению затратами. Рассматриваются теоретические аспекты внедрения автоматизированных систем управления на торговых и производственных предприятиях, современные методы оптимизации затрат, а именно: ABC-анализ, XYZ-анализ, стоимостной анализ, внедрение ERP-систем.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, ABC-анализ, XYZ-анализ, стоимостной анализ, ERP-система, внедрение, автоматизированная система управления предприятием.

Analysis of modern methods of cost optimization organization as a factor in financial stability

A. Dukhanin,

Department of Corporate Finance, postgraduate Financial University under the Government of the Russian Federation

In the article the concept of financial stability is disclosed and methodical approaches to total cost management are described. The article discusses theoretical aspects relating to automated control systems implementation at commercial and manufacturing businesses, modern methodologies relating to costs optimization, such as ABC-analysis, XYZ-analysis, cost analysis, ERP-systems implementation.

Keywords: financial stability, ABC-analysis, XYZ-analysis, cost analysis, ERP-system, implementation, automated business control system.

Финансовая устойчивость – это элемент финансового состояния организации, определяемый способностью развиваться в краткосрочном и долгосрочном периодах при непрерывном воздействии меняющихся условий

окружающей макро- и микросреды. При этом под развитием организации понимается наличие положительной динамики основных ее финансовых показателей с соблюдением их оптимальных пропорций и непрерывное

наращивание величины собственных оборотных средств, что в совокупности позволяет поддерживать постоянную доходность компании [4; стр. 14]. Из представленного определения следует, что для обеспечения своей финансовой устойчивости организация должна иметь гибкую структуру капитала и организовывать его движение таким способом, чтобы ее доходы постоянно превышали расходы, что позволит сохранять платежеспособность и создавать условия для самофинансирования.

Управление финансовой устойчивостью предприятия должно рассматриваться как целенаправленное воздействие на финансовое положение предприятия в определенном направлении для достижения его целей при наименьших затратах [2; стр.50]. Затраты предприятия являются ключевой экономической категорией. Их уровень во многом определяет величину прибыли и рентабельности предприятия, эффективность его хозяйственной деятельности. После перехода к рыночным формам хозяйствования они получили особую актуальность. Ведущим условием успешной деятельности предприятий является достижение оптимального уровня затрат на производство, соотношение их объективным критериям эффективности, как следствие, максимизация прибыли, что служит основной целью коммерческой (предпринимательской деятельности).

Многономенклатурный характер предприятий представляет собой сложное сочетание различных ресурсов, организованных и скоординированных с целью производства товаров и услуг. Каждое предприятие стремится к достижению высокой и устойчиво возрастающей прибыли от реализации. Достижение желаемого результата зависит от трех составляющих: затрат на производство и реализацию продукции, плановой цены единицы продукции и объема реализации продукции. Следовательно, необходим постоянный анализ зависимости между затратами, объемом реализации, ценой и прибылью предприятия, а также проведение поиска возможностей совершенствования экономической деятельности путем выбора наиболее оптимального сочетания переменных и постоянных издержек. Это входит в состав функций процесса управления затратами.

Организация эффективного управления производственными процессами осуществляется на основе внедрения системы управления затратами посредством планирования, калькулирования, учета и контроля затрат внутрипроизводственной деятельности. Управление затратами – это знание как извлечь максимальный потенциал и отдачу от них, умение стимулировать их снижение. Процесс управления затратами является комплексным, интегрированным процессом, который объединяет в себе финансовый анализ хозяйственной деятельности и эффективное администрирование этой деятельности. Перед всеми структурами управления затратами на предприятии стоит единственная задача – минимизация издержек.

Обычно оптимизацию трактуют, как процесс выбора наилучшего варианта из возможных. Также под оптимизацией понимают процесс, направленный на положительное улучшение системы. Среди современных методов

оптимизации абсолютной величины затрат предприятия на текущий момент интересны следующие: ABC–анализ, XYZ–анализ и стоимостной анализ.

ABC–анализ представляет собой технологию обоснования и принятия управленческих решений по целевой локализации затрат организации для нужд модели управления его прибылью.

В качестве основы ABC–анализа выделяют «центр затрат» – обособленный функционально организационный процесс или явление, связанное с формированием однородной совокупности затрат организации. Центр затрат может рассматриваться в масштабах всей организации, отдельного структурного подразделения или же другого объекта анализа. Типичная совокупность центров затрат предприятия может включать:

- *обслуживание и сервис оборудования;*
- *поставку сырья, материалов и комплектующих;*
- *доставку продукции заказчикам;*
- *научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы и др.*

Таким образом, применение ABC–анализа позволяет:

- *выделить наиболее существенные направления деятельности;*
- *направить деловую активность в сферу повышенной экономической значимости и одновременно снизить издержки в других сферах за счет устранения излишних функций и видов работ;*
- *повысить эффективность организационных и управленческих решений благодаря их целевой ориентации [1; стр. 242–249].*

Особенностью ABC–анализа является то, что с его помощью можно определить значение каждой группы расходов и обратить внимание на основные. При этом издержки предприятия делятся на три класса (группы):

Затраты класса «А» – это немногочисленные (10–15% от общей величины), но не менее важные затраты, на которые приходится большая часть денежных средств (около 75%), вложенных в деятельность предприятия.

Затраты класса «В» относятся к второстепенным и требуют меньшего внимания, чем издержки класса «А». С расходами класса «В» связано примерно 20% денежных средств.

Затраты класса «С» составляют значительную часть в номенклатуре используемых материалов, но недорогих, на них приходится наименьшая часть вложений – 5% [5; стр. 185–187].

Поскольку 75% затрат приходится на 10–15% всех затрат, то наиболее тщательный контроль осуществляется в отношении именно этой группы.

XYZ–анализ представляет собой технологию обоснования управленческих решений по оптимизации абсолютной величины затрат предприятия путем выявления и идентификации резервов их снижения, а также определения методов мобилизации таких резервов.

Организация и проведение XYZ–анализа основывается на следующих основных предположениях:

- *величина экономии затрат предприятия должна корректироваться с величиной усилий на выявление резервов экономии и их мобилизации;*

● *соизмеримая экономия предприятия на затратах может достигаться прежде всего путем сокращения финансирования тех статей затрат, составляющих существенную долю в структуре совокупных затрат предприятия.*

Исходя из вышеприведенной информации, можно обосновать непосредственно порядок и процедуру оптимизации абсолютной величины затрат предприятия на основе XYZ-анализа. При этом следует отметить, что группировка затрат предприятия в пределах XYZ-анализа реализуется как совокупность последовательных взаимосвязанных операций:

1) количественная оценка абсолютной величины отдельной статьи затрат и идентификация ее относительной доли в совокупных затратах предприятия;

2) ранжирование статей затрат соответственно к сокращению относительной доли статьи затрат в совокупных затратах предприятия (от статьи с наибольшей относительной долей до последней);

3) группировка статей затрат в соответствии с их относительной долей в совокупных затратах. При этом формируются следующие три укрупненные группы затрат предприятия: X-издержки: первые крупные статьи затрат, доля которых составляет не менее 50% совокупных затрат предприятия; Y-издержки: следующие статьи затрат, доля которых составляет не менее 25 % совокупных затрат предприятия; Z-издержки: остальные статьи затрат, доля которых соответственно составляет не более 25% совокупных затрат предприятия.

Известный факт, что наибольшее внимание при выявлении резервов сокращения затрат предприятия или оптимизации их структуры сосредотачивается на группе X-затрат, которые способны обеспечить максимальную отдачу, в то время как даже существенное сокращение статьи затрат, включенных в группу Z-затрат, в масштабах предприятия обеспечит незначительную (а, иногда, и неоправданную) экономию.

Кроме того, реализация XYZ-анализа предусматривает его интеграцию с другими финансово-математическими методами, поскольку XYZ-анализ является лишь методологической основой, позволяет ускорить принятие обоснованных управленческих решений, а также сократить издержки (как финансовые издержки, так и издержки времени) на их принятие [6; стр. 346–348].

Но если предыдущие формы и методы оптимизации абсолютной величины затрат предприятия были ориентированы исключительно на поиск и мобилизацию резервов сокращения затрат, то стоимостной анализ предполагает исследование процесса формирования затрат предприятия, соотношение с их целесообразностью – сопоставление (определение корреляции) абсолютной величины статьи затрат на изготовление продукции с ее влиянием на уровень качества такой продукции.

Соответственно, в качестве целей анализа отметим:

● *поиск резервов сокращения затрат предприятия, мобилизация которых не окажет негативного влияния на качество продукции (или иные целевые характеристики, определенные менеджментом предприятия в*

качестве критериев оптимизации);

● *обеспечение направлений улучшения целевых характеристик производственного процесса и продукции по имеющемуся уровню затрат.*

Реализация модели стоимостного анализа предполагает, как правило, соотношение следующих последовательных операций:

● *определение объекта анализа и формирования целевой функции (как в масштабах предприятия в целом, так и его отдельных структурных подразделений, производствах или технологических процессах);*

● *формирование информационной базы анализа, в том числе оценка существующего уровня затрат (в абсолютных и относительных величинах) и функциональных характеристик производственного процесса и продукции;*

● *сопоставление уровня текущих затрат с соответствующим результатом (качеством) и оценкой их обоснованности;*

● *формирование альтернативных сценариев развития и обоснования оптимального управленческого финансового решения;*

● *принятие, выполнение и контроль над выполнением такого управленческого решения.*

Таким образом, оптимизация процесса фокусируется на том, как делается работа, и нацелена на поиски путей ее выполнения лучшим способом и с наибольшей эффективностью и результативностью. Оптимизация процесса начинается с выявления жизненно важных подпроцессов, обладающих наибольшим потенциалом улучшения. Причем оптимизация процесса – это не уменьшение затрат, а получение нужных результатов с наименьшими затратами. Информация для оптимизации может быть получена из различных источников, выявленных на этапе анализа контрольных карт, контрольных листов, сравнительных измерений и т. д. Одним из эффективных путей оптимизации процесса является сокращение задач и видов деятельности, не приносящих ценности.

Следующим методом, наиболее эффективным, считается контроллинг посредством внедрения интегрированных автоматизированных систем управления ресурсами предприятия.

В настоящее время специалисты российских предприятий все больше уделяют внимания внедрению на предприятиях систем контроллинга, предназначенных для выявления «узких мест» в деятельности предприятия. Контроллинг предоставляет детальные рекомендации, каким образом избежать неблагоприятных ситуаций, какие альтернативные варианты развития существуют при наступлении непредвиденной ситуации.

Функционирование средних и крупных промышленных и торговых предприятий связано с решением многих критических производственных задач, таких как: формирование оптимального плана производства, осуществление своевременных и качественных закупок материалов, обеспечение выполнения плана продаж, управление персоналом и др. При этом деятельность руководства и всех подразделений компании должна быть нацелена на успешное достижение конкретных целей: максимизацию

прибыли, рентабельности, выпуск качественной готовой продукции, экономное использование ресурсов, эффективную загрузку производственного оборудования и др. Основным путем решения этих задач является успешное применение руководством предприятия теоретических и практических методов производственного менеджмента. В свою очередь, достижение всех этих и иных принципиальных для функционирования предприятия целей невозможно без использования полномасштабной автоматизированной системы управления предприятием (АСУП).

Традиционный термин АСУП в последнее время все чаще заменяется на ERP, поэтому именно такая терминология используется ниже. Термин «ERP-система» (Enterprise Resource Planning – управление ресурсами предприятия) может употребляться в двух значениях. Это информационная система для идентификации и планирования всех ресурсов предприятия, которые необходимы для осуществления продаж, производства, закупок и учета в процессе выполнения клиентских заказов.

Одной из основных причин инициации проекта внедрения ERP-систем на торговых и промышленных предприятиях является стремление руководства компаний повысить и/или обеспечить эффективность производственной деятельности компании и соответственно повысить, оптимизировать управление этой деятельностью. Для решения подобной задачи необходима, помимо собственно используемого в компании механизма управления, надежная, масштабируемая и мощная информационная система.

Достаточно часто существующая корпоративная информационная система (в случае если она используется в компании) является устаревшей и не позволяет решать текущие задачи бизнеса.

Можно выделить несколько предпосылок или причин для возникновения подобной ситуации на предприятии [3; стр. 10–12]:

1. Существующая информационная система управления затратами устарела; ее поддержка не оправдана с коммерческой и организационной точки зрения. Существующая система является устаревшей и не способна решать текущие задачи бизнеса. Инвестирование дополнительных средств в существующую систему считается неэффективным и неоправданным, так как новые возможности системы будут частичными и не обеспечивающими решение всех задач бизнеса, то есть возможности системы существенно ограничены.

2. Масштаб производства или торговой деятельности компании существенно изменился. Существующая информационная система не справляется с возросшим объемом производства, увеличившимся ассортиментом выпускаемой продукции, иными новыми ключевыми параметрами деятельности компании. Необходима новая система.

3. Организационная структура компании изменилась (возникли филиалы и/или дочерние компании). Схожий с предыдущим вариант случая, при котором в результате изменения организационной структуры компании

(реорганизация, включение филиалов или дочерних компаний) система не обеспечивает эффективное управление компанией.

4. Внутренние бизнес-процессы компании существенно изменились.

Появление новых конкурентов, изменение схемы работы с клиентами, поставщиками, изменившаяся стратегия компании и другие критические факторы являются основой для возникновения новых функциональных и концептуальных требований к информационной системе предприятия. В общем случае, у каждой компании могут быть свои индивидуальные предпосылки или причины для применения более функциональной корпоративной информационной системы.

Проблемы, связанные с внутренним состоянием предприятия:

1. Принципы управления компанией (ведения бизнеса) частично или полностью не формализованы или даже хаотичны. Внутренние бизнес-процессы не очевидны и не однозначны.

Прежде чем приступать к внедрению системы автоматизации, на предприятии необходимо произвести частичную (определяется в зависимости от реальной необходимости) реорганизацию основных процессов, обеспечивающих решение задач бизнеса. Поэтому одним из важнейших этапов проекта внедрения является полное и достоверное обследование предприятия во всех аспектах его деятельности. На основе результатов обследования строится вся дальнейшая схема построения корпоративной информационной системы. Несомненно, можно автоматизировать все по принципу «как есть», однако этого не следует делать по ряду причин.

В результате обследования есть возможность выявить существенное число мест возникновения необоснованных затрат, а также противоречий в организационной структуре и процессах, устранение которых позволит уменьшить производственные издержки, а также существенно сократить время исполнения различных этапов основных бизнес-процессов.

2. Сотрудники компании-заказчика, ответственные за ход и результат проекта или же принимающие участие в проекте внедрения, не обладают достаточными знаниями конкретного бизнеса. Не часто встречающаяся, но все же имеющая место ситуация, при которой сотрудники компании заказчика, вовлеченные в проект внедрения, не обладают достаточным и необходимым набором знаний своей предметной области и принципов ведения хозяйственной деятельности в своей конкретной компании в частности, что является препятствием для грамотной адаптации программного продукта в деятельность компании-заказчика и его последующее использование сотрудниками компании.

3. Сопrotивление сотрудников компании-заказчика, участвующих в проекте, процессу внедрения. При внедрении корпоративных информационных систем в большинстве случаев возникает активное сопротивление сотрудников на местах, которое является серьезным (а возможно, и самым существенным) препятствием для консультантов компании-исполнителя и вполне

способно сорвать или существенно затянуть проект внедрения.

Это вызвано несколькими человеческими факторами:

- обыкновением страхом перед нововведениями;
- консерватизмом;
- опасением потерять работу или утратить свою незаменимость;
- боязнью существенно увеличивающейся ответственности за свои действия;
- нежеланием выполнять дополнительную работу, связанную с участием в проекте.

Руководители предприятия, принявшие решение автоматизировать свой бизнес, в таких случаях должны всячески содействовать ответственной группе специалистов, проводящей внедрение информационной системы, вести разъяснительную работу с персоналом.

Таким образом, формирование сильной рабочей группы является залогом успешной реализации проекта внедрения. Особенно важный вопрос – выбор руководителя такой группы и администратора системы. Руководитель, помимо знаний базовых компьютерных технологий, должен обладать глубокими знаниями в области ведения бизнеса и управления. В отечественной практике при внедрении систем такую роль, как правило, играет начальник отдела АСУ.

Литература

1. SAPERP. Построение эффективной системы управления // Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. 344 с. С. 242–249.
2. Батьковский М., Булава И., Мингалиев К. Совершенствование управления финансовой устойчивостью предприятия с целью снижения рисков его деятельности // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2009. № 3. С. 50–52.
3. Гриханов Е. Причины успеха и неудач проектов по автоматизации // Генеральный директор. 2006. № 12. С. 10–12.
4. Каменева Е.А., Федорова Е.А., Хотинская Г.И., Шальнева М.С., Шохин Е.И. Финансовая устойчивость организаций: теория и подходы к оценке (на примере ЖКХ) / под ред. Е.А. Каменевой. М.: Научные технологии, 2013. 165 с.
5. Климова Н.В. Экономический анализ. СПб.: Питер, 2010. 192 с. 185–187.
6. Питеркин С.В., Оладов Н.А., Исаев Д.В. Точно вовремя для России. Практика применения ERP-систем. 2-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 368 с. С. 326–348.
7. Козенкова Т. Особенности финансового менеджмента крупной корпорации // Финансовая жизнь. 2013. № 3. С. 30–31
8. Козенкова Т. Система внутрикорпоративного нормативного регулирования финансового менеджмента предпринимательского объединения // Финансовая жизнь. 2013. № 4. С. 17–24.



www.ideg.ru

Издательский дом «Экономическая газета»

Подписка в редакции – это удобно, надежно и выгодно!

Бизнес-издания холдинга имеют различную тематическую ориентацию и рассчитаны на комплексную и компетентную поддержку бизнеса во всех направлениях:

- ◆ Экономика
- ◆ Менеджмент
- ◆ Маркетинг
- ◆ Финансы
- ◆ Юриспруденция
- ◆ Логистика

Оформить подписку вы можете с любого месяца на любой срок

- ▶ через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org
- ▶ в редакции: (499) 152-03-30, 152-04-90; dirpp_m3@ideg.ru

Подписывайтесь и читайте с удовольствием!

Энергосервисные проекты как инструмент развития финансового потенциала и инвестиционной привлекательности жилищно-коммунального комплекса

Е. Каменева,

*д.э.н., профессор кафедры корпоративных финансов,
Финансовый университет при Правительстве РФ,*

Е. Межуева,

соискатель, Институт ИТКОР

В статье представлен механизм наращивания финансового потенциала управляющих субъектов ЖКХ России с помощью реализации инвестиционных проектов по повышению энергоэффективности многоквартирных домов и коммунальной инфраструктуры. Раскрыто содержание финансового потенциала, описаны преимущества энергосервиса для стейкхолдеров процесса.

Ключевые слова: энергоэффективность, энергосервис, финансовый потенциал, жилищно-коммунальное хозяйство, управляющие организации.

Energy service projects as instrument of development of financial potential and investment appeal of the housing-municipal complex

E. Kameneva.,

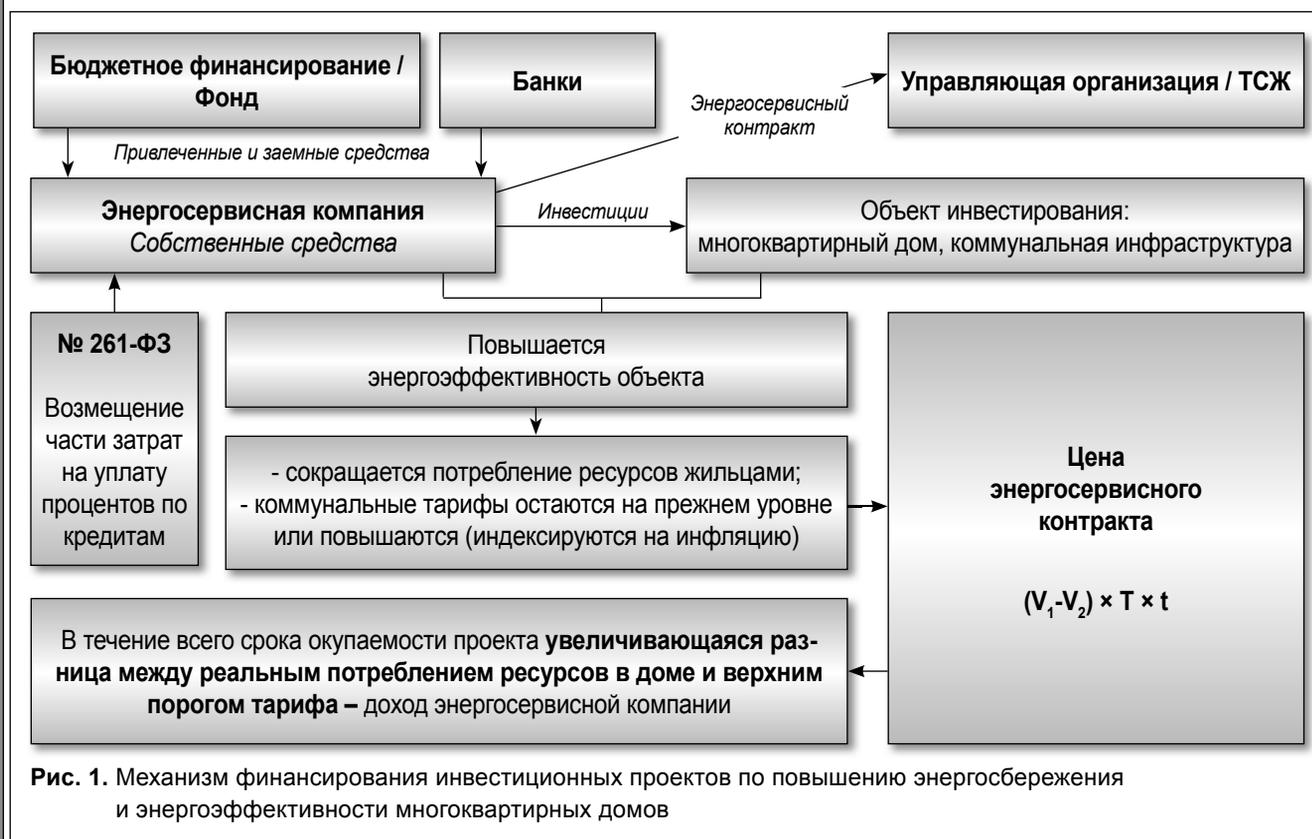
*Doctor of Economics, Professor; Professor of «Corporate Finance» Department,
Financial University under the Government of the Russian Federation,*

E. Mezhuyeva,

competitor, Institute ITKOR

In the article the mechanism of financial potential development of managing organizations of housing-municipal economy of Russia by implementation of investment projects on increase of energy efficiency of multi-flat houses and municipal infrastructure is presented. The maintenance of financial potential is disclosed, advantages of energy service to stakeholders of the process are described.

Keywords: energy efficiency, energy service, financial potential, housing-municipal economy, managing organizations.



Повышение энергосбережения и эффективная реализация жилищной политики в России являются актуальными и взаимозависимыми задачами, имеющими важное народнохозяйственное значение, поскольку в настоящее время российская экономика, в том числе в данной сфере, значительно уступает развитым странам по уровню энергоёмкости. Несмотря на принятие Федерального закона № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ» от 23 ноября 2009 г., ожидаемые результаты по повышению энергосбережения и энергоэффективности не были достигнуты [5; стр. 127].

В соответствии с исследованиями Центра по эффективному использованию энергии до 70% потенциала энергоэффективности заложено в жилищно-коммунальной сфере, а именно – в многоквартирных домах и коммунальной инфраструктуре. Несмотря на восемнадцатилетний опыт нововведений в ЖКХ, до сих пор мы наблюдаем здесь неэффективное управление, дотационность и тяжелое финансовое положение ее муниципальных предприятий, несовершенную тарифную политику, отсутствие экономических стимулов оптимизации затрат, высокую степень износа основных фондов (более 60%), а также большие потери энергии, воды и других ресурсов.

Управление многоквартирными домами осуществляют управляющие субъекты (ТСЖ, ЖСК, управляющие организации), следовательно, от их финансового состояния, надежности, высокой компетенции и профессионализма зависит бесперебойность функционирования коммунальной и жилищной инфраструктуры, обеспечение

полного и качественного жилищно-коммунального обслуживания. Управляющий субъект несет не только значимую финансово-экономическую и техническую ответственность перед жильцами многоквартирного дома, но и социальную ответственность. Без достаточного финансового потенциала и эффективного его использования решение вышеназванных задач в ЖКХ управляющими субъектами не представляется возможным. Отметим, что на сегодняшний день в России зарегистрировано и действует 32 081 управляющих субъектов (включая 15 861 ТСЖ), обслуживающих 595 973 дома, общей площадью 1 518 382 551 кв.м, в которых проживает 51 926 781 чел. [6].

Финансовый потенциал является элементом ресурсного потенциала предприятия. Финансовый потенциал – это обеспеченность предприятия финансовыми ресурсами в их стоимостной оценке, выраженных в имеющихся активах и источниках финансирования, направленных на максимизацию финансового результата в планируемом (прогнозируемом) периоде. Для оценки финансового потенциала целесообразно использовать показатели деловой активности, ликвидности, рентабельности и финансовой устойчивости организации.

В оценке эффективности использования финансовых ресурсов важную роль играют показатели оборачиваемости активов. Коэффициент оборачиваемости активов показывает, сколько раз за рассматриваемый период (как правило, за год) происходит полный цикл производства и обращения, приносящий соответствующий эффект в виде прибыли, или сколько денежных единиц реализованных услуг (работ) принесла каждая единица активов.

В краткосрочной перспективе критерием оценки финансового состояния предприятия выступает его ликвидность и платежеспособность. Термин «ликвидный» предусматривает беспрепятственное преобразование имущества в средства платежа. Оценка ликвидности предприятия реализуют с помощью показателей, позволяющих осуществить сопоставление стоимости текущих активов с различной степенью ликвидности, с суммой текущих обязательств. Речь идет о расчете коэффициента общей ликвидности, коэффициента текущей ликвидности, коэффициента абсолютной ликвидности и чистого оборотного капитала [1; стр. 126].

Рентабельность играет важную роль в оценке финансового потенциала, так как характеризует конечный результат использования ресурсов (т.е. экономическую целесообразность функционирования предприятия вообще) и оказывает влияние на ресурсный потенциал в целом, и на финансовый потенциал, в частности. Своевременное и полное поступление денежных средств (выручки) свидетельствует об успешном выполнении бизнес-планов, что, в свою очередь, положительно влияет на финансовое положение предприятия. Превышение темпа роста прибыли над темпом роста рентабельности реализованных услуг (работ) и темпом роста авансированного капитала говорит об эффективном использовании финансовых ресурсов, об относительном снижении издержек производства и обращения и, следовательно, о возрастании ресурсного потенциала предприятия.

Финансовую устойчивость можно также отнести к показателям финансового потенциала, поскольку, являясь элементом финансового состояния организации, определяется способностью развиваться в краткосрочном и долгосрочном периодах при непрерывном воздействии меняющихся условий окружающей макро и микросреды. При этом под развитием организации понимается наличие положительной динамики основных ее финансовых показателей с соблюдением их оптимальных пропорций и непрерывное наращивание величины собственных оборотных средств, что в совокупности позволяет поддерживать постоянный устойчивый рост и доходность компании [4; стр. 134]. Для обеспечения своей финансовой устойчивости организация должна иметь гибкую структуру капитала и организовывать его движение таким способом, чтобы ее доходы постоянно превышали расходы, что позволит сохранять платежеспособность и создавать условия для самофинансирования.

Для наращивания финансового потенциала и, как следствие, повышения финансовой устойчивости и инвестиционной привлекательности жилищно-коммунального комплекса, в целом, и управляющих субъектов, в частности, мы предлагаем использовать механизмы энергосервисных отношений, что также позволит значительно обновить жилищный фонд и коммунальную инфраструктуру, сделать проживание населения в многоквартирных домах более комфортным и качественным без повышения уровня оплаты жилищно-коммунальных услуг.

Федеральный закон № 261-ФЗ вводит новое для российского ЖКХ понятие «энергосервис». Энергосервис представляет собой деятельность по осуществлению

инвестиций в модернизацию объекта с целью снижения потребления энергетических ресурсов в процессе производства или потребления, с последующей окупаемостью за счет увеличения стоимости объекта и (или) снижения затрат на потребляемые энергетические ресурсы [7].

В сфере управления многоквартирными домами энергосервис, как правило, окупается за счет получения энергосервисной компанией в течение согласованного периода стоимости (полностью или частично) сэкономленных в результате реализации энергосервисных мероприятий энергетических ресурсов.

Энергосервисный договор (контракт) – договор (контракт), предметом которого является осуществление исполнителем действий, направленных на энергосбережение и повышение энергетической эффективности использования энергетических ресурсов заказчиком.

Формула цены энергосервисного контракта выглядит следующим образом:

$$(V_1 - V_2) \times T \times t, (1)$$

где: V_1 – энергетический базис, или объем энергетических ресурсов, потребляемых объектом в течение расчетного периода до проведения энергосервисных мероприятий;

V_2 – объем энергетических ресурсов, которые будут потребляться объектом в течение расчетного периода после проведения энергосервисных мероприятий;

T – тариф на единицу энергетического ресурса; t – длительность контракта;

Совершенно очевидно, что максимальная выгода для энергосервисной компании возможна при следующих обстоятельствах:

- *максимальный потенциал энергосбережения, определяемый из значения $V_1 - V_2$;*
- *высокий тариф на энергетические ресурсы;*
- *длительный срок контракта;*
- *максимальная доля стоимости сэкономленных ресурсов, подлежащая оплате энергосервисной компании.*

Механизм финансирования таких проектов наглядно представлен на рисунке 1 [3; стр. 70–71].

Рассмотрим возможности энергосервиса на абстрактном примере [3; стр. 72]. Многоквартирный дом потребляет в год 1000 Гкал тепловой энергии на отопление и горячее водоснабжение. По оценкам энергоаудиторов, потенциал энергосбережения составляет 50%. Для достижения такого показателя экономии необходимо выполнить работы по комплексной реновации здания общей стоимостью 6 миллионов рублей.

В идеале, инвестировав в модернизацию здания 6 миллионов рублей, получим экономию тепловой энергии в размере 500 Гкал в год.

Если предположить, что тариф на тепловую энергию будет ежегодно расти на 10%, то несложно определить, что в первый год после модернизации стоимость сэкономленной тепловой энергии составит 500 000 рублей, в следующем году – 550 000 рублей, еще через год – 605 000 и т.д. Тем самым, инвестиции энергосервисной компании окупятся ориентировочно через 10,5 года.

Энергосервисный контракт может окупиться за более короткие сроки. Например, если часть работ по реновации оплачивается за счет средств, полученных от собственников помещений за содержание и ремонт многоквартирного дома. Также часть стоимости работ может быть оплачена за счет средств Фонда содействия реформированию ЖКХ. Не исключено, что во исполнение требований закона № 261-ФЗ будут утверждены муниципальные и региональные программы повышения энергоэффективности, которые будут предусматривать субсидирование части стоимости энергосервисных контрактов из соответствующих бюджетов.

Энергосервисный контракт может определять размер выплат энергосервисной компании по фиксированному тарифу (например, стороны договариваются, что стоимость сэкономленных ресурсов выплачивается в течение всего срока действия контракта по тарифу, действующему на момент заключения контракта) либо по тарифу, действующему на момент выплаты. Учитывая, что в последние 20 лет тарифы на тепловую энергию только росли, прогноз изменения тарифов на последующие годы будет также очевидным – тарифы продолжат расти, разве что темпы их роста могут замедлиться. Есть еще целый ряд факторов, влияющих на прогноз изменения тарифов (изменение цены на газ, возможность перевода теплоисточников на более дешевые виды топлива и т.п.), которые в рамках данной статьи не рассматриваются.

По оценкам экспертов, потенциал энергосбережения в многоквартирных домах в России составляет от 15 до 60%. При проведении энергетических обследований зданий различных типов в Нижнем Новгороде, европейскими специалистами максимальный потенциал экономии тепловой энергии был определен для 5-этажных панельных зданий 1950–1960х годов постройки – около 57%. По показателю потенциала экономии наиболее интересными для энергосервиса являются именно старые, изношенные здания. С точки зрения потенциала экономии энергоресурсов энергосервис имеет широкие перспективы развития в России.

Вторая величина, определяющая привлекательность энергосервиса, – стоимость ресурсов. Из приведенной выше формулы видно, что при низкой цене энергии контракты будут окупаться десятки лет. Если принять во внимание, что энергосервисная компания зачастую инвестирует в модернизацию объектов не собственный капитал, а заемные ресурсы (кредитные средства, средства частных инвесторов, привлеченные под обещание определенной доходности и т.п.), необходимо учитывать, что на длительность реализации проекта будет влиять и стоимость денег. Энергосервисные контракты в европейских государствах нередко заключаются на сроки свыше 20 лет.

Очевидно, что в Российской Федерации такая длительность реализации проектов энергосервиса не представляется доступной: невозможно найти кредитную организацию, которая предоставила бы заемные средства на такой срок под приемлемые проценты.

Целесообразность заключения такого рода договоров для ресурсоснабжающих организаций заключается в возможности продажи освободившейся мощности

другим потребителям по более высокой цене, чем тариф для населения (исполнителей коммунальных услуг). В остальных случаях выгодность реализации мероприятий, направленных на сокращение потребления ресурсов (объемов продаж организации коммунального комплекса), представляется весьма сомнительной.

Чем же выгоден энергосервис управляющим субъектам в плане наращивания финансового потенциала и инвестиционной привлекательности (ТСЖ, ЖСК, управляющие организации)?

Сегодня в силу требований законодательства управляющие субъекты осуществляют приобретение коммунальных ресурсов у организаций коммунального комплекса и обязаны полностью и своевременно рассчитываться за эти ресурсы вне зависимости от того, насколько полно и своевременно эти ресурсы были оплачены потребителями [2; стр. 117].

При этом из каждых 100 рублей, которые управляющий субъект начисляет к оплате потребителям, 80 рублей составляет плата за коммунальные услуги, и только 20 рублей – плата за содержание и ремонт (жилищные услуги). При собираемости платежей в 90% из начисленных 100 рублей управляющий соберет 72 рубля за коммунальные услуги и 18 рублей – за услуги по содержанию и ремонту.

Тем не менее, поставщики ресурсов потребуют от управляющего субъекта полной оплаты в сумме 80 рублей. Недостающие 8 рублей управляющий субъект будет вынужден взять из средств, поступивших за содержание и ремонт. Тем самым финансирование содержания и ремонта сократится в 2 раза по отношению к запланированному, что повлечет невыполнение отдельных работ и снижение их качества. За этим последует массовое недовольство потребителей.

После проведения энергосервиса структура платежей для потребителей изменится: за коммунальные услуги им будет начислено не 80, а уже 40 рублей (половина ресурсов будет сэкономлена), за содержание и ремонт – также 20 рублей, и за энергосервис – 90% от стоимости сэкономленных ресурсов – то есть 36 рублей.

В результате:

■ *сократится размер суммарного платежа для потребителя на 4%, что объективно снизит нагрузку на семейные бюджеты и будет способствовать росту собираемости платежей;*

■ *при 90% собираемости управляющий субъект должен будет отвлекать для расчетов за ресурсы уже не половину собственной выручки (как это было до проведения энергосервиса), а только 20%, что повлияет на его финансовую устойчивость;*

■ *энергосервисная компания уже учла риск неполной оплаты потребителями, увеличив срок действия контракта.*

Выгоды для жильцов:

■ *без дополнительных (сверх обычных периодических платежей) сборов собственники получают модернизированное здание, увеличивается стоимость квартир;*

■ *значительно возрастает уровень комфорта проживания в многоквартирном доме;*

■ по истечении срока действия энергосервисного контракта резко сокращается размер затрат, связанных с содержанием многоквартирного дома.

При всех преимуществах реализации инвестиционных проектов модернизации многоквартирных домов в целях повышения энергоэффективности отметим, что финансовое обеспечение энергосервиса за счет собственных ресурсов практически невозможно для предприятий малого и среднего бизнеса. Широкий доступ большого числа игроков на рынок энергосервисных услуг может быть обеспечен за счет облегчения доступа к недорогим долгосрочным кредитам, предложение которых со стороны кредитных институтов в настоящий момент практически отсутствует.

Условия для облегчения условий кредитования энергосервисных проектов могут быть созданы государством, например, посредством организации субсидирования процентной ставки по кредитам, субсидирования части стоимости проекта, выдачи государственных гарантий по кредитам либо принятия на себя обязательств перед кредитными организациями по выкупу в обязательном порядке просроченной задолженности по кредитам, выданным для реализации энергосервисных контрактов.

Литература

1. Бариленко В.И. Роль бизнес-анализа в обосновании направлений инновационного развития // Инновационное развитие экономики. 2012. № 2. С. 124–131.
2. Каменева Е.А. Механизмы привлечения инвестиций в коммунальную сферу: государственно-частные партнерства // Регионоведение. 2009. № 1. С. 112–119.
3. Каменева Е.А., Седаш Т.Н., Тютюкина Е.Б., Шохин Е.И. Финансовый механизм повышения энергоэффективности (на примере ЖКХ России): монография. М.: Научные технологии, 2013. 192 с.
4. Крылова Т.Д., Гогина Г.Н. Об анализе финансовой несостоятельности организаций // Сибирская финансовая школа. 2011. № 6. С. 134.
5. Паутова Т., Крылова Т. Основные препятствия на пути к эффективному использованию энергетических ресурсов // Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2013. № 2. С. 127–129.
6. Реформа ЖКХ. Портал раскрытия информации в сфере ЖКХ – <http://www.reformagkh.ru/mymanager>.
7. Федеральный закон № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ» от 23.11.2009 // Информационно-справочная система «ГАРАНТ».

Российский экономический интернет-журнал

www.e-rej.ru

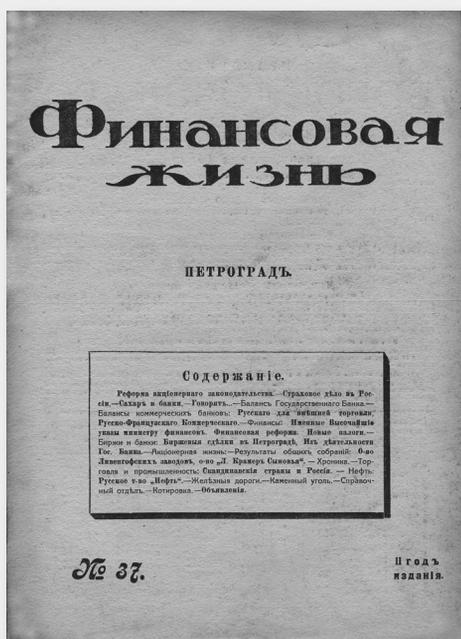


Научное электронное издание ориентировано на широкий круг читателей, интересующихся вопросами экономики, и адресуется ученым, преподавателям, аспирантам и студентам, работникам федеральных и региональных органов государственного управления и местного самоуправления, а также предпринимателям и менеджерам. Выходит с 2001 года.

Издание включено в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ) – библиографическую базу данных научных публикаций российских ученых.

Доступ ко всем статьям журнала бесплатный

100-летию журнала «Финансовая жизнь» посвящается!



ИСТОРИЯ

Новые налоги

Закончились работы совещания при министерстве финансов для рассмотрения преобразования нашей налоговой системы.

Выводы, к которым пришло совещание, таковы. Признано желательным ввести новые налоги (на ткани и на электрическую энергию). Признано желательным повысить акциз на высшие сорта табака, на фруктово-виноградный спирт, а также и таможенные пошлины на кирпичный чай.

При рассмотрении этой программы нельзя не удивиться ее бессистемности и неосновательности. Повышение акциза на фруктово-виноградный спирт и на высшие сорта табака дадут казне ничтожное увеличение доходов — многие ли в России курят высшие сорта табака и пьют дорогие вина? Повышение таможенных пошлин на кирпичный чай повысит его цену и тяжело отзовется на потребителях этого продукта, принадлежащих к низшим слоям населения.

Налог на ткани повысит на 2–3 к. цену аршина ситца, а между тем и так деревенская Россия ходит чуть ли не нагая из-за непомерно высоких цен на дешевые ткани.

Налог на электрическую энергию имел бы смысл, если он взимался бы с акционерных обществ — владельцев электрических станций, — но этот налог, согласно законопроекту, нашим осветителям предоставляется переложить на потребителя, и налог упадет на него тяжелым бременем. Затронут был на совещании и вопрос о новых монополиях, особенно сахарной. Не нужно быть пророком, чтобы предсказать, что сейчас сахарная монополия

введена не будет хотя бы уже потому, что у правительства нет необходимых для этого свободных денежных средств.

Мораторий для обязательств по недвижимостям

На днях министерством финансов будет опубликован мораторий по отношению к срочным обязательствам владельцев недвижимостей.

Мораторий этот будет распространяться на срочные обязательства по недвижимостям в следующих случаях: 1) когда недвижимые имущества находятся в полосе военных действий и 2) когда недвижимые имущества находятся в районах, из которых эвакуированы нотариальные и другие учреждения, отсутствие которых не дает возможности совершить акт покупки и продажи недвижимости.

Русско-американское финансовое сближение

Америка как источник кредита заняла ныне весьма видное место на международном денежном рынке, и недаром янки называют свой доллар «всемогущим».

Рокфеллеровский банк предлагает открыть русским предприятиям, заказывающим в Америке различные предметы, кредит на 18 месяцев, из 5%. Общий размер этого кредита определяется в 60 миллионов долларов.

Кроме того, американские банки желают принять активное участие в железнодорожном строительстве. Но американцы не просят о предоставлении им какой-либо определенной железнодорожной концессии на одну или несколько железнодорожных линий. Американцы хотят работать совместно с крупными столичными банками, которые и до настоящего времени финансировали постройку главнейших частных железнодорожных линий.

Создание специального русско-американского банка представитель рокфеллеровского треста г. Мерфи считает нежелательным.

Обязательства казначейства

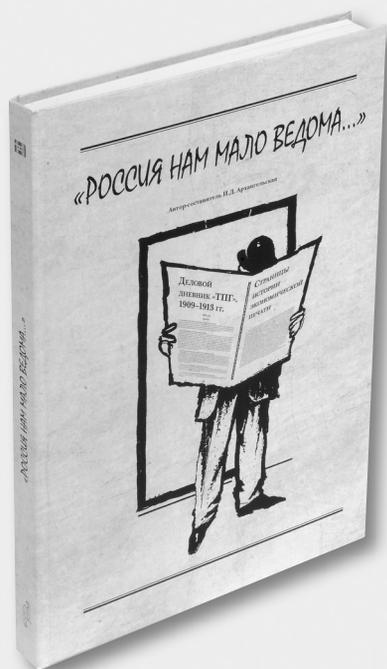
Для подкрепления средств Государственного казначейства, в связи с обстоятельствами военного времени, выпускаются 5% краткосрочные обязательства Государственного казначейства на сроки от 3 до 12 месяцев.

Означенные обязательства выпускаются на предъявителя в достоинствах в 1 миллион, 500 000, 100 000, 50 000, 25 000, 10 000 и 5000 рублей, приносят 5%, без удержания государственного сбора, и при желании могут быть обращаемы в именные.

По обязательствам, срочным 20 декабря с. г., 20 января, 1 и 15 февраля 1916 г., проценты будут уплачиваться по истечении срока, по обязательствам же, срочным 1 декабря с. г., 1 апреля и 1 июня 1916 г., а равно по обязательствам, кои будут выпускаться вновь, проценты будут уплачиваться покупателю вперед, путем учета номинальной суммы обязательств со дня покупки до дня срока.

95-летию газеты

«Экономика и жизнь» посвящается!



Ирина Архангельская

«Россия нам мало знакома...»

Книга кандидата исторических наук Ирины Архангельской, выпущенная Издательским домом «Экономическая газета» в серии «Русская классическая библиотека. Экономика и духовность» – одна из первых и очень немногих работ об истории деловой прессы России. Предисловие к книге составлено научным руководителем ИД «Экономическая газета», президентом Академии менеджмента и бизнес-администрирования, заслуженным деятелем науки Российской Федерации, доктором экономических наук Ю.В. Якутиным.

Исследование посвящено истории отечественных экономических изданий конца XIX – начала XX века и является данью уважения к «Торгово-промышленной газете», выходившей почти четверть века – с 1883 по сентябрь 1918 года. Это была главная газета царской России, традиции которой новаторски развила советская деловая пресса.

Новая власть, хорошо осознавая силу печати и необходимость разъяснять и осуществлять экономическую политику партии, в ноябре 1918 года учредила первую в Советской России ежедневную газету. Она предназначалась исключительно для освещения опыта построения новой экономики страны, налаживания хозяйственных связей между центром и местами, привлечения широких слоев хозяйственников к проблемам, выдвигаемым в процессе строительства новой экономической системы.

6 ноября 1918 года вышел первый номер газеты «Экономическая жизнь» – органа Высшего совета народного хозяйства и трех народных комиссариатов – финансов, продовольствия, торговли и промышленности.

Изначально в ежедневнике публиковались статьи экономистов, зарекомендовавших себя в петербургском издании «Торгово-промышленная газета». Однако новый экономический виток требовал и нового подхода к подаче материала. В скором времени на должность ответственного редактора был назначен член Коммунистической партии, советский экономист, публицист Г.И. Крумин.

Под руководством Крумина «Экономическая жизнь» изо дня в день училась отображать на своих страницах реальное положение дел с текущими процессами, обобщать собранный материал, делать из него выводы, связывать полученные результаты в единую «государственную политику», а также концентрировать общественное внимание на назревших и требующих решения задачах.

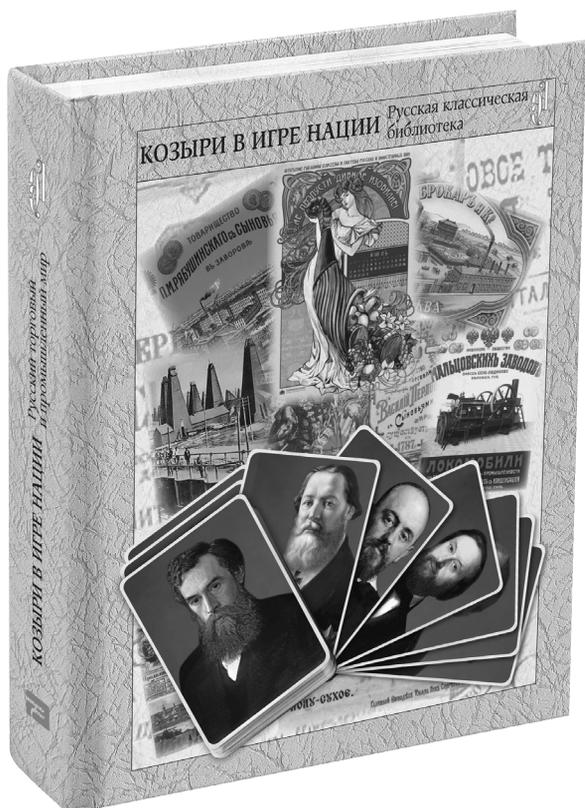
Подобный подход привел к значительному успеху. К 1925 году у газеты появились собственные корреспонденты в Париже, Берлине, Лионе, Нью-Йорке... Помимо публикации статей известных экономистов в издании печатались дискуссионные статьи и фельетоны, обзоры состояния различных отраслей промышленности, анкеты и реклама. Также выходило в свет иллюстрированное приложение «За работой» и различные тематические спецномера.

Для того времени газета стала «лабораторией экономической мысли и практической работы по становлению народного хозяйства страны». Вместе с «Экономической жизнью» развивались принципы и методы отечественной деловой журналистики, ориентированной на самые широкие слои населения, вовлеченные в новые формы хозяйствования.

За свою историю газета «Экономическая жизнь» несколько раз меняла название, ведомственную принадлежность, но неизменно продолжала основную тематику, направленность, традиции деловой российской прессы.

Августовские события 1991 года коренным образом изменили статус газеты. Известная с тех пор как еженедельник «Экономика и жизнь», она стала основой крупного холдинга – Издательского дома «Экономическая газета», который выпускает ныне десятки газет и журналов различной тематической направленности, а также книжную продукцию.





Козыри в игре нации

*Купечеством всякое царство богатится,
а без купечества никакое,
даже малое государство быть не может...
под великим охранением блюсти их надлежит,
и от обид их оберегать.*

И.Т. Посошков

До революции к купеческому сословию относили всех предпринимателей, независимо от того, в какой сфере деятельности (торговой, промышленной или финансовой) они были заняты.

В громадном рывке Российской империи в начале XX века оно сыграло огромную роль, но отношение к купцам в обществе все еще продолжало оставаться негативным.

Любая эпоха бывает богата людьми одаренными, которые не только на голову превосходят своих современников, но и, как бы забегая в будущее, предвосхищают многие открытия и события. И в нашем Отечестве немало было таких гениев.

Прокофий Акинфеевич Демидов первым из Демидовых вошел в число крупнейших русских меценатов, и если причуды его «терпеть приходилось немногим», то «плодами его умной благотворительности» могли пользоваться тысячи.

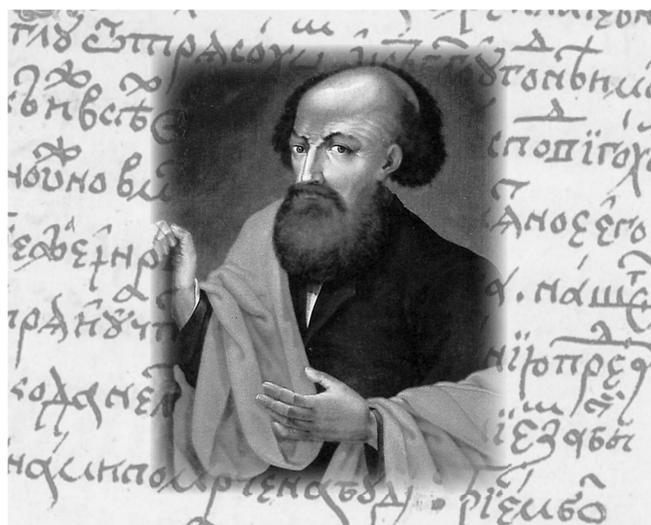
Когда по церквам России открыли подписку на устройство Московского Воспитательного дома для подкидышей, незаконнорожденных и детей бедных родителей, Демидов стал его главным жертвователем. Сумма его взносов оказалась просто фантастической — 1 млн. 107 тыс. руб. Этот проект Екатерины II показался ему очень нужным и важным, способным предупредить «многие беззакония и зверские злодейства», и тут он брался «не переставать оказывать благотворения вовеки...».

Стараниями Демидова при Воспитательном доме были учреждены «Коммерческое училище», «Родильный институт», «Ссудная» и «Сохранная» казны (учреждения, выдававшие займы под залоги. Доходы от них поступали на содержание Воспитательного дома). Он же подарил Воспитательному дому собственный большой каменный дом. Еще один дом он подарил Московскому университету.

За все эти заслуги Демидов, не имевший никаких титулов, сразу получил чин статского советника. Чуть позже Екатерина сделала его почетным опекуном, сенатором, а потом и действительным статским советником, дабы «ознаменовать перед целым светом признательность свою к благонамеренным его подвигам».

И. Бецкой, личный секретарь императрицы, много занимавшийся вопросами образования в России, отмечая милосердие Демидова, предлагал властям «защищать его во всяких случаях» и «весьма чувствительно благодарить». Прислушиваясь к этим советам, опекунский совет Воспитательного дома приподнес Демидову золотую медаль и благодарственное свидетельство, а в «Московских ведомостях» появилось тогда наивное стихотворение «Вывеска к жилищу Прокофия Демидова»: «Демидов здесь живет, кой милосердия пример дает».

Прокофий Демидов — родной внук легендарного тульского Никиты Демидова, искусным трудом и смекалкой заработавшего любовь Петра I и признательность потомков.



Один из вельмож, ездивший за границу, привез императору Петру I пистолет в подарок. Тот сильно обрадовался, но, к несчастью, у пистолета сломался курок.

В Москве мастера, способного его починить, не нашлось, и кто-то посоветовал государю тульского кузнеца Никиту Демидова, славившегося своими ловкостью и мастерством.

По пути в Воронеж Петр остановился в Туле и приказал позвать к себе знаменитого кузнеца. Демидов объявил, что пистолет можно поправить, но что починка потребует времени. Царь оставил ему пистолет с тем, чтобы взять его назад, когда поедет обратно в Москву. Месяца через два государь опять оказался в Туле, где спросил о своем заказе. Никита Демидов принес ему пистолет. Осмотревши его, Петр похвалил кузнеца и прибавил: «А сам пистолет-то каков! Доживу ли я до того времени, когда и у меня на Руси будут так работать?»

— Чего же ждать-то, авось и мы супротив немца постоять можем! — отозвался Никита.

Взбесившийся от такой наглости Петр, не сдержав руки, кинулся на кузнеца:

— Сперва сделай, мошенник, потом хвались!

— А ты, царь, — не смутился Демидов, — сперва узнай, потом дерись!

И при этих словах вынул из кармана еще один пистолет:

— Который теперь у твоей милости, — продолжил кузнец, — это моей работы, а заморский-то твой — вот он!

Внимательно оглядев пистолеты, Петр понял, что был не прав.

— Виноват я перед тобой, — обнял он Демидова, — а ты, я вижу, малый дельный! Женат?

— Женат, государь!

— Тогда ступай и вели хозяйке приготовить мне закусить, а я часика через два буду, потолкуем.

Жена Демидова не поскупилась на угощение, Петр же, отведав хлеба-соли, предложил ее мужу устроить в Туле ружейный завод, о котором давно мечтал, обещав дать денег, сколько потребуется.

Завод был Демидовым выстроен, пущен и стал снабжать ружьями нашу армию. Довольный распорядительностью Демидова, Петр пожаловал ему в Тобольском и Верхотурском уездах два железных завода, которые давали в казну мало дохода за неимением искусных управителей. Кузнец принял этот дар с большой благодарностью и обязался в свою очередь поставлять ежегодно царю известное количество военных запасов.

Нет, не только «темное царство», как с легкого слова критика повелось у нас называть русского купца XIX века — излюбленного героя комедии А.Н. Островского в России — в Москве особенно — жило и делало государственное и, вообще, великое жизненное дело воистину именитое купечество — «светлое царство» русское.

И. Шмелев «Душа Москвы»

«Русская классическая библиотека. Экономика и духовность»



Вы можете приобрести книги:

- ▶ в интернет-магазине: books4you.ru
- ▶ сделать заказ: (499) 152-6558, 152-0330; e-mail: manager_ras@ideg.ru
- ▶ в редакции: Москва, ул. Черняховского, 16; (499) 156-7603

реклама

17 января 2014 года, третий день Гайдаровского форума, тема «Новые вызовы бизнес-образования: взгляд из России и извне»

Вторая половина третьего дня Гайдаровского форума, как и предыдущие два дня, была насыщена панельными, экспертными дискуссиями и круглыми столами. Вашему вниманию предлагается обзор панельной дискуссии «Новые вызовы бизнес-образования: взгляд из России и извне».

Дискуссия прошла в рамках объединенных секций:

1. Кто и чему будет учить в школах бизнеса будущего?
2. Бизнес-школы и реальный бизнес: перспективные формы взаимодействия.

Мероприятие прошло при поддержке Российской ассоциации бизнес-образования (РАБО) и Национального аккредитационного совета делового образования (НАСДОБР), обе организации признаны российскими лидерами, инициаторами и координаторами программ по обучению и подготовке кадров для российского предпринимательства и бизнеса.

Открывая дискуссию, с приветственным словом выступили модераторы Наталия Евтихьева, генеральный директор Российской ассоциации бизнес-образования, и Евгений Абов, заместитель генерального директора издательства «Российская газета».

Первым из выступающих стал Борис Щербаков, генеральный директор Корпорации Dell в России. Он заметил, что происходящие изменения в реальном секторе экономики России требуют заметных корректировок уровня образования специалистов для бизнеса. Необходимыми качествами должны стать «заточенность под бизнес», мотивация к саморазвитию. Ситуация в бизнесе очень динамична, моделей развития рынка несколько, и по какой из них пойдет процесс развития, пока не понятно. Бизнес-образование придет на смену базовому образованию для поколения 25–30 лет, отметил спикер. Новая парадигма бизнеса – эффективное управление в кризисной ситуации. Борис Щербаков пояснил, что выпускник бизнес-школы должен быть готов к постоянному стрессу.

Поэтому особую роль и явную необходимость в бизнес-образовании приобретают soft skills – набор навыков и личных качеств, которые позволяют быть успешным менеджером независимо от специфики деятельности и направления. Спикер призвал обратить внимание на недостаточность технических и технологических знаний. В итоге Борис Щербаков сделал вывод о том, что «нужно менять кризисное мышление».

Далее выступил Стефан Бурсье – декан Школы менеджмента Дижона. Его выступление было посвящено дистанционному обучению, которое, по его мнению, может стать эволюцией в сфере бизнес-образования.

Спикер высказал необходимость внедрения онлайн-курсов, доступных для всех слоев населения, которые предлагают лучшие международные университеты. Стефан Бурсье отметил, что онлайн-курсы могут стать полезным дополнением к традиционному образованию, заменив такие формы обучения, как лекции, семинары, онлайн-дискуссии.

Эксперт положительно оценил полезность данных курсов в том случае, когда они являются дополнением к традиционному образованию. Успех онлайн-курсов будет обеспечен реализацией следующих факторов: наличие стратегии, финансовые ресурсы, развитые каналы продвижения, новые педагогические подходы.

Эско Ахо, председатель совета директоров East Office of Finnish Industries, премьер-министр Финляндии (1991–1995), член Международного консультационного совета РАНХиГС, выступил также в качестве одного из спикеров. По его мнению, в России на сегодняшний день имеются самые широкие возможности для развития бизнес-образования. По поводу интернет-образования Эско Ахо высказал мнение, в котором он настоятельно рекомендует обратить внимание на данное явление, и видит большое количество плюсов в формировании данной инновационной отрасли.

Виталий Подольский, член Совета директоров ОАО «Группа Черкизово», в 2011 году член Совета директоров и председатель Финансово-стратегического комитета ОАО «RG Brands» (Казахстан), ведущей компании FMCG в области безалкогольных напитков в Центральной Азии, считает, что с развитием IT-технологий и внедрением онлайн-курсов в России традиционные образовательные школы не прекратят своего существования. В качестве примера спикер привел тот факт, что, например, Курсера, крупнейший международный провайдер массовых открытых онлайн-курсов, объявила, о заключении нового соглашения о сотрудничестве на 2013 год с тринадцатью университетами. Впервые в их число вошли российские вузы. Что не уменьшает популярности традиционных российских вузов.

Конор Ленихан, вице-президент по международному партнерству Фонда «Сколково», министр науки, технологий и инноваций Ирландии (2007–2011), считает бизнес-образование третьим уровнем традиционного образования, призывает поддерживать его развитие. По его мнению, бизнес-школы слишком академичны, от этого необходимо избавляться и привносить исследовательские тенденции. Необходимо создавать условия постоянной конкуренции, таким образом, появится максимальная мотивация.

По мнению спикера, «ученик должен быть лучше, чем его учитель», что говорит о непрерывной актуализации полученных знаний.



Компетентный взгляд на макроуровневое прогнозирование и стратегическое планирование

20 декабря 2013 г. Академия менеджмента и бизнес-администрирования провела круглый стол на тему «Макроуровневое прогнозирование и стратегическое планирование как функция государственного управления».

В круглом столе приняли участие представители ЦЭМИ РАН, Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации, Российского союза промышленников и предпринимателей, МГУ им. М.В. Ломоносова, РАНХиГС при Президенте РФ, Финансового университета при Правительстве РФ, Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, Академии труда и социальных отношений и других организаций.

В приветственном слове ректор Академии МБА, д.э.н., профессор, заслуженный экономист РФ Татьяна Козенкова рассказала участникам мероприятия об основных направлениях деятельности и текущих проектах Академии. Более подробно Татьяна Андреевна остановилась на научных исследованиях и образовательных проектах, подчеркнув, что их успешная реализация не только «оказывает реальную практическую помощь представителям современного бизнеса, но и служит необходимым контентом для наших изданий».



Вице-президент Академии МБА, д.э.н., профессор Юрий Винслав отметил, что рассматриваемые на круглом столе темы – это животрепещущие, судьбоносные проблемы для социально-экономического развития страны, по которым надо выработать коллективное мнение научных экспертов и специалистов отраслевых институтов.

На встрече прошла презентация книги д.э.н., профессора, заслуженного деятеля науки РФ Юрия Попова «Европейский опыт государственного индикативного планирования; аспект конкурентоспособности бизнеса».

В своем выступлении Ю. Попов дал краткую оценку проблематике, которая, по его мнению, способствует застою стратегического развития экономики страны. Приведя примеры исторического опыта как нашей, так и некоторых зарубежных стран, он подчеркнул, что «если мы хотим чего-то достичь, должен быть поэтапный план, с четко расписанным порядком действий, сроками выполнения».



Далее с докладами на круглом столе выступили:

Виктор Дементьев, заместитель директора ЦЭМИ РАН, д.э.н., профессор, с докладом «Государственное стратегическое планирование и промышленная политика как фактор модернизации экономики»; *Сергей Наумов*, РЭУ им. Г.В. Плеханова, доцент, с докладом «Необходимость сочетания генетического и нормативного подходов в государственном стратегическом планировании»; *Сергей Попов*, РАНХиГС при Президенте РФ, доцент, с докладом «Об использовании достижений стратегического менеджмента для создания эффективной системы стратегического управления социально-экономическим развитием России»; *Кирилл Тетерятников*, к.ю.н., генеральный директор ООО «Группа независимых консультантов», с докладом «О роли финансовых организаций в реализации государственных стратегий экономического развития»; *Татьяна Козенкова*, д.э.н., профессор, с докладом «Стратегическое планирование развития корпораций».

В состоявшейся затем дискуссии участники встречи обсудили подходы к совершенствованию промышленной политики и системы стратегического планирования. Круглый стол прошел в атмосфере вовлеченности всех участников в дискуссию по важнейшим управленческим проблемам.





Итоги Российского конкурса «Менеджер года в государственном и муниципальном управлении» и Общественной премии «Менеджер года в банковской сфере»

18 декабря 2013 года в Каминном зале Дома экономиста в рамках проекта «Менеджер года» состоялась торжественная церемония награждения победителей Российского конкурса «Менеджер года в государственном и муниципальном управлении – 2013» и лауреатов Общественной премии «Менеджер года в банковской сфере».



Проект успешно реализуется Международной Академией менеджмента и Вольным экономическим обществом России с 1997 года.

Председатель Оргкомитета – президент Вольного экономического общества России, президент Международной Академии менеджмента профессор Г.Х. Попов.

Председатель жюри – аудитор Счетной палаты Российской Федерации, вице-президент Вольного экономического общества России Ю.В. Росляк.

Российский конкурс «Менеджер года в государственном и муниципальном управлении – 2013» проводится при поддержке Совета Федерации и Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации.

Стратегический партнер конкурса – Медиагруппа «Наша власть». Российский конкурс «Менеджер года в государственном и муниципальном управлении» призван содействовать повышению эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, интеграции и продвижению достижений эффективного опыта управления, личных инициатив и проектов, реализация которых направлена на благо страны и каждого ее жителя.

Современная система управления должна быть направлена также на инновационное развитие, стимулирование частной инициативы, повышение социальной ответственности бизнеса, улучшение качества жизни.

Итоги конкурса текущего года отразили наиболее актуальные направления развития страны. Наибольшее количество участников отмечено в номинациях, представляющих реализацию региональных программ и инвестиционных проектов.

Авторитетное жюри, в состав которого вошли представители органов государственной власти, видные ученые и общественные деятели, определило 5 абсолютных победителей и 16 победителей в 12 номинациях.

Абсолютные победители Российского конкурса «Менеджер года в государственном и муниципальном управлении – 2013»

Артемов Виталий Евгеньевич, глава администрации города Рязани;

Городецкий Дмитрий Игоревич, руководитель администрации городского округа Домодедово Московской области;

Лабуза Денис Иванович, министр поддержки и развития малого предпринимательства, потребительского рынка и услуг Нижегородской области;

Старостина Людмила Васильевна, первый заместитель министра финансов Нижегородской области;

Чунаков Александр Иванович, глава городского округа – город Камышин Волгоградской области: (27 ноября 2013 года назначен главой администрации Волгограда).

Общественная премия «Менеджер года в банковской сфере» проводится Международной Академией менеджмента и Вольным экономическим обществом России совместно с Аналитическим банковским журналом при поддержке Ассоциации российских банков и Ассоциации региональных банков России.





Присуждение премии «Менеджер года в банковской сфере» способствует повышению эффективности российской банковской системы, распространению лучших достижений ведения бизнес-процессов, укреплению степени доверия к банковским институтам, формированию финансовой элиты России.

Выявляя наиболее успешных, перспективных и хорошо подготовленных управленцев финансовой сферы, Общественная премия способствует достижению большей открытости и прозрачности банковского бизнеса, формированию резерва управленческих кадров России.

По итогам работы жюри лауреатами Общественной премии «Менеджер года в банковской сфере» признаны руководители 7 банков, а также менеджеры АКБ «Тамбовкредитпромбанк» в номинации «Команда года».

Информационную поддержку проекта «Менеджер года» обеспечивают:
 Издательский дом «Экономическая газета»,
 газеты: «Экономика и жизнь»,
 «Экономические новости России и Содружества»;
 журналы: «Наша власть: дела и лица»,
 «Аналитический банковский журнал», «Босс»,
 «Финансовая жизнь»,
 «Менеджмент и бизнес-администрирование»,
 «Российский экономический журнал»,
 «Российская Федерация сегодня», «Предпринимательство»,
 Business Excellence, «Волга-Бизнес»;
 информационные порталы: RSNews, Bankir.ru, Ideg.ru,
 «Альянс Медиа», «Вся Россия».
 Аналитический консультант – Эксперт РА.

Полный список победителей конкурсов вы можете найти на сайте www.iam.org.ru.



Приглашаем принять участие в Российском конкурсе «МЕНЕДЖЕР ГОДА – 2013»



Конкурс проводится Вольным экономическим обществом России и Международной Академией менеджмента при поддержке Совета Федерации Федерального Собрания РФ с 1997 года. Конкурс призван содействовать повышению эффективности управления предприятиями и организациями.

«Менеджер года» – первый масштабный проект, направленный на выявление элиты управленческого корпуса России, распространение опыта эффективного руководства и повышение значимости роли менеджера в развитии экономики страны. Ежегодно в нем принимают участие около тысячи руководителей предприятий и организаций из большинства российских регионов.

К участию в конкурсе приглашаются руководители высшего звена предприятий, организаций различных отраслей и сфер деятельности, достигшие значительных результатов в области управления.

Председатель Оргкомитета Российского конкурса «Менеджер года» — президент Вольного экономического общества России, президент Международной Академии менеджмента, д.э.н., академик РАН, профессор Г.Х. Попов.

Председатель жюри — советник Президента Российской Федерации, вице-президент Вольного экономического общества России, вице-президент Международной Академии менеджмента, директор Института новой экономики Государственного университета управления, академик РАН, академик РАЕН, д.э.н., профессор С.Ю. Глазьев.

В жюри конкурса входят известные ученые, представители федеральных и региональных органов государственной власти, общественных объединений, руководители предприятий и организаций. Церемония награждения победителей конкурса состоится в апреле 2014 года в Круглом зале ГК «Президент-Отель».

Стратегический информационный партнер проекта «Менеджер года» — еженедельник «Экономика и жизнь».

Информационные партнеры — Издательский дом «Экономическая газета», журнал «Менеджмент и бизнес-администрирование».

Более полную информацию о конкурсе вы можете получить на сайте Международной Академии менеджмента (www.iam.org.ru).



Итоги XXIII ежегодного Собрания членов Международного союза экономистов

С 5 по 17 января 2014 года в Австралии (г. Сидней) и Новой Зеландии (г. Квинстаун, г. Крайстчерч) состоялось XXIII ежегодное Собрание членов Международного союза экономистов. Собрание было посвящено теме «Социальные измерения новой мировой экономики».

В дискуссии на Пленарном заседании, которое состоялось 8 января 2014 года, были рассмотрены вопросы, связанные с социальными основами построения эффективной системы экономического развития в рамках мирового сообщества, в страновом аспекте.

При всей многосложности, многовариантности, неопределенности и неустойчивости развития в современном мире наблюдается общий тренд в сторону формирования экономики, подчиненной интересам развития общества.

Для России также встает вопрос построения новой социально ориентированной модели экономики. Россия имеет свои неоспоримые конкурентные преимущества. При их конструктивном использовании возможно обеспечить эффективное экономическое развитие. В условиях нарастающих процессов глобализации и взаимовлияния национальных и мировых экономик рассматривать построение российской модели изолированно от мировой экономики, видимо, было бы неправильно.

С приветственным словом к участникам Собрания обратился Алешин Юрий Александрович, торговый представитель Российской Федерации в Австралии. В своем выступлении Ю. Алешин отметил, что рекомендации экспертов Международного союза экономистов «несомненно, весомы и учитываются при выработке политики развития не только экономик отдельных стран, но и международного сообщества в целом».

Основной доклад на тему «Социальные измерения новой мировой экономики» представил Гринберг Руслан Семенович, директор Института экономики РАН, вице-президент ВЭО России, вице-президент, академик Международной Академии менеджмента, член-корреспондент РАН, д.э.н., профессор.

На пленарном заседании с докладами выступили:

Ю.В. Якутин, член Координационного совета Международного союза экономистов, председатель Совета директоров, научный руководитель ЗАО ИД «Экономическая газета», научный редактор русской классической библиотеки «Экономика и духовность», вице-президент ВЭО России, президент Академии менеджмента и бизнес-администрирования, академик Международной Академии менеджмента, заслуженный деятель науки РФ, д.э.н., профессор, с докладом на тему «Новые измерения мировой экономики: цивилизационные аспекты»;



О.Н. Сосковец, президент Российского союза товаропроизводителей, председатель Координационного совета Некоммерческого партнерства «Евразийский Деловой совет», президент Ассоциации финансово-промышленных групп России, д.т.н., профессор с докладом на тему «Евразийская интеграция в условиях глобализации мировых рынков»;

А.Н. Асаул, директор Института проблем экономического образования, главный редактор научного журнала «Экономическое возрождение России», главный научный сотрудник Института проблем региональной экономики РАН, академик Международной Академии менеджмента, Международной академии инвестиций и экономики строительства, РАЕН, заслуженный строитель РФ, заслуженный деятель науки РФ, почетный строитель России, д.э.н., профессор, с докладом на тему «Социальная ответственность бизнеса как инструмент измерения новой экономики»;

В.Я. Беккер, заместитель директора Института по экономике градостроительства ГУП «Научно-исследовательский и проектный институт Генерального плана г. Москвы», директор Центра стратегических исследований, прогнозирования и технико-экономических обоснований, почетный академик Международной академии архитектуры, академик Международной академии наук по информационным процессам и технологиям, академик Российской жилищно-коммунальной академии, заслуженный экономист РФ, с докладом на тему «Градостроительные аспекты современного развития научно-промышленного потенциала экономики Москвы»;

В.А. Мальцев, директор Нижегородского института управления – филиала ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», член Правления ВЭО России, председатель Нижегородского регионального отделения ВЭО России, академик Международной Академии менеджмента, заслуженный работник высшего

профессионального образования Российской Федерации, к.т.н., д.соц.н., профессор, с докладом на тему «Социальные измерения экономики и власть»;

Л.Н. Усенко, член Ревизионной комиссии Международного союза экономистов, проректор по научной работе, заведующая кафедрой анализа хозяйственной деятельности и прогнозирования ГОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)», председатель Ростовской областной организации ВЭО России, член Правления ВЭО России, почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, заслуженный деятель науки Российской Федерации, д.э.н., профессор, с докладом на тему «Роль оценки человеческого капитала как социального измерителя национальных экономик»;

М.И. Беркович, директор Института управления, экономики и финансов Костромского государственного технологического университета, член Правления ВЭО России, председатель Костромского регионального отделения ВЭО России, заслуженный работник высшей школы РФ, академик РАЕН, д.э.н., профессор, с докладом на тему «Структуризация объектов мезоуровня: социально-экономический аспект»;

Л.В. Попова, заведующая кафедрой «Бухгалтерский учет и налогообложение» ФГБОУ ВПО «Государственный университет — учебно-научно-производственный комплекс», председатель Орловской региональной организации ВЭО России, д.э.н., профессор, с докладом на тему «Социальный аудит как инструмент современной экономики».

Т.Г. Пыльнева, директор Центра инновационных образовательных технологий Липецкого государственного технического университета, член правления ВЭО России, председатель Липецкого регионального отделения ВЭО России, вице-президент Липецкого территориального института профессиональных бухгалтеров и аудиторов, почетный работник высшей школы, д.э.н., профессор, с докладом на тему «Роль глобализации социально-экономических процессов в формировании международной академической мобильности».

Традиционно на пленарном заседании Собрания МСЭ были вручены членские билеты новым членам Союза:

П.И. Бураку — директору Института региональных экономических исследований, вице-президенту Российской

академии естественных наук, академику РАЕН, д.э.н., профессору;

Г.А. Горкуненко — президенту ООО «Глори Консалт», члену Совета директоров ОАО «НОТА БАНК», члену Совета директоров страховой компании ЗАО «Престиж-Полис», к.х.н.;

Т.А. Горкуненко — заместителю начальника Департамента международных стандартов финансовой отчетности ЗАО «СИА Интернейшнл Лтд.»;

А.Т. Никифорову — генеральному директору ООО «КопирТехСервис»;

О.Н. Сосковцу — президенту Российского союза товаропроизводителей, председателю Координационного совета Некоммерческого партнерства «Евразийский Деловой совет», президенту Ассоциации финансово-промышленных групп России, д.т.н., профессору.

За большой вклад в развитие международного сотрудничества и активное участие в программах МСЭ почетным дипломом «Золотой фонд Международного союза экономистов» были награждены:

А.Н. Асаул — директор Института проблем экономического образования, главный научный сотрудник Института проблем региональной экономики Российской академии наук, академик Международной академии инвестиций и экономики строительства, академик РАЕН, доктор экономических наук, профессор;

В.Я. Беккер — заместитель директора по экономике градостроительства Научно-исследовательского и проектного института Генерального плана города Москвы, почетный академик Международной академии архитектуры, академик Международной академии наук по информационным процессам и технологиям, академик Российской жилищно-коммунальной академии, заслуженный экономист РФ.

В завершение работы пленарного заседания первый вице-президент МСЭ В.Н. Красильников поблагодарил всех участников Собрания за плодотворную работу и отметил, что с разработками и предложениями Международного союза экономистов будут ознакомлены руководящие структуры в Российской Федерации и за рубежом. Итоги пленарного заседания, его рекомендации будут использованы в деятельности Экономического и Социального совета Организации Объединенных Наций, профильных национальных и международных организаций.



Экскурсия по экспозиции «Центробанк России – страницы истории»

30 января для представителей Международного бизнес-клуба «Деловое партнерство», организатором которого является Академия менеджмента и бизнес-администрирования, была проведена эксклюзивная экскурсия в музей Центробанка РФ в рамках программы Банка по повышению финансовой грамотности населения.

Экскурсию по экспозиции «Центробанк России – страницы истории» провели сотрудники Управления общественных коммуникаций Банка России. Музей ЦБ РФ существует более десяти лет. За эти годы количество экспонатов – свидетельств финансовой истории страны – достигло 16 тысяч. Количество экспонатов с каждым годом возрастает.

Среди них архивные документы по банковской истории страны, коллекция старинных русских ценных бумаг XVIII–XX веков, монеты из золота, меди и никеля, платины, палладия и серебра, золотые слитки и самородки, мемориальные вещи, а также редкие автографы лучших



возможность задать вопросы заместителю Председателя ЦБ РФ и получить на них компетентные ответы.

В конце встречи ректор Академии менеджмента и бизнес-администрирования и главный редактор журнала «Финансовая жизнь» **Татьяна Андреевна Козенкова** поблагодарила сотрудников Центробанка за теплый прием и выразила надежду на развитие плодотворного сотрудничества в будущем.

финансистов страны, «портретные» серебряные монеты XVIII–XIX веков, предметы обстановки банковских учреждений. Особую культурную ценность представляют уникальные экспонаты – новгородская серебряная гривна XIII века, золотой «империал» 1783 года, портрет императора Александра II середины XIX века.

После осмотра экспозиции состоялся круглый стол с первым заместителем Председателя Центрального банка РФ, членом Совета директоров Банка России Георгием Ивановичем Лунтовским, который рассказал о современных задачах Центробанка. В частности, речь шла о новациях в банковской сфере, о совершенствовании логистики и инфраструктуры наличных платежей и стимулирующих мерах по увеличению доли безналичных расчетов.

Кроме того, Георгий Иванович рассказал о мерах по борьбе с подделкой денежных купюр и электронным мошенничеством в банковской сфере. Гости имели



Вышло в свет практическое пособие «Юридические аспекты оформления «посевных» и венчурных сделок»

В декабре прошлого года состоялась презентация практического пособия для рынка инвестиций и инноваций «Юридические аспекты оформления «посевных» и венчурных сделок». Данное учебное пособие выполнено по заказу Venture Kitchen экспертами НИУ ВШЭ, представителями российской венчурной индустрии, аналитиками и юристами. В нем говорится о правовом оформлении и сопровождении инвестиционных сделок в России.

Основная цель пособия – изучить особенности и логику инвестиционного процесса, ознакомиться с основными формами инвестирования, принятыми в «посевном» и венчурном инвестировании, а также рассмотреть процессы заключения сделок и их специфику. Образовательный материал адаптирован к российским условиям, предназначен для сотрудников консалтинговых и юридических компаний, для предпринимателей, которые планируют привлечь дополнительные инвестиции в собственные проекты, а также для бизнес-ангелов, аналитиков и управляющих инвестиционных фондов.

В учебном пособии поднимаются такие острые темы, как выбор наиболее удобных форм структурирования сделок, вопросы конфиденциальной информации и

неразглашения данных, вводится обсуждение инструментов стратегического контроля и участия инвесторов в управлении проектами, а также поднимается серия «наболевших вопросов» – о выборе юрисдикции для структурирования венчурных сделок, урегулирование конфликтов между основателями и инвесторами, и многое другое.

В приложении к материалу представлены типовые примеры основных документов для российской и иностранной юрисдикции, приведены таблицы расчета капитализации и изменения долей участников сделки при новых раундах инвестирования, а также опубликованы интервью с экспертами в области венчурного финансирования, инвесторами и бизнес-ангелами.

Особое внимание авторы уделяют процессу отбора проектов для инвестирования, описанию последовательных действий при заключении сделок, логике и алгоритмам работы. В рамках этой темы в материале даны конкретные примеры заявок бизнес-предложений стартапов в венчурные фонды для соискания инвестиций.

Пособие доступно на сайте www.rusbase.vc

Форум финансовых директоров банковской сферы Banking CFO 2014

Форум финансовых директоров банковской сферы «Banking CFO 2014», организованный порталом CFO-Russia и Клубом финансовых директоров, состоится 17–18 апреля 2014 года в Москве, отель Hilton «Ленинградская» (ул. Каланчевская, д. 21/40).

Современная российская банковская система претерпевает достаточно серьезные изменения, связанные с усилением конкуренции, с активизацией процесса слияний и поглощений, ростом доли проблемных активов и регулятивными ограничениями кредитных организаций, повышая риски и подталкивая банки к диверсификации структуры активов и доходов.

От активной жизненной позиции финансового директора банка во многом зависит благополучие кредитной организации. Форум направлен на улучшение финансового результата через обсуждение нерешенных задач, поиска и принятия решений.

У участников форума есть отличная возможность получить практические знания и систематизировать свой собственный опыт.

Ключевые темы форума:

- *какие законодательные изменения происходят в банковском бизнесе;*
- *какие тенденции и планы на будущее у финансовых директоров банков;*
- *как эффективно реализовать стратегию развития в банке;*
- *как организовать управленческий учет в банке;*
- *какая практика формирования отчетности по МСФО в банке;*
- *как оптимизировать систему налогообложения в банке;*
- *как эффективно управлять банковскими рисками;*
- *какие нюансы следует учесть в системе бизнес-планирования и бюджетирования;*
- *как строится система мотивации персонала в банках;*
- *как автоматизировать банковские бизнес-процессы.*

<http://www.cfo-russia.ru/meropriyatiya/banking/>



Наука – основа эффективного управления

В 2012 году на базе НОУ «Университет менеджмента и бизнес-администрирования» была создана одноименная Академия, объединившая многих представителей научно-экономической элиты страны – признанных отечественных и зарубежных специалистов в области экономики, менеджмента, права, маркетинга, финансов и логистики.

Возглавляет Академию менеджмента и бизнес-администрирования д.э.н., профессор, заслуженный деятель науки РФ, научный руководитель ЗАО ИД «Экономическая газета» Юрий Васильевич Якутин. Председателем Попечительского Совета Академии стал Николай Иванович Рыжков, член совета Федерации Федерального Собрания РФ, Действительный член Международной академии управления. Также в Попечительский совет вошли советник Президента РФ, д.э.н., профессор, академик РАН Сергей Юрьевич Глазьев, президент Торгово-промышленной палаты РФ Сергей Николаевич Катырин и д.э.н., профессор, заслуженный экономист Неспублики Татарстан, ректор Казанского (Приволжского) федерального университета Илшат Рафкатович Гафуров.

В стенах Академии сформировались и успешно действуют пять научных школ, в том числе «Интегрированные корпоративные структуры», «Проблемные вопросы финансовой логистики», «Управление финансами интегрированных структур». Главный акцент в исследованиях и научных разработках Академии сделан на выявление оптимизационных принципов и повышение эффективности финансово-логистических методов, используемых различными предпринимательскими и управленческими структурами.

После мирового экономического кризиса 2008–009 гг., резко усложнившего задачи финансового менеджмента и повлекшего за собой существенное сокращение инвестиционного потенциала отечественного бизнеса, российские компании стали уделять особое внимание финансовому сектору экономики предприятий. Как следствие, возникла острая необходимость в исследованиях по совершенствованию методов управления финансовыми потоками. Потребовалась разработка новых, отвечающих современным реалиям концепций логистического управления финансовыми ресурсами. Специалисты Академии сумели разработать актуальные программы для решения возникших перед бизнесом задач, а также сформировали эффективную методологию их применения. Предложенные системы

реализации этих концепций, по оценкам бизнес-экспертов, способны на практике привести к реальному повышению финансовой активности и инновационно-инвестиционной привлекательности предприятий.

В круг интересов Академии входят задачи по созданию модели эффективного руководства для топ-менеджмента. Это разработка и реализация образовательных программ по повышению квалификации руководителей и специалистов государственных структур и коммерческих организаций в различных направлениях и областях менеджмента организаций, проведение семинаров и практических курсов, позволяющих их участникам многократно повысить профессиональную компетенцию.

Кроме того, Академия занимается бизнес-консалтингом в сфере управления, финансов, налогообложения и маркетинга, выпускает научно-практические журналы, входящие в реестр ВАК и рейтинг РИНЦ, а также организует научные конференции, круглые столы, издает монографии и учебные пособия. Кроме того, научные сотрудники Академии занимаются проведением исследований по оценке современного состояния экономического, финансового и управленческого потенциала компаний, на основе которых разрабатываются рекомендации по системному развитию предприятий и организаций. Реализация этих программ позволяет руководству отечественных компаний применять эффективную управленческую политику, оптимизировать структуру и менеджмент предприятий.

Еще одним важным шагом для поддержки отечественного бизнеса стало создание при Академии МБА Международного бизнес-клуба «Деловое партнерство», объединяющего российских и иностранных руководителей и владельцев бизнеса, финансистов, банкиров, топ-менеджеров, работающих в различных сферах экономики. В его задачи входит содействие участникам клуба в установлении и расширении перспективных деловых контактов, в поиске партнеров в регионах Российской Федерации и за рубежом, продвижении инвестиционных и инновационных проектов на отечественных и международных рынках, а также привлечение внимания власти и общества к проблемам развития бизнеса.

Разносторонняя научно-исследовательская и практическая деятельность Академии МБА позволяет говорить о ней как об универсальном посреднике между научным и бизнес-сообществом.

Академия менеджмента и бизнес-администрирования предлагает свои услуги представителям науки и бизнеса:

- Оценка современного состояния экономического, финансового и управленческого потенциала компаний и разработка рекомендаций по их системному развитию.
- Публикация учебных пособий, монографий и научных статей.
- Организация круглых столов и конференций.
- Проведение семинаров, мастер-классов, тренингов, а также международных программ повышения квалификации.

Тел: (499) 152-79-41, (499) 155-79-21; E-mail: info@a-mba.ru