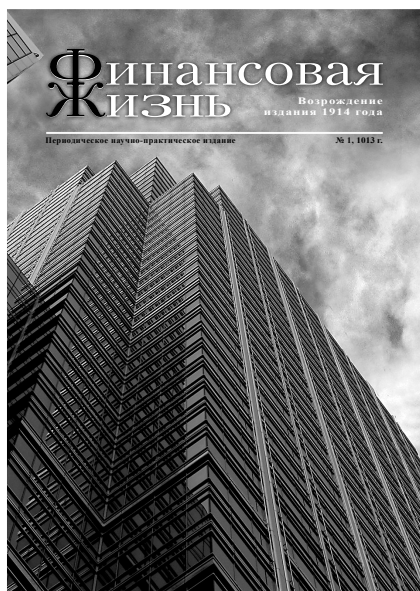


Финансовая Жизнь

Возрождение
издания 1914 г.

Периодическое научно-практическое издание

№ 1, 2013 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.,
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)

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

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

Новиков Д.Т.,
д.э.н., проф., главный научный сотрудник
Института ИТКОР

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

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

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

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

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

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

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

Тетерятников К.С.,
к.ю.н., советник президента —
председателя правления
ОАО «Банк Москвы»

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

Чернышев В.Е.,
к.э.н., директор по финансовым вопросам
ЗАО «Банк «Русский Стандарт»

Содержание 1-го номера журнала «Финансовая жизнь», 2013 г.

**Письмо редактора
Требования к статьям** стр. 4–5

положительные моменты от данной программы для отечественной экономики, а также основные трудности, с которыми столкнется государство при приватизации.

УЧЕТ стр. 6–15

Учет грантов для коммерческих организаций

*Парасоцкая Н.
Степанова Е.*

Авторами статьи рассмотрен порядок учета грантов коммерческими организациями, полученных для поддержки предпринимательской деятельности.

**Казахстанская практика:
учет основных средств и их амортизации**

Осадчий И.

В Казахстане по дебету соответствующего счета 2410 «Основные средства» отражаются основные средства, оценивающиеся в момент движения по первоначальной стоимости, в корреспонденции с различными счетами. Аналитический учет должен обеспечить возможность получения данных о наличии и движении основных средств. В Типовом плане счетов бухгалтерского учета предусмотрены методики одноканального начисления амортизации основных средств. Для учета амортизации и накопления суммы амортизации предназначен счет 2420 «Амортизация основных средств».

**Анализ практики проведения сделок
по слиянию и поглощению**

*Козенкова Т.
Беглова Ю.*

Исследована ситуация на мировом и отечественном рынках слияний и поглощений с выделением основных тенденций участия российских компаний. Определены факторы посткризисного развития рынка слияний и поглощений в России. Выявлены тенденции ценовой сегментации рынка слияний и поглощений.

Специфические особенности финансов строительной сферы

*Адамов Н.
Мельцас Е.*

В статье рассматриваются особенности, отличающие строительную сферу деятельности от других сегментов рынка.

КОРПОРАЦИИ стр. 32–41

**Оценка рисков как необходимый этап формирования
финансовой стратегии корпораций**

Яковлева И.

В настоящее время оценка рисков является необходимым элементом разработки финансовой стратегии корпораций, поскольку в зависимости от специфики деятельности, рыночных и политических условий, а также стратегии развития корпорации могут сталкиваться с различными рисками.

**Консолидация и перераспределение
финансовых потоков агропромышленных
интегрированных структур**

Малых М.

Крупные корпорации в период кризисов и общей финансовой нестабильности с особым вниманием относятся к управлению финансовыми потоками, рациональное использование и эффективное распределение которых положительно отражается на деятельности всех участников холдинга.

**Корпоративные облигации в качестве источников
финансирования инвестиционных проектов
агропромышленных интегрированных структур**

Титова И.

Для активно развивающегося агробизнеса, преимущественно холдингового типа, задача привлечения капиталов является одной из наиболее актуальных. Эта задача напрямую связана с формированием широкого поля институциональных инвесторов, что, в свою очередь, зависит от спектра предлагаемых фондовым рынком финансовых инструментов. Одним из способов долгового финансирования является выпуск облигаций.

МАРКЕТИНГ стр. 16–21

**Аспекты современного развития рынка услуг:
анти-кафе**

*Фирсова И.
Шпак Ю.*

В статье рассматриваются вопросы развития рынка услуг, в том числе появления новой услуги «анти-кафе», которая завоевывает российский рынок.

**Исследования развития мирового рынка
природного газа и перспектив России на нем**

*Аникин М.
Фирсова И.*

Россия, как известно, является мировым лидером по запасам природного газа. Любое изменение на мировом рынке оказывает сильное влияние на российскую экономику. В данной статье рассмотрены современные тенденции рынка газа. Исследование показало, что конкуренция на рынке возрастает, и позиции России могут пошатнуться.

ФИНАНСЫ стр. 22–31

О проведении второго этапа приватизации в России

Шкут Р.

Статья посвящена перспективам проведения приватизации в России в 2011–2016 гг., когда основные государственные активы компаний должны быть переданы в частные руки. Автор описывает

БАНКИ стр. 42–51

**Как пережили страны БРИКС
мировой финансовый кризис:
Индия**

Тетерятников К.

Эксперты полагают, что мировой финансовый кризис 2008 года пошел на спад. Экономика развитых стран постепенно возрождается, почерпнув свои уроки из сложившейся мировой ситуации. Как повлиял кризис на состояние банковской системы Индии — страны, входящей в группу БРИКС, вы узнаете из статьи, представленной вашему вниманию.

**Основные аспекты
концепции развития
платежной системы Банка России**

Николаева Ю.

В статье освещены основные аспекты развития национальной платежной системы РФ. Дан краткий анализ утвержденной Правительством России Концепции развития НПС. Обозначены проблемы, существующие в системе, и выявлены основные пути их решения. Материал предоставлен со ссылками на нормативно-законодательные акты и авторитетные мнения экспертов в области финансовых институтов.

Мировое банковское обозрение

АУТСОРСИНГ стр. 52–59

**Аутсорсинг или инсорсинг?
Факторы, определяющие преимущества
и недостатки для представителей бизнеса**

Шанина А.

Молчанова Л.

Аутсорсинг бесспорно является эффективной моделью бизнеса, его преимущества хорошо показали себя в современном бизнес-сообществе, в то время как инсорсинг пока еще не успел завоевать такого доверия среди потребителей. В России инсорсинговая схема, в которой исполнителем служит аффилированное или дочернее юридическое лицо, не слишком популярна, но может иметь успех у крупных компаний, бизнес которых выстраивается по принципу вертикальной или горизонтальной интеграции.

Логистический аутсорсинг

Кузьмичева М.

Услуги логистического аутсорсинга становятся все более востребованными. Автором статьи рассмотрены варианты использования аутсорсинга в логистике, проведен анализ рынка логистического аутсорсинга в России.

ИНТЕРВЬЮ стр. 60–65

**Факультет управления и права Российского
университета кооперации**

Писаренко О.

**Как эффективно
защитить товар от подделок?**

Медведев П.

ПРАВО

стр. 66–72

**Пути решения проблем
конституционного регулирования экономических
отношений в современной России**

Мецагин В.

Развитие общего экономического пространства ставит задачу обеспечения единого правового регулирования. Глобализация конституционного экономического регулирования неизбежна, она будет развиваться и дальше. В условиях федерализма концепция конституционно-правового регулирования экономических отношений в России должна отвечать потребностям государства и граждан.

Административное право и права человека

Абдуллаев Э.

Предметом рассмотрения настоящей статьи являются механизмы реализации и способы защиты основных прав и свобод человека в сфере административных правоотношений. Особое внимание уделено обеспечению основных прав и свобод в процессе административно-правового принуждения, прокурорскому и судебному контролю за соблюдением прав и свобод.

МЕНЕДЖМЕНТ стр. 73–81

Менеджмент инноваций

Соколов Н.

Лебедев С.

В статье рассматривается концепция менеджмента с опорой на внутренние резервы предприятия и стратегию развития взамен тактики сдерживания.

**Социальная ответственность менеджмента
как составная часть управления финансами
предприятия**

Проскурин В.

В статье показана взаимосвязь управления финансами предприятия с социальной ответственностью его руководителей, единство и различия экономических и социальных целей фирмы. Социальная ответственность менеджмента рассматривается как неотъемлемая часть управления финансами фирмы, затрагивающая проблемы социально-экономического развития предприятия. В статье четко выделены факторы, формирующие социальную ответственность менеджмента и возможности оценки ее эффективности.

СОБЫТИЯ

стр. 82–86

«Менеджер года — 2012». Итоги Московского конкурса

Научный семинар

**«Логистика в сфере современных финансовых услуг:
отечественный и зарубежный опыт» в РАНХиГС**

ИСТОРИЯ

стр. 87–87

Столетию журнала

«Финансовая жизнь» посвящается!

ЦИТАТЫ

стр. 88–89

Книга о скудости и богатстве

Уважаемые читатели!



Наши постоянные читатели знают, что миссией журнала является сближение науки, образования и бизнеса. Но, начиная с этого номера журнала, мы будем говорить о еще одном важном элементе – духовности, без которой не добиться успеха и не обрести счастья.

Журнал «Финансовая жизнь» имеет давнюю историю. В следующем году изданию исполняется 100 лет. В преддверии юбилея редакция преподнесет приятные подарки всем читателям. Это уникальные материалы из первых выпусков журнала. Специально для Вас мы опубликуем наиболее интересные статьи из архива, благодаря которым можно узнать какой была финансовая жизнь 100 лет назад. Первым в подборке материал про сберегательные кассы. Какими они были в 1913 году?

Но это еще не все. На страницах издания появилась новая рубрика «Цитаты». Здесь Вы найдете выдержки из уникальных книг. В этом номере мы познакомимся с творчеством Ивана Тихоновича Посошкова. Его «Книга о скудости и богатстве» принадлежит к числу наиболее ярких произведений общественно-политической и экономической мысли петровского времени. Ивана Посошкова по праву можно назвать одним из первых русских экономистов-реформаторов, выступившим с развернутой программой обновления России.

Им была разработана и предложена целая система прогрессивных преобразований, подъема и возрождения производства и совершенствования управления. Предлагаемые в книге меры, по мнению их автора, должны были служить процветанию и обогащению страны. Мерилом же ее богатства являлась не казна, а благоустройство народа, основанное не столько на деньгах, а на «истинной правде», вере и благочестии, ценностях, которые не теряются своей актуальности, несмотря на века.

*С уважением, шеф-редактор журнала
Людмила Бурмистрова*

Требования к статьям

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

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

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

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

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

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

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.eko-spirit.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 пристатейных библиографических списков обязательно (не менее пяти источников).

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

- название статьи;

- инициалы и фамилия автора;

- место работы автора;

- полный рабочий адрес автора (с указанием почт. индекса);

- перевод русской аннотации;

- перевод ключевых слов.

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

3. Прочие положения.

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

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

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

3.4. Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.

Учет грантов для коммерческих организаций

Парасоцкая Н.,

*к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета,
Финансовый университет при Правительстве РФ*

Степанова Е.,

студентка учетного факультета, Финансовый университет при Правительстве РФ

■ Авторами статьи рассмотрен порядок учета грантов коммерческими организациями, полученных для поддержки предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: грант, государственные финансы, субсидии.

Accounting for grants for commercial organizations

Parasotskaya N.,

*Ph.D., assistant professor of accounting,
Finance Academy under the Government of the Russian Federation*

Stepanova E.,

*student of the Accounting faculty,
Finance Academy under the Government of the Russian Federation*

■ Authors of this article discussed the accounting for grants commercial's organizations received support entrepreneurship.

Keywords: grant, public finance, subsidies.

За последние годы термин «грант» в нашей стране стал неотъемлемой частью профессионального сленга финансистов, бухгалтеров, юристов, предпринимателей, государственных чиновников, то есть практически представителей всех профессий, тем или иным образом связанных с государственными финансами, финансами неправительственных общественных организаций (НПО) и частного сектора экономики. Оставляя в стороне финансы государства, попробуем разобраться, что под этим термином подразумевается, когда речь идет о финансах НПО и частного сектора.

О доходах коммерческих организаций сказано уже немало, рассмотрено большинство из возможных хозяйственных ситуаций. К тому же тема, озвученная в названии работы, не является для предприятий одной из острых.

Но проведенный анализ разъяснений законодательства показал, что вопрос учета средств целевого финансирования в форме грантов стоит далеко не на последнем месте по своей значимости. Цель настоящей работы состоит в том, чтобы осветить проблемы учета грантов в коммерческих организациях.

Как правило, термином «грант» обозначается поступление в организацию экономических выгод в виде денежных средств или других активов, которое не является взносом членов НПО, собственников коммерческих организаций, и не является платой за продажу активов и услуг, продаваемых и предоставляемых данными организациями.

Бухгалтер коммерческой организации, получающей такого рода экономические выгоды, пытается определить, как их учитывать при подготовке финансовых и налоговых отчетов, и сталкивается с тем, что в стандартах финансовой отчетности термин «грант» отсутствует, а в налоговом законодательстве (п. 4—2 ст. 9 Налогового кодекса) он определен только в части государственных финансов и некоммерческих организаций.

Согласно определению, приведенному в ст. 2 Федерального закона № 127-ФЗ¹, гранты — это денежные и иные средства, передаваемые безвозмездно и безвозвратно гражданами и юридическими лицами, в том числе иностранными гражданами и иностранными юридическими лицами, а также международными организациями, получившими право на предоставление грантов на территории Российской Федерации в установленном Правительством Российской Федерации порядке, на проведение конкретных научных исследований на условиях, предусмотренных грантодателями.

Финансовое обеспечение научной и (или) научно-технической деятельности основывается на его целевой ориентации и множественности источников финансирования. В пункте 10 ст. 15 Федерального закона № 127-ФЗ сказано, что научная и (или) научно-техническая деятельность коммерческих организаций может осуществляться за счет грантов.

Получатели грантов распоряжаются ими в соответствии с законодательством Российской Федерации или в случае их использования на территории иностранного государства в соответствии с законодательством этого государства, а также на условиях, на которых эти гранты выделяются.

Гранты учреждаются Президентом РФ, российскими или иностранными организациями и гражданами для проведения различных программ, мероприятий, исследований. Порядок и условия выделения грантов определяются положениями, утвержденными на соответствующем уровне. Например, порядок и условия выделения грантов Президента РФ утверждены Постановлением Правительства РФ № 260².

Далее речь пойдет о грантах, получаемых коммерческими организациями для поддержки их предпринимательской деятельности.

Ежегодно Приказом Минэкономразвития России в рамках иных мероприятий утверждается Антикризисный пакет мер, в рамках которого выделяются субсидии на программы поддержки начинающих — гранты

начинающим на создание собственного бизнеса, то есть субсидии индивидуальным предпринимателям и юридическим лицам — производителям товаров, работ, услуг, предоставляемые на безвозмездной и безвозвратной основе на условиях долевого финансирования целевых расходов по регистрации юридического лица или индивидуального предпринимателя, расходов, связанных с началом предпринимательской деятельности, выплат по передаче прав на франшизу (паушальный взнос).

Субсидии федерального бюджета на финансирование мероприятий по предоставлению грантов предоставляются с учетом следующих условий:

— гранты направляются вновь зарегистрированным и действующим менее 1 года малым предприятиям, включая крестьянские (фермерские) хозяйства и потребительские кооперативы;

— выделена приоритетная целевая группа учредителей малых предприятий (индивидуальных предпринимателей) — получателей грантов: зарегистрированные безработные, работники, находящиеся под угрозой массового увольнения (установление неполного рабочего времени, временная приостановка работ, предоставление отпуска без сохранения заработной платы, мероприятия по высвобождению работников), работники градообразующих предприятий;

— стоимость грантов не превышает 0,3 млн. рублей на одного получателя поддержки — физического лица;

— гранты предоставляются после прохождения претендентом краткосрочного обучения и при наличии бизнес-проекта, оцениваемого комиссией с участием представителей некоммерческих организаций предпринимателей;

— гранты могут предоставляться в денежной форме (выплата субсидии) и в натуральной (предоставление в безвозмездное пользование основных средств, предоставление помещений в безвозмездное пользование и т. п.);

— обеспечена координация с региональной программой мероприятия, направленная на снижение напряженности на рынке труда.

Подробная информация о программе государственной поддержки, условиях и порядке участия в ней субъектов Российской Федерации и субъектов малого предпринимательства содержится на портале малого и среднего бизнеса Минэкономразвития России www.ecopomy.gov.ru.

По своему содержанию грант является разновидностью благотворительности, предусмотренной ст. 582 Гражданского кодекса РФ. С момента получения грант, как и любое другое пожертвование, является собственностью грантополучателя. Организация, получившая грант, обязана использовать его по целевому назначению и представить отчет о целевом использовании грантодателю.

Никакие другие обязанности не могут быть возложены на грантополучателя, например: не ставить на баланс имущество, приобретенное по гранту; возвращать имущество, приобретенное в ходе использования гранта, по требованию грантодателя; сообщать во всех публикациях, касающихся программы, финансируемой

¹ Федеральный закон от 23.08.1996 № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике».

² Постановление Правительства РФ от 27.04.2005 № 260 «О мерах по государственной поддержке молодых российских ученых — кандидатов наук и их научных руководителей, молодых российских ученых — докторов наук и ведущих научных школ Российской Федерации».

по гранту, сведения о грантодателе; передавать безвозмездно грантодателю информацию, созданную в ходе работы по гранту и являющуюся интеллектуальной собственностью; не допускать замены специалистов (в том числе руководителей проекта), работающих по гранту; предоставить подлинники первичных документов.

К сожалению, многие грантодатели воспринимают договор о гранте не как договор о благотворительности, а как договор на оказание услуг, где стороны являются соответственно заказчиком и исполнителем, а последний за плату обязуется выполнить определенную работу (оказать услугу).

Выполнение некоторых незаконных требований грантодателей может привести к негативным последствиям. Так, непостановка на баланс имущества, приобретенного на средства гранта, может привести к занижению облагаемой базы по налогу на имущество. Обязанность сообщать в СМИ об организации-грантодателе может быть расценена как реклама, и тогда (в судебном порядке) договор о гранте может быть признан притворной сделкой. В свою очередь, признание договора о гранте притворной сделкой повлечет налогообложение суммы гранта как оплаты за услугу.

Желательно не передавать подлинники первичных документов грантодателю, чтобы не произошло их утраты. Для обеспечения сохранности подлинников первичных документов в случае, когда грантодатель настаивает на проверке именно данных экземпляров, грантополучателю необходимо воспользоваться возможностью на проверку документов на своей территории.

По окончании действия договора о гранте грантополучатели представляют грантодателю отчет в сроки и по форме, установленные последним. В налоговый орган отчет о целевом использовании представляется по окончании года отдельно по каждому гранту. Форма такого отчета разрабатывается организацией самостоятельно, но за основу может быть взята форма отчета, утвержденная грантодателем.

Поскольку данное финансирование осуществляется в целях поддержки деятельности коммерческих организаций, а также совершенствования организации и выполнения исследований, проводимых молодыми учеными, будет актуально рассмотреть их бухгалтерский учет.

Положение по бухгалтерскому учету «Учет государственной помощи» ПБУ 13/2000 устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете информации о получении и использовании государственной помощи, предоставляемой коммерческим организациям (кроме кредитных организаций), являющимся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации (далее — организации), и признаваемой как увеличение экономической выгоды конкретной организации в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества). Исходя из настоящего Положения в бухгалтерском учете формируется информация о государственной помощи, предоставленной в различных формах, в том числе и в форме грантов.

Организация принимает бюджетные средства (гранты), включая ресурсы, отличные от денежных

средств, к бухгалтерскому учету при наличии следующих условий:

- *имеется уверенность, что условия предоставления этих средств организацией будут выполнены;*
- *имеется уверенность, что указанные средства будут получены.*

Гранты, принятые к бухгалтерскому учету в соответствии с перечисленными условиями, отражаются в бухгалтерском учете как возникновение целевого финансирования и задолженности по этим средствам.

По мере фактического получения средств соответствующие суммы уменьшают задолженность и увеличивают счета учета денежных средств, капитальных вложений и т. п.

Если гранты признаются в бухгалтерском учете по мере фактического получения ресурсов, то с возникновением целевого финансирования увеличиваются счета учета денежных средств, капитальных вложений и т. п.

Гранты списываются со счета учета целевого финансирования как увеличение финансовых результатов организации.

Одновременно по внеоборотным активам, приобретенным за счет средств и подлежащим согласно действующим правилам амортизации, в общем порядке начисляются амортизационные отчисления.

Списание грантов со счета учета целевого финансирования производится на систематической основе:

- *суммы средств на финансирование капитальных расходов — на протяжении срока полезного использования внеоборотных активов, подлежащих согласно действующим правилам амортизации, или в течение периода признания расходов, связанных с выполнением условий предоставления средств на приобретение внеоборотных активов, не подлежащих амортизации согласно действующим правилам.*

При этом целевое финансирование учитывается в качестве доходов будущих периодов при вводе объектов внеоборотных активов в эксплуатацию с последующим отнесением в течение срока полезного использования объектов внеоборотных активов в размере начисленной амортизации на финансовые результаты организации как прочие доходы;

- *суммы средств на финансирование текущих расходов — в периоды признания расходов, на финансирование которых они предоставлены. При этом целевое финансирование признается в качестве доходов будущих периодов в момент принятия к бухгалтерскому учету материально-производственных запасов, начисления оплаты труда и осуществления других расходов аналогичного характера с последующим отнесением на доходы отчетного периода при отпуске материально-производственных запасов в производство продукции, на выполнение работ (оказание услуг), начисление оплаты труда и осуществление других расходов аналогичного характера.*

Согласно Плану счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций гранты учитывают на счете 86 «Целевое финансирование».

Получение грантов отражают по кредиту счета 86 в корреспонденции со счетом 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Учет использования средств грантов в коммерческой организации ведут по дебету счета 86 в корреспонденции со счетом 98 «Доходы будущих периодов», субсчет 98-2 «Безвозмездные поступления».

Суммы, учтенные на счете 98 «Доходы будущих периодов», списываются с этого счета в кредит счета 91 «Прочие доходы и расходы»:

- по безвозмездно полученным основным средствам — по мере начисления амортизации;

- по иным безвозмездно полученным материальным ценностям — по мере списания на счета учета затрат на производство (расходов на продажу).

Аналитический учет по субсчету 98-2 «Безвозмездные поступления» ведется по каждому безвозмездному поступлению ценностей.

Поступление гранта отражается проводкой: Д 51 К 86.

При вводе в эксплуатацию объекта ОС, приобретенного за счет бюджетного финансирования, сумма целевого финансирования, израсходованного на приобретение ОС, отражается проводкой: Д 86 К 98.

По мере начисления амортизации такого ОС средства целевого финансирования списываются в состав прочих доходов равными суммами за весь срок полезного использования ОС проводкой: Д 98 К 91.1.

По текущим расходам:

Д 86 К 98 — в момент принятия к учету МПЗ, купленных за счет целевого финансирования, начисления оплаты труда и т. п.

Д 98 К 91.1 — в суммах расходов, признанных в текущем периоде и осуществленных за счет целевого финансирования (МПЗ списаны в производство, расходы на оплату труда признаны в качестве расходов текущего периода и т. п.).

В пункте 7 ПБУ 13/2000 рассматриваются два возможных способа признания в бухгалтерском учете бюджетного финансирования.

Способ 1. Бюджетные средства, принятые к бухгалтерскому учету в соответствии с п. 5 ПБУ 13/2000, отражают как возникновение целевого финансирования и задолженности по этим средствам. По мере фактического получения средств уменьшают задолженность и увеличивают счета учета денежных средств, капитальных вложений и т. п.

При данном способе делают следующие записи:

Д 76 — К 86 — возникновение целевого бюджетного финансирования (при выполнении условий п. 5 ПБУ 13/2000) и задолженности по этим средствам;

Д 50, 51, 52, 55 — К 76 — получение целевого финансирования денежными средствами;

Д 07, 08, 10, 11, 15, 20, 41 — К 76 — получение целевого финансирования активами, отличными от денежных средств.

Способ 2. Если бюджетные средства признаются в бухгалтерском учете по мере фактического получения ресурсов, то с возникновением целевого финансирования увеличиваются счета учета денежных средств, капитальных вложений и т. п.

При данном способе делают следующие записи:

Д 50, 51, 52, 55 — К 86 — получение денежных средств целевого финансирования;

Д 07, 08, 10, 11, 15, 20, 41 — К 86 — получение активов, отличных от денежных средств.

ПБУ 13/2000 дает возможность руководству коммерческих организаций использовать любой способ отражения в учете грантов. Получается, что в учетной политике разрешено отразить один из возможных способов учета.

Например, если организация получила из бюджета средства на целевое финансирование, из которых часть денежных средств предназначалась на приобретение основных средств, часть — на нематериальные активы, часть — на покрытие текущих расходов, связанных с приобретением материально-производственных запасов.

Также организация приобрела в соответствии с выделенными средствами: 1) отдельный объект основных средств, 2) нематериальный актив, 3) материально-производственные запасы, часть которых была списана на производственные нужды в отчетном периоде.

В бухгалтерском учете операции будут отражены следующим образом:

Д 76 — К 86 — отражено возникновение целевого бюджетного финансирования;

Д 51 — К 76 — получены денежные средства на целевое финансирование;

Д 08-4 «Приобретение отдельных объектов основных средств» — К 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» — отражены затраты организации на приобретение объекта основных средств;

Д 08-5 «Приобретение нематериальных активов» — отражены затраты организации на приобретение нематериального актива;

Д 60 — К 51 — оплачены приобретенные объекты основных средств и нематериальный актив;

Д 01 «Основные средства» — К 08-4 — введен в эксплуатацию объект основных средств (принят к бухгалтерскому учету);

Д 04 «Нематериальные активы» — К 08-5 — введен в эксплуатацию нематериальный актив (принят к бухгалтерскому учету);

Д 86 — К 98 «Доходы будущих периодов» — одновременно при вводе объекта основных средств и нематериального актива в эксплуатацию;

Д 20, 23, 25, 26 и других счетов учета затрат — К 02 «Амортизация основных средств» — начислена ежемесячная амортизация по объекту основных средств;

Д 20, 23, 25, 26 и других счетов учета затрат — К 05 «Амортизация нематериальных активов» — начислена ежемесячная амортизация по нематериальному активу;

Д 98 — К 91 «Прочие доходы и расходы» — отражена ежемесячно начисляемая амортизация по объекту основных средств и нематериальному активу;

Д 10-1 «Сырье и материалы» — К 60 — приобретены материально-производственные запасы;

Д 60 — К 51 — оплачены приобретенные материально-производственные запасы;

Д 86 — К 98 — приняты к учету материально-производственные запасы;

Д 20, 23, 25, 26 и других счетов учета затрат — К 10-1 — списаны на производственные нужды материально-производственные запасы;

Д 98 — К 91 — отнесена на доходы сумма доходов будущих периодов при списании в производство материально-производственных запасов.

В пункте 10 ПБУ 13/2000 описан порядок бухгалтерского учета бюджетных средств, предоставленных на финансирование расходов, понесенных организацией в предыдущие отчетные периоды. Рассмотрим данный порядок на примере.

В предыдущем отчетном периоде организация произвела расходы на сумму 100 тыс. руб.

В текущем периоде она получила бюджетные средства на расчетный счет на покрытие данных расходов в размере 100 тыс. руб.

В бухгалтерском учете будут сделаны следующие записи:

Д 86 — К 91 — 100 тыс. руб. — отражено возникновение бюджетного финансирования;

Д 51 — К 86 — 100 тыс. руб. — получены бюджетные средства на расчетный счет организации.

Порядок бухгалтерского учета возврата средств бюджетного финансирования, признанных ранее в этом же году, с применением исправительных записей изложен в п.13 ПБУ 13/2000.

Рассмотрим отражение в учете возврата бюджетных средств, признанных ранее в этом же году.

Д 76 — К 86 — сторно — на сумму бюджетного финансирования;

Д 51 — К 76 — сторно — на сумму перечисленных денежных средств;

Д 10 — К 76 — сторно — на сумму поступивших материалов.

Вполне возможно применение обратных записей, хотя это прямо не предусмотрено Планом счетов бухгалтерского учета.

Согласно общей части Инструкции по применению Плана счетов, утвержденной Приказом Минфина России № 94н, в случае возникновения фактов хозяйственной деятельности, корреспонденция по которым не предусмотрена в типовой схеме, организация может дополнить ее, соблюдая единые подходы, установленные Инструкцией.

В данном случае отражение в бухгалтерском учете возврата бюджетных средств, признанных ранее в этом же году, будет следующим:

Д 86 — К 76 — на сумму бюджетного финансирования;

Д 76 — К 51 — на сумму перечисленных денежных средств;

Д 76 — К 10 — на сумму поступивших материалов.

Порядок бухгалтерского учета возврата средств бюджетного финансирования, полученных в качестве государственной помощи в предыдущие годы, изложен в п. 14 ПБУ 13/2000.

Рассмотрим отражение в учете возврата бюджетных средств, признанных в предыдущие годы.

В случае возврата бюджетных средств на капитальные расходы делают следующие проводки:

Д 86 — К 76 — на сумму задолженности по возврату бюджетных средств;

Д 91 — К 86 — на сумму начисленной амортизации по объекту основных средств и нематериальному активу за год;

Д 98 — К 91 — на сумму несписанных доходов будущих периодов;

Д 91 — К 86 — на сумму несписанных доходов будущих периодов.

Возврат бюджетных средств по текущим расходам в предыдущем периоде отражается таким образом:

Д 98 — К 91 — увеличение финансовых результатов на сумму несписанных материально-производственных запасов;

Д 91 — К 76 — увеличение задолженности по возврату бюджетных средств.

С учетом норм Налогового кодекса и недавно вышедших разъяснений, изложенных в Письме ФНС России от 29.09.2008 № ШТ-15-3/1078@ «О налогообложении грантов» (далее — Письмо № ШТ-15-3/1078@), рассмотрим, как учитываются средства в виде грантов при исчислении налогов.

Налог на добавленную стоимость. В соответствии с подп. 1 п. 1 ст. 146 НК РФ объектом обложения НДС признаются операции по реализации товаров (работ, услуг) на территории РФ, а также передача имущественных прав.

Так как операции по передаче денежных средств не являются реализацией товаров (работ, услуг, имущественных прав), объекта обложения НДС не возникает.

При этом должно соблюдаться несколько следующих условий:

— они не связаны с оплатой реализованных товаров (работ, услуг, имущественных прав), так как подп. 2 п. 1 ст. 162 НК РФ гласит, что налоговая база по НДС увеличивается только на суммы, полученные налогоплательщиком за реализованные товары (работы, услуги) в виде финансовой помощи, на пополнение фондов специального назначения, в счет увеличения доходов либо иначе связанных с оплатой реализованных товаров (работ, услуг);

— денежные средства получены в счет предстоящих поставок товаров (работ, услуг), которые в соответствии со ст. 149 НК РФ освобождены от обложения НДС;

— они получены некоммерческими организациями на осуществление конкретных целевых программ и мероприятий, связанных с ведением ими основной уставной деятельности.

В данном Письме Минфин заостряет внимание на том, что вопрос применения льготного режима обложения НДС должен рассматриваться в отношении каждой конкретной ситуации и решаться в зависимости от обстоятельств, возникших у налогоплательщика в процессе осуществления им финансово-хозяйственной деятельности.

Налог на прибыль. Налоговая база по налогу на прибыль определяется в порядке, установленном главой 25 НК РФ.

Согласно п. 17 ст. 270 НК РФ учреждения-грантодатели не учитывают в составе расходов при исчислении налога

на прибыль стоимость имущества, переданного в рамках целевого финансирования.

Для учреждений-грантополучателей предусмотрены особенности определения налоговой базы по налогу на прибыль, которые позволяют им не учитывать в составе доходов средства в виде полученных грантов и, соответственно, не принимать расходы по ним.

Так, подп. 14 п. 1 ст. 251 НК РФ установлено, что при определении налоговой базы по налогу на прибыль не учитываются доходы в виде имущества, полученного учреждением в рамках целевого финансирования, в частности в виде грантов. При этом учреждения, получившие подобные средства, обязаны вести отдельный учет доходов и расходов.

В случае отсутствия такого учета указанные средства рассматриваются как подлежащие налогообложению с даты их получения.

Следует учитывать, что грантами в целях главы 25 НК РФ признаются денежные средства или иное имущество, в случае если их передача (получение) удовлетворяет следующим условиям:

— гранты предоставляются на безвозмездной и безвозвратной основах российскими физическими лицами, некоммерческими организациями, а также иностранными и международными организациями и объединениями согласно Постановлению Правительства РФ от 28.06.2008 № 485 «О Перечне международных организаций, получаемые налогоплательщиками гранты (безвозмездная помощь) которых не подлежат налогообложению и не учитываются в целях налогообложения в доходах российских организаций — получателей грантов» (далее — Перечень № 485).

Таким образом, в целях обложения налогом на прибыль имущество, полученное от коммерческих организаций (российских и иностранных) и иностранных физических лиц, не является грантом и поэтому подлежит включению в налоговую базу;

— гранты выделяются на осуществление конкретных программ в области образования, искусства, культуры, охраны здоровья населения;

— обязательность представления грантодателю отчетности о расходовании средств.

Если полученный учреждением грант не удовлетворяет хотя бы одному из перечисленных условий и нет иных оснований для отнесения его к целевому финансированию или к целевым поступлениям, он учитывается для целей налогообложения прибыли в составе внереализационных доходов как безвозмездно полученное имущество на основании п. 8 ст. 250 НК РФ.

Заполняя декларацию по налогу на прибыль, форма которой утверждена Приказом Минфина России № 54н³, учреждение, получившее грант, не учитываемый при формировании налоговой базы, обязано заполнить лист 07 «Отчет о целевом использовании имущества (в том числе денежных средств), работ, услуг, полученных в рамках благотворительной деятельности, целевых

поступлений, целевого финансирования» налоговой декларации. Этому виду целевого финансирования присвоен код 010.

При заполнении листа 07 налоговой декларации не включаются гранты, которые выделены международными организациями, не входящими в Перечень № 485. Учреждения не вправе включить в этот лист гранты, выделенные не на те цели, которые указаны в подп. 14 п. 1 ст. 251 НК РФ. Не учитываются при заполнении этого листа гранты, если условия их выделения грантодателем не определены, а также в том случае, когда учреждение не представляет грантодателю отчет о целевом использовании гранта.

Налог на доходы физических лиц. Ранее НДФЛ не уплачивался с сумм грантов (безвозмездной помощи), которые были предоставлены для поддержки науки и образования, культуры и искусства в РФ международными или иностранными организациями.

С 1 января 2008 г. из налоговой базы по НДФЛ исключены суммы, получаемые в виде грантов (безвозмездной помощи), предоставленных для поддержки науки и образования, культуры и искусства в РФ не только международными и иностранными организациями, но также и российскими организациями по перечню таких организаций, утверждаемому Правительством РФ.

Целью статьи явилось рассмотрение общего порядка учета грантов для коммерческих организаций в соответствии с принятым ПБУ 13/2000 и возможных проблем, связанных с их учетом. Подробно изучив данную тему, можно сделать вывод о том, что благодаря российскому законодательству на настоящий момент учет грантов для коммерческих организаций ведется преимущественно в определенном принятом порядке, который позволяет избежать и решить возникающие проблемы в процессе учета.

Литература

1. Налоговый кодекс РФ.
2. Федеральный закон от 23.08.1996 № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике».
3. Постановление Правительства РФ от 27.04.2005 № 260 «О мерах по государственной поддержке молодых российских ученых — кандидатов наук и их научных руководителей, молодых российских ученых — докторов наук и ведущих научных школ Российской Федерации».
4. Положение по бухгалтерскому учету «Учет государственной помощи» ПБУ 13/2000 (утв. Приказом Минфина РФ от 16 октября 2000 г. № 92н) (с изменениями от 18 сентября 2006 г.).
5. Письмо ФНС России от 29.09.2008 № ШТ-15-3/1078@ «О налогообложении грантов».
6. Портал малого и среднего бизнеса Минэкономразвития России www.eco.neomy.gov.ru.

³ Приказ Минфина России от 05.05.2008 № 54н «Об утверждении формы налоговой декларации по налогу на прибыль организаций и Порядка ее заполнения».

Казахстанская практика: учет основных средств и их амортизации

Осадчий И.,

магистрант, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

В Казахстане по дебету соответствующего счета 2410 «Основные средства» отражаются основные средства, оценивающиеся в момент движения по первоначальной стоимости, в корреспонденции с различными счетами. Аналитический учет должен обеспечить возможность получения данных о наличии и движении основных средств. В Типовом плане счетов бухгалтерского учета предусмотрены методики одноканального начисления амортизации основных средств. Для учета амортизации и накопления суммы амортизации предназначен счет 2420 «Амортизация основных средств».

Ключевые слова: основные средства, амортизация, объект, классификация, справедливая стоимость.

Kazakhstan's practice of fixed assets accounting and amortization

Osadchy I.,

magistrant, Karaganda Economic University Kazpotrebsoyuz

In Kazakhstan, the debit the appropriate account 2410 «Fixed assets» are recorded fixed assets, valued at the time of the movement at cost, in correspondence with the different accounts. Analytical accounting should provide for obtaining data on the presence and movement of fixed assets. In the Master Plan of Accounts provides single-channel method of depreciation of fixed assets. For depreciation and accumulated depreciation is due in 2420, «Depreciation».

Keywords: the basic means, amortization, object, classification, fair cost.

В целях приведения казахстанской системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности в соответствие с международными стандартами в последние годы в нашей стране была проведена большая работа по реформированию бухгалтерского учета и финансовой отчетности, началу которой положил Закон Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28 февраля 2007 г. [1].

Синтетический учет — это учет, дающий обобщенные показатели в денежном выражении. Данные

синтетического учета детализируются в аналитическом учете. В Типовом плане счетов бухгалтерского учета счет 2410 «Основные средства» предназначен для обобщения информации о наличии и движении основных средств [2].

По дебету соответствующего счета 2410 «Основные средства» отражаются основные средства, оценивающиеся в момент поступления по первоначальной стоимости, в корреспонденции со счетами 1030 «Денежные средства на текущих банковских счетах», 1040

«Денежные средства на карт-счетах», 1010 «Денежные средства в кассе» или 3310 «Краткосрочная кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам», 3390 «Прочая краткосрочная кредиторская задолженность» — при приобретении основных средств у юридических или физических лиц за плату, 5110 «Неоплаченный капитал» — при внесении учредителями объектов основных средств в счет вклада в уставный капитал, 6220 «Доход от безвозмездно полученных активов» — при получении основных средств от других юридических или физических лиц безвозмездно.

На счете 2930 «Незавершенное строительство» учитываются затраты:

- по возведению зданий и сооружений, монтажу оборудования и другие расходы, предусмотренные сметами, сметно-финансовыми расчетами на капитальное строительство (независимо от того, осуществляется это строительство подрядным или хозяйственным способом), а также проценты по кредитам, предоставленным на период строительства;

- связанные со строительством и приобретением основных средств, включаемые и не включаемые в первоначальную стоимость объектов основных средств;

- по приобретению технологического, энергетического и производственного оборудования (включая оборудование для мастерских, опытных установок, лабораторий), требующего монтажа и предназначенного для установки в строящихся (реконструируемых) объектах капитальных вложений;

- по выращиванию в хозяйстве молодняка продуктивного и рабочего скота, переводимого в основное стадо.

По завершении строительства стоимость объектов основных средств, принятых в эксплуатацию, списывается с кредита счета 2930 «Незавершенное строительство» в дебет соответствующего счета 2410 «Основные средства». Затраты, связанные со строительством, но не включаемые в первоначальную стоимость объектов, списываются со счета 2930 «Незавершенное строительство» в дебет счета 7210 «Административные расходы».

Сумма увеличения первоначальной стоимости основных средств в результате произведенной переоценки отражается по дебету соответствующего счета 2410 «Основные средства» и кредиту счета 5420 «Резерв на переоценку основных средств».

При выбытии основных средств их балансовая стоимость списывается с кредита соответствующего счета 2410 «Основные средства» в дебет счета 7410 «Расходы по выбытию активов».

Доход от реализации основных средств отражается по кредиту счета 6210 «Доход от выбытия активов» и дебету соответствующих счетов 1210 «Краткосрочная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков» или счета 1280 «Прочая краткосрочная дебиторская задолженность», 1030 «Денежные средства на текущих банковских счетах», 1010 «Денежные средства в кассе».

При выбытии основных средств сумма переоценки, не перенесенная в течение срока службы на нераспределенный доход, списывается с дебета счета 5420 «Резерв

на переоценку основных средств» в кредит счета 5510 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) отчетного года».

Приобретение зданий и легковых автомобилей:

На покупную стоимость приобретенных объектов (включая НДС):

Дебет 2410 «Основные средства»;

Кредит 3310 «Краткосрочная кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам» на сумму 300 000 тенге.

Расходы, связанные с доставкой (включая НДС):

Дебет 2410 «Основные средства»;

Кредит 3310 «Краткосрочная кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам» на сумму 50 000 тенге.

Приобретение других основных средств:

На договорную стоимость приобретенных объектов (без НДС):

Дебет 2410 «Основные средства»;

Кредит 3310 «Краткосрочная кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам» на сумму 300 000 тенге.

Поступление основных средств в результате строительства объектов. Затраты на возведение зданий и сооружений, монтаж оборудования и другие расходы, предусмотренные сметами, сметно-финансовыми расчетами на капитальное строительство (независимо от того, осуществляется это строительство подрядным или хозяйственным способом), учитываются на счете 2930 «Незавершенное строительство».

Подрядный способ строительства. Начислено проектной организации и подрядчику за сметные и строительномонтажные работы по строительству объекта (включая НДС):

Дебет 2930 «Незавершенное строительство»;

Кредит 3310 «Краткосрочная кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам» на сумму 1 200 000 тенге.

По завершении работ — приемка объекта по акту и ввод в эксплуатацию. Если компенсация включается в первоначальную стоимость объекта (согласно смете):

Дебет 2410 «Основные средства»;

Кредит 2930 «Незавершенное строительство» на сумму 1 980 000 (1 200 000+300 000+480 000) тенге.

Ввод в эксплуатацию объекта:

Дебет 2410 «Основные средства»;

Кредит 2930 «Незавершенное строительство» на сумму 1 500 000 (1 200 000+300 000) тенге.

Хозяйственный способ ведения строительства.

На стоимость использованных для строительства материалов:

Дебет 2930 «Незавершенное строительство»;

Кредит 1310 «Сырье и материалы» на сумму 500 000 тенге.

Начислена заработная плата строительным рабочим:

Дебет 2930 «Незавершенное строительство»;

Кредит 3350 «Краткосрочная задолженность по оплате труда» на сумму 250 000 тенге.

Произведены отчисления социального налога (11%):

Дебет 2930 «Незавершенное строительство»;
Кредит 3150 «Социальный налог» на сумму 27 500 тенге.

По окончании работ согласно акту введен в эксплуатацию объект основных средств:

Дебет 2410 «Основные средства»;
Кредит 2930 «Незавершенное строительство» на сумму 1 506 250 тенге (500 000+300 000+250 000+27 500+3750+25 000+400 000).

Поступившие основные средства от учредителей в качестве вклада в уставный капитал. Уставный капитал АО «Карагандинский завод электротехнического оборудования» согласно Учредительному договору составляет 9 500 000 тенге. Взнос учредителей составляет 3 800 000 тенге и состоит из имущества.

На сумму объявленного уставного капитала:

Дебет 5110 «Неоплаченный капитал»;
Кредит 5020 «Простые акции» на сумму 9 500 000 тенге.

На договорную (согласованную) стоимость основных средств, поступивших от учредителей в качестве вклада в уставный капитал:

Дебет 2410 «Основные средства»;
Кредит 5110 «Неоплаченный капитал» на сумму 3 100 000 тенге.

Выбытие (списание) объектов основных средств отражается следующими бухгалтерскими записями:

Реализация основных средств.

На балансовую стоимость основных средств

Дебет 7410 «Расходы по выбытию активов»;
Кредит 2410 «Основные средства» на сумму 800 000 тенге.

На сумму ранее начисленного износа:

Дебет 2420 «Амортизация основных средств»;
Кредит 2410 «Основные средства» на сумму 200 000 тенге.

Выбытие в результате ликвидации объекта основных средств (по физическому или моральному износу):

Дебет 7410 «Расходы по выбытию активов»;
Кредит 2410 «Основные средства» на сумму 70 000 тенге.

На сумму ранее начисленного износа:

Дебет 2420 «Амортизация основных средств»;
Кредит 2410 «Основные средства» на сумму 180 000 тенге.

Оприходованы материалы (металлолом, топливо), полученные от ликвидации объекта основных средств:

Дебет 1310 «Сырье и материалы»;
Кредит 6210 «Доход от выбытия активов» на сумму 1600 тенге.

Внутреннее перемещение основных средств.

При передаче основных средств из одного цеха (структурного подразделения) в другой:

Дебет 2410 «Основные средства»;
Кредит 2410 «Основные средства» на сумму 25 000 тенге.

Объектом учета основных средств является инвентарный объект, то есть законченное устройство со всеми относящимися к нему приспособлениями и принадлежностями

или отдельный конструктивный обособленный предмет (комплекс предметов), предназначенный для выполнения определенных самостоятельных функций [3].

Аналитический учет основных средств ведется в бухгалтерии в инвентарных карточках, которые открывают на каждый инвентарный объект, за исключением однотипных предметов хозяйственного инвентаря, инструментов и других предметов, имеющих одно и то же производственное или хозяйственное назначение, одинаковые технические характеристики, стоимость и находящиеся в одном производственном подразделении.

Эти предметы допускаются на одной инвентарной карточке [4].

Аналитический учет должен обеспечить возможность получения данных о наличии и движении основных средств.

Амортизация основных средств начисляется всеми субъектами независимо от форм собственности по всем видам основных средств, за исключением земли, продуктивного скота, волов, буйволов, оленей, библиотечных фондов, фильмофондов, музейных и художественных ценностей, памятников архитектуры и искусства, автомобильных дорог общего пользования. Сумма износа по полностью амортизированным основным средствам не начисляется.

В Типовом плане счетов бухгалтерского учета предусмотрены методики одноканального начисления амортизации основных средств. Для учета амортизации и накопления суммы амортизации предназначен счет 2420 «Амортизация основных средств» [2].

Этот счет по отношению к бухгалтерскому балансу пассивный, регулирующий. По кредиту их отражают остатки, накопления сумм износа объектов основных средств, которые числятся на счете 2410 «Основные средства».

По дебету счета 2420 «Амортизация основных средств» отражают списание сумм накопленной амортизации.

На основании расчета начисления амортизационных отчислений (износа) ежемесячно по кредиту счетов по учету износа объектов основных средств в дебет соответствующих счетов по учету расходов производства или обращения в зависимости от принадлежности объектов основных средств к основным, вспомогательным, обслуживающим и другим подразделениям производства отражают сумму амортизационных отчислений (износа):

Дебет счета 7110 «Расходы по реализации продукции и оказанию услуг» — на сумму амортизации (износа) по объектам основных средств, используемым в процессе реализации товаров (работ, услуг);

Дебет счета 7210 «Административные расходы» — на сумму амортизации (износа) по объектам основных средств, не связанных с производственным процессом;

Дебет счета 8410 «Накладные расходы» — на сумму начисленной амортизации и износа объектов основных средств, используемых в производственном процессе;

Кредит счета 2420 «Амортизация основных средств».

Сумма амортизационных отчислений (износа), включаемая в себестоимость (стоимость) продукции и услуг, поступает в составе выручки за реализованную продукцию

и услуги на расчетный счет предприятия, на котором они накапливаются, на накопление и расходование амортизационного фонда в бухгалтерском учете специально не отражаются [5]. Амортизационные отчисления расходуются непосредственно с текущего банковского счета предприятия на приобретение строительных материалов, оборудования, машин, нематериальных активов, на финансирование капитальных вложений в основные средства или направляются в долгосрочные финансовые вложения.

При сдаче отдельных объектов основных средств в аренду (кроме долгосрочной) предприятия-арендодатели начисленную сумму амортизации (износа) по ним отражают следующей бухгалтерской проводкой:

Дебет счета 7010 «Себестоимость реализованной продукции и оказанных услуг»;

Кредит счета 2420 «Амортизация основных средств».

При выбытии (продаже, списании, безвозмездной передаче и др.) объектов основных средств, принадлежащих предприятию на правах собственности, сумма накопленного по ним износа списывается следующей бухгалтерской записью:

Дебет счета 2420 «Амортизация основных средств»;

Кредит счета 2410 «Основные средства».

Аналогично списывается сумма накопленного износа по недостающим или полностью испорченным объектам основных средств.

По объектам основных средств, стоимость которых полностью отнесена на расходы производства или периода начисления амортизации (износа) прекращается.

Кредитовое сальдо по счету 2420 «Амортизация основных средств» отражает величину накопленного износа объектов основных средств, как собственных, так и долгосрочно арендуемых, и служит источником погашения первоначальной стоимости выбывших объектов основных средств.

Данная корреспонденция счетов по учету основных средств и их амортизации позволит, на наш взгляд, упростить и сократить бухгалтерские процедуры, обобщить данные об основных средствах и их амортизации в учете, сэкономит время бухгалтера.

Литература

1. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности: Закон Республики Казахстан от 28 февраля 2007 г. № 235-IIIЗРК.
2. Типовой план счетов бухгалтерского учета. Утвержден приказом Министра финансов Республики Казахстан от 23 мая 2007 г. № 185.
3. Международные стандарты финансовой отчетности. — Алматы, 2005.
4. Правила ведения бухгалтерского учета. Утверждены приказом Министра финансов Республики Казахстан от 14 октября 2011 г.
5. Михалева Е.В., Хорина Л.И. Фиксированные активы: вчера, сегодня, завтра... (бухгалтерский и налоговый учет) // Бюллетень бухгалтера. 2006. № 19 (317). С. 14—18.



Финансовый университет
при Правительстве
Российской Федерации



Издательский дом
«Экономическая газета»



Институт
«ИТКОР»



Академия
менеджмента и бизнес-
администрирования

Приглашаем на II Международную научно-практическую конференцию

10 апреля состоится II Международная конференция:

«Экономические и социальные науки: прошлое, настоящее и будущее».

Организаторами мероприятия выступают: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Издательский дом «Экономическая газета», Институт «ИТКОР» и Академия менеджмента и бизнес-администрирования.

Информационную поддержку оказывают журналы «Финансовая жизнь», «РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция» и «Российский экономический интернет-журнал».

К участию в конференции приглашаются молодые ученые, преподаватели, докторанты, аспиранты, соискатели и все, кто занимаются научными исследованиями.

С условиями участия в конференции, требованиями к оформлению научных статей, а так же дополнительной информацией о мероприятии вы можете ознакомиться на сайтах www.ideg.ru, www.itkor.ru.

Аспекты современного развития рынка услуг: анти-кафе

д.э.н., к.п.н., профессор кафедры маркетинга, Финансовый университет при Правительстве РФ
Фирсова И., Шпак Ю., студентка, факультет учета и аудита, гр. У 3-2, Финансовый университет при Правительстве РФ

В статье рассматриваются вопросы развития рынка услуг, в том числе появления новой услуги «анти-кафе», которая завоевывает российский рынок.

Ключевые слова: рынок услуг, услуга — анти-кафе, тенденции развития рынка услуг.

Aspects of modern development of the services market, «anti-cafes»

Ph.D., Professor of Marketing, Finance Academy under the Government of the Russian Federation
Firsova I., Shpak J., student, Faculty of Accounting and Auditing, Finance Academy under the Government of the Russian Federation

The article examines the development of the services market, including the new features of the «anti-cafe», which won the Russian market.

Keywords: consumer services, services — anti-cafe, trends of services.

Основными характеристиками предприятий сферы услуг в современных условиях являются перманентные изменения, направленные на повышение устойчивости функционирования с учетом динамичной среды, обусловленной меняющимися внешними и внутренними факторами и ориентированной на применение инновационных способов, форм и методов хозяйствования. Преодолев трудности переходного периода, на предприятиях сферы услуг общественного питания с 2000 г. наметился период относительной стабилизации и проявились предпосылки роста и развития данного сегмента рынка.

Современные тенденции развития потребностей на рынке услуг позволяют развитию данной сферы за счет появления все более новых услуг, особенно для молодежи: мы говорим о новой услуге «анти-кафе».

Анти-кафе начали свое существование в 2010 г., когда появилось первое анти-кафе, где каждый посетитель мог выпить чай, почитать книгу или просто провести время с друзьями, а в качестве оплаты оставить сумму, которую они могли себе позволить. В настоящее время существует на рынке услуг несколько видов анти-кафе: «Циферблат», «Бабочки», «Local Time», Time Terria, «Зеленая дверь» и др. К началу 2011 г. в Москве, Казани, Киеве, Нижнем Новгороде, Одессе и Санкт-Петербурге, Ижевске, Перми, Новосибирске, Екатеринбурге стали развиваться подобные услуги. Что-же это за услуга? И почему она так востребована среди молодежи и даже старшего поколения?

Сам термин «анти-кафе» был придуман создателем «Бабочек». Основатели «Циферблата» предпочитают называть свои кафе «свободным пространством», в Local Time оперируют термином «третье место».

Как правило, анти-кафе создаются как некоммерческие общественные организации или общества с ограниченной ответственностью и, не подпадая под категорию предприятий общественного питания, не имеют сложной процедуры открытия.

Анти-кафе — это новый формат заведений, предназначенных исключительно для культурного отдыха, встреч, проведения досуга и работы. Аналогов подобным заведениям в мире нет, хотя многие кафе и рестораны мира экспериментируют с оплатой и ассортиментом предоставляемых услуг. Так, в венском кафе Deewan посетитель может заказать сколько угодно блюд из меню и заплатить за них по своему усмотрению — сколько считает нужным. В лондонском кафе Sew Over It можно научиться шить. Посетительницам предлагают чай, кофе и кондитерские изделия в неограниченных количествах, а также швейную машинку и консультанта по кройке и шитью¹. В анти-кафе не подаются изысканные блюда и алкогольные напитки. В меню заведения лишь бесплатные чай, кофе, печенье, шоколад. Другую еду можно принести с собой или заказать с доставкой в другом, более традиционном заведении.

¹ «Анти-кафе: как заработать на бесплатном печенье», <http://www.hopesandfears.com>

Главным источником дохода в таких заведениях является поминутная оплата за пребывание в нем. Стоимость составляет, как правило, 1—1,5 рубля за один час либо 2 рубля за первый час и по 1 рублю за минуту в последующие часы. Необычные кафе пользуются огромным спросом как среди молодежи, которая играет в настольные игры или просто общается, так и среди деловых людей, которые используют эти заведения для проведения тренингов и семинаров.

Условие экономической целесообразности как главного стимула развития любого предприятия позволяет развитию востребованных рынком услуг. Создание таких предприятий значительно более выгодно с экономической точки зрения, не требует высоких затрат. В будущем возможно, на наш взгляд, за счет консолидации усилий расширить данный «бизнес» до уровня среднего, что в первую очередь позволит серьезно снижать риски убытков, банкротства, захвата конкурентами и др.

Рассмотрим основные расходы при создании такого рода предприятия услуг, как анти-кафе. Исходя из данных по стоимости аренды, открыть анти-кафе можно за минимальную сумму 200—500 тыс. руб. Примерные расходы на ежемесячное содержание составляют 150—200 тыс. руб., при этом 70% от этой суммы составляют аренда и коммунальные платежи, 20% расходы на закупку кондитерских изделий и напитков для посетителей, и лишь только 10% составляет оплата труда². Для открытия такого бизнеса необходимы 3—5 наемных сотрудников на роль администратора и официантов. Во многих анти-кафе эти роли иногда выполняют сами создатели проекта.

Каковы же доходы таких заведений? Чтобы принести прибыль, пространство вроде «Циферблата» должно зарабатывать 7000 рублей на кв. м в месяц. То есть оборот заведения площадью 200 кв. м должен составлять около 1,5 млн рублей³. Таким образом, среднее количество посетителей в день должно быть 150—200 человек, при условии, что они проводят в анти-кафе 3—4 часа. Однако на практике, частота посещений анти-кафе отличается сезонностью: как правило, такие заведения пользуются особенной популярностью в конце осени, зимой и весной; максимальное количество посетителей наблюдается в выходные дни, а также в вечернее время по будням. Основной целевой аудиторией анти-кафе являются молодежь в возрасте от 14 до 25 лет, а также работающие люди до 30 лет.

В качестве дополнительной услуги в анти-кафе есть возможность арендовать комнату для проведения праздников, тренингов или мастер-классов. Для этого необходимо заплатить сумму из расчета пребывания максимального для данной комнаты количества людей за определенное время.

Если же говорить о перспективах развития самого рынка анти-кафе, то главным вопросом является: «Смогут ли подобные заведения конкурировать с сетью кафе, или же они займут лишь определенную нишу?»

Владельцы сети кафе утверждают, что ввиду дорогой арендной ставки в Москве достичь прибылей кафе для

анти-кафе практически невозможно. Анти-кафе смогут занять свою нишу, ориентированную в основном на молодежь и творческую интеллигенцию с невысокими доходами. Анти-кафе является идеальным выходом для учеников и студентов, где можно провести время и не потратить больших сумм. Однако интерес к подобным заведениям возрастает с каждым днем, что ведет к резкому увеличению спроса на анти-кафе. На сегодняшний день только в Москве существует уже около 20 анти-кафе; также они появились и нескольких крупных российских городах (Санкт-Петербурге, Ростове-на-Дону, Новосибирске, Перми и др.)⁴. Но и этого недостаточно для покрытия всего спроса, необходимо открывать больше таких мест, открывать сети анти-кафе. Сегодня существует только одна сеть — анти-кафе «Циферблат» (4 «Циферблата» работают в Москве, еще 3 открылись в начале 2012 г. в других городах России). Другое перспективное анти-кафе «Бабочки» планирует в будущем также открывать сеть.

Однако создатели «третьих мест» и «свободных пространств» сходятся во мнении, что мода на подобные вещи скоротечна: то, что аналогов такого формата нет в мире, скорее доказывает его недолговечность. «Мои друзья-европейцы пока совершенно не понимают, что делать в таких кафе и почему тут не наливают алкоголь», — говорит Ольга Лошманова, сооснователь еще одного анти-кафе Local Time, но добавляет, что иностранцам в Local Time нравится.⁵

Несмотря на то, что в анти-кафе приходят самые разные люди — кто-то работает здесь, кто-то вечером играет в настольные игры, — ядро аудитории составляют студенты. Им обычно негде собираться: в кафе слишком дорого. В России, особенно не в Москве, заведений для таких людей, считает Андрей Ромашков, член команды «Циферблат», поэтому заведения вроде «Циферблата», с атмосферой гостиной в доме друзей, стали популярны. С развитием инфраструктуры и культуры сервиса их постепенно, через два-три года, вытеснят коворкинги и традиционные кафе». Ромашков прогнозирует, что после массовых открытий свободных пространств начнутся такие же массовые закрытия, создавать анти-кафе все же не так просто, как кажется.

Однако, при правильном анализе конъюнктуры рынка, правильном управлении и распределении ресурсов, у анти-кафе есть будущее.

Литература

1. «Анти-кафе: как заработать на бесплатном печенье», <http://www.hopesandfears.com/hopesandfears/all/doi/115033-antikafe>
2. «Циферблат», <http://www.the-village.ru>
3. «Новое место: пространство Бабочки», <http://www.the-village.ru>
4. «По часам: 3 новых анти-кафе в Москве», <http://www.the-village.ru>
5. «Как открыть анти-кафе», <http://www.openbusiness.ru>

² «Как открыть анти-кафе», <http://www.openbusiness.ru>

³ «Анти-кафе: как заработать на бесплатном печенье», <http://www.hopesandfears.com>

⁴ «Как открыть анти-кафе», <http://www.openbusiness.ru>

⁵ «Анти-кафе: как заработать на бесплатном печенье», <http://www.hopesandfears.com>

Исследования развития мирового рынка природного газа и перспектив России на нем

Аникин М.,

*студент факультета учета и аудита,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации*

Фирсова И.,

*д.э.н., к.п.н., профессор кафедры маркетинга,
Финансовый университет при Правительстве РФ*

Россия, как известно, является мировым лидером по запасам природного газа. Любое изменение на мировом рынке оказывает сильное влияние на российскую экономику. В данной статье рассмотрены современные тенденции рынка газа. Исследование показало, что конкуренция на рынке возрастает и позиции России могут пошатнуться.

Ключевые слова: рынок природного газа, перспективы России, сланцевый газ, нетрадиционные методы добычи, экспорт в Европу.

Research of development of the world market for natural gas and Russia's prospects on it

Anikin M.,

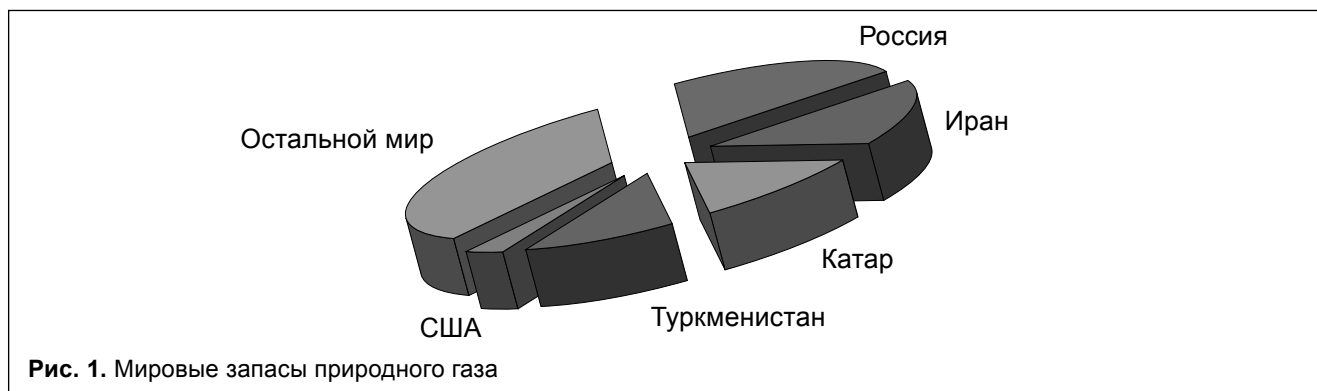
student of accounting and auditing, Finance Academy under the Government of the Russian Federation

Firsova I.,

Ph.D., Professor of Marketing, Finance Academy under the Government of the Russian Federation

Russia, as you know, is a world leader in natural gas reserves. Any change in the global market has a strong influence on the Russian economy. This article examines the current trends of the gas market. The study found that competition in the market increases, and the position of Russia may falter.

Keywords: natural gas market, Russia's prospects, shale gas, unconventional production, export to Europe



Сегодня природный газ одно из самых значимых полезных ископаемых, изменение цен на этот ресурс в значительной степени влияет на показатели рентабельности большинства компаний. Россия является крупнейшим в мире «хранилищем» природного газа, по различным оценкам, запасы нашей страны составляют порядка 45 трлн. м³, или около 23% общемировых запасов (Рис. 1)¹.

Эта цифра, безусловно, производит впечатление. А если прибавить к этому тот факт, что доля нашей страны в общемировой добыче составляет порядка 18%, то складывается четкое представление о том, что Россия — лидер на мировом рынке природного газа (рис. 2).

Таким образом, доходная часть бюджета нашей страны на 50% так или иначе зависит от цен на нефть и газ. Если принять во внимание все эти факторы, то можно с легкостью понять, что актуальность темы «Перспективы развития мирового рынка природного газа и место России на нем» не вызывает сомнения. Потому что с ней неразрывно связано будущее нашей страны.

Начнем, пожалуй, с небольшого экскурса в теорию и рассмотрим способы добычи, а также методы транспортировки природного газа. Только после осмысления этих вещей можно понять, что происходит и будет происходить на рынке природного газа. Итак, к основным способам добычи можно отнести обыкновенное бурение вертикальных скважин и метод гидравлического разрыва пластов, который применяется для добычи сланцевого газа. С первым все понятно, а вот со вторым не совсем. При оборудовании типовой сланцевой скважины происходит бурение скважины (характерная глубина от 500 м до 3 км), затем ее цементная облицовка, затем производится перфорирование облицовки в части скважины, проходящей через газоносный сланец. После этого буровое оборудование демонтируется, в скважину закачивается под большим давлением (5—10 атм.) смесь воды (95%), песка (5%) и химикатов (<1%)². Через поры в облицовке ГРП-жидкость под давлением размывает сланец, создавая пути для выхода газа, содержащегося в толще породы.

После этого ГРП-жидкость откачивают, и скважина дает газ. У этого способа добычи есть как преимущества, так и недостатки. К первым можно отнести возможность

добычи тех запасов, которые раньше были недоступны (сланцевый газ, его добыча обыкновенными методами невозможна). А ко вторым — негативное влияние на экологию, гораздо большее, чем при традиционных методах, и, естественно, высокую стоимость.

После добычи газ необходимо направить конечным потребителям, в больших объемах это можно сделать двумя способами: либо по трубопроводу, либо в жидком состоянии танкерами. Первый способ является вполне традиционным и не требует объяснения. А вот для того, чтобы реализовать второй, требуются не меньшие инвестиции, чем для реализации первого. Во-первых, чтобы природный газ стал жидким, необходимо построить завод по производству сжиженного природного газа (далее — СПГ), для транспортировки которого морем необходимы соответствующие наливные терминалы и танкеры.

Теперь, имея примерное представление о составных частях газового рынка, попробуем составить цельную картину. В настоящее время как таковой мировой газовый рынок только формируется. До развития торговли СПГ существовал только локальный рынок природного газа (североамериканский, европейский, азиатский, южноамериканский), так как его развитие было ограничено возможностями газопроводов. Но СПГ дает возможность транспортировать этот продукт по морю, что позволяет говорить об объединении локальных рынков в одну сеть. Для того чтобы оценить расстановку сил, обратимся к цифрам.

Мировое потребление природного газа составляет по данным на 2011 год порядка 3222,9 млрд. м³ распределение по странам которого изображено на рис. 3.

На Россию приходится порядка 13,2% или 425 млрд. м³. А 182 млрд. м³ российского газа идет на экспорт, исходя из того, что добываем мы около 607 млрд. м³. А на США, в свою очередь, 21,5%, этот объем они обеспечивают за счет собственной добычи, но их запасы газа всего лишь 4% мировых³. Отсюда возникает вопрос: как у США получается удовлетворить внутренний спрос при таких низких уровнях запасов? Ответ на него довольно прост: когда мы говорим о запасах природного газа, то упоминаем только традиционные источники. Есть еще сланцевый газ и метан из угольных пластов. Именно первый обеспечивает почти всю добычу газа в США. Месторождения сланцевого газа есть во всем мире, но их разработка началась только в 2000-х в США⁴. А уже в

¹ BP Statistical Review of World Energy June 2012.

² Сбербанк России, Центр макроэкономических исследований: Природный газ: краткий обзор мировой отрасли и анализ сланцевого бума.

³ BP Statistical Review of World Energy June 2012.

⁴ Рубанов И. Сланца очистительное пламя // «Эксперт» № 44 (826). 2012.

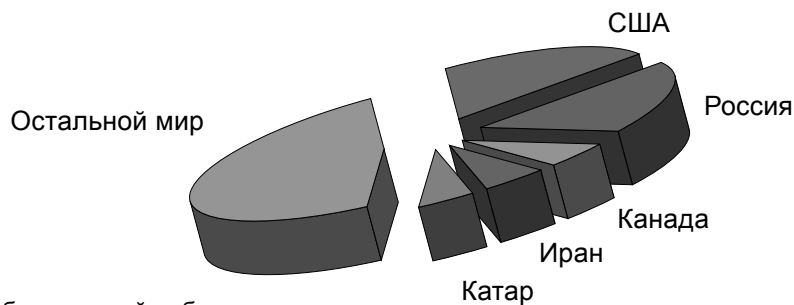


Рис. 2. Объемы общемировой добычи газа

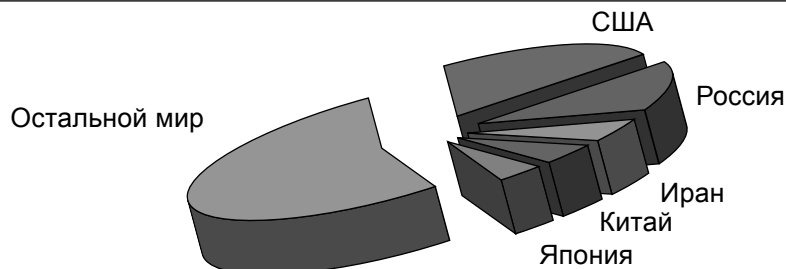


Рис. 3. Мировое потребление природного газа

2009 году Штаты вышли на первое место в мире по добыче газа. В настоящий момент на североамериканском рынке газа сложилась ситуация, при которой цена на газ стала ниже, чем себестоимость добычи. Образовался избыток предложения. И тут существует два варианта развития событий: либо снижение производства и рост цен, либо выход на мировой рынок газа. США и Канада выбирают первый вариант развития событий в краткосрочной перспективе (2—3 года) и второй в долгосрочной, потому что для начала экспорта газа необходимо создать соответствующую инфраструктуру.

А теперь посмотрим на основные торговые потоки природным газом (рис. 4).

На карте показано распределение торговых потоков, таким образом, мы можем видеть, что локальные рынки определены системами газопроводов, а мировой рынок формируется благодаря торговле СПГ. Прирост объемов торговли СПГ за 2011 год составил около 10%, в то время как весь рынок вырос только на 4%. Доля СПГ в общем объеме составляет около 32%, и эта цифра увеличивается из года в год.

При этом США и Канада не осуществляют экспорта газа вообще, так как они не имеют необходимой инфраструктуры на данный момент. Но согласно планам строительства мощностей для экспорта СПГ до 2017 года будет введено в эксплуатацию на тихоокеанском побережье 5 проектов общей мощностью 59 млрд. м³, которые ориентированы на страны Азиатско-тихоокеанского региона, и на атлантическом побережье 5 проектов общей мощностью 108 млрд. м³, ориентированные на европейских потребителей⁵.

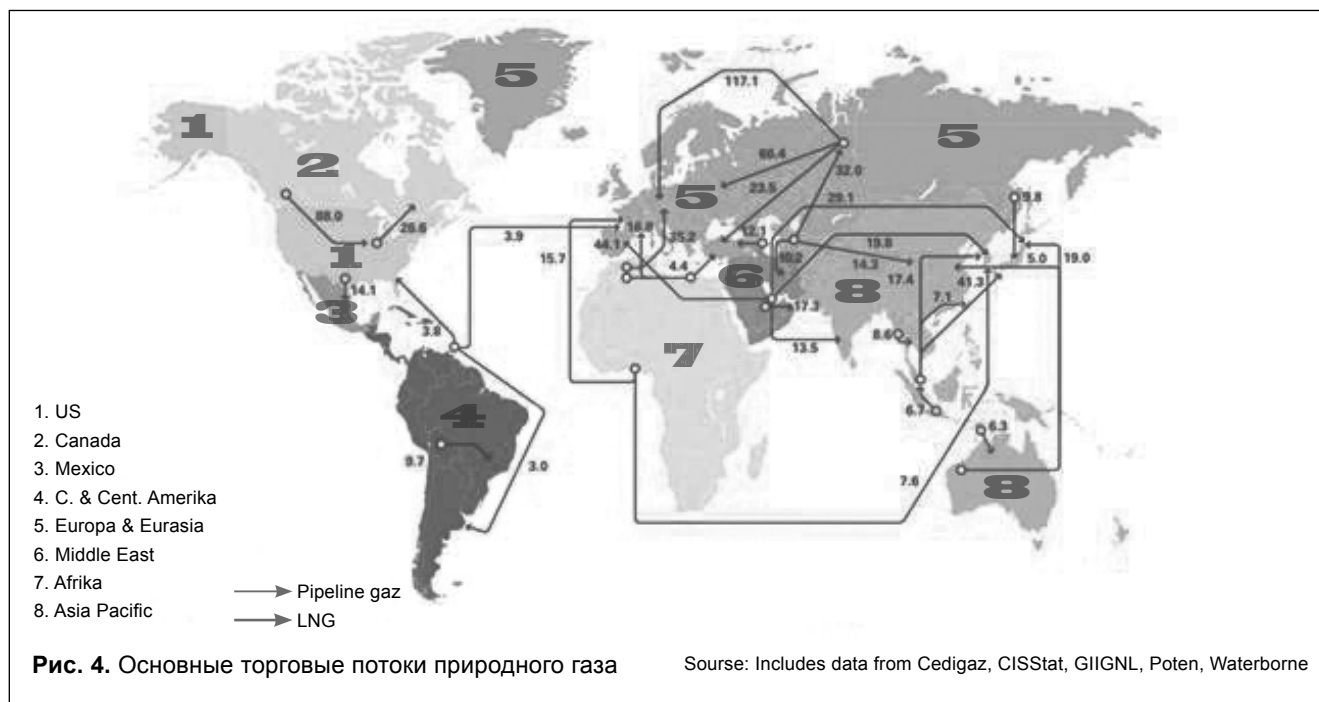
Рассмотрим структуру импорта в этих регионах. Импорт в страны Азиатско-тихоокеанского региона составляет

240,5 млрд. м³, из которых 82% — это импорт СПГ. Таким образом, возможный экспорт из Северной Америки при полной загрузке мощностей и при сохранении текущих темпов роста импорта (+3,8% в год) сможет покрыть в 2018 году около 15% потребности. С импортом природного газа в европейские страны все немного сложнее. Во-первых, объем потребления выше на 86%. Во-вторых, поставки осуществляются из множества источников. В-третьих, доля СПГ гораздо ниже и составляет всего 20%, это обуславливается тем, что систему газопроводов на материке создать гораздо проще и дешевле, чем на островах. И основным отличием этих регионов является то, что азиатско-тихоокеанский рынок — растущий, а европейский уже сформировавшийся, больше того, на нем возможно падение спроса. А это означает, можно предположить, что потребление в Европе в 2018 году будет примерно таким же, как и в 2011-м, то есть около 991 млрд. м³, из которых на данный момент почти половина покрывается импортом. Североамериканцы смогут обеспечить примерно четверть всего европейского импорта. Таким образом, на формирующемся мировом рынке природного газа появляется очень крупный игрок, который составит сильную конкуренцию России, тем самым европейцы, недовольные условиями российских поставок: высокие цены + Take-or-pay⁶ в скором будущем смогут переключиться на новых поставщиков.

Россия обеспечивает всего 4,4% поставок СПГ. Безусловно, при нашем объеме добычи этот показатель должен быть значительно выше. Как мы уже заметили, на рынке наблюдается значительный рост доли СПГ. Этому способствуют несколько причин. Во-первых, использование СПГ позволяет доставлять газ в недоступные или труднодоступные для газопроводов места. А во-вторых,

⁵ BP Statistical Review of World Energy June 2012.

⁶ FitchRatings предлагает Европе давить на «Газпром». С целью восстановления прибыльности компаний ЕС www.neftegaz.ru.



потребители, особенно европейские, хотят, чтобы цены на газ были спотовыми, то есть устанавливаемыми в данное время и в данном месте. При транспортировке газа по газопроводу цена не может определяться таким способом, так как в этом случае используются цены долгосрочных контрактов.

В России на данный момент введен в эксплуатацию только один завод по производству СПГ, второй будет построен к 2016 году. Наша страна начинает отставать от мира даже в добыче газа, не говоря уже об остальных отраслях промышленности, в которых у нас нет конкурентного преимущества. Говоря о России как об экспортере газа, мы имеем в виду ОАО «Газпром», потому что эта компания обладает монопольным правом на экспорт газа из нашей страны.

Таким образом становится понятно, что у «Газпрома» появились проблемы с покупателями. Европа диверсифицирует поставки газа, снижая зависимость от России, из-за завышенных цен на газ и жестких условий контрактов (take-or-pay). Буквально через несколько лет на рынок выйдут поставщики из Северной Америки, которые смогут удовлетворить значительную часть спроса. Мировые цены на газ значительно снижаются из-за «сланцевого бума». Рынок СПГ растет довольно быстро, но Россия занимает на нем далеко не лидирующие позиции.

А если прибавить к этому притеснение «Газпрома» независимыми поставщиками на внутреннем рынке, то вырисовывается ситуация, в которой будущее «газового гиганта» выглядит весьма туманно. И оно будет оставаться таким, если компания не предпримет никаких стратегически важных решений.

В первую очередь «Газпрому» стоит пересмотреть условия долгосрочных контрактов с европейскими потребителями, потому что именно они являются основными покупателями российского газа. Европа должна быть заинтересована и замотивирована во взаимоотношениях с

Россией. Нашей стране не стоит думать только о краткосрочных целях, о том, как получить максимальную прибыль сейчас, поднимая цены до «небес». Россия должна задумываться об отношении покупателей к ней. Потому что сегодня ты монополист, а через десяток лет на рынке появляются конкуренты.

И уже на конкурентном рынке придется не сладко, потому что новые игроки будут для потребителя гораздо приоритетнее.

Во-вторых, не стоит забывать о растущих рынках. Рынок СПГ «убегает» от нас, и нужно как можно быстрее наращивать мощности, чтобы не потерять своих позиций на рынке природного газа в целом. И конечно же просто необходимо повышать эффективность, ведь геологические условия позволяют России добывать газ гораздо дешевле, чем тем же США. А если вспомнить, что наша страна первая в мире по запасам природного газа, то можно увидеть возможности для занятия Россией лидирующих позиций на формирующемся мировом рынке природного газа.

Литература

1. BP Statistical Review of World Energy June 2012.
2. Рубанов И. Сланца очистительное пламя // Эксперт. 2012. № 44 (826).
3. Сбербанк России, Центр макроэкономических исследований: Природный газ: краткий обзор мировой отрасли и анализ сланцевого бума.
4. FitchRatings предлагает Европе давить на «Газпром». С целью восстановления прибыльности компаний ЕС www.neftegaz.ru
5. «Газпром» продолжит изучать рынок сланцевого газа www.gazprom.ru.
6. Бакалов А. Судьба «Газпрома» вызывает споры и опасения // www.km.ru — 2012. — 24 октября.

О проведении второго этапа приватизации в России

Шкут Р.,

аспирант Финансового университета при Правительстве РФ

Статья посвящена перспективам проведения приватизации в России в 2011—2016 гг., когда основные государственные активы компаний должны быть переданы в частные руки. Автор описывает положительные моменты от данной программы для отечественной экономики, а также основные трудности, с которыми столкнется государство при приватизации.

Ключевые слова: приватизация, государственные предприятия, биржа, инвестиции.

The process of the second privatization stage in Russia

Shkut R.,

postgraduate student of Finance University under the Government of Russia Federation

This article focuses on the outlook of the privatization in Russia 2011—2016. The author describes the main advantages of this program for economy and also essential problems, which will be appeared during privatization.

Keywords: privatization, government assets, stock exchange, investment

По замыслу российских властей проведение второго этапа приватизации путем продажи пакетов акций крупных российских компаний с государственным участием позволит улучшить инвестиционный климат в стране, реформировать систему государственного управления и создать достойную конкуренцию на рынке. Кроме того, продажа госкомпаний приведет к динамичному росту капитализации отечественного фондового рынка, что будет способствовать притоку профильных западных менеджеров и ускорит создание международного финансового центра (МФЦ) в Москве. Вероятность ее успеха является высокой, поскольку в отличие от ситуации 1990-х годов в РФ накоплен необходимый приватизационный опыт, а также утверждена соответствующая правовая база. Особый акцент делается на том, что Правительство РФ превратилось в одного из самых надежных заемщиков для иностранных кредиторов, о чем свидетельствует стабильное наличие суверенного инвестиционного рейтинга. В связи с этим для зарубежных инвесторов покупка части активов крупнейших российских госкорпораций может принести не только дополнительные доходы от капиталовложения в РФ, но и открыть выход на перспективный внутренний потребительский рынок.

Приватизация российских госкомпаний позволит Правительству РФ пополнить доходную часть бюджета, которую власти стремятся сделать бездефицитной и тем самым выполнить растущие социальные обязательства и налоговые уступки бизнесу, в частности снизить ставки страховых взносов. Кроме того, данная программа

расширит эффективность предприятий путем улучшения в них корпоративного управления, повысит прозрачность осуществляемых сделок и компаний в целом, а также улучшит конкурентную среду на рынке. Дополнительным положительным моментом является приток иностранных инвестиций в отечественную экономику. В частности, международные инвестфонды (GoldmanSachs, Blackrock, JPMorganChase) готовы рассмотреть возможность проведения IPO с листингом на зарубежных и российских площадках, хотя цена актива на последней скорее всего будет меньше на 10—15 процентов из-за слаболиквидного рынка и несовершенства отечественной площадки ММВБ-РТС. Так, одним из методов выхода на биржу предлагается открытое размещение акций SecondaryPublicOffering в России и на западных биржах в форме американских депозитарных расписок AmericanDepositaryReceipt¹.

В условиях сохраняющихся значительных фискальных дисбалансов и дефицита ликвидности на Западе одним из основных инвесторов российских активов могут стать неевропейские партнеры. На главную роль в процессе покупки российских активов претендуют государственные инвестиционные агентства Персидского залива (Kuwait Investment Authority, Saudi Arabia Monetaty Agency), а также азиатские страны (Китай, Корея, Япония), сталкивающиеся с необходимостью срочного поиска высокодоходных инструментов вложения своих активов. При этом

¹ <http://www.edc.ca>

азиатские компании будут отдавать предпочтение энергетическим и сырьевым отраслям. В частности, Китайский суверенный фонд (ChinaInvestmentCorporation), под управлением которого уже находится зарубежное имущество на сумму около 300 млрд. долларов (в 2011 г. приобрел акции Toyota, Kirin, Shiseido), проявляет заинтересованность к ряду приватизируемых предприятий ТЭКа. В случае преимущественного притока средств в ТЭК решение задач по диверсификации российской экономики и привлечению современных технологий может быть затруднено. Кроме того, ряд американских инвестфондов (например, TexasPacificGroup) считают целесообразным инвестировать в банковский сектор РФ, считающийся одной из самых перспективных отраслей после вступления нашей страны во Всемирную торговую организацию².

Вместе с тем, по оценкам ряда крупнейших американских инвестиционных компаний (GoldmanSachs, MorganStanley), несмотря на желание руководства России решить ряд внутренних экономических проблем данной мерой, крайне скудная информация и отсутствие согласия по приватизационной программе между участниками процесса вряд ли позволят привлечь крупные объемы инвестиций в отечественную экономику, и амбициозные планы российских властей могут не осуществиться. Одними из основных причин слабой заинтересованности покупателей к отечественным активам являются эскалация кризиса суверенного долга в Европе, вероятность снижения мировых цен на нефть (она составит, по оценкам Всемирного банка, около 20 процентов), а также торможение роста экономик азиатских стран.

Так, монетарные власти развитых и развивающихся стран расширяют меры по стимулированию своих экономик с целью поддержания национальных рынков на фоне нежелания большинства стратегических инвесторов вкладываться в рискованные активы (основной спрос приходится на 10-летние американские гособлигации, доходность которых упала до исторического минимума 1,59 процента) и дефицита ликвидности в целом. Кроме того, дополнительным негативным моментом для приватизации считаются серьезные экономические проблемы в России, которые могут привести к ослаблению устойчивости всей финансовой системы. При этом зарубежные инвесторы, желающие приобрести росактивы, озабочены значительной ролью административного регулирования в отечественной экономике при отсутствии каких-либо серьезных рычагов давления у российского правительства и Центробанка на складывающуюся ситуацию на внутреннем рынке, в частности, рост уровня инфляции, продолжающуюся девальвацию рубля и отток капитала (он превысил за четыре месяца с.г. 42 млрд. долларов).

Дополнительным риском считается желание государства сохранить за собой контрольный пакет акций в продаваемых активах, что в большей степени привлекает портфельных, а не стратегических инвесторов³.

Существенным риском является приход на российский рынок мелких несистемных покупателей, способных в конечном итоге распылить приватизируемые пакеты,

превратив их в инструмент создания финансового пузыря для одномоментного извлечения сверхприбыли, в том числе с использованием механизма коротких продаж. Вероятны попытки финансовых спекулянтов организовать широкомасштабную скупку разрозненных миноритарных пакетов через подставные компании с целью их последующей консолидации и перепродажи по завышенным ценам.

Помимо вышеуказанных экономических проблем, ряд экспертов озабочены созданием очередной госкорпорации в российском энергетическом секторе «Роснефтегаз», которая будет самостоятельно в период 2012—2015 г. приватизировать компании отечественных ТЭК на рынке (к концу с.г. на балансе данной компании будет находиться порядка 130 млрд. долларов) и тем самым будет ограничивать возможность иностранных инвесторов входить в самые ценные активы.

В частности, на фоне привлекательного сотрудничества ВР и Роснефти американские крупнейшие нефтяные компании (например, ExxonMobil) также проявляют интерес к ряду отечественных предприятий, которые обладают правами на разработку и добычу больших объемов нефти (Транснефть, Зарубежнефть). Считается, что капитализация данных компаний недооценена рынком порядка на 10—15 процентов (например, адекватная цена одной Роснефти выше примерно на 35 процентов).

Несмотря на запланированную продажу Сбербанком части госпакета акций до конца с.г. (7,6 процента стоимостью 7 млрд. долларов), американские банки отмечают слабую заинтересованность инвесторов к российскому банковскому сектору в целом. Это связано в первую очередь с продолжающимся уменьшением уровня кредитования банками населения и корпоративного сектора, падением инвестиционной активности финансовых учреждений и, как следствие, снижением прибыли и капитализации. В случае дополнительного ухудшения макроэкономической конъюнктуры в стране и прекращения поддержки банков со стороны государства все риски будут перераспределены на иностранных инвесторов. Кроме того, ряд американских рейтинговых агентств не исключают, что в случае приватизации госкомпаний в РФ, сопровождающейся снижением уровня господдержки и уменьшением госдоли ниже 50 процентов, может привести к понижению кредитных рейтингов большинства данных компаний.

В целом, Правительство РФ намерено привлечь финансовые ресурсы на общую сумму порядка 35—45 млрд. долларов от проведения приватизации до 2016 г. (в 2011 г. — 4 млрд. долларов, в 2012 г. — 10 млрд. долларов). Однако, по оценкам аналитиков инвесткомпания BrightMindsCapital, в условиях экономической стабильности и роста только пакеты компаний ТЭКа будут стоить более 47 млрд. долларов.

Литература

1. <http://www.edc.ca>.
2. www.goldmansachs.com.
3. <http://www.bsr-russia.com/mergers-acquisitions-a-ipo.html>.

² www.goldmansachs.com.

³ <http://www.bsr-russia.com/mergers-acquisitions-a-ipo.html>.

Анализ практики проведения сделок по слиянию и поглощению

Козенкова Т.,

д.э.н., профессор, главный редактор журнала «Финансовая жизнь»

Беглова Ю.,

аспирант, Финансовый университет при Правительстве РФ

Исследована ситуация на мировом и отечественном рынках слияний и поглощений с выделением основных тенденций участия российских компаний. Определены факторы посткризисного развития рынка слияний и поглощений в России. Выявлены тенденции ценовой сегментации рынка слияний и поглощений.

Ключевые слова: сделки, слияния, поглощения, диверсификация, выкуп, российский рынок, зарубежные сделки, ценовая сегментация.

Analysis of the practice of mergers and acquisitions

Kozenkova T.,

professor, chief editor of «Financial Life»,

Beglova J.,

post-graduate student, Finance Academy under the Government of the Russian Federation

Investigate the situation in the global and domestic markets, mergers and acquisitions with the release of the major trends of participation of Russian companies. The factors of post-crisis development of the M & A market in Russia. The trends of price segmentation market of mergers and acquisitions.

Keywords: transactions, mergers, acquisitions, diversification, redemption, the Russian market, foreign transactions, price segmentation.

Международные слияния и поглощения стали одним из основных способов осуществления стратегии развития компаний в современных условиях. Однако процессы слияний и поглощений являются малоисследованными и немногочисленными.

Прерогатива в научных поисках принадлежит американским исследователям, поскольку наибольшая активность таких консолидаций наблюдается на рынках США. В этой связи исследование активно развивающегося российского рынка слияний и поглощений, определение специфики сделок на нем являются актуальным направлением на современном этапе.

Первые волны соглашений о слиянии компаний имели место еще в XIX в. и обусловили процессы горизонтальной интеграции компаний-участников и появление мощных монополий в индустриальной экономике. Характерной особенностью моделей слияния или поглощения в этот период был множественный характер заключенных между компаниями соглашений.

Так, в 75% заключенных соглашений участниками в среднем были пять компаний, а в остальных — более десяти компаний [6]. Создание монополистических гигантов в различных отраслях не могло оставаться незаметным, поэтому началась активная работа законодательных

Таблица 1

ТОП-10 сделок слияния и поглощения в мире, 2000—2010 гг. [5]

Место	Год	Приобретатель	Приобретенный	Стоимость транзакции, млрд. долл.
1	2000	Слияние: America Online Inc. (AOL)	Time Warner	164,747
2	2000	Glaxo Wellcome	SmithKline Beecham	75,961
3	2004	Royal Dutch Petroleum Co.	Shell Transport & Trading Co	74,559
4	2006	AT&T Inc.	BellSouth Corporation	72,671
5	2001	Comcast Corporation	AT&T Broadband & Internet Svcs	72,041
6	2004	Sanofi-Synthelabo SA	Aventis SA	60,243
7	2000	Отделение: Nortel Networks Corporation		59,974
8	2002	Pfizer	Pharmacia Corporation	59,515
9	2004	JP Morgan Chase & Co	Bank One Corp	58,761
10	2008	InBev Inc.	Anheuser-Busch Companies, Inc.	52
Всего				750,472

органов ряда стран по совершенствованию существующего и разработке нового антимонопольного законодательства.

Ввод ограничений на некоторое время уменьшило количество заключенных соглашений и созданных альянсов между компаниями-конкурентами. Однако со временем, а именно в 30-х годах XX в., бизнес приспособился к новым условиям, и процесс слияния или поглощения компаний перешел к другому этапу своего развития — созданию альянсов путем диверсификации и вертикального слияния.

Качественно новым этапом развития процесса слияния или поглощения стали 70-е годы прошлого столетия, когда начали создаваться альянсы конгломератного типа между компаниями различных отраслей экономики.

Заметим, что практически все заключенные соглашения о слиянии компаний характеризовались взаимной заинтересованностью участников, то есть имели дружественный характер. Начиная с 80—90-х годов характер соглашений о слиянии и поглощении изменился: возникает тенденция враждебных поглощений и заключения соглашений с четким

стратегическим расчетом получить синергический эффект от нового бизнес-альянса.

Сегодня феномен слияния и поглощения перешел к новому этапу развития, характерными признаками которого является слияние транснациональных корпораций, то есть повышение уровня концентрации бизнес-альянсов в мировом масштабе. На начало 2000 года, по оценкам аналитиков, было зафиксировано порядка 40 000 соглашений о слиянии или поглощении общей стоимостью свыше 3,4 трлн долл. Масштабы этих соглашений повлекли фундаментальные изменения в ряде отраслей экономики, в частности в химической, телекоммуникационной и банковской [6].

По данным Института слияния, поглощения и альянсов (ИМАА), созданном в 2001 году в Швейцарии, за последнее десятилетие самой масштабной была сделка по приобретению компании Time Warner компанией America Online Inc. (AOL), когда стоимость транзакции превысила 164 млрд. долл. США. А в общем сумма ТОП-10 сделок слияния и поглощения с 2000 по 2010 год превысила 750 млрд. дол. США (табл. 1).

Таблица 2

Динамика российского рынка слияний и поглощений

Показатель	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Количество сделок	436	540	693	1228	1383	1443	1367	1302	769	893	1070
Объем сделок, млн. долл.	12,421	18,051	32,35	27,116	60,213	61,948	128,03	117,0	55,648	55,143	90,251

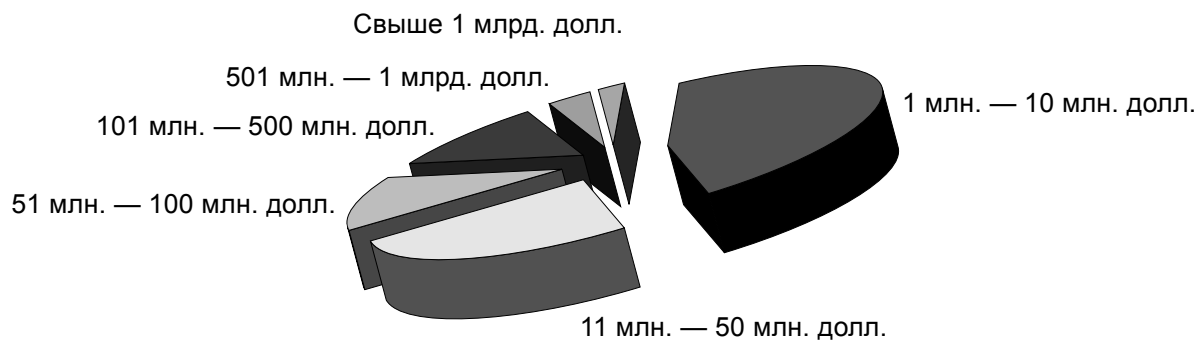


Рис. 1. Ценовая сегментация сделок, %

В странах Европейского союза толчком к увеличению количества заключенных соглашений о слиянии и поглощении стало расширение границ единого европейского рынка, что открыло для крупных компаний возможность получить выгоды от эффекта масштабов производства, а мелким компаниям — войти в состав крупных компаний-конкурентов. Практика заключения соглашений о слиянии или поглощении получила развитие и в России.

Общий объем объявленных и завершенных слияний и поглощений с участием российских компаний по итогам 2010 года составил 66,5 млрд. долл. (3290 сделок). Это на 151% больше, чем в 2009 году, и составляет более половины (56%) от всех прошлогодних восточноевропейских сделок слияний и поглощений (117,6 млрд. долл.). Лидерами стали сделки с участием телекоммуникационных, химических и энергетических компаний¹.

В Восточной Европе наряду с вышеупомянутыми российскими сделками в ТОП-10 по итогам года вошли объявленный в конце декабря «Норникелем» выкуп собственных акций на 4,5 млрд. долл. и поглощение российской компании «Вимм-Билль-Данн» американской PepsiCo за 4,1 млрд., а также выкуп «ЛУКОЙлом» у CopocoPhillips 8% своих акций за 3,44 млрд. долл. Помимо российских слияний и поглощений в восточноевропейскую десятку входят финансовые сделки с участием польского Bank Zachodni и испанского Banco Santander на 5,3 млрд. долл., турецкого Turkiye Garanti Bankasi и испанского BBVA на 3,8 млрд., а также турецкой энергокомпании Bogazici Elektrik Dagitim с консорциумом зарубежных инвесторов на 2,9 млрд. и польской телекоммуникационной компании Polska Telefonia Cyfrowa с Deutsche Telekom на 2,7 млрд. долл.

Наиболее активно в сделках слияний и поглощений с участием российских компаний по итогам 2010 года проявил себя банк Morgan Stanley: он участвовал в 23 сделках. На втором месте Goldman Sachs (18 сделок), следующие места занимают Deutsche Bank, Credit Suisse и Lazard. Российский «ВТБ Капитал» занял первые места по участию в сделках по выпуску акционерного капитала (семь выпусков) и привлечению заемных средств (25 выпусков). Эти рынки по итогам 2010 года также показали впечатляющую динамику — российские эмитенты

выпустили акций на общую сумму 12,7 млрд. долл., что на 152% больше, чем в 2009 году, а долговых инструментов выпустили на 38,3 млрд. долл. (плюс 33%). Также в ТОП-5 крупнейших банков по выпуску акционерного капитала вошли «Ренессанс Капитал», Goldman Sachs, JP Morgan и Deutsche Bank, а по привлечению заемных средств — JP Morgan, Citi, Barclays Capital и Credit Suisse [1].

Объем рынка слияний и поглощений в России в 2011 году, по различным оценочным методологиям² составляет от 76 млрд. до 90 млрд. долл. (то есть прирост 20—60%), что дает основания говорить о его посткризисном восстановлении.

По одной из оценок [6] в 2011 г. завершено 1070 сделок (на 20% больше, чем в 2010 г.). В то же время рынок еще не достиг объемов 2004—2008 гг., но рубеж в 1000 сделок в год уже пройден. Стоимостной объем рынка увеличился до 90,3 млрд. долл. (рост к прошлому году — 64%). После пикового падения в 2009 году наметилась стабилизация, и значительный годовой рост рынка позволил приблизиться к докризисным значениям (табл. 2).

В качестве основных тенденций совершения сделок слияний и поглощений на российском рынке в 2011 году следует выделить следующие:

- проведено 110 сделок стоимостью более 100 млн. долл.;
- одна треть сделок проведена в третьем квартале;
- 32% стоимостного и 20% количественного объема составляют сделки в сфере телекоммуникаций и химии;
- 21% стоимостного и 46% количественного объема рынка составляют сделки в форме полного приобретения;
- 10% количественного и 24% стоимостного объема рынка составляют приобретения иностранными компаниями российских;
- 13% сделок формируют 89% стоимостного объема рынка;
- 18% стоимостного и 41% количественного объема рынка носят круговой характер (диверсификация).

По другой оценке [3], стоимость сделок слияний и поглощений в 2011 г. составила 76 млрд. долл. (рост на

¹ Данные расчеты дает «Коммерсант» со ссылкой на специализированное подразделение компании Thomson Reuters — Deals Intelligence. — Официальный сайт: dmi.thomsonreuters.com.

² Дальнейшее исследование проведено на основе бюллетеня «Рынок слияний и поглощений» ИА АК&М (<http://www.akm.ru/rus/ma/>) и обзора «M&A в России» (<http://www.mergers.ru/market/process>).

22,5% к 2010 году)³. С учетом курсовых разниц прирост составляет 18,5%, но в то же время он более чем в два раза превышает общемировые темпы прироста рынка (по данным компании Ernst&Young в 2011 году — 7 %).

Необходимо отметить тот факт, что одну четвертую рынка слияний и поглощений в России формируют госкомпании. Так, в 2011 году этими компаниями проведено 60 сделок на сумму 17824,1 млн. долл. Несмотря на 9,8% удельного веса сделок, они составили 23,4% стоимостного объема рынка. Крупнейшей сделкой (около 3993,7 млн. долл.) следует признать консолидацию банком ВТБ 80,6% Банка Москвы.

Обратный процесс (разгосударствление бизнеса) занимает меньший удельный вес в стоимостной категории: 7836,7 млн. долл. или 10,3 %, несмотря на то, что их число более чем в два раза выше (133 сделки в 2011 году — 21,7%). Причиной можно назвать то, что эти сделки в основном проводятся как приватизационные аукционы Росимущества в отношении недорогих компаний (1—5 млн. долл.).

Следует отметить, что в 2011 году прирост рынка слияний и поглощений достигнут преимущественно за счет внутрироссийских сделок:

— 53,3 млрд. долл. по сравнению с 32,2 млрд. долл. в 2010 году (рост на 65,4 %);

— 479 сделок против 403 в 2010 г. (рост на 18,9%);

— 70% удельного веса в общей сумме сделок против 52% в 2010 г. (рост на 18%) на фоне неизменности удельного веса в общем числе (78% против 77% в 2010 году);

— средняя стоимость внутрироссийской сделки — 111 млн. долл. по сравнению с 80 млн. долл. в 2010 году (рост на 38,9%).

В 2011 г. участие российских компаний в зарубежных сделках возросло на фоне падения средней стоимости сделок на 31,7%, с 347 млн. долл. до 237 млн. долл. в 2010 году (60 сделок против 57 в 2010 году). В итоге произошло снижение стоимостной величины сделок на 28% (до 14,2 млрд. долл. против 19,7 млрд. долл.) и удельного веса до 19% против 32% в 2010 г.

В то же время наблюдался рост числа сделок иностранных фирм с российскими активами, включая активы за рубежом (рост на 17,2%, до 75 сделок против 64 в 2010 г.).

Однако из-за отсутствия крупных сделок в условиях кризисных явлений и нестабильности экономик развивающихся стран их общая сумма снизилась до 8,7 млрд. долл. против 10,1 млрд. долл. в 2010 г. это привело также к снижению удельного веса таких сделок с 16% до 11% и средней стоимости — на 27,5%, до 115,4 млн. долл.

В отношении ценовой сегментации рынка слияний и поглощений наблюдаются такие тенденции (рис. 1):

● *снижение на 2% доли сделок в сегменте 11—50 млн. долл. — до 26% при количественном росте на 8,8% (161 сделка против 148);*

● *самые высокие темпы роста в сегменте 51—100 млн. долл. — 65,9% (73 сделки против 44), удельный вес увеличился до 12% против 8% в 2010 году.*

Таким образом, можно говорить о формировании двух векторов на российском рынке слияний и поглощений:

● *высокая активность в отношении малого бизнеса (до 10 млн. долл.), в основном в торговле, сфере услуг, сельском хозяйстве, связи;*

● *переход компаний среднего бизнеса в более высокие ценовые сегменты (выше 50 млн. долл.), в основном в машиностроении, финансах, транспорте.*

Факторами сложившейся ситуации следует выделить рост налоговой нагрузки на отечественный бизнес, прогнозы о новой волне финансового кризиса, снижение предпринимательской активности, в результате чего поглощающие компании, кроме крупнейших, проводили сделки преимущественно в низших ценовых сегментах (до 50 млн. долл.).

Так, на рост налоговой нагрузки с 1 января 2011 года рынок отреагировал заметным снижением объема и числа сделок в начале 2011 года. Возобновление синхронности и тенденции роста в среднем сегменте имело место с ноября 2011 года, когда стало очевидно, что не будет дефолта европейских компаний и падения евро, при этом средняя стоимость сделок достигла 50—55 млн. долл.

Таким образом, мы наблюдаем гибкость реакции российского рынка слияний и поглощений (время реакции — один-два месяца) на изменения внутренней и глобальной конъюнктуры, но без резких скачков. Становление отечественного рынка характеризуется преобладанием внутрироссийских сделок и активным участием российских компаний в зарубежных сделках. Выявленный в ходе анализа рост по многим сегментам рынка слияний и поглощений свидетельствует о его посткризисном восстановлении и дает основания говорить о позитивных тенденциях развития.

Литература

1. Банк Morgan Stanley в 2010 году проявил наибольшую активность в сделках M&A с участием компаний РФ // RosInvest. Com. — 2011. — 11.01.
2. Бюллетень «Рынок слияний и поглощений» ИА АК&М (<http://www.akm.ru/rus/ma/>).
3. Информационно-аналитическое агентство «АК&М» — сайт: akm.ru.
4. Козенкова Т.А. Экономика России 21 век: европейский фон // Менеджмент и бизнес-администрирование. — 2011. — № 2.
5. Официальный сайт Института слияния, поглощения и альянсов (ИМАА). — Режим доступа: <http://www.imaa-institute.org>.
6. Ревуцкая Н. Механизм слияний и поглощений как способ развития компаний // Ценные бумаги Украины. — 2004. — № 24. — С. 18—22.
7. Mergers.ru: Слияния и поглощения в России.
8. Thomson Reuters — Deals Intelligence. — Официальный сайт: dmi.thomsonreuters.com.

³ Оценка включает сделки по приобретению пакетов акций не менее 50% в компаниях с участием российского капитала либо активов на территории РФ стоимостью от 1 млн. долл.

Специфические особенности финансов строительной сферы

Адамов Н.,

*д.э.н., профессор, зав. кафедрой финансового менеджмента и налогового консалтинга,
Российский университет кооперации*

Мельцас Е.,

младший научный сотрудник, Институт ИТКОР

■ В статье рассматриваются особенности, отличающие строительную сферу деятельности от других сегментов рынка.

Ключевые слова: строительство, финансы, трудовые ресурсы, инвестирование, производственная логистика.

The specific features of the construction industry

Adamov N.,

*professor, head of the Department financial management and tax consulting,
Russian University of Cooperation*

Meltsas E.,

research assistant, Institute ITKOR

■ The article discusses the features that distinguish the construction activity from other segments of the market.

Keywords: construction, finance, human resources, investment, production logistics.

Каждая отдельная сфера деятельности обладает особенностями, отличающими ее от других сегментов рынка. Не составляет исключения и строительная отрасль. К отличительным особенностям в строительной сфере можно отнести следующие моменты.

Во-первых, общие свойства, относящиеся ко всем сегментам капитального строительства, например, прикрепление к земельному участку, долгосрочный период проведения строительных работ, крупные первоначальные расходы и другие аналогичные примеры капитальных вложений.

Во-вторых, к ним относятся отличия строительства от других сегментов рынка. Строительно-монтажные организации, осуществляющие строительные работы в жилищно-гражданской сфере, наиболее часто можно встретить на местных рынках, тогда как организации, деятельность которых находится в рамках производственных строительных работ, принадлежат к региональным рынкам, поскольку обслуживают субъектов Российской Федерации.

Данный режим составляет особенность строительно-монтажных организаций, имеющих ограниченную специ-

ализацию. Если рассматривать рынок промышленности строительных конструкций и технических средств, то в этом случае рынок получает межрегиональную сферу влияния.

Здесь необходимо добавить, что переход к рынку в строительной сфере подвергается различным трудностям, например, таким как инфляционные процессы или снижение инвестиционной активности.

Строительство как сфера деятельности состоит из:

- *стороны строительных отношений на рынке;*
- *объекты, используемые участниками строительной сфере;*
- *инфраструктуру строительного сегмента рынка;*
- *рыночное устройство;*
- *государственный надзор за состоянием строительной сферы.*

Строительный сегмент рынка — открытая плановая методическая структура, к которой относятся вкладчики, заказчики, подрядчики, строительномонтажные и проектно-изыскательские организации, предприятия промышленности строительных ресурсов, машин и конструкций, организации строительного и путевого машиностроения, производители технологичных, энергетических и иных необходимых строительных средств, сторонние организации, а также аналогичные лица, заинтересованные в осуществлении строительномонтажных работ.

В качестве предмета в строительной сфере выступают здания, помещения, комплексные строения, строительные конструкции и механизмы, средства перевозки, активных технологичных установок; сырье, машины и механизмы; финансы; трудовые ресурсы; информационные сведения и тому подобное.

Как известно, рыночная деятельность базируется на соотношении спроса и предложения. На федеральном уровне государство координирует и осуществляет надзор за институциональной корреляцией участников строительного процесса и инфраструктурой на базе вычисления налоговых обязательств, субвенций, антимонопольных мер, амортизационных отчислений и т.д. Регулирование государственной службой в строительной отрасли осуществляется путем преобразования сферы строительства в обособленную часть хозяйственного законодательства и мерами административного контроля и наблюдения. Одной из тенденций современного мира является уменьшение государственных издержек на инфраструктуру.

Самостоятельная проверка коммерческих взаимоотношений производится путем функционирования бирж, тендерных торгов, аукционов по приобретению и реализации вкладываемых средств; строительных изделий и ценных бумаг. Экономические обязательства субъектов строительства выражаются в заключаемых хозяйственных и подрядных договорах, контрактах, соглашениях и т. п. Стороны, принимающие участие в данных взаимоотношениях, и звенья формируемой при этом инфраструктуры связываются между собой путем осуществления рыночных взаимоотношений на двусторонней хозяйственной основе.

Строительство как отдельный рыночный элемент должно обладать информационным обеспечением, которое оказывает непосредственное влияние на конечный результат деятельности. Процесс строительства протекает наиболее быстро благодаря использованию информационной системы, принятой в данной строительной организации.

Это приобретает особенно важное значение в современном мире, так как информационные сведения, например о резервах и изделиях строительного рынка, в полной степени могут быть недостаточно доступными.

Поэтому, по-нашему мнению, на современном этапе развития необходимо создание качественно новой информационной базы отечественного строительного рынка.

Организационное обеспечение строительной отрасли допускает поступательное динамическое движение информационных услуг в строительной сфере. При этом информационно-аналитическим и консалтинговым системам необходимо определить возможные конфигурации экономического синергизма с местными и региональными органами и рыночными структурами.

Информационное обеспечение в строительстве в различных субъектах также отличается. Такими специфическими чертами могут быть концентрация на определенном участке строительства, в том числе производственном, социально-культурном, бытовом или строительстве жилых комплексов и так далее.

В современных условиях в наиболее выгодном состоянии находятся информационные данные, связанные со строительством жилых помещений, а также проектно-строительной деятельностью. В России это наиболее относится к городам, которые выступают в качестве финансовых центров.

Для активизации рынка подрядных работ необходима оптимизация государственных инвестиций. Эта работа должна базироваться на следующих основных принципах:

- *сочетание бюджетных инвестиций с инновациями;*
- *инвестирование приоритетных объектов;*
- *обеспечение быстрой окупаемости инвестиций;*
- *экономическая заинтересованность и ответственность в соблюдении сроков строительства и ввода государственных объектов в эксплуатацию.*

Можно утверждать, что строительство как сфера деятельности станет развиваться наиболее эффективно, если будет проведена налоговая реформа, а также мобилизация в значительных величинах амортизационных отчислений компаний.

Также возможны иные источники финансирования капитальных вложений, как, например, финансовые ресурсы граждан страны.

По нашему мнению, современные способы государства по упорядочению строительной деятельности в России должны включать выборочные методы по санированию и помощи строительномонтажным организациям, компаний, производящих материальное сырье, проектно-исследовательских предприятий, в деятельности которых большую роль играют макроэкономические показатели.

Переход к рыночной экономике потребовал полного пересмотра сотрудничества участников строительного процесса, в большей степени это касается материального обеспечения строительной деятельности. Ситуация рынка спроса в строительной сфере и ценовая политика производителей оборудования выступили как главные компоненты конъюнктуры рынка материального сырья.

В сложившейся обстановке ключевой проблемой для изготовителей строительных материалов представилось увеличение уровня организации сбыта готовых изделий, а для клиентов — минимизация расходов на их покупку и доставку до пункта назначения.

Основными задачами подсистем материально-производственного обеспечения строительных предприятия являются:

во-первых, своевременное обеспечение процесса строительства требуемым сырьевым материалом надлежащего качества и нужного объема;

во-вторых, создание благоприятной обстановки для эффективного применения материальных средств, которая заключается в таких моментах, как:

— *увеличение кадровых ресурсов путем прироста производительности труда,*

— *изменение показателя фондоотдачи и оборачиваемости оборотных активов,*

— *контроль за равномерной и бесперебойной работой,*

— *совершенное применение вторичных материалов при последующих строительных работах,*

— *увеличение эффективности инвестиционных средств и другие аналогичные мероприятия;*

в-третьих, анализ производственно-технологической степени строительного процесса, а также качества СМР (услуг) не только оцениваемого строительного предприятия, но и его конкурентов в данной сфере деятельности, что разрешает сформулировать предложения по увеличению конкурентных свойств изделий строительства.

Для выполнения поставленных задач в строительстве должны быть предусмотрены следующие процессы:

● *осуществление маркетинговых исследований функционирования строительного рынка, проводимое по каждому отдельному субъекту строительства;*

● *четкое следование установленным нормам и нормативам в строительной деятельности;*

● *проведение мероприятий, направленных на улучшение нормирования потребности в определенных производственно-сырьевых материалах, ресурсах и уменьшение норм расхода;*

● *отбор возможных конфигураций оптимизации материально-производственного обеспечения процесса строительства и совершенствования проектных методов;*

● *своевременное оснащение материальным сырьем всех подсистем, включаемых в данную сферу деятельности;*

● *регулирование и надзор за применением производственно-сырьевых материалов;*

● *проведение мероприятий по обработке отходов, возникших в результате проведения строительных работ;*

● *оценка результативности применения как отдельных сырьевых материалов, так и строительного процесса в целом и внедрение действий, поощряющих их рациональное употребление.*

Здесь необходимо отметить, что наилучших результатов в материально-техническом обеспечении строительства можно достичь, применяя методы логистики.

На данном решении проблемы остановимся более подробно, поскольку, по нашему мнению, данный способ решения является наиболее эффективным.

Логистическая деятельность формировалась поэтапно. Первая стадия охватывала 1960-е годы. В эти годы наиболее быстро развивались такие виды логистики, как транспортная и складская. Вторая стадия затрагивала середину 1980-х годов, когда функции логистики стали охватывать также планирование производственными процессами. В современном мире все логистические операции рассматриваются как единая цельная концепция.

Ключевой задачей логистической системы является проведение управленческих мероприятий по регулированию объемов расходов, связанных с поступлением товарного потока от исходного материального источника в виде сырьевых ресурсов, его последующей переработкой и получением клиентом готовой продукции. Вместе с тем эффективное регулирование уровнем издержек возможно, только если данные величины подлежат достоверной количественной оценке.

Вследствие этого системы учета затрат (производства и обращения) субъектов логистической системы обязаны разделять расходы, зарождающиеся в ходе выполнения логистической системой своих функций, вырабатывать информационные сведения о расходах, доля которых составляет максимальные величины в общей сумме издержек.

При выполнении поставленного требования открывается возможность применять наиболее веский признак выбора оптимальной вариации логистической концепции — сохранение, по возможности, минимальной величины общих затрат в пределах всей логистической системы.

Для того чтобы уменьшить период строительства и сдать объект в эксплуатацию как можно быстрее, совершенствовать строительные работы, повысить качество сдаваемых объектов, необходимо обратить внимание на способы и периоды протекания экономических потоков. Последние означают скоррелированные потоковые операции по перемещению финансовых и иных средств организации, цель которых состоит в улучшении работы организации.

Строительная отрасль как самостоятельная единица хозяйственной деятельности может рассматриваться через материально-техническое обеспечение стройки, поскольку для возведения строительных объектов обязательным элементом являются материальные запасы, машины и механизмы, материально-техническое

оснащение, предустановленные строительным расчетом на строительно-монтажные работы в требуемом объеме.

Как известно, процедура строительного производства предполагает снабжение материальными резервами в нужном размере, в обозначенные промежутки времени и надлежащего качества, что упрощается благодаря использованию логистических методов.

Логистические методы, применяемые в строительной отрасли, необходимо отождествлять с общей системой логистики и движущихся в ней и различаемых по видам ресурсопотоков.

Процесс строительства можно подразделить на отдельные звенья, каждое из которых будет объединять различные виды потоков, взаимозависимые между собой. То есть любая составляющая строительного процесса включает одни и те же виды потоков, как то: материальные, финансовые, трудовые, информационные и другие виды.

Здесь необходимо заметить, что логистика — это система, состоящая из различных подсистем, к которым относят логистику распределения, снабжения, производственную, сбытовую, транспортную, финансовую логистику и иные виды логистики.

Поэтому логистика в строительстве аналогично укрупненной логистической структуре может подразделяться на несколько направлений. Так, например, финансовая логистика в строительной сфере регулирует перемещение денежных средств, предназначенных для решения задач, связанных с приобретением, изготовлением и продажей строительных изделий, тогда как информационная логистическая служба позволяет осуществлять передачу и распространение информационных сведений в строительной сфере.

Поэтому можно утверждать, что логистическая структура формирует перемещение ресурсопотоков в строительной отрасли и начинается от поступления материалов до сдачи строительных объектов, таких как здания и помещения.

В этой связи перед логистическим комплексом ставится ряд важнейших задач, к которым, например, относятся планирование и прогнозирование потребности в строительных ресурсах, контроллинг за наличием товарно-материальных ценностей, подготовка и переработка заказов, установление порядка протекания товарного потока в пределах логистической системы и ряд других аналогичных задач.

Разграничение методологии логистики по отдельным этапам процесса строительства допускает внедрение таких видов логистических концепций, как:

- *логистика закупок, определяющая траекторию перемещения материальных потоков на стадии проведения закупочной деятельности, например производственно-технологической комплектации объектов, и сопутствующие им финансовые и информационные потоковые процессы;*

- *производственная логистика, задачей которой является рациональное распределение потоковых процессов строительных организаций, например, в период*

изготовления строительных устройств и механизмов, а также иных материально-производственных ценностей, проектно-конструкторских, строительно-монтажных и пусконаладочных работ;

- *сбытовая логистика, создающая систему движения материальных потоков в строительной фирме, а также выполняемых работ и услуг, оказываемых клиентам, направляя сопутствующие им финансовые, информационные и иные потоки в нужном русле;*

- *транспортная логистика, определяющая пути перемещения строительных материалов в виде потоковых процессов;*

- *складская логистика распределяет товарно-материальные запасы в пределах складского комплекса. Объем сырьевых ресурсов должен соответствовать решаемым задачам. Негативно повлиять на процесс строительства могут две ситуации: когда необходимых строительных материалов не достает в нужном объеме и когда данная величина находится в избытке. Последний вариант нежелателен, когда строительство осуществляется один раз.*

В связи с этим главная задача логистической системы в системе строительства состоит в систематическом руководстве всеми видами товарных потоков в хозяйственных системах.

По-нашему мнению, свойства логистического строительного комплекса возможно различать и по иным параметрам, таким как периоды инвестиционного развития, фазы жизненного цикла строительных изделий.

При этом важно знать, что количество хозяйственно независимых сторон, входящих в логистическую систему, влияет на этапы создания логистических структур, усложняя их структуру, что обуславливает трудность применения макрологистических систем, координирующих значительные величины хозяйственных связей, по сравнению с микрологистическими структурами.

Литература

1. *Адамов Н.А.* Особенности учета давальческих материалов в строительстве // Бухучет в строительных организациях. — 2012. — № 4.
2. *Адамов Н.А., Иконникова И.В.* Особенности логистизации хозяйственных процессов отечественных бизнес-структур в условиях риска // РИСК. — 2012. — № 1.
3. *Адамов Н.А., Павленко Н.Н.* Отраслевые особенности строительства и их влияние на учет и контроль // Бухучет в строительных организациях. — 2012. — № 60.
4. *Адамов Н.А., Пенчукова Т.А.* Особенности учета материалов в строительных организациях // Бухучет в строительных организациях. — 2012. — № 7.
5. *Примаков Л.В.* Логистика как фактор активизации предпринимательства в области строительства и строительных материалов на примере СЭЗ Янтарь // Механизация строительства. — 2010. — № 5.

Оценка рисков как необходимый этап формирования финансовой стратегии корпораций

Яковлева И.,

старший научный сотрудник, Институт ИТКОР

В настоящее время оценка рисков является необходимым элементом разработки финансовой стратегии корпораций, поскольку в зависимости от специфики деятельности, рыночных и политических условий, а также стратегии развития корпорации могут сталкиваться с различными рисками.

Ключевые слова: риски, финансовые риски, финансовая стратегия, риск-менеджмент.

Risk assessment as a necessary stage in the formation of corporate financial strategy

Yakovleva I.,

senior Research Fellow, Institute ITKOR

Currently, risk assessment is an essential element in the development of financial strategies of corporations, since, depending on the specific activity, market and political conditions, as well as strategy development, corporations may face different risks.

Keywords: risk, financial risk, financial strategy, risk management.

Термин «риск» подразумевает любое событие или действие, которое может помешать корпорации (предприятию) достигнуть стратегических целей. Риск-менеджмент — это структурированный и последовательный подход к выявлению, анализу и управлению рисками, который охватывает стратегию, процессы, людей и технологии. За последние годы многие корпорации ощутили потребность в качественной системе риск-менеджмента (рис.1).

Рисками так или иначе занимаются все корпорации. Но в случае, если специализированного подразделения, занимающегося управлением рисками, нет, эти обязанности, как правило, вменяются отделу контроллинга или внутреннего аудита в рамках экономического департамента корпорации (предприятия). Тогда они занимаются управлением рисками, оценкой, контролем эффективности, разрабатывают и внедряют механизмы, позволяющие снизить риск.

Такое оперативное управление рисками позволяет обнаружить, устранить или снизить их уровень до того, как корпорация начнет нести серьезные убытки. В соответствии с принципами риск-менеджмента, сформированными COSO, эффективная система риск-менеджмента включает восемь основных компонентов [1, с.11] (табл. 1).

Особое место в системе риск-менеджмента занимают финансовые риски. Они оказывают существенное влияние на различные аспекты финансово-экономической деятельности корпораций, однако наиболее значимое их влияние проявляется в двух направлениях. Во-первых, уровень риска находится в непосредственной взаимосвязи с уровнем доходности финансовых вложений корпорации и представляет собой единую систему «доходность-риск».

Во-вторых, финансовые риски являются основной формой генерирования прямой угрозы банкротства предприятия (корпорации), так как финансовые потери,



связанные с этим риском, являются наиболее ощутимыми. Поэтому практически все финансово-экономические решения, направленные на формирование прибыли корпорации, повышение ее рыночной стоимости и обеспечение финансовой безопасности, требуют от экономистов владения техникой выработки, принятия и реализации рискованных решений.

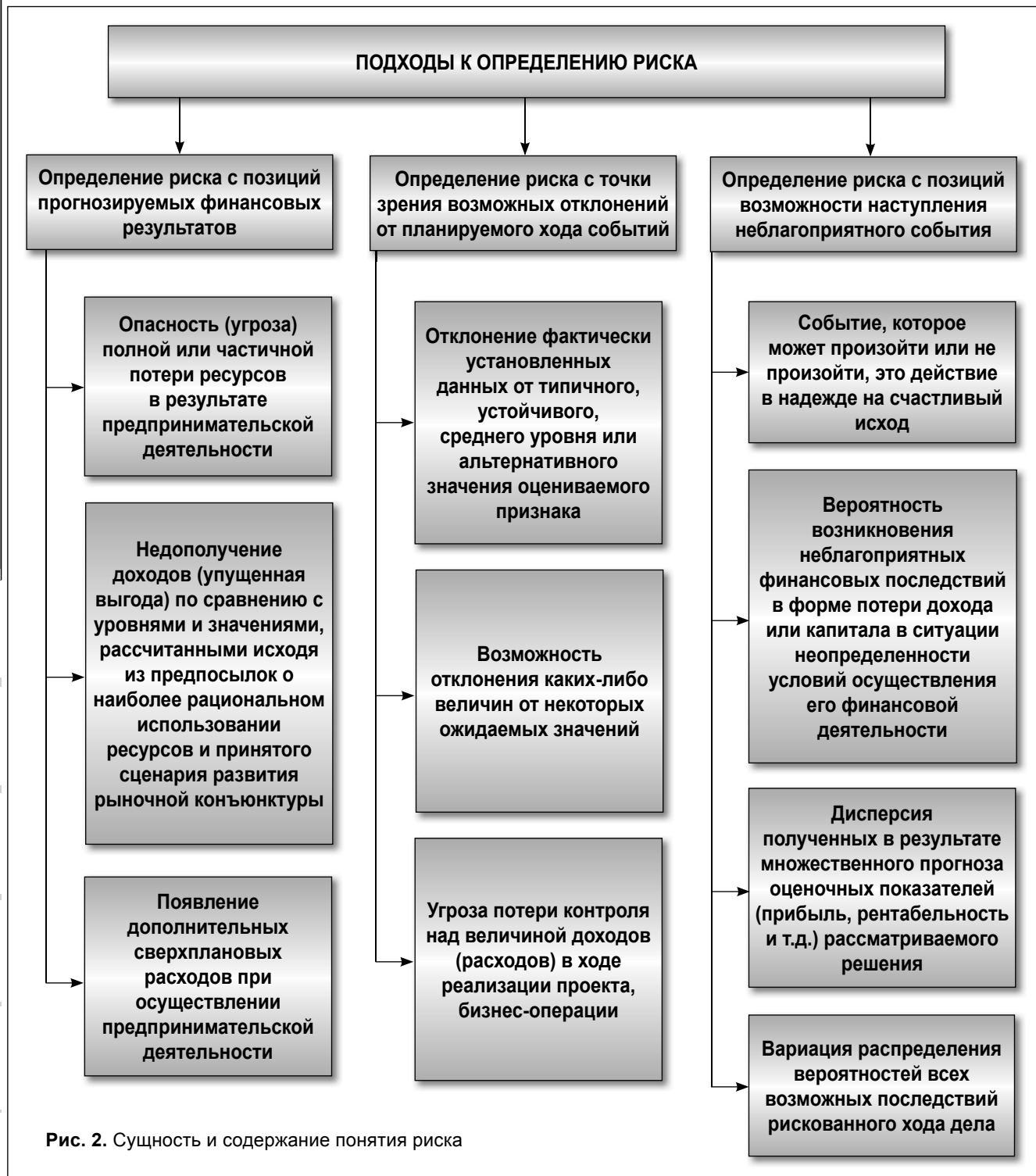
Существенное возрастание влияния финансовых рисков корпораций на результаты хозяйственной

деятельности вызвано нестабильностью внешней среды: экономической ситуации в стране, появлением новых инновационных финансовых инструментов, расширением сферы финансово-экономических отношений, изменчивостью конъюнктуры финансового рынка и рядом других факторов. Поэтому идентификация, оценка и отслеживание уровня финансовых рисков являются одной из актуальных задач в практической деятельности экономистов. Одним из важнейших направлений

Таблица 1

Компоненты системы риск-менеджмента

Составляющие системы риск-менеджмента	
Компонент	Комментарий
Внутренняя среда	Во многом определяет то, как риск будет выявлен и какие решения будут приняты
Цели предприятия	Должны быть определены до выявления рисков. Риск-менеджмент должен обеспечить выполнение поставленных целей
Выявление неблагоприятных событий	Все события, от которых зависит выполнение поставленных целей, должны быть проанализированы на предмет существования рисков
Оценка риска	Выявленные риски следует проанализировать с точки зрения вероятности наступления рискового события и возможного ущерба
Реакция на риск	Менеджмент должен для себя определить возможную реакцию на риск: исключить, снизить, принять или разделить риски
Контроль бизнес-процессов	Внутренние политики и процедуры, гарантирующие, что принятая стратегия реакции на риск эффективно реализуется при выполнении повседневных операций
Информация и коммуникации	Необходимая информация должна своевременно собираться, обрабатываться и передаваться сотрудникам, ответственным за управление рисками
Мониторинг	Выявленные ранее риски необходимо постоянно контролировать и пересматривать при необходимости



стратегического финансово-экономического анализа корпорации в преддверии разработки ее финансовой стратегии является анализ финансового состояния по критерию риска. Информация, полученная в результате такого исследования, поможет установить те ограничивающие условия при выборе финансовой стратегии, которые позволят сузить возможный коридор решений, обеспечивающий наиболее приемлемый путь развития корпорации, адекватный внешним и внутренним условиям среды воздействия. Конечно же, стратегический финансово-экономический анализ деятельности

корпорации не может ограничиваться только анализом рисков потери платежеспособности, потери финансовой устойчивости и независимости, рисков структуры активов и пассивов, которые отслеживают большинство корпораций. Не меньшее значение имеют анализ риска наступления банкротства, исследование внутренней финансово-экономической среды (финансовых политик по различным аспектам финансово-экономической деятельности, практики принятия финансово-экономических решений, отношения высшего менеджмента к рискам и прочее). Таким образом, можно утверждать, что так или

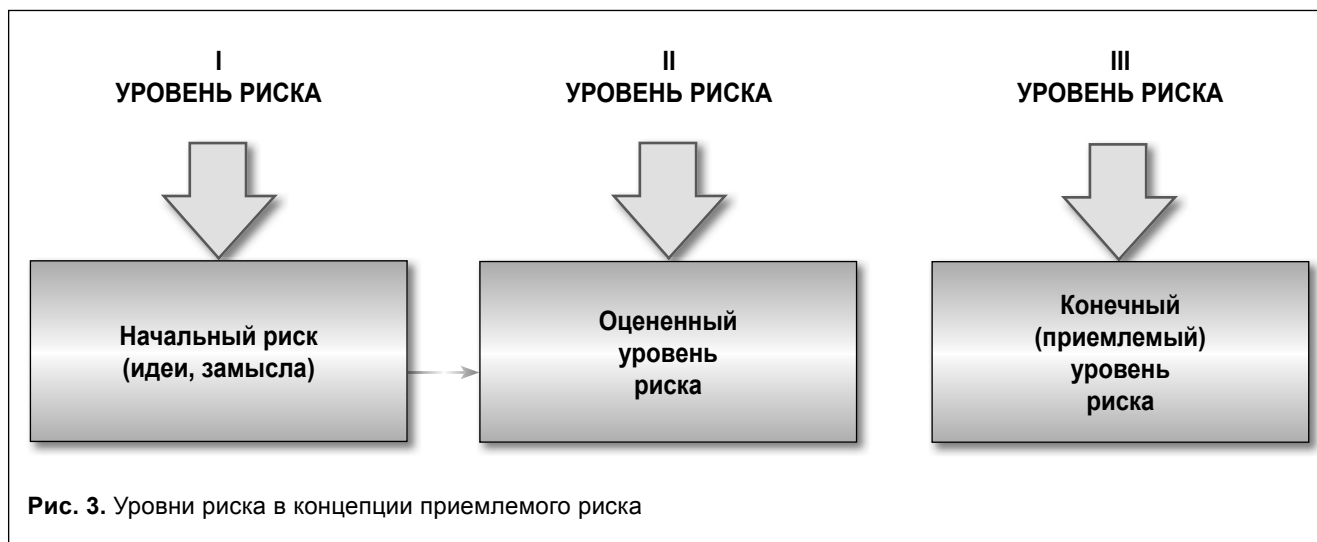


Рис. 3. Уровни риска в концепции приемлемого риска

иначе но любая корпорация сталкивается с необходимостью управления рисками.

Научные исследования в сфере управления финансовыми рисками охватывают широкий круг вопросов — от оценки и способов нейтрализации риска отдельных финансовых операций корпорации до финансово-экономической деятельности в целом. Эту проблему исследовали В.С. Ступаков, Г.С. Токаренко, И.А. Бланк, А.М. Литовских и многие другие. Наиболее полно сущность и содержание понятия риска раскрыты, на наш взгляд, в работах В.С. Ступакова и Г.С. Токаренко [2, с. 7—14] (рис. 2).

Как видно из рисунка, авторы предлагают рассматривать риск с трех основных позиций: прогнозируемых финансовых результатов, возможных отклонений от планируемого хода событий и с позиции наступления неблагоприятных событий. Соглашаясь с данной позицией, хочется отметить, что полностью устранить риски при осуществлении хозяйственной деятельности невозможно, всегда существует вероятность того, что либо решение будет реализовано не в полном объеме, либо появятся новые факторы рисков в результате изменения внешней среды, либо проявятся риски, которые ранее не были идентифицированы и учтены в принятии решения. Важно не пытаться полностью избавиться от всех рисков, а анализировать их на предмет установления приемлемого уровня с учетом финансовой стратегии корпорации, личного отношения менеджмента к рисковому ситуациям и условиям внешней среды. В основу содержания концепции приемлемого риска включены три разновременных уровня риска [2, с.15] (рис. 3).

Начальный уровень риска, то есть уровень риска идеи, замысла, предложения без учета мероприятий по его анализу и оценке.

Оцененный уровень риска — с учетом мероприятий по анализу и оценке риска, в результате которых получена реальная оценка уровня риска.

Конечный (финальный, приемлемый) уровень риска с учетом разработанных и проведенных активных и пассивных мероприятий и мер по снижению начального уровня риска.

При анализе банкротства предприятия по степени воздействия на финансовую деятельность В.С. Ступакова и Г.С. Токаренко предлагают различать [2, с. 73—74]:

Легкий финансовый кризис. Как правило, к нему относят одну из форм структурного финансового кризиса, который может быть быстро разрешен на основе использования инструментов антикризисного управления предприятием.

Глубокий финансовый кризис. К нему обычно относят комплекс ряда форм структурного финансового кризиса, преодоление которого требует полной мобилизации всех внутренних инструментов финансовой стабилизации, а также в определенных случаях отдельных механизмов внешней санации.

Катастрофический финансовый кризис. Это один из наиболее опасных видов системного кризиса, преодоление которого требует активного поиска преимущественно внешних эффективных форм санации.

Таким образом, так или иначе, но любое предприятие сталкивается с необходимостью управления рисками. Одни начинают оценивать риски после того, как столкнулись с серьезными убытками, другие занимаются рисками постоянно и планомерно. Тем не менее игнорировать этот вопрос нельзя, если предприятие планирует оставаться на рынке и рассчитывает на успех. Опираясь на опыт крупных корпораций, которые в основном имеют полноценную систему риск-менеджмента, а также на теоретический базис, разработанный отечественными и зарубежными учеными, практически любое предприятие может внедрить у себя отдельные элементы этой системы, в частности выделить финансовые риски и принять меры по их снижению.

Литература

1. Петров Е.С. Оценка влияния системы управления рисками на стоимость предприятия // Автореф. дис. ...канд.эк.наук. — Казань. 2008.
2. Ступаков В.С., Токаренко Г.С. Риск-менеджмент: Учеб. пособие. — М.: Финансы и статистика, 2006. — 288 с.

Консолидация и перераспределение финансовых потоков агропромышленных интегрированных структур

Малых М.,

аспирант кафедры финансового менеджмента и налогового консалтинга, Российский университет кооперации

Крупные корпорации в период кризисов и общей финансовой нестабильности с особым вниманием относятся к управлению финансовыми потоками, рациональное использование и эффективное распределение которых положительно отражаются на деятельности всех участников холдинга.

Ключевые слова: финансовые потоки, внутреннее перераспределение средств, консолидированная группа налогоплательщиков.

Consolidation and redistribution of financial flows agro-integrated structures

Malykh M.,

postgraduate student of the Department the financial management and tax consulting, Russian University of Cooperation

Large corporations in the period of crises and General financial instability, with special attention to cash flow management, rational use and efficient distribution of which is positively reflected on the activity of all the participants of the holding company

Keywords: financial flows, internal redistribution of funds, the consolidated group of taxpayers

Цель интеграции организаций сферы АПК в России, пик активизации которых пришелся на конец 1990-х и начало 2000-х годов сводился к расширению отраслевых рамок, диверсификации производственной деятельности, разграничению и отделению функции стратегического развития от решения тактических задач поведения на рынке. Кроме того, процесс объединения сводился к попытке соединить в единой управленческо-технологической цепи функции капитала с функциями его обращения. Другими словами, на смену структурной интеграции пришла интеграция системная, приводящая к институциональной консолидации производственных, финансовых, управленческих активов, но не уничтожающая экономический интерес каждого участника такого треста.

В контексте самого понимания «холдинг» и его деятельности практика свидетельствует о ряде

преимуществ функционирования холдинговых систем перед отдельно взятыми компаниями, а именно:

- возможность создания замкнутых технологических цепочек от добычи сырья до выпуска готовой продукции и доведения ее до приобретателя;
- экономия на торговых, маркетинговых и прочих услугах;
- использование преимуществ диверсификации производства;
- единая налоговая и кредитно-финансовая политика;
- возможность варьирования финансовыми и инвестиционными ресурсами в рамках холдинговой системы.

Кроме того, каждая организация, войдя в холдинговую систему и получив акции холдинга в обмен на переданную ему свою долю акций, становится экономически заинтересованным в эффективной деятельности всех субъектов участником группы компаний.

Холдинговые фирмы могут объединять под своим контролем, с одной стороны, промышленные и торговые организации, финансовые институты, а с другой стороны, функции холдинговой организации с помощью финансово-кредитных рычагов могут осуществлять крупные банки и иные финансовые институты, контролирующие производственные и коммерческие подразделения, инвестиционные фонды, страховые фирмы.

В настоящее время, время финансовой нестабильности и экономического кризиса, ситуация складывается таким образом, когда особое значение приобретают способы финансирования, основанные не на заемном капитале коммерческих банков, а на консолидации и последующем перераспределении собственных средств участников холдинга. Перераспределение средств между бизнес-единицами холдинга, бесспорно, является одной из ключевых задач его руководства.

Вопросам возможного распределения и перераспределения денежных потоков между бизнес-единицами группы компаний в последнее время уделяется довольно значительное внимание, поскольку данный метод является одним из факторов, обеспечивающих эффективность управления финансами интегрированной структуры в целом [1].

Кроме того, метод внутреннего перераспределения финансовых ресурсов как альтернатива банковскому кредиту выступает важнейшей частью финансовой политики интегрированной структуры и закладывается руководством в ряде, например, агропромышленных интегрированных структур в базовую политику управления денежными потоками.

Как известно, основными задачами политики управления финансовыми потоками выступают:

- обеспечение сбалансированности объемов денежных потоков;
- обеспечение их синхронизации во времени;
- достижение максимизации чистого денежного потока.

Тем не менее в действующем законодательстве группа компаний не рассматривается как единый хозяйствующий субъект и движение денежных средств между ее участниками сопровождается особым вниманием со стороны налоговых, антимонопольных и других контрольных органов. Для реализации эффективной политики управления денежными потоками группы компаний необходимо разработать методы и инструменты оптимизации движения средств с точки зрения минимизации налоговых и иных финансовых потерь.

Исходя из вышеизложенного, в базовый подход к управлению финансовыми потоками интегрированной агропромышленной структуры необходимо включить следующие аспекты:

1) базой или отправной точкой управления эффективностью использования финансовых ресурсов дочерних и зависимых обществ и головной компании является стоимостная оценка имущественных комплексов с учетом результатов комплексного финансового анализа их организационно-экономического состояния, включая оценку финансового состояния их отдельных,

территориально, а часто и технологически обособленных структурных подразделений;

2) в обязательном порядке следует учитывать необходимость перераспределения финансовых потоков внутри группы — дочерних и зависимых обществ, а также внутри крупных корпораций холдинговой группы, представленных одним юридическим лицом, имеющих крупные технологически обособленные производства, включая собственный сбыт конечной (товарной) продукции. Например, это распределение консолидированной прибыли, перераспределение централизованных фондов экономического стимулирования (накопления и потребления), а также привлечение (отвлечение) финансовых ресурсов для финансирования внешних и внутренних инновационных проектов.

Одна из главных задач руководства холдинга — перераспределение денежных средств без потерь на налогах. Естественным является тот факт, когда у одной компании группы участников объединения наблюдается избыток денежных средств, а у другой для закрытия кассовых разрывов их недостаток. Но даже при равномерном развитии всех организаций группы некоторым из них могут потребоваться долгосрочные инвестиции в новые проекты со стороны управляющей компании.

Практика показала, что решить задачу можно несколькими способами, среди которых: трансфертное ценообразование, заем, вклад в уставный капитал, аккумулирование средств в одной компании. Применение трансфертного ценообразования в силу ряда объективных причин фискального характера постепенно уходит в прошлое. На смену приходят новые способы, например, одним из самых простых и удобных является заем, посредством которого между предприятиями заключается договор, согласно которому заимодавец передает заемщику деньги, которые тот обязуется вернуть через определенный период времени. Заем может быть как беспроцентным, так и процентным. Преимущество первого заключается в полном отсутствии налоговых потерь. При беспроцентном кредите ни одна из сторон сделки дохода не получает, соответственно отсутствует налогооблагаемая прибыль. Не возникает ответственности и по выплате других налогов.

Но помимо плюсов у этого механизма есть существенные негативные моменты опять-таки фискального характера. В частности, при получении займа налогоплательщик приобретает право пользования денежными средствами, стоимость которого может быть оценена как сумма сэкономленной платы за их использование. В соответствии с пунктом 8 статьи 250 НК РФ к внереализационным доходам для целей налогообложения прибыли относятся доходы в виде безвозмездно полученного имущества, услуг или имущественных прав [2].

Во втором случае при начислении процентов на сумму займа может увеличиться налоговая нагрузка заимодавца, которая частично компенсируется уменьшением налога на прибыль заемщика. Практика показала, что такая экономия не всегда устраивает компании. Особенно невыгодны процентные займы, если в качестве заемщика выступает убыточная компания холдинга, а в роли кредитора — прибыльная.

Если заем предполагается процентным, возникает риск применения статьи 40 НК РФ. Размер начисленных налогоплательщиком-заимодавцем процентов формально может подпадать под действие статьи 40 НК РФ, поэтому сделка по предоставлению займа под низкий процент может быть оценена налоговыми органами по основанию взаимозависимости лиц (ст. 20 НК РФ). В то же время Минфин признает, что действие статьи 40 НК не распространяется на проценты, полученные налогоплательщиком по договорам займа, при исчислении налога на прибыль организаций (письма от 12.04.2007 № 03-02-07/1-171, от 14.03.2007 № 03-02-07/2-44). Хотя раньше финансовое ведомство придерживалось прямо противоположной точки зрения (письмо от 22.06.2006 № 03-02-07/1-161).

Процентный заем существенно увеличит налогооблагаемую прибыль одной фирмы и сумму убытков второй. Российские холдинги с этой ситуацией справляются посредством нехитрой схемы: компания-заимодавец переходит на упрощенную систему налогообложения (УСН); прибыль заемщика при этом облагается по стандартной ставке 20%. В этой ситуации у фирмы на УСН возникает дополнительный доход, облагаемый единым налогом по ставке 6% (или 15% от дохода минус расходы), а второе предприятие уменьшает налоговую базу по налогу на прибыль.

Главное — находиться в пределах процентов по займу и проследить за тем, чтобы он не превышал лимит, установленный статьей 269 НК РФ.

Оптимальная ставка по займу, предложенная статьей 269 НК РФ, должна отличаться от остальных сопоставимых займов (на 1 января 2013 года не более чем на 20% или превышать на 1,1 ставку ЦБ РФ (9,35%)). Налоговики смиряются с минимальной процентной ставкой по займу в рамках данного «коридора». В том случае, если в холдинге распространена практика выдачи займов дочерним компаниям, важно соблюсти условия их сопоставимости. При сильном разбросе в ставках защитить от штрафов способны лишь договоры с логичным объяснением той или иной ставки. Например, наличие ликвидного залога или более длительные сроки погашения. Впрочем, для долговременного инвестирования больше подходит метод перераспределения средств посредством взносов в уставный капитал [3].

Также в силу назревшей необходимости перераспределения средств внутри крупных компаний в 2012 году в России был введен институт консолидации налогоплательщиков в целях исчисления и уплаты налога на прибыль корпораций (групп организаций).

Агропромышленные интегрированные формирования, находящиеся в стадии естественных слияний и поглощений, как ни одни другие компании подобного типа, нуждаются в постоянном консультировании по вопросам формирования структуры, особенно в части распределения и перераспределения финансовых потоков. Поясняя, отметим, что на основании НК РФ введена глава 3.1 «Консолидированная группа налогоплательщиков», где консолидированная группа налогоплательщиков представляет собой добровольное объединение российских корпораций — плательщиков налога на прибыль на основе договора, а также на условиях, предусмотренных

Налоговым кодексом РФ. Создание такой консолидированной группы возможно при условии, что одна организация непосредственно или косвенно участвует в уставном (складочном) капитале других корпораций — участников группы, причем доля такого участия в каждой из них должна составлять не менее 90 процентов.

При этом каждая корпорация — участник группы дочерних и зависимых обществ должна отвечать определенным требованиям, предъявляемым, в частности, к величине совокупной суммы уплаченных за год налогов (НДС, акцизов, налога на прибыль, НДСПИ), это не менее 10 млрд. руб.; к суммарному объему выручки, не менее 100 млрд. руб., а также к совокупной стоимости активов, не менее 300 млрд. руб.

Следует особо отметить, что согласно принятому закону не могут объединяться в консолидированные группы, в частности, резиденты РФ, организации, применяющие специальные налоговые режимы, субъекты игорного бизнеса, клиринговые компании. В то же время банки, страховые компании и некоторые иные финансовые организации могут создавать консолидированные группы только между собой. Принятым законом подробно регламентирован порядок заключения договора о создании консолидированной группы и внесения в него изменений, а также достаточно четко определяется сама процедура его регистрации в налоговых органах.

Фактически введен новый налоговый режим (он касается только налога на прибыль) для холдинговых компаний. Пока он действует только для очень крупных компаний РФ (критерий по выручке составляет 100 млрд. руб. в год).

Однако, по замыслу законодателей, в будущем критерии для перехода на данный режим налогообложения могут снизить, с тем чтобы его могли применять и группы средних компаний.

Во-первых, уплата налога на прибыль происходит централизованно.

Во-вторых, доходы и расходы всех компаний группы сводятся в единой налоговой декларации ответственным участником группы, который уплачивает налог и сдает эту декларацию. Соответственно, у участников суммируются все прибыли и убытки.

В-третьих, сделки между участниками консолидированной группы выведены из-под рыночного контроля (кроме сделок с полезными ископаемыми, облагаемыми НДСПИ).

Наконец, процедуры налогового контроля в части налога на прибыль в основном будут проводиться только в отношении ответственного участника группы.

Литература

1. Козенкова Т.А. Вопросы организации финансового менеджмента в интегрированных структурах (опыт эмпирического анализа) // Менеджмент и бизнес-администрирование. — 2008 — № 3.
2. Атавова А. Управление финансовыми потоками. Перераспределение средств в рамках холдинга: как не потерять на налогах и избежать претензий инспекторов // Интернет-портал «Технологии корпоративного управления» режим доступа: <http://www.iteam.ru>.

Корпоративные облигации в качестве источников финансирования инвестиционных проектов агропромышленных интегрированных структур

Тимова И.,

старший преподаватель кафедры экономики и статистики.
НИУ «Белгородский государственный университет»

Для активно развивающегося агробизнеса преимущественно холдингового типа задача привлечения капиталов является одной из наиболее актуальных. Эта задача напрямую связана с формированием широкого поля институциональных инвесторов, что, в свою очередь, зависит от спектра предлагаемых фондовым рынком финансовых инструментов. Одним из способов долгового финансирования является выпуск облигаций.

Ключевые слова: структура капитала, агропромышленные интегрированные структуры, корпоративные облигации, эмитенты, инвесторы.

Corporate bonds as sources of financing of investment projects of agro-integrated structures

Titova I.,

senior lecturer of chair of Economics and Statistics, National Research University Belgorod State University

For the actively developing the medium-sized business the task of raising capital is one of the most topical. This problem is directly connected with formation of a wide field of institutional investors, which in turn depends on the spectrum of the stock market of financial instruments. One of the ways of debt financing is the issue of bonds.

Keywords: capital structure, agro-processing integrated structure, corporate bonds, issuers, investors.

Интеграция хозяйствующих субъектов сферы АПК и появление корпоративных структур в виде холдингов привели к проблеме привлечения ресурсов под финансирование новых или уже имеющихся у них инвестиционных проектов. Необходимо отметить, что проблема формирования инвестиционного портфеля агрохолдингов является самостоятельной комплексной задачей менеджмента инвестиций. Например, от того, как компания финансирует свои инвестиционные проекты, зависит, как распределяться в будущем потоки прибыли от их реализации. Задача любого инвестора — вкладывать свободные денежные ресурсы в активы, обладающие разной

степенью риска и дающие различную доходность. Мировая практика свидетельствует, что проблема привлечения финансовых ресурсов решается при помощи фондового рынка, то есть рынок ценных бумаг должен помочь всем: эмитенты получают доступ к финансовым ресурсам, а инвесторы — возможность инвестировать свои временно свободные денежные средства в активы, которые удовлетворяют их по характеристикам доходности и риска.

Среди существующих методов (источников) финансирования агропромышленных интегрированных структур (эмиссия акций, облигаций, производных ценных бумаг, банковский кредит, собственные средства, лизинг) наименее востребованным является эмиссия корпоративных облигаций.

Перед менеджментом корпорации встает задача выбора способов финансирования — комбинации различных методов финансирования. Решение данной задачи пытается дать теория структуры капитала.

Существует несколько определений понятия «структура капитала», среди которых классическое звучит как: *структура капитала — это комбинация ценных бумаг корпорации*.

Данное определение неявно предполагает, что источником финансирования является исключительно эмиссия ценных бумаг и последующая их продажа внешним инвесторам. С учетом абсолютно всех возможных источников финансирования структуру капитала часто определяют как *совокупность источников финансирования*¹.

Задача менеджера корпорации состоит в нахождении такой комбинации источников финансирования (ценных бумаг), при которой рыночная стоимость агрохолдинга была бы максимальной.

Преимущество корпоративных облигаций в том, что они являются одним из наиболее динамично развивающихся секторов рынка ценных бумаг. Из-за возможности диверсифицировать круг кредиторов эмитент получает возможность привлечь заимствования за меньшую плату, чем в банке. В этом смысле облигации являются альтернативой банковскому кредиту, хотя роль банков в выпуске и в инвестировании на рынке облигаций остается доминирующей (банки выполняют роль андеррайтеров, в некоторых случаях они берут обязательства выкупить весь объем эмиссии; банки также являются основными инвесторами на рынке облигаций).

Рассмотрим привлекательность выпуска корпоративных облигаций для эмитента и инвестора. Так, для эмитента, в отличие от эмиссии акций, займы путем выпуска облигаций обладают неоспоримыми преимуществами. Например, корпоративные облигации позволяют, не изменяя и не перераспределяя собственность, обеспечить организациям доступ к рынку капитала. Более того, из-за того, что российские компании до сих пор крайне низко оценены фондовым рынком, эмитентам сейчас просто нет смысла эмитировать дополнительные акции,

размещая их на свободном рынке по низкой цене и тем самым размывая доли уже существующих акционеров.

Стоимость размещения облигационных займов зависит от двух составляющих: кредитной истории эмитента (развитости фондового рынка ценных бумаг) и его кредитоспособности (устойчивости финансового положения). Снижение стоимости заимствований есть результат развития вторичного рынка облигаций и повышения доверия инвесторов к эмитенту. С этой точки зрения чрезвычайно важна выработка стратегии развития рынка корпоративных облигаций эмитента, направленная на создание положительной «кредитной истории».

Корпоративные облигации как финансовый инструмент обладают очевидными преимуществами по сравнению с кредитом и векселями.

Привлекательность выпуска корпоративных облигаций для инвестора сводится к тому, что основными рисками, которые они несут при вложении в рублевые ценные бумаги, являются девальвация национальной валюты и риск изменения рыночной процентной ставки. В корпоративных облигациях, в отличие от векселей и государственных ценных бумаг, данные риски минимизированы за счет введения купонных выплат с плавающей процентной ставкой, индексирующихся в определенные интервалы времени (ежеквартально либо раз в полгода) в зависимости от изменения доллара к рублю и доходности ОФЗ-ГКО. Корпоративные облигации, дающие премию к рынку ОФЗ-ГКО, могут стать вполне реальным и доступным инвестиционным инструментом, гарантирующим инвесторам внутри страны фиксированную доходность.

При инвестировании в ценные бумаги действует основное правило: чем выше риск, тем выше доходность. Правда, в российских реалиях для корпоративных облигационных займов доходность при размещении может быть даже ниже доходности по государственным ценным бумагам (сейчас это прежде всего ОФЗ). Это связано с нерыночным характером ряда размещаемых в настоящее время займов. Однако по мере становления облигационного рынка количество рыночных займов неизбежно будет возрастать. Сравнивая же доходности рыночных корпоративных выпусков крупных компаний с доходностью государственных облигационных займов и векселей, получаем хрестоматийную картину в плоскости риск-доходность: государственные облигации — корпоративные облигации-векселя (рост доходности по мере увеличения риска).

При сравнении вложений в ту или иную облигацию инвестор оценивает следующие риски: отраслевой риск, связанный с особенностью ведения бизнеса в конкретной отрасли; риски заемщика, связанные со структурой компании, ее стратегией, финансовым положением; риски данного обязательства и прочих обязательств эмитента; ликвидность облигации.

Такая оценка требует глубокой аналитической проработки. Провести такой анализ для всех обращающихся на рынке бумаг не в состоянии даже крупные инвестиционные банки. Мелкие же инвесторы лишены возможности такого анализа даже для избранного узкого круга бумаг.

¹ Обращаясь к истории, отметим, что современная теория структуры капитала берет свое начало с 1958 года, когда была опубликована самая известная работа в области корпоративных финансов — статья Франка Мадельяни и Мертона Миллера (ММ) «Издержки по привлечению капитала, корпоративные финансы и теория инвестирования».

Показатели облигационного займа компании «Агрохолдинг»

Таблица 1

Вид облигаций	Купонные
● Статус эмиссии	В обращении
● Минимальный торговый лот, валюта	100 000,0, USD
● Лот кратности, валюта	1000,0, USD
● Объем эмиссии	200 000 000
● ISIN RegS	XS0553088708
● Common Code RegS	055308870
● CFI RegS	DYFXXR
● Блумберг код (BBGID)	BBG00176YXB4
● Метод расчета количества дней	30E/360
● Дата окончания размещения	22.10.2010
● Ставка купона	10,0%
● Периодичность выплаты купона	2 раза в год
● Дата начала начисления купонов	29.10.2010
● Дата погашения	29.10.2015
● Цена первичного размещения	98.093

Для облегчения инвесторам работы на рынке корпоративных облигаций рейтинговые агентства присваивают эмитенту кредитные рейтинги. В принципе кредитный рейтинг учитывает первые три риска из оговоренных выше. В России международными кредитными рейтингами обладают пока только эмитенты, проводившие вывод своих ценных бумаг на международные рынки («Алроса», «Вымпелком», «Иркутскэнерго», «Лукойл», МГТС, «Мосэнерго», МТС, «Ростелеком», «Татнефть»). Большинство же российских эмитентов не имеют кредитного рейтинга.

Однако рейтинг международных рейтинговых агентств, обладающий неоспоримыми преимуществами при размещении займов за рубежом, внутри страны обладает рядом существенных недостатков.

Во-первых, международные методики не учитывают российской специфики. Проблема даже не столько в особенностях российского бухгалтерского учета, проблемах корпоративного управления, несовершенстве законодательства и т. п. Гораздо хуже то, что в шкале международных оценок российский бизнес попросту неразличим. Рейтинг компании, как правило, не может превышать суверенного рейтинга. А последний у России один из наиболее низких в мире, фактически на грани дефолта. Соответственно практически все рейтинги российских компаний совпадают с суверенным рейтингом (в крайнем случае отличаются от него на одну ступень). Наличие такого рейтинга не дает почти никакой полезной информации инвестору.

Во-вторых, в стране не сформирована культура работы с рейтингом: инвесторы зачастую не понимают сути рейтинговых оценок, не доверяют им. Международные компании пока не проявляли никаких попыток формирования такой культуры.

Наконец, в-третьих, стоимость услуг по присвоению международного рейтинга довольно высока для российских реалий.

Отечественные рейтинговые агентства возникли недавно. Однако благодаря перечисленным проблемам международных оценок они в состоянии в течение ближайших лет завоевать достаточный авторитет в среде инвесторов. Информационная непрозрачность эмитентов и достоверность информации — основные проблемы проведения объективного кредитного рейтинга. ФКЦБ занимается разработкой Кодекса корпоративного поведения, что в том числе должно привлечь внимание инвесторов к корпоративным облигациям [1].

Тем не менее, несмотря на присутствие ряда проблем, у отечественных интегрированных агропроизводителей есть небольшой опыт выхода на рынок корпоративных облигаций², а, например, украинская компания «Агрохолдинг» организовала выпуск еврооблигаций (табл. 1).

Таким образом, мы наблюдаем ситуацию, в которой выпуск корпоративных облигаций агропромышленными интегрированными структурами весьма актуален.

Литература

1. Статья подготовлена на основе данных и информации Интернет-портала «Проблемы и перспективы рынка российских корпоративных облигаций»: режим доступа <http://www.raexpert.ru/researches/bonds>.

² Выпуск корпоративных облигаций Агрохолдинг-Финанс сроком на три года и объемом 1 млрд руб. в 2006 году организовал банк «Уралсиб»

Как пережили страны БРИКС мировой финансовый кризис: Индия

Тетерятников К.,

*к.ю.н., советник президента — председателя правления
ОАО «Банк Москвы»*

Эксперты полагают, что мировой финансовый кризис 2008 года пошел на спад. Экономика развитых стран постепенно возрождается, почерпнув свои уроки из сложившейся мировой ситуации. Как повлиял кризис на состояние банковской системы Индии — страны, входящей в группу БРИКС, вы узнаете из статьи, представленной вашему вниманию.

Ключевые слова: экономика, кризис, банковская система,
Индия, БРИКС.

As endured the countries of BRICS world financial crisis: India

Tetryatnikov K.,

*candidate of jurisprudence, adviser of the president-chairman
of the board JSC Bank of Moscow*

Experts believe that world financial crisis of 2008 went on recession. The economy of the developed countries gradually revives, having gathered the lessons from the developed world situation. As crisis affected a condition of a banking system of India — the country entering into BRICS group you learn from article presented to your attention.

Keywords: economy, crisis, banking system,
India, BRICS

По оценкам экспертов экономики, мировой финансовый кризис, начавшийся в 2008 году и, как считают некоторые из них, уже завершившийся, стал серьезным испытанием для банковской системы стран с быстроразвивающимися рынками (т.н. *emerging markets*) группы БРИК (Бразилии, России, Индии и Китая), к которым 18 февраля 2011 года присоединилась Южно-Африканская Республика. Новый конгломерат получил

название БРИКС (BRICS — Brazil, Russia, India, China, SouthAfrica), где S от SouthAfrica (Южно-Африканская Республика)¹.

¹ Сокращение BRIC было впервые предложено ведущим экономистом банка GoldmanSachs Джимом О'Нейлом (Jim O'Neill) в ноябре 2001 года в аналитическом отчете банка, в котором утверждалось, что к 2050 году суммарно экономики стран группы BRIC по размеру превысят суммарный размер экономик самых богатых стран мира (G7, или Большой семерки, — США, Канада, Япония, ФРГ, Германия, Франция и Италия).

Банковский сектор Индии устоял в период кризиса, показав довольно высокие темпы экономического роста страны тогда, когда во многих развитых странах мира наступила рецессия.

По сравнению с другими странами БРИКС банковский сектор Индии довольно фрагментирован. На долю трех крупнейших ИБС Индии — StateBankofIndia, ICICI Bank и PunjabNationalBank — в 2011 году приходилось 26,67% совокупных банковских активов страны (17,12, 5,54 и 4,01% соответственно).

Ведущим из этих трех коммерческих банков является StateBankofIndia (Национальный банк Индии), который имеет самую высокую системную значимость для экономики страны. Во время мирового финансового кризиса этот государственный банк, 59,41% капитала которого находятся в прямой собственности правительства Индии, сыграл важную роль в консолидации внутреннего банковского сектора страны.

В августе 2008 года он приобрел StateBankofSaurashtra, а 26 августа 2010 года — StateBankofIndore. Эти операции наряду с другими сделками по слиянию и поглощению, а также агрессивная политика кредитования одновременно с расширением депозитной базы позволили банку добиться стабильного роста в период с 2006 по 2012 год, даже в разгар мирового финансового кризиса в 2008—2009 годах (среднегодовые темпы роста его совокупных активов составляют 16,3%).

Вероятно, такие высокие результаты банковской деятельности в значительной степени объясняются преимущественным положением StateBankofIndia как крупнейшего государственного банка Индии, который в случае проблем с ликвидностью мог рассчитывать на помощь государства.

Благодаря динамичному росту экономики Индии и стабильным внутренним условиям StateBankofIndia имеет самый низкий риск неплатежеспособности среди ведущих кредиторов страны, причем в течение 2006—2011 годов его стабильность постоянно улучшалась. Однако к началу 2012 года коэффициент его капитала первого уровня составил всего 8,02%, что является самым низким показателем среди трех крупнейших ИБС Индии.

Как крупнейший частный банк Индии, ICICI Bank относительно невелик по уровню совокупных активов (которые составляют лишь треть от совокупных активов StateBankofIndia), однако его прибыльность, измеряемая рентабельностью средневзвешенного капитала (Return on Average Equity, ROAE), заметно выше и в среднем за последние семь лет (2006—2012 годы) составляла 24,3%.

Несмотря на ограниченное присутствие большинства индийских банков за рубежом, ICICI Bank ведет довольно активную международную деятельность в 19 странах мира. Это помогает банку снизить кредитные риски за счет эффективной диверсификации на различных международных банковских рынках.

Впрочем, столь быстрая экспансия, по-видимому, не оказывает существенного давления на достаточность капитала банка. В 2011 году коэффициент капитала первого уровня ICICI Bank составлял 12,72%, т. е. был намного

выше, чем у двух других системно значимых банков Индии.

Кроме того, ICICI Bank демонстрирует довольно осмотрительное поведение в плане создания резервов на возможные потери по ссудам по сравнению с другими ИБС и в 2010—2012 годах ведет более консервативную кредитную политику, чем два других индийских банка. Эти факторы обусловили более высокую стабильность банка в 2006—2012 годах, однако в целом риск его неплатежеспособности выше, чем у StateBankofIndia, вероятно, из-за относительно более высокого уровня невозвратных и проблемных кредитов и менее выгодного положения ICICI Bank как более мелкого и негосударственного банка.

Третья по величине ИБС Индии — PunjabNationalBank — представляет собой один из старейших банков страны, основанный в 1895 году. Как и StateBankofIndia, он принадлежит государству, и 57,8% его капитала находится в прямой собственности правительства Индии. Размер PunjabNationalBank составляет примерно четверть от размера StateBankofIndia, однако темпы роста его кредитов были заметно выше (в среднем 20,4% в год за 2004—2010 годы), что помогло ему добиться относительно высокой прибыльности.

Вместе с тем столь быстрая экспансия создала определенное давление на достаточность капитала. В 2011 году объявленный коэффициент капитала первого уровня составил 8,82%, что стало самым низким значением с 2008 года. В первом квартале 2012 года банк также сообщил о самой высокой доле невозвратных и проблемных кредитов и самом низком уровне резервов на возможные потери по ссудам за последние три года, что вызвало опасения, касающиеся повышенного кредитного риска по портфелю активов банка. Оказалось, что с 2008 года PunjabNationalBank имеет самый высокий риск неплатежеспособности среди ИБС, причем с 2007 года его стабильность снижалась и только в 2011 году немного повысилась.

В целом по состоянию на середину 2012 года к числу «плохих» или «реструктуризированных» долгов перед всеми тремя крупнейшими индийскими ИБС относятся 8% долгов. Следует отметить, что это весьма высокий показатель даже для экономически развитых стран Запада.

Тем не менее быстрый рост экономики Индии во время мирового финансового кризиса оказал сильное положительное воздействие на три крупнейшие ИБС страны. В то же время их влияние на глобальный банковский рынок и даже рынок стран БРИКС по-прежнему незначительно. Хотя Индия и превратилась во вторую в мире по размерам экономики страну с быстроразвивающимся рынком, ни один из индийских ИБС не вошел в список 10 крупнейших банков мира и не был отнесен Базельским комитетом по банковскому надзору к категории глобальных системно значимых банков (G-SIFIs) или международных системно значимых банков (SIFIs).

По сравнению с другими ИБС стран БРИКС размер ведущих ИБС Индии относительно невелик. Например, активы StateBankofIndia составляют лишь примерно

шестую часть от активов Industrial and Commercial Bank of China, крупнейшего банка Китая. Тем не менее частный ICICI Bank оказался самым конкурентоспособным банком Индии на региональном банковском рынке в странах Азиатско-Тихоокеанского региона. Прибыльность и достаточность капитала этого банка существенно превышают средние показатели аналогичных банков в регионе, включая китайские.

На сегодняшний день органы государственного управления Индии все еще контролируют значительную часть банковских активов страны. Хотя участие государства помогло стабилизировать банковский сектор в период мирового финансового кризиса, в нормальных условиях негосударственные банки должны играть более важную роль в развитии конкурентоспособного на международном уровне и финансово устойчивого банковского сектора.

Разумеется, ни одна страна не может быть изолирована от кризиса, принявшего глобальный характер. Индия как составная часть всемирного экономического сообщества понесла урон в темпах роста ВВП, которые снизились до 7,9% в IV квартале 2008 года. Инфляция, которая в течение длительного времени удерживалась на относительно низком уровне в 4%, к концу 2008 года увеличилась вдвое. Существенный рост стоимости импорта в 2008 году, на 33% против увеличения стоимости экспорта на 22% обусловил сохранение отрицательного сальдо торгового баланса в 32 млрд долл. США и дефицита платежного баланса по текущим операциям, оценивающегося в 11 млрд долл. США.

В то же время, что весьма показательно для оценки индикаторов экономического капитала в стране, движение иностранного капитала шло разнонаправленно: портфельные инвестиции быстро уходили из страны, а прямые показали значительный рост. По данным за три квартала 2008 г., из Индии было выведено 4,2 млрд долл. США портфельных инвестиций. И одновременно за тот же период объем прямых инвестиций составил 19,3 млрд долл. США, которые были вложены в капиталоемкие и трудоемкие отрасли экономики: услуги, строительство дорог и капитальное строительство, в сферу высоких технологий, в первую очередь в производство программного обеспечения.

В условиях рецессии Индии не удалось сохранить прежний уровень ликвидности своей кредитной системы. В первой половине 2008/09 г. она сократилась на 30% по сравнению с аналогичным периодом 2007/08 г., не избежала она и «мягкой» девальвации рупии, курс которой понизился в 2007/08 г. на 10%, достигнув в декабре 2008 года 47,7 рупии за один доллар.

Правда, необходимо заметить, что такое изменение курса рупии можно рассматривать как позитивное явление для экономики, повышающее конкурентоспособность экспорта страны, а также инвестиционную привлекательность и рост доходов ее многочисленной диаспоры за рубежом, в первую очередь программистов.

И все же реакция индийского правительства на рецессию была своевременной и вполне эффективной. В 2010 году индийская экономика восстановилась после

мирового финансового кризиса — в значительной степени из-за сильного роста внутреннего спроса (около 8% в течение года в реальном исчислении). Экспорт товаров, который составляет приблизительно 15% ВВП, возвратился к докризисным уровням.

Реализация антикризисных мер в денежно-кредитной области имела в Индии ряд существенных особенностей. Во-первых, национальная банковская система в течение длительного времени существовала в крайне неблагоприятных условиях, конкурируя с крупными главным образом английскими банками в течение долголетней колониальной истории страны.

Национальные ИБС уже тогда приобрели большой опыт по выживанию и управлению рисками в неблагоприятных условиях ведения бизнеса.

Во-вторых, в настоящее время 75,3% всех депозитов страны сосредоточены в банках с государственным участием (на долю частных и иностранных банков приходится 18,2 и 6,5% соответственно). Это обстоятельство исключает по определению банкротство крупнейших ИБС или какие-либо серьезные проблемы с их ликвидностью. Все банки Индии, несмотря на современные сложные проблемы, имеют прочные балансовые счета, сохраняют высокую капитализацию и хорошо управляются.

Обширный финансовый и банковский сектор способствует быстрому росту экономики Индии. Индия может гордиться широкой и хорошо развитой банковской сетью. Сектор располагает также рядом национальных и государственных финансовых институтов. Они включают иностранных и институциональных инвесторов, инвестиционные фонды, лизинговые компании, предприятия рискованного капитала и пр.

К тому же страна имеет развитый фондовый рынок. Индийские фондовые рынки быстро адаптируются под потребности мирового рынка капитала, обеспечивая современную инфраструктуру для организации торговли деривативами, особые условия торгов для некоторых акций, торги через Интернет и т. д.

Хотя экономика Индии во многом построена на рыночных принципах, доля государственных банков в ее банковском секторе является самой высокой среди стран БРИК (75%), что позволяет поддерживать их ликвидность на необходимом уровне. Развитие Индии зависит от успешности решения внутренних проблем. Ее экономика ориентирована на удовлетворение потребностей национального и регионального рынков (Китай, ОАЭ и др. крупные страны-партнеры), поэтому текущее негативное воздействие мирового финансового кризиса на Индию сведено к минимуму.

Тем не менее в последнем квартале 2011 года индийская экономика росла очень медленно — таких низких темпов не было более двух лет. Среди причин плохих результатов — высокие процентные ставки, снижение объемов инвестирования и коррупционные скандалы. В первой половине 2012 года ВВП страны вырос всего на 5,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, что можно было бы рассматривать как весьма неплохой результат для России, но для Индии это оказалось худшим результатом за последние семь лет.

Платежеспособность Индии также вызывает обеспокоенность рейтингового агентства S&P, которое 27 апреля 2012 года понизило прогноз текущего кредитного рейтинга BBB- со стабильного до негативного.

Это означает, что в течение 90 дней оценка Дели может упасть до «неинвестиционного» или «мусорного» уровня. Опасения S&P вызывают высокий бюджетный дефицит (5,9% ВВП) и отрицательное сальдо платежного баланса (4%) страны.

Одновременно инвестиционный климат в Индии остается плохим, причем набор проблем, стоящих перед страной, очень напоминает Россию — бюрократизм, коррупция и отсутствие давно назревших реформ. По индексу ведения бизнеса DoingBusiness Индия стоит ниже России на 12 позиций и занимает 132-е место в мире. Список пострадавших от особенностей индийского инвестклимата впечатляет: Adidas, BP, Nokia, Telenor, Vodafone, Walmart, Ikea и другие. Так, крупный коррупционный скандал с распределением лицензий на мобильную связь привел к их отзыву у ряда зарубежных операторов, включая «дочку» АФК «Система», а глобальных ритейлеров на внутренний рынок власти не хотят пускать в принципе.

До поры до времени масштаб и колоссальные перспективы, которые сулят инвесторам выход на индийский рынок, позволяли им терпеть связанные с ним неудобства, однако ухудшение внутренних экономических показателей и ситуации в мировой экономике, связанное с очередной волной глобального финансового кризиса, заставляет крупнейших иностранных инвесторов покидать индийский рынок.

Так, например, в мае 2012 года американский Citigroup избавился от принадлежавшей ему доли — около 9,9% — в одной из крупнейших ИБС Индии — Housing Development Finance Corp. (HDFC). Citigroup реализовал 145,3 миллиона акций HDFC за 95,5 млрд рупий (1,9 млрд долл. США), пойдя при этом на определенные убытки (рыночная стоимость пакета составляла до 2,1 млрд долл. США). Котировки HDFC после сообщения о выходе Citigroup из капитала организации упали более чем на 6%.

Тем временем от инвестиций в значительной степени зависит благополучие индийской экономики — они необходимы, чтобы сбалансировать счет текущих операций, дефицит которого в 2012 году может составить 75 млрд долл. США (если не упадут мировые цены на нефть). В апреле 2012 года правительство Индии заявило о рекордном уровне иностранных инвестиций — 50 млрд долл. США за финансовый год, закончившийся в марте 2012-го. Однако если вычесть из этой суммы потери от ухода ряда крупных зарубежных инвесторов с индийского рынка, а также обратный приток денег собственно индийских компаний, эта сумма составит менее 30 млрд долл. США.

Пытаясь компенсировать недостаток иностранных инвестиций, в марте 2012 года Центральный банк Индии снизил требования к банковским резервам, влив в экономику 480 млрд рупий (9,6 млрд долл. США). Это потребовалось, чтобы кредиты оставались доступными,

несмотря на замедление развития экономики. Теперь банки обязаны держать в резервах 4,75% депозитов, что на 75 процентных пунктов меньше, чем ранее.

Причем такое решение индийского регулятора было несколько неожиданным, поскольку 24 января 2012 года Банк Индии уже понижал норму резервирования на 50 процентных пунктов. В марте индийские кредитные организации занимали у ЦБ Индии в среднем 1,33 трлн рупий в день, в то время как регулятор рекомендует занимать лишь 600 млрд рупий в совокупности. Это говорит о наступающем дефиците ликвидности в банковском секторе Индии.

По состоянию на середину 2012 года курс рупии упал на 20% за последние 12 месяцев и на 10% — за второй квартал 2012 года. Как известно, падение национальной валюты благоприятно для экспорта, однако в случае Индии, где большую часть экспортных товаров составляет продукция технологической отрасли, увеличить физический объем выпуска за короткие сроки невозможно. Центральный банк страны пытается принять меры, чтобы усилить курс, однако его возможности ограничены. При этом инфляция в Индии в январе 2012 года составила 7,47% в годовом исчислении — показатель стал самым низким за последние два года.

Однако экономика Индии циклична, и после спада в 2011 году ее ожидает восстановление и рост в 2013 году, как полагают эксперты международного рейтингового агентства Fitch. Согласно пересмотренному в июле 2012 года прогнозу агентства, рост ВВП Индии в 2012 году составит 7,0% против 8,5% в 2011 году. Благодаря снижению темпов инфляции и уровня базовой ставки, ВВП страны вырастет на 7,5% и на 8,0% уже в 2013 году и 2014 году соответственно.

Одним из ключевых факторов, которые могут оказать значительное влияние на инфляцию и перспективы роста, наряду с ценами на нефть, инвестиционным климатом и внешними условиями является стабильное функционирование банковского сектора, ключевым звеном которого являются индийские ИБС.

Литература

1. Стремительный рост влияния финансовых рынков быстроразвивающихся стран. Картина развития. Обзор Института исследования быстроразвивающихся рынков Сколково. № 12-09 (сентябрь 2012).
2. Рубини Н. Четыре минус один // Ведомости. 23.10.2012.
3. Стариков Н. Кризис. Как это делается. — Питер, 2011.
4. Майкл Льюис. Большая игра на понижение. Тайные пружины финансовой катастрофы. — Москва, Альпина Паблишерз, 2011.
5. Global systemically important banks: Assessment methodology and the additional loss absorbency requirement, BCBS Consultation paper, July 2011.

Основные аспекты концепции развития платежной системы Банка России

Николаева Ю.,

соискатель ученой степени к.э.н., Финансово-технологическая академия

В статье освещены основные аспекты развития Национальной платежной системы РФ. Дан краткий анализ утвержденной Правительством России Концепции развития НПС. Обозначены проблемы, существующие в системе, и выявлены основные пути их решения. Материал предоставлен со ссылками на нормативно-законодательные акты и авторитетные мнения экспертов в области финансовых институтов.

Ключевые слова: платежная система, межбанковские расчеты, Центральный банк РФ, операции, финансовые рынки, статистика.

Main aspects of the concept of development of payment system of bank of Russia

Nikolaeva J. A.,

competitor of a scientific degree Financial and technological academy

In article the main aspects of development of National payment Russian Federation system are shined. The short analysis of Russia approved by the Government of the Concept of development of NPS is given. The problems existing in system are designated, and the main ways of their decision are revealed. The material is provided with links to standard acts and authoritative opinions of experts in the field of financial institutions.

Keywords: payment system, interbank calculations, Central Bank Russian Federation, operations, financial markets, statistics.

С 2012 года в России начата деятельность по развитию и совершенствованию национальной платежной системы (далее — НПС). В целом можно сказать, что эта деятельность направлена на развитие и поддержание бесперебойного функционирования финансовой системы в стране.

Для целей реализации данного направления в 2011 году был принят Федеральный закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе». Обеспечивать реализацию Закона будет Банк России. Уже разработана Стратегия развития национальной платежной системы¹. В рамках Стратегии проводятся следующие мероприятия: обеспечение технической и финансовой стабильности НПС; развитие и совершенствование

платежной системы Банка России; развитие системы взаимодействия различных субъектов, входящих в НПС; разработка и внедрение современных безопасных, в первую очередь для клиентов НПС, платежных инструментов; внедрение инноваций в развитие и повышение качества платежных сервисов и услуг банков².

Банк России совершенствует существующие сегодня в его платежной системе расчеты и расчетные механизмы, которые значительно отличаются по охвату территории и объему проводимых операций в зависимости от региона РФ. Для каждого субъекта НПС установлены определенные правила и регламенты проведения расчетов. Платежные системы различаются по функционалу, составу

¹ Стратегия развития платежной системы России, утверждена Советом директоров Банка России, протокол от 01.04.1996. № 15.

² Стратегия развития финансового рынка до 2020 года, утверждена Президиумом Правительства Российской Федерации 01.12.2008.

участников, правилам оформления расчетных документов. Также имеют скорости проведения платежей и применяемые технологии расчетов³.

Система банковских электронных срочных платежей (далее — система БЭСП) развивается Банком России на всей территории России с целью снижения степени рисков и издержек участников взаиморасчетов. Специалисты НПС проводят дальнейшее расширение расчетных сервисов, в рамках которых действуют кредитные организации на финансовых рынках России и зарубежья. Технический регламент системы БЭСП постоянно обновляется и расширяется. Повышается степень автоматизации, оперативность и безопасность процедур расчетов⁴.

Такая совокупность расчетных механизмов, состоящая из отдельных частей, в каждом из девяти часовых регионов определяет основные компоненты платежной системы Банка России.

Деятельность эффективного и качественного функционирования НПС осуществляется на основании Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». Этот Закон также направлен на поддержание устойчивости рубля и финансовой системы России в целом⁵.

Эффективная деятельность платежной системы оказывает автоматическое влияние на уровень устойчивости курса рубля, в связи с тем что рубль является основным средством платежа и используется в системе межбанковских расчетов.

Платежная система в целом — это система участников межбанковских расчетов, объединенная на основании определенных правил и процедур, по территориальному признаку и подчиняющаяся Центральному банку России (определение автора).

Участники НПС — это Банк России, а также его структурные подразделения, банковские коммерческие и государственные организации, кредитные организации, Федеральное казначейство и его представительства на территориях региональных субъектов РФ, другие финансовые организации, не являющиеся банковскими, но принимающие участие в расчетах. Для всех участников НПС открыты счета в ЦБ РФ, используемые для целей контроля и сохранности информации.

Для целей идентификации участников НПС составлены несколько справочников, в которых каждому из участников присвоен уникальный код. Справочники в своей деятельности используют следующие субъекты: клиенты ЦБ и его структурных подразделений, участники системы БЭСП, кредитные организации и их филиалы. В справочниках прописан порядок формирования банковских счетов клиентов, правила ведения бухгалтерского учета в ЦБ РФ, а также дан перечень уникальных российских кодов идентификации участников НПС. К таким справочникам относятся:

³ Концепция создания международного финансового центра в Российской Федерации, одобрена Правительством Российской Федерации 05.02.2009.

⁴ Стандарт Банка России «Обеспечение информационной безопасности организаций банковской системы Российской Федерации. Общие положения» (СТО БР ИББС 1.0.2010), введен в действие распоряжением Банка России от 21.06.2010 № Р-705.

⁵ Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002. № 86-ФЗ.

- справочника БИК России;
- справочники участников системы БЭСП;
- региональные локальные справочники.

Оперативное управление платежной системой Банка России, а также мониторинг ее функционирования без технических сбоев обеспечивается на трех различных уровнях:

федеральном — через систему БЭСП и центральный аппарат ЦБ РФ;

региональном — через территориальные подразделения ЦБ РФ;

локальном — через расчетную сеть ЦБ РФ.

С технической стороны бесперебойное функционирование НПС поддерживается в системе централизованной обработки информации, а также посредством электронной транспортной системы межбанковских расчетов, определяющей область взаимодействия с клиентами ЦБ⁶. Информация о расчетах обрабатывается в едином центре обработки информации НПС.

На российских и международных финансовых рынках ценных бумаг установлен определенный порядок расчетов по сделкам единой торговой сессии межбанковских валютных бирж. Этот порядок обеспечивает возможность завершения расчетов четко в установленный срок. Причем не имеет значения, по каким счетам, открытым в Банке России или любом коммерческом банке, осуществляется сделка.

Набор электронных сообщений, который используется при обмене в системе взаиморасчетов, определяет клиентский интерфейс. Интерфейс различается в зависимости от способа защиты информации, транспортной среды, формата документов, составляемых при расчетах (применяя определенные реквизиты и размер полей в сообщениях конкретно для расчетов на территории РФ. — Авт.), необходимых технических преобразований документов, полученных по электронным каналам финансовых сообщений от иностранных клиентов НПС.

Государственные и коммерческие банки РФ при осуществлении расчетов в платежной системе используют тарифную сетку, утвержденную российским законодательством и нормативными актами ЦБ РФ.

Правительством РФ проведен ряд мероприятий с целью роста эффективности функционирования НПС, а именно:

- утвержден единый регламент расчетов в платежной системе;
- ЦБ РФ осуществляет постоянный мониторинг операций в НПС;
- внедрена и функционирует единая информационно-аналитическая система расчетов по операциям НПС;
- разработаны универсальные сервисы для проведения срочных и несрочных платежей;
- клиентам НПС, как физическим, так и юридическим лицам, доступен механизм ликвидности операций в платежной системе;

⁶ Стандарт Банка России «Обеспечение информационной безопасности организаций банковской системы Российской Федерации. Общие положения» (СТО БР ИББС 1.0.2010), введен в действие распоряжением Банка России от 21.06.2010 № Р-705.

● НПС России осуществляет взаимодействие на финансовых рынках в комплексном взаимодействии с международными участниками других платежных систем (таких как: MasterCard Worldwide, VISA International, American Express, Diners Club International. — *Аем.*);

● разработан единый клиентский интерфейс и порядок оформления расчетных документов в соответствии с международными стандартами;

● клиенты имеют возможность получить компенсацию расходов по получению платных расчетных услуг.

Функционал системы БЭСП составляет основу единой, универсальной, федеральной сервисной системы расчетов и обеспечивает проведение платежей (срочных и без установления срока исполнения. — *Аем.*) в российской валюте на территории РФ и других субъектов в соответствии с правилами НПС и по единому регламенту. Регламент утвержден в виде Правил Единой платежно-сервисной системы «Универсальная электронная карта» (ЕПСС УЭК. — *Аем.*), определяется законодательством РФ, в частности Федеральным законом Российской Федерации от 27 июля 2010 года № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг»⁷.

Запланировано два этапа развития НПС.

Первый заключается в проведении централизации расчетов и обработки информации по платежам, а также в формировании единой федеральной базы НПС; в реализации сервисов для проведения платежей без установленного срока исполнения с использованием взаимозачета по встречным платежам; также в установлении сервисов по управлению ликвидностью.

Второй предполагает объединение всех существующих систем расчетов в РФ в консолидированную федеральную систему расчетов ЦБ РФ, что позволит эффективно управлять ликвидностью участников расчетов за счет ее накопления на едином счете в ЦБ РФ.

Все участники НПС России получают доступ в систему расчетов при помощи обмена сообщениями по электронным каналам связи. На первоначальном этапе, то есть в 2010—2013 гг. разрешен ввод информации по операциям с бумажных носителей в случае технического сбоя. В дальнейшем к 2015 г. Банк России обязан обеспечить бесперебойное функционирование системы рейсовых переводов в БЭСП. В интерфейс НПС введена российская система бухгалтерского учета операций для дополнительного контроля и повышения эффективности функционирования. За счет уменьшения времени проведения электронных платежей и дополнительной автоматизации системы повышается уровень ликвидности операций ЦБ РФ.

Специалисты российской система БЭСП в настоящее время закончили разработку и приступили к внедрению системы, совместимой с международными стандартами расчетов SWIFT. Техническая платформа разрабатывается на базе телекоммуникационной высокодоступной сети, имеющей высокий уровень защиты информации. В инфраструктуру платформы заложена высокая производительность расчетов во временном периоде; основой платформы является отсутствие единственной

точки уязвимости, множественная взаимозаменяемость компонентов системы, что гарантирует отсутствие сбоев системы в случае форс-мажорных обстоятельств, катастроф или аварий.

Федеральная компонента системы БЭСП имеет утвержденную нормативно-законодательную базу.

Какие же результаты ждут Россию после окончательного внедрения Концепции создания международного финансового центра на ее территории?

Прежде всего это обеспечение надежности, доступности и прозрачности операций в платежной системе государства. Далее последует повышение эффективности кредитно-денежной политики посредством осуществления расчетных операций в реальном временном режиме, а также уменьшение рисков по таким операциям за счет контроля со стороны непосредственно ЦБ РФ. При использовании международных расчетных механизмов появится пространство для роста эффективности работы российского финансового рынка при заключении внутрисударственных и международных сделок.

У ЦБ РФ снизятся издержки по проведению платежей, У Федерального казначейства появится возможность осуществлять контроль доходов и расходов бюджета страны.

Заместитель Председателя Правления Банка России Татьяна Чугунова в интервью журналу «Деньги и кредит» дала следующие комментарии:

— НПС России в современных условиях чрезвычайно значима и востребована для развития экономической ситуации в масштабах страны. Только за 2011 год количество платежей увеличилось на 12%, объем — на 40%, что в денежном выражении составляет 1187,6 млн платежей на сумму 916,2 трлн рублей соответственно. Естественно, что такие объемы требуют прежде всего единообразия расчетов, большой скорости, соответствия международным стандартам расчетов и минимизации технических сбоев в системе. Обеспечить данные требования сможет внедрение единой НПС в РФ — которая по своему характеру будет единой на всей территории страны, универсальной, многосервисной и подконтрольной государству (через ЦБ РФ).

— На сегодняшний день к 2013 году ситуация такова: все региональные участники платежной системы России объединены в единую федеральную компоненту в системе БЭСП, разработаны нормативно-законодательная база и сервисы по управлению ликвидностью операций.

— В систему БЭСП внедряются единые интерфейсы для взаимодействия субъектов финансовых рынков, операторов розничных коммерческих платежных систем, организаций по управлению ликвидностью ЦБ РФ, а также субъектов системы SWIFT, транспортной системы ЦБ РФ и системы централизованного управления ликвидностью ЦБ РФ⁸.

Интересны также комментарии заместителя начальника Управления регулирования и развития безналичных расчетов Департамента регулирования расчетов Банка России Пак Е.Н.

⁷ Федеральный закон Российской Федерации от 27 июля 2010 года № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг».

⁸ Интервью заместителя Председателя Правления Банка России Татьяны Чугуновой // Деньги и Кредит. 2012. № 3.

Банк России в течение практически последнего десятилетия разрабатывает единую национальную платежную систему страны. Тем самым ЦБ РФ создал предпосылки для обеспечения информационной открытости НПС, систематизировал большой объем аналитических данных, наладил международное взаимодействие в системе расчетов.

Действия ЦБ позволили включить Россию в мировое статистическое пространство и развивать НПС на основе международного опыта в системе расчетов на финансовых рынках, опираясь на международные стандарты.

НПС России строится на основе международной статистической системы, основные задачи которой обозначены в тексте Федерального закона от 27 июня 2011 года № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» (в ред. Федерального закона от 25.12.2012 № 267-ФЗ)⁹. К ним относятся такие, как:

- создание единой системы показателей;
- разработка и внедрение единой методологии для системы показателей;
- разработка и внедрение форм статистической отчетности, совместимых с международными принципами.

Федеральный закон № 161-ФЗ определяет перечень субъектов НПС, которым необходимо сдавать статистическую отчетность, но которые не являются кредитными организациями. К таким организациям относится, например, ФГУП «Почта России», которое также оказывает платежные рейсовые услуги в соответствии с российским законодательством.

К настоящему моменту уже накоплен достаточный опыт формирования статистической базы НПС. Появилась возможность определиться с направлениями дальнейшего развития этой сферы. Необходимо совершенствовать и развивать статистику платежных систем, платежных инструментов и услуг, статистику субъектов, входящих в НПС. Направления развития, определенные ЦБ РФ, соответствуют международным стандартам в соответствии с разработками КПРС БМР (Комитета по платежным и расчетным системам Банка международных расчетов. — Авт.). Ключевыми аспектами учетной статистики платежно-расчетных систем являются:

- информация, которая признана базовой, — национальные банкноты, монеты, депозиты;
- основные, используемые субъектом системы, платежные инструменты;
- системы перевода наличных денежных средств между банками внутри страны и за ее пределами;
- торговля, клиринговые расчеты, операции с ценными бумагами, осуществляемые на биржах, в клиринговых палатах, в центральных депозитариях.

В России принята новая законодательная база в отношении НПС. Ее основные характеристики связаны со сбором и вариантами использования данных. Статистическая информация для целей НПС подразделяется на макроуровневую (на всей территории РФ и в целом по регионам. — Авт.); микроуровневую (по отдельным платежным системам и организациям — участникам НПС. — Авт.).

Банком России создана специализированная база данных, сформирована статистика расчетов и операций для целей мониторинга и надзора за системно значимыми операциями в НПС. На ежемесячной основе собираются отчетные данные и проводится анализ операций и дальнейшее пополнение баз данных НПС. Такая деятельность обеспечена Законом.¹⁰

Естественно, уже возникли и решаются определенные проблемы методологического обеспечения и пополнения статистических данных расчетными показателями по операциям в НПС. К ним относятся такие, как:

- необходимость внедрения инновационных платежных инструментов и, как следствие, постоянное обновление статистической информации баз данных НПС;
- необходимость дополнительного мониторинга региональных показателей и обеспечение бесперебойной взаимосвязи с центральными статистическими институтами НПС;
- постоянное поддержание соответствия бухгалтерского учета операций НПС показателям международной статистики.

Для успешного решения перечисленных проблем необходимы указанные ниже меры:

- комплексный подход, направленный на перспективное развитие НПС;
- постоянное совершенствование методологии с учетом особенностей формирования статистических данных в различных субъектах НПС;
- исключение дублирования информации разных источников о расчетах по операциям;
- установление определенных периодов свода информации об операциях в центральную базу данных НПС и отсутствие вероятности нарушения установленных сроков;
- постоянный мониторинг и учет изменений в международных платежных и статистических стандартах;
- комплексный подход к мониторингу на разных уровнях внутри НПС¹¹.

Литература

1. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002. № 86-ФЗ.
2. Федеральный закон Российской Федерации от 27 июля 2010 г. № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг».
3. Концепция создания международного финансового центра в Российской Федерации, одобрена Правительством Российской Федерации 05.02.2009.
4. Стратегии развития финансового рынка до 2020 года, утверждена Президиумом Правительства Российской Федерации 01.12.2008.
5. Интервью заместителя Председателя Правления Банка России Татьяны Чугуновой // Деньги и Кредит. 2012. № 3.

¹⁰ Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002. № 86-ФЗ.

¹¹ www.cbr.ru.

⁹ <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW; n=139795>.

Мировое банковское обозрение

Красноярский банковский форум, 14—16 февраля 2013 года

Российские органы надзора регулируют банковский сектор экономики в целях уменьшения рисков. Аналитики опасаются, что такая политика может привести к финансовому протекционизму, в то время как на мировом уровне формируется сегментированная финансовая сфера. Заместитель председателя Правительства РФ Аркадий Дворкович прокомментировал в рамках Красноярского экономического форума, состоявшегося 14—16 февраля 2013 года, что главной его темой будет реализация основных направлений деятельности правительства в банковской сфере на период до 2018 года.

На форуме состоялась дискуссия на тему развития стран БРИКС. В ходе дискуссии были освещены такие вопросы, как: регулирование долговых рынков, практика управления государственным долгом, тематика рисков излишней регионализации финансовых институтов отдельных стран, мегарегулятор, идея которого сводится к установлению всеобщего правового поля для действий финансовых структур и возможности их конкуренции.

Эксперты оценили экономику Китая

По прогнозам аналитиков международной аудиторско-консалтинговой компании PricewaterhouseCoopers, к 2017 году Китай в экономическом развитии обгонит США и выйдет на первое место в мире.

Эксперты компании оценили предположительный объем валового внутреннего продукта КНР к 2017 году. При проведении расчета на основе паритета покупательной способности объем валового внутреннего продукта в КНР достигнет почти 20 трлн долларов и превысит соответствующий показатель по США. А к 2030 году ведущими в экономическом плане на основе такой методики подсчета станут Китай (30,6 трлн), США (23,4 трлн) и Индия (13,7 трлн долларов), отмечают аналитики. Позиция Японии опустится с третьей на четвертую — до 5,8 трлн долларов.

За ближайшее десятилетие темп роста китайской экономики достигнет 7% в год, что вполне соответствует поставленной Пекином цели развития экономики страны. Но впоследствии к 2050 году по мере достижения зрелости процесс развития замедлится. Эксперты считают, что на фоне смены поколений Китая и роста стоимости рабочей силы ориентированная на экспорт сегодня экономика Китая станет в большей степени учитывать внутреннее потребление.

К чему приведет девальвация в Венесуэле

Власти Венесуэлы провели девальвацию национальной валюты — боливара, сообщает France-Presse со ссылкой на министра финансов страны Хорхе Джордани. Курс боливара, который ранее составлял 4,3 боливара за доллар США, теперь находится на уровне 6,3 боливара за доллар. Таким образом, девальвация валюты составила 46,5%.

По словам министра финансов, эффект от изменений проявится в феврале 2013 г. Основной целью девальвации министр назвал понижение стоимости экспорта и повышение его объема.

Как помогут Кипру страны ЕС

Еврогруппа рассмотрела в феврале три варианта спасения экономики Кипра. Один из них является радикальным, при котором держатели кипрских государственных облигаций и депозитов в местных банках понесут убытки, по информации газеты The Financial Times со ссылкой на конфиденциальный меморандум. Применение радикального плана наименее вероятно, так как он несет в себе возможности новой паники на финансовых рынках и крах очередной банковской системы Кипра.

При использовании радикального плана объем помощи Кипру сократится примерно втрое, до 5,5 млрд евро с 16,7 млрд, а остальные вливания в экономику страны будут переложены на иностранных держателей облигаций и вкладчиков, включая россиян. Внешний долг Кипра в этом случае сократится со 140% ВВП до 77% ВВП.

Аналитики отмечают, что реализация подобного сценария сомнительна, поскольку ни один предыдущий аналогичный план для суверенной страны еврозоны не приводил к убыткам держателей депозитов. В то же время реструктуризация государственного долга Греции была представлена как однократное событие, которое не создаст прецедента.

Кипр столкнулся с бюджетными, финансовыми и долговыми проблемами и обратился за помощью к ЕС и МВФ. Объем необходимой помощи Кипру сравним с ВВП страны, что создает трудности с увеличением долга до неприемлемо высоких величин.

ЦБ и ФСФР объединяются

Главное управление ЦБ перейдет Федеральной службе по финансовым рынкам (ФСФР) после объединения двух ведомств, сообщает газета «Ведомости».

ФСФР получит новый высокий статус — возможность не банковского надзора ЦБ. Аналогичный комитет по банковскому надзору возглавляет сегодня первый замруководителя ЦБ, туда входят руководители департаментов надзорного блока, на его заседаниях принимаются ключевые решения. Согласно сайту ЦБ, в его структуре сейчас три главных управления (недвижимости, экспертизы и планирования капитальных затрат, безопасности и защиты информации). Кроме того, есть главная инспекция кредитных организаций (у ее руководителя сейчас статус зампреда ЦБ). Также статус главков имеют территориальные подразделения ЦБ.

Разрешат ли разглашать банковскую тайну

Российское правительство не поддерживает идею передачи сведений, составляющих банковскую тайну, третьим лицам. По официальному сообщению Кабинета министров, в законопроект, предложенный заместителем председателя Комитета Госдумы по финансовому рынку

Анатолием Аксаковым, следует внести ряд поправок. В частности в Гражданский кодекс, в законы о банковской деятельности и о персональных данных — в целях расширения круга субъектов, которым могут быть предоставлены сведения, составляющие банковскую тайну.

По официальным объяснениям автора законопроекта, он направлен прежде всего на легализацию отношений банков и коллекторских агентств при передаче последним сведений о должниках. В настоящее время практикуется передача конфиденциальных данных третьим лицам с согласия клиента банка при заключении договора. Однако эта норма в законодательстве четко не прописана, и разные суды трактуют этот аспект по-разному. Даже у Верховного суда и Высшего арбитражного суда нет единой позиции относительно того, можно или нет передавать конфиденциальную информацию третьим лицам.

Жители Ирландии вышли на акцию протеста

В Ирландии десятки тысяч людей прошли маршем, протестуя против мер бюджетной экономии, по информации Reuters. В акции приняли участие профсоюзы и оппозиционно настроенные парламентарии. Политика сокращения рабочих мест проводится на протяжении последних пяти лет, с тех пор как наступил финансовый кризис в банковской системе страны.

По оценкам источников, близких к правоохранительному ведомству, в акции протеста участвовало около 50 тыс. человек, в то время как Конгресс ирландских профсоюзов, представляющий почти одну пятую часть электората в 3,1 млн, называет другую цифру — более 110 тыс. человек. Наиболее крупной демонстрация оказалась в Дублине, где на улицы вышли около 25 тыс. протестующих.

Накануне правительству Ирландии удалось заключить с Европейским центральным банком соглашение по замене гарантийных векселей для рекапитализации кредитных учреждений на государственные облигации, что позволит сократить на 20 млрд евро объем заимствований.

Напомним, Ирландия в 2010 году обратилась к Евросоюзу за международной финансовой помощью из-за резкого удорожания госзаимствований. Благодаря поддержке ЕС Ирландии удалось снизить темпы падения экономических показателей.

Кредитные карты имеют плохие долги

Кредитные карты за последние пять лет превратились в приоритетные банковские продукты. Это привело к закономерному результату: объем просроченной задолженности по этому продукту побил все рекорды роста. По оценкам крупнейшего бюро кредитных историй в РФ, в 2012 году каждый восьмой заемщик, оформивший кредитку, перестал обслуживать свой кредит согласно условиям договора.

Рынок кредитных карт по итогам 2012 года рос в 2,5 раза быстрее, чем розничное банковское кредитование, которое само по себе продемонстрировало темпы роста, насторажившие регуляторов. По данным Frank Research Group, количество займов, выданных в 2012 году банками по кредитным картам, выросло по сравнению с 2011 годом на 92% — до 781,2 млрд рублей. Общий портфель розничных кредитов российских банков увеличился на 39,5% — до 7,7 трлн рублей. При таком быстром росте общего

портфеля большой объем вновь выданных кредитов размывает долю просрочки, мешая оценить, как обслуживаются старые займы. Винтажный анализ показывает, что ситуация вовсе не такая безоблачная. Например, в портфеле всех займов, выданных в январе 2012 года, доля плохих кредитов (просрочка от 30 дней) достигла 13,4%, тогда как в аналогичном портфеле за январь 2011 года доля просрочки составляла всего лишь 6,7%. Аналитики отмечают, что по другим банковским продуктам просрочка росла менее активно. Так, по данным НБКИ, просрочка по потребительским кредитам, выданным в 2011 году, составляла 7,9%, в 2012 году — 9,6%. Для автокредитования показатель составил 3,8% и 4,2% соответственно. Ипотечные заемщики вообще продемонстрировали рост сознательности: доля просроченной задолженности в этом сегменте снизилась с 0,54% до 0,15%.

Прогнозы по Австралии

Резервный банк Австралии опубликовал прогноз на 2013—2015 годы, согласно которому ожидается замедление темпов роста экономики страны до 2—3% с 3,5% в 2012 году. В 2014—2015 годах экономика, как предполагает регулятор, будет расти стабильно в диапазоне 2,5—3,5%.

Согласно прогнозу ожидается уменьшение инвестиций в добывающем и в других секторах. Кроме того, в течение ближайших лет придется проводить консолидацию бюджета.

Экономические прогнозы для США вполне благоприятны

По прогнозам газеты The Wall Street Journal, до 2013 года в экономике США будет наблюдаться дальнейший рост. Аналитики считают, что базовые для американской экономики факторы стали более сильными.

В начале 2012 года аналитики, опрошенные газетой, в среднем прогнозировали годовой рост ВВП на уровне 2,4%. Между тем данные министерства торговли США, опубликованные на прошлой неделе, показали, что темпы экономического подъема в стране составили лишь 1,5%. Темпы роста ВВП США в 2012 году не оправдали ожиданий второй год подряд. На текущий год эксперты вновь прогнозируют подъем американского ВВП в среднем на 2,4%, при этом они считают ситуацию в экономике страны более позитивной.

Эксперт Eaton Corp Арун Раха указывает появившиеся в экономике позитивные сигналы: восстановление продаж на автомобильном и жилищном рынках. В сфере внешней торговли, рост которой остановился в 2012 году, также ожидается экономический подъем в связи с улучшением ситуации в КНР и постепенным выходом европейской экономики из рецессии.

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>.

Аутсорсинг или инсорсинг? Факторы, определяющие преимущества и недостатки для представителей бизнеса

Шанина А.,

к.э.н., старший преподаватель кафедры финансов и кредита, Национальный исследовательский университет «Белгородский государственный университет»,

Молчанова Л.,

к.э.н., доцент кафедры финансов и экономического анализа, Белгородская государственная сельскохозяйственная академия им. В.Я. Горина

Аутсорсинг бесспорно является эффективной моделью бизнеса, его преимущества хорошо показали себя в современном бизнес-сообществе, в то время как инсорсинг пока еще не успел завоевать такого доверия среди потребителей. В России инсорсинговая схема, в которой исполнителем служит аффилированное или дочернее юридическое лицо, не слишком популярна, но может иметь успех у крупных компаний, бизнес которых выстраивается по принципу вертикальной или горизонтальной интеграции.

Ключевые слова: аутсорсинг, инсорсинг, факторинговый бизнес, внутреннее перераспределение средств, малый и средний бизнес, интегрированные структуры.

Outsourcing or insourcing? Factors that determine the advantages and disadvantages for business representatives

Shanina A.,

PhD, senior lecturer of chair finance and credit, National Research University Belgorod State University

Molchanova L.,

PhD, associate professor of the finance and the economic analysis, Belgorod state agricultural academy name V.Y. Gorin

Outsourcing is undoubtedly an effective business model, its benefits have worked well in the modern business community, while insourcing has not yet managed to win the confidence among consumers. In Russia insourcing scheme, in which a performer is an affiliate or a subsidiary legal entity, is not very popular, but can have success with large companies, whose business is built on the principle of vertical or horizontal integration

Keywords: outsourcing, insourcing, factoring business, the interior redistribution of means, small and medium business, integrated structures.

Исследования отечественного рынка в сфере услуг по приему/передаче компаниями определенных бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание, так называемый аутсорсинг, свидетельствуют о его эффективности и преимуществах.

Аутсорсинг отечественными компаниями стал особенно востребован в условиях усиления конкуренции по причине вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО).

Данная тенденция объясняется прежде всего необходимостью снижения себестоимости товаров и услуг, обеспечивая при этом высокое качество обслуживания, которое проявляется, в том числе, посредством оптимизации бизнес-процессов компании, способствующих повышению производительности труда и внедрению новых технологий, среди которых обозначен аутсорсинг.

Нет необходимости оспаривать тот факт, что аутсорсинг является эффективной моделью бизнеса. Его неоспоримые преимущества за период своего существования хорошо зарекомендовали себя в современном бизнес-сообществе. Тем не менее, если на начальном этапе своего появления и внедрения¹ схемы аутсорсинга в качестве информационных технологий развивались в бухгалтерии и юриспруденции, то в настоящее время это себестоимость и ценообразование, управление финансами (внешний долг, платежи и расчеты) и маркетинг, даже уборка территорий и офисов для компаний принимает статус внешнего управления.

Однако с точки зрения научного обоснования феномена в бизнесе под названием «аутсорсинг» он становится известен лишь в 80–90-х гг. прошлого века. Именно в этот период стали появляться публикации, в которых с помощью построения разнообразных моделей экономисты и практики пытались найти оптимальную стратегию внедрения аутсорсинга, а также публикации, посвященные всевозможным аспектам использования аутсорсинга в деятельности компании.

Более того, об аутсорсинге в факторинговом бизнесе, особенно на российском рынке подобных схем, стали дискутировать последние три-четыре года.

Основания для подобных дискуссий вполне логичны, поскольку финансовая нестабильность организаций и их финансовая неустойчивость, вызванная неплатежеспособностью контрагентов, и кассовые разрывы призывают руководство, особенно крупных торговых сетей, переходить на факторинг, в котором схемы аутсорсинга не являются исключением.

В частности, аутсорсеры в комплексе при заключении договора и принятии на обслуживание предлагают модели оценки рисков, основными оценочными параметрами которых являются:

- *оценка торговых отношений клиента с покупателем;*
- *качественная оценка покупателя и экспресс-оценка его финансового состояния;*

● *качественная оценка поставщика и его кредитная политика;*

● *экспресс-оценка финансового состояния поставщика, а также макропоказатели.*

Аутсорсинг такого типа крайне новый для российских предпринимателей, впрочем, почти так же, как и факторинговые услуги.

Как отметил И. Покаместов [1], за рубежом аутсорсинг кредитного менеджмента достаточно распространен. В качестве примера приведена работа компании Atradius — онлайн-система управления дебиторской задолженностью Collect@Net.

Кроме того, Atradius предлагает коллекторские услуги и услуги кредитного страхования.

Если говорить о коллекторстве, то в России данный вид истребования долгов активно развивается также несколько лет, а кредитное страхование как необходимый инструмент кредитного менеджмента на протяжении многих лет остается уделом «Ингосстраха» и РОСНО, предлагающих ряд продуктов по страхованию предпринимательских рисков и страхованию дебиторской задолженности.

Тем не менее необходимо отметить скудные лимиты на такого рода сделки, громоздкий механизм селекции клиентов и оформления контрактов, а также высокую цену услуг.

Таким образом, те компании, которые смогут предложить российским предпринимателям (прежде всего среднего и малого бизнеса) высокотехнологичный комплексный продукт, направленный на аутсорсинг управления дебиторской задолженностью по адекватной цене, смогут оказаться на новом высокомаржинальном рынке.

Но, если, по утверждениям практиков, малый и средний бизнес не будет обделен вниманием, и им на помощь в отношении быстрого покрытия долгов готовы прийти факторинговые компании, оказывающие услуги по схеме аутсорсинга, то, что делать крупным компаниям, так называемым конгломератам, которые активизировали и заняли ведущие позиции в таких отраслях и сферах как металлургия, сельское хозяйство, химическая промышленность и ряд других.

Мы полагаем в отношении данной проблемы есть смысл рассмотреть такую схему как инсорсинг, который не успел завоевать такого доверия среди потребителей. В России инсорсинговая схема, в которой исполнителем служит аффилированное или дочернее юридическое лицо, пока не слишком популярна.

Говоря энциклопедическим языком, инсорсинг (англ. Insourcing), представляет собой передачу проекта работнику или отделу внутри компании, вместо того чтобы нанять внешнего исполнителя или компанию для выполнения этой работы (в то время как аутсорсинг для компании обычно считается возможностью сэкономить деньги). И все же для крупных компаний, бизнес которых вертикально или горизонтально интегрирован, экономически более выгодно выполнять некоторые функции за счет внутренних ресурсов, например, перераспределение финансовых потоков в агрохолдингах как раз вписывается в схему инсорсинга.

¹ Концепция аутсорсинга как принцип новой стратегии управления была создана в 1963 г. компанией Electronic Data System (EDS), специализирующейся и поныне на аутсорсинге информационных технологий, или ИТ-аутсорсинге.

В США к инсорсингу также относится использование находящихся на территории штатов филиалов иностранными транснациональными корпорациями. Осуществление инсорсинга этими компаниями способствует проведению научных исследований, капиталовложениям, экспорту и созданию новых рабочих мест. Несмотря на то что аутсорсинг часто рассматривается как отрицательный эффект глобализации, поскольку «забирает» американские рабочие места за границу в страны с более дешевой рабочей силой, тем не менее он фактически работает в обоих направлениях, потому что он также «приносит» рабочие места в США из зарубежных стран [2].

С нашей точки зрения, для российских компаний преимущества инсорсинга необходимо рассматривать исключительно в финансовом аспекте, в котором происходит, можно сказать, та же переуступка денежных требований, только внутри холдинговых структур.

И все-таки чтобы ответить на вопрос, что лучше аутсорсинг или инсорсинг, предлагается учесть некоторые определяющие факторы. Особенно пристальное внимание следует уделить стратегиям не одного хозяйствующего субъекта, а целой группе участников, соотношению стоимости услуг и их цены, особенностям бизнес-процессов интегрированных формирований.

Из уже существующего опыта следует обобщить, что в случае выполнения разового проекта, жестко ограниченного по времени и окруженного большими рисками, больше подходит ИТ-аутсорсинг.

Но регионы, в которых ИТ-рынок или вообще отсутствует, или недостаточно развит для крупного клиента, характеризуются отсутствием достаточного выбора ИТ-аутсорсинг-партнеров. В такую ситуацию часто попадают градообразующие предприятия в маленьких городах. В этих случаях единственное эффективное решение — инсорсинг.

От 90 до 100% объема услуг в инсорсинговой модели предоставляется через выделенную сервисную ИТ-структуру. Важно понимать, что успешный переход внутренней ИТ-службы промышленной/агропромышленной компании на инсорсинг возможен только при условии, что зрелость процессов достигла необходимого уровня.

Чтобы реализовать инсорсинговый проект, по мнению специалистов, компании необходимо осуществить:

- разработку экономической модели;
- уточнение правовых аспектов деятельности компании-инсорсера;
- регистрацию соответствующего юридического лица, а также получение всех лицензий и разрешений;
- разработку каталога услуг, схемы тарификации и системы тарифов;
- подготовку типовых договоров и соглашений относительно уровня сервиса (SLA);
- проведение инвентаризации и передачи ИТ-активов инсорсеру;
- планирование организационно-штатной структуры инсорсера и осуществление перевода сотрудников;

- создание службы (или нескольких служб) заказчика;
- планирование бюджета проекта и годового бюджета инсорсера;
- заключение договора между инсорсером и заказчиком;
- перезаключение договоров с внешними провайдерами услуг [3].

Преимущества инсорсинга, например, для агрохолдингов ознаменованы тем, что расширяющаяся деятельность компании или подразделения с целью дополнительно загрузить имеющиеся мощности или активы часто имеет сезонный характер. Следовательно, выбор компаниями инсорсинга часто обусловлен двумя факторами: временным наличием избыточной мощности, базирующейся на предельных, низких издержках, или наличием преимущества перед конкурентами (эффективный процесс, уникальный ресурс, технология). В частности, внедрение инсорсинга и разработка технологий по тому же переучету требований в одной структуре (технология взаимозачетов) будет способствовать распространению на другие компании.

Первый фактор отличается от второго тем, что неиспользуемая мощность определяется через величину операций определенных процессов. То есть она отличается альтернативными направлениями использования преимущества перед конкурентами — таким образом, здесь должна использоваться концепция иерархичности затрат.

Например, при использовании уникальных кадров или ноу-хау, которые первоначально предназначались для другого рода деятельности, инсорсинг сократит издержки компании на неиспользуемую мощность или извлечет дополнительную прибыль из преимущества перед конкурентами.

Однако нужно понимать, что инсорсинг не является всемогущей панацеей, он не решит всех возможных проблем. Нужно концентрироваться на задачах, вообще не решаемых без инсорсинга.

Литература

1. Покаместов И. Аутсорсинг кредитного менеджмента. Аутсорсинг по управлению дебиторской задолженностью: российские реалии и перспективы развития // интернет-портал: режим доступа http://www.factoringpro.ru/docs/credit_outsource.pdf.
2. Финансовые инвестиции — образовательный центр, информационный портал об инвестициях и инвестиционных инструментах // интернет-портал: режим доступа <http://allfi.biz/glossary/eng/1/insourcing.php>.
3. Инсорсинг или аутсорсинг — что лучше? // Интернет-ресурс: режим доступа http://www.compulog.ru/public_mnenie/29-chto-lu4sh.

Логистический аутсорсинг

Кузьмичева М.,

к.э.н., ведущий научный сотрудник, Институт ИТКОР

Услуги логистического аутсорсинга становятся все более востребованными. Автором статьи рассмотрены варианты использования аутсорсинга в логистике, проведен анализ рынка логистического аутсорсинга в России.

Ключевые слова: логистика, аутсорсинг, управление цепями поставок.

Logistics Outsourcing

Kuzmicheva M.,

PhD., leading researcher of the Institute ITKOR

Logistics outsourcing services are becoming more popular. The author of the article variants of outsourcing in logistics, analysis of logistics outsourcing market in Russia.

Keywords: logistics, outsourcing, supply chain management.

Российский рынок логистики переживает сейчас период бурного развития (6—7% в России, 3—4% в Европе). Правда, оно неравномерно по сегментам роста, хотя доля расходов на логистику в валовом внутреннем продукте страны остается ниже, чем в Европе (там она составляет 7,8%, а в России — 1,5–2%).

Исходя из прогнозируемых годовых темпов роста производства (7,4%) и оборота розницы (9,6%), а также учитывая рост покупательной способности населения, можно предполагать, что в ближайшие годы темп роста логистического рынка не снизится. По оценкам экспертов, его объем на текущий момент составляет порядка 20—24 млрд. долл., а потенциал оценивается в 120 млрд. долл.

Все сегменты рынка являются растущими, а барьеры для входа на них невысоки, что предоставляет игрокам возможность работать практически на любом из них.

Логистический аутсорсинг обозначает приобретение у третьей стороны услуг по управлению запасами, транспортировке товара, его складированию и всем связанным с этими операциями бизнес-процессам.

Логистический аутсорсинг необходим в следующих случаях.

Во-первых, компаниям, которые хотят расширяться, к примеру вырасти с регионального уровня до национального уровня покрытия. В аутсорсинге логистики нуждаются прежде всего фирмы, представляющие малый и средний бизнес. Оборот крупных компаний, как правило, позволяет их владельцам иметь собственные логистические подразделения.

Логистический аутсорсинг необходим в первую очередь растущим компаниям, в которых затраты времени на организацию внутренней логистики становятся все более существенными. Все признают, что если фирма начинает увеличиваться, она становится бюрократически

неповоротливой, а при достижении определенного порога численности работников количество необходимых инструкций, порядков, контролей и контролей над контролями начинает расти в геометрической прогрессии.

Во-вторых, логистический аутсорсинг нужен тем крупным компаниям, которые понимают, что могут достигнуть максимальной эффективности только путем снижения себестоимости продукции. «Собственная» логистика чаще всего ложится тяжким бременем на себестоимость. Логистическую службу, включая автопарк и склады, приходится содержать круглый год, независимо от того, загружена ли она.

Кроме того, в силу специфики деятельности «родные» логистические службы иногда начинают играть роль внутреннего локального монополиста, который может потребовать за свои услуги больше, чем они стоят на рынке. Предприниматели признаются, что, когда логистическая служба, включая автопарк и склады, является одним из структурных подразделений компании, отследить реальную стоимость ее услуг практически невозможно.

В-третьих, внешний логистический оператор во многом может облегчить жизнь тем отечественным производителям, чья деятельность основана на импорте-экспорте сырья, комплектующих и конечной продукции. Причем речь идет о полном комплексе услуг по доставке до и от границы; таможенном оформлении грузов; предоставлении складских помещений и даже поддержании в них, по поручению клиента, определенного уровня сырьевых или товарных запасов.

Логистическая компания берет на себя обязательства по доставке клиентам грузов из или в «любую точку мира». При этом часто используют «интермодальные перевозки», то есть системы доставки грузов через несколько государственных границ несколькими видами транспорта

по единому перевозочному документу. Участие грузовладельца в этом процессе ограничивается лишь заключением договора с логистической компанией.

Логистическая компания занимается таможенным оформлением грузов клиентов. Одно дело, когда с таможней и таможенным законодательством несколько раз в месяц один на один оказывается таможенный брокер (которого во многих случаях было бы правильнее называть «таможенным курьером»), представляющий интересы грузовладельца. И совсем другое дело, когда таможенным оформлением занимается специальная фирма, непрерывно работающая с этой государственной службой. Логистическая компания принимает грузы клиентов на ответственное хранение на своем складе (складах).

Заметим, что обычно логистическая компания не просто хранит грузы клиентов на своих складах, но и оказывает услуги по их консолидации (накоплению), комплектации партий, упаковке, бракеражу (проверке на брак), наклейке этикеток, выписке счетов, ведению учета и пр. Логистическая компания предоставляет своим клиентам информацию об их грузе, независимо от того, в пути он или на складе (где находится груз, что с ним происходит и т.д.).

Услуги логистического аутсорсинга становятся все более востребованными не только у представителей крупного и среднего бизнеса, но и у малых предприятий.

Компании, действующие в различных отраслях, для своего успешного развития в условиях все более жесткой конкуренции вынуждены концентрировать свои усилия на основном бизнесе, доверяя непрофильные активы, к которым можно отнести, в частности, и организацию грузоперевозок, складские услуги и многое другое, профессионалам своего дела.

Логистические и транспортные компании берут на себя ответственность за доставку грузов компании, выбор логистических схем перевозки груза, выработку оптимальных маршрутов доставки, обеспечение складского обслуживания. Предоставляемые таким образом услуги логистического аутсорсинга оказываются гораздо выгоднее, чем если бы компания самостоятельно осуществляла логистические и транспортные операции силами отдельного штата сотрудников. Такая услуга экономически более целесообразна, позволяя предприятиям, с одной стороны, сократить собственные издержки на транспортировку, а с другой — сконцентрировать свои материальные, технические и человеческие ресурсы на профильном бизнесе.

Рынок логистических и транспортных услуг в России стремительно растет и все больше компаний готовы предложить своим клиентам комплексный подход к доставке грузов, логистике, складскому обслуживанию. Услуга логистического аутсорсинга достаточно выгодна частным предпринимателям и небольшим компаниям. Ведь при небольших объемах отправок и нерегулярных перевозках экономичнее доверить организацию доставки груза профессионалам, чем самостоятельно осуществлять перевозки.

Складскую проблему надо решать так же, как и проблему с офисами. Появление компаний, которые строят офисные здания и сдают их в аренду, делает фирмы очень

мобильными. Принятие стратегических решений «не привязано» к помещениям. Сегодня мы снимаем офис площадью 500 кв. м, завтра — переезжаем в другой город и арендуем там 1000 кв. м, послезавтра наша стратегия меняется, и мы арендуем в 5 городах 5 офисов по 100 кв. м.

Во-вторых, можно повышать качество складского обслуживания (в том числе за счет оборудования склада современными информационными системами) и подготовки кадров.

Совершенно очевидно, что у предпринимателя, для которого склад — просто место для хранения и перевалки продукции, и у логистической компании, для которой складская работа — это основной бизнес, совершенно разные шансы правильно организовать соответствующее «действие».

В-третьих, можно снять остроту проблем, связанных с контролем и ответственностью.

Постоянный контроль за собственной службой логистики, по мнению большинства менеджеров компаний, — дело безнадежное. Если только логистика не является хобби руководителя предприятия. Но чаще всего руководитель понимает, что для нормальной работы компании он должен сосредоточиться на своей главной задаче.

Иное дело — аутсорсинг, когда есть четкий контракт, в котором обусловлено, что в течение такого-то времени такой-то груз должен быть доставлен в город N. За просрочку — штрафные санкции. Это очень просто проконтролировать.

Нынешние требования западных производителей и развитых дистрибьюторских компаний к своему складскому оператору кратко и упрощенно можно сформулировать следующим образом: «Вы для меня должны быть черным ящиком. Машина пришла — машина ушла, а что происходит внутри, меня не интересует. Я для того и покупал вашу услугу, чтобы мне не нужно было приезжать на склад и контролировать его работу».

Менеджеры по логистике многих промышленных и торговых компаний говорят, что «внешние» услуги обходятся слишком дорого. Фирме выгоднее пользоваться своим автотранспортом или привлекать в качестве перевозчиков автотранспортные предприятия. Сотрудники логистических компаний воспринимают подобные тезисы спокойно.

Вот пример крупной компании с четко организованной логистической службой, включающей склады, распределительные центры, автопарк. Эта служба обслуживала несколько десятков поставщиков и более 100 расположенных в европейской части России розничных предприятий. Директор по логистике этой компании сам предложил руководству фирмы в течение ближайших лет перейти на логистический аутсорсинг.

Получается, директор по логистике сам инициирует предложения, которые фактически могут оставить его без работы?

Ответ отражает реалии сегодняшнего дня, и менеджер, заинтересованный в развитии компании, предлагает решение, которое может дать новый толчок развития: если, согласно расчетам, логистический аутсорсинг позволит компании работать более эффективно, то об этом необходимо говорить.

Концепция логистического аутсорсинга заключается в отсутствии необходимости использования собственных ресурсов для организации логистических операций, которые фирма может доверить внешнему партнеру.

Все процессы, которые не относятся к основным видам деятельности, необходимо оценить с точки зрения возможностей для их аутсорсинга.

Производитель или дистрибутор в целях достижения успеха на рынке должен получать глобальное логистическое обеспечение, поскольку только это может реально снизить расходы и сократить путь товара от производителя к потребителю.

Склады являются одним из главных звеньев в процессе дистрибуции, поэтому их качество и методы складирования имеют непосредственное влияние на пунктуальность поставок клиентам и качество поставляемых продуктов.

В настоящее время около 70% международной торговли для стран Восточной Европы приходится на страны Европейского союза. Страны, вступающие в ЕС, должны уже в течение ближайших 3—5 лет приспособиться к жестким требованиям комплексного логистического обслуживания интегрированных цепочек поставок.

Такое обслуживание трактуется как способ снижения издержек производства и сбыта изделий, а также как условие конкурентной борьбы.

Это станет возможным от момента создания в стране соответствующих логистических центров. Готовы ли Российские компании-операторы, транспортно-экспедиторские и складские компании соответствовать этим тенденциям? Смогут ли российские логистические компании выдержать грядущую конкуренцию? Наступает пора, когда требуется реализация логистических стратегий. В таких условиях как промышленности, так и торговле следует обратиться к стратегии логистического аутсорсинга. Да, аутсорсинг является стратегическим решением, поэтому и совершаемые ошибки чаще всего принимают стратегический масштаб. Это означает, что их устранение потребует значительного времени и существенных расходов. Что необходимо сделать, чтобы добиться значительного эффекта снижения затрат с помощью аутсорсинга? Продолжать готовиться — обучать персонал, формировать модели бизнес-процессов, внедрять информационные технологии и т.д. Главное — научиться считать логистические издержки.

Само существование рынка логистических услуг определяется развитием аутсорсинга логистических функций, основу которого составляет контрактная логистика. Чем крупнее рынок, тем больше вероятность найти партнера. Сегодня промышленные и торговые компании в России пока относятся с недоверием к возможности перехода на логистический аутсорсинг. Причин недоверия более чем достаточно. Это и непрозрачность рынка логистических услуг в России, и отсутствие современной логистической инфраструктуры.

Кроме того, торговые и промышленные предприятия России:

- *опасаются потери интеллектуального капитала, ноу-хау и уже накопленного собственного опыта в логистике;*

- *не уверены за качество логистических услуг и надежность поставки;*

- *испытывают сложности в выборе квалифицированной сервисной компании;*

- *опасаются относительно передачи знания (основных способностей) и собственных технологий третьей стороне;*

- *наконец, даже крупные российские торговые сети не могут четко просчитать внутренние издержки на логистику, чтобы обоснованно принимать решения об аутсорсинге.*

Очевидно, что промышленность и торговля только при определенных условиях готовы оплачивать услуги логистики. При выборе логистического оператора цена является основным критерием, именно она воздействует сегодня на принятие решения о переходе на аутсорсинг. Европейские предприятия промышленности и торговли рассматривают логистического оператора как предприятия, которые прежде всего предоставляют свои мощности, а не управляют ими. В России такого оператора уже можно найти, но с огромным трудом. Большинство российских операторов предлагают в основном одну услугу: или транспортировку, или ответственное хранение. Понятно, что кооперация в этом случае практически невозможна. Приход в Россию крупных западных логистических провайдеров и торговых сетей на практике уже сегодня демонстрирует как должна быть построена их кооперация.

Примеров более чем достаточно. Недоверие к логистическим операторам будет уходить по мере роста рынка логистических услуг и его прозрачности, так как обычно логистика не является для промышленных и торговых предприятий профильной деятельностью. «Контрактная логистика в России вступит в свои права через 2—3 года», — так считают эксперты и участники рейтинга «Логистический оператор России».

И тогда задача обеспечить реализацию общемировых факторов успеха в торговле через увеличение оборота и сокращение административных расходов при улучшении организации и контроля станет для России реальной.

На российском рынке появилась интересная тенденция: дистрибьюторы начинают выделять свои логистические подразделения в самостоятельные структуры, которые предоставляют логистические услуги не только головной материнской компании, но и сторонним организациям.

Масштабы концентрации в торговле привели к тому, что многие крупные производители стали работать напрямую с крупными розничными сетями. Так проще выстроить взаимодействие между ними в маркетинговой, ценовой, ассортиментной политике. Но остается необходимость решать не менее главную задачу — доставлять товар в нужном количестве до полок в магазинах, а для этого нужно иметь и поддерживать на должном уровне складские запасы. Наличие у торговых сетей собственных распределительных центров облегчает производителям работу с ними. Однако не у всех, даже крупных ритейлеров сегодня есть собственные логистические возможности. И предназначение дистрибьюторской компании — организовать для торговой сети работу распределительного центра, консолидировать в заказе из торговой точки продукцию

разных производителей, составлять ассортимент магазина.

Но даже если у ритейлера есть распределительный центр, производителям, особенно региональным или иностранным, все равно не так просто осуществлять поставки. Во-первых, товар в каждую торговую сеть должен развозиться относительно небольшими партиями, а для производственной компании это автоматически означает увеличение транспортных расходов.

Во-вторых, в Москве достаточно сложная транспортная ситуация, так называемая «городская логистика» создает определенные проблемы. Автопарк производителя, собственный или привлеченный, должен состоять из автомобилей разной грузоподъемности, нужен транспорт, которому разрешен въезд в центр города. В-третьих, приходится учитывать время простоя машин с товаром. Чтобы разгрузиться в магазинах крупных сетей, особенно в пиковый сезон или зимой, приходится выстаивать в многочасовых очередях у одной торговой точки. И, наконец, в-четвертых, кто-то должен отслеживать ротацию товара на полках, нужно контролировать, чтобы товар на них был постоянно.

Не специализируясь на логистике, эффективно организовать все эти процессы достаточно сложно. И перед производителями становится дилемма: либо выстраивать свою собственную службу логистики, либо отдавать ее на аутсорсинг.

Компания «Ай-Си-Эс» 17 лет специализируется на деятельности в каналах распределения, поставляя продукцию в сетевую и традиционную розницу Москвы и Московской области. Партнеры **компании «Ай-Си-Эс»** — крупнейшие российские и зарубежные производители кондитерской и бакалейной продукции: «Ферреро», «Фазер», «Орион», «Крафт», «Риттер Спорт», «Чупа-Чупс», «Коркунов», «Ударница», «Рузанна», «Фруже», «Красный Октябрь», «Рот Фронт», «Коя», «Роллтон», «Дальпико», «Быстров» и др.

Компания всегда занималась прямыми продажами, то есть доставкой товара со склада в розничные точки. Однажды пришло понимание, что торговля продуктами питания становится в большей степени торговлей услугами для производителей. Несколько лет назад затраты на развитие прямых продаж, логистики, мерчендайзинга считались у оптовиков не самыми необходимыми. Общий подход в то время был такой: зачем строить громоздкую структуру, когда можно просто работать по стандартной схеме производитель — оптовик — магазин. Но время показало, что рынку интересно именно обеспечение взаимосвязи между торговыми сетями и производителями, предоставление целого пакета услуг. И доля логистики в этом пакете растет год от года. Производственные компании очень заинтересованы в ответственном хранении, эксклюзивных поставках их продукции в торговые сети и прочем логистическом сервисе. Это — требование рынка к дистрибьюторам, для которых оказание качественных логистических услуг как производителям, так и торговым сетям означает собственное стабильное развитие.

В период становления рынка оптовые компании процветали, пользуясь своим месторасположением в каком-то

регионе, дефицитом продукции, ограниченностью информации на рынке о продуктах и ценах и пр. Оптовики закупали товар, расплачивались за него по факту наличными.

Поскольку сбытовая политика у производителей отсутствовала, то вся ответственность за дальнейшее продвижение товара лежала на оптовике. Крупные оптовики со своих складов продавали продукцию мелким, чаще всего на условиях самовывоза. Причем цены на товар устанавливали сами оптовики. И чем больше посредников было в цепи поставок, тем дороже мог обойтись конечному потребителю тот же самый товар.

Сейчас оптовая торговля в таком старом ее понимании практически отмирает. Система сбыта у крупных, да и у средних производителей выстроена четко. И ее важное звено — дистрибьюторы, те, кто по заданию производителя берут на себя обслуживание тех или иных каналов сбыта, определенную территорию или сегмент рынка. Цену на продукцию и некоторые другие условия поставки определяет производитель, и дистрибьютор должен придерживаться всех этих установок. Вопрос теперь не только в том, какое количество товара купил дистрибьютор, а в том, насколько качественно он смог обеспечить его наличие во всех тех каналах сбыта, которые ему поручил обслуживать производитель. Дистрибьютор во многом добивается этой цели с помощью логистических инструментов. У оптовика логистика была не главной задачей. Главной была коммерция. В этом между ними — принципиальное отличие.

Практика показала, что крупному дистрибьютору выгоднее работать с известными брендами. Они лучше продаются, быстрее оборачиваются. Именно для такой ассортиментной группы важна логистическая составляющая и востребованы логистические услуги дистрибьютора: если товар хорошо уходит с полки, значит нужно, чтобы он доходил до полки вовремя и в нужном количестве. А следовательно, передавать логистику на аутсорсинг выгодно достаточно крупным производителям.

Ситуация прямо противоположная, когда небольшая компания-производитель выводит на рынок совершенно новый товар или пытается расширить географию продаж, предлагая на московском рынке товар, произведенный в регионах и неплохо там продаваемый. Даже большие затраты в продвижении товара не всегда гарантируют, что он окажется востребован покупателем.

Объем российского рынка транспортно-экспедиторских услуг составляет порядка 2 млрд. долл., рынка логистического аутсорсинга — до 500 млн. долл. Темпы роста экспедиторского рынка составляют около 7% в год, логистического аутсорсинга — до 30% в год. Весьма вероятно, что эти рынки сравниваются по своему объему в течение пяти — семи лет. Учитывая такие перспективы, многие российские транспортно-экспедиторские компании активно пытаются осваивать логистический аутсорсинг, одновременно оставаясь на своем традиционном рынке и не имея существенных предпосылок для создания конкурентных преимуществ в новой для них сфере.

Для сохранения конкурентоспособности российским логистическим операторам необходимо сформировать жесткую бизнес-логику и гармоничную бизнес-модель, в

которой будут четко увязаны продукты, клиенты, географические рынки, политика по активам, инвестиции и многие другие факторы. Цель предлагаемого исследования — помочь руководителям и собственникам логистических компаний обозначить стратегические вопросы, которые необходимо решить для сохранения динамики и конкурентоспособности бизнеса.

Эксперты логистики выделяют три основных типа игроков на рынке логистики.

Транспортная компания — фирма, занимающаяся перевозками грузов, чаще региональная или работающая на определенных внутренних или международных направлениях. Как правило, это специализированные по виду транспорта компании, владеющие крупными транспортными активами и сдающие их в аренду другим игрокам рынка логистических услуг или напрямую потребителям.

Транспортно-экспедиторская компания — фирма, специализирующаяся на организации перевозок и оказании широкого спектра логистических услуг. Как правило, не имеет четкой отраслевой специализации. Доля выручки, получаемой за счет эксплуатации собственных активов, достигает 10%. Приоритетной для таких компаний является географическая экспансия.

Логистический аутсорсер — компания, ориентированная на оказание услуг по аутсорсингу логистики. Принципиальное отличие от других игроков состоит в наличии отраслевых предложений, комплексности, сложности реализации услуг, регулярности их оказания и заключении долгосрочных контрактов. Как правило, для FMCG-компаний и ретейла логистические аутсорсеры обеспечивают распределение товаров, а для промышленных предприятий — организацию доставки от поставщиков.

Многие компании, работающие на российском рынке транспортного экспедирования, активно стремятся развивать компетенции, необходимые для оказания услуг

по логистическому аутсорсингу, что выливается прежде всего в покупку инвестиционно емких активов. Анализ тенденций логистического рынка показывает, что традиционный рынок транспортно-экспедиторских компаний велик, динамично растет и предоставляет массу возможностей. Конкуренция на нем усиливается, и, чтобы удержаться в этом сегменте, российским операторам необходима серьезная концентрация ресурсов. Аутсорсинг логистики только зарождается. Впоследствии он будет расти гораздо быстрее, но когда начнется наращивание темпов, сказать трудно.

Несмотря на то что многие крупнейшие мировые логистические провайдеры имеют свои представительства в России, их активность пока не очень велика. В основном они обслуживают западных клиентов, вместе с которыми пришли на российский рынок. Около 90—95% компаний — отечественные игроки. Не слишком агрессивная стратегия западных конкурентов пока дает нашим компаниям шансы на успешное развитие.

Таким образом, можно заметить, что российские операторы работают преимущественно на большом, растущем рынке транспортно-экспедиторских услуг, а логистический аутсорсинг до сих пор не перерос рамки ниши. Однако есть все основания полагать, что в ближайшие годы этот рынок будет стремительно развиваться. Вопрос только в том, когда начнется заметный рост. Чтобы не опоздать так же, как опоздали отечественные автопроизводители, российские логистические компании стремятся попасть на рынок аутсорсинга логистики первыми.

Литература

1. Карнаухов С. Логистические системы в экономике России. — М.: Благовест-В, 2002.

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»
www.a-mba.ru

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.

Подписка на II полугодие 2013 года

► 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»: www.ideg.ru

реклама

Факультет управления и права Российского университета кооперации

*Интервью с Писаренко Оксаной Игоревной,
деканом факультета управления и права Российского университета кооперации*

— **Оксана Игоревна, что Вы можете рассказать о факультете управления и права Российского университета кооперации?**

— Факультет управления и права образован 27 августа 2012 года, в год 100-летия университета, путем объединения юридического факультета и факультета международных экономических отношений, которые в свою очередь были созданы в 1993 году. Поэтому с одной стороны — это молодой факультет, с другой — это факультет, имеющий богатую историю, сочетающий в своем развитии инновации и традиции.

Обучаясь на нашем факультете, студенты имеют возможность стажироваться за рубежом, получить двойное образование: параллельное обучение в зарубежных университетах — партнерах Российского университета кооперации, в числе которых Кембриджский университет (Великобритания), Йоркский университет (США), Институт прикладных наук (Австрия).

Обучение ведется в соответствии с государственным образовательным стандартом и опирается на современную инфраструктуру высшего учебного заведения, включающую компьютерные классы, специализированные лаборатории, в число которых входит криминалистическая лаборатория, зал судебных заседаний, мультимедийные лингафонные кабинеты, учебный кинозал, аудитории для видеотренинга с использованием инновационных педагогических технологий, спортивный комплекс, современные аудитории. Студенты имеют возможность пользоваться электронной библиотекой и читальным залом.

Но обучение в университете не ограничивается только изучением дисциплин. Внеаудиторная деятельность студента — это очень важная часть жизни. Факультет активно участвует в культурно-массовых, спортивных, трудовых, социальных мероприятиях университета. Участие в них дает возможность проявить себя, найти новых друзей среди студентов и влиться в общественную жизнь. Факультет организует всевозможные мероприятия. Например, осенью 2012 года студенты побывали в Государственной Думе Российской Федерации, в Торгово-промышленной палате Российской Федерации, посетили исторические и культурные комплексы Москвы и Московской области.

Студенты факультета управления и права занимаются в театральной и музыкальной студиях университета, входят в состав участников КВН, являются членами клубов предпринимателей, литературного творчества, развивают свои способности в школе интуитивной живописи, занимаются в спортивных секциях, в Лингвистическом Центре; принимают участие в конкурсах, концертах, чемпионатах профессионального мастерства, в спортивных мероприятиях и т.д.

За отличную учебу, активное участие в научной, культурной и общественной жизни факультета и университета студенты ежегодно получают именные стипендии. Особой гордостью факультета являются стипендиаты Президента РФ и главы Мытищинского муниципального района.

— **Специалистов какого профиля готовит факультет? Какие существуют формы обучения?**

— Факультет готовит высококвалифицированных специалистов и бакалавров направлений «Менеджмент», «Государственное муниципальное управление», «Юриспруденция», «Психология», «Инноватика», «Педагогическое образование».

По направлению «Менеджмент» можно выбрать профиль «Маркетинг» и освоить законы развития рынка и продвижения на нем товаров и услуг; профиль «Управление человеческими ресурсами» позволит познать законы и овладеть искусством управления людьми; профиль «Управление малым бизнесом» сформирует комплекс необходимых знаний и умений в области эффективной организации и управления предпринимательством и позволит создать свой бизнес; профиль «Финансовый менеджмент» нацелен на формирование управленческих компетенций в финансово-банковской сфере; профиль «Управленческий и финансовый учет» необходим для получения компетенции анализа финансового положения предприятия и принятия управленческих решений.

Направление «Государственное и муниципальное управление» призвано подготовить профессионалов, способных успешно решать задачи по исполнению полномочий органов государственного и муниципального управления, соблюдению и защите прав и законных интересов граждан.

Бакалавр юриспруденции в рамках направления получает фундаментальную подготовку в области юрис-



Студенты факультета на экскурсии в Государственной Думе

пруденции. Деятельность бакалавра юриспруденции направлена на реализацию правовых норм и обеспечение правопорядка в различных сферах жизни общества.

Выпускники направления «Психология», познав законы психической деятельности человека, могут выбрать одну из областей практической психологии и работать в качестве бизнес-тренера, психолога-тренера или организатора тренингов, коуча или практикующего психолога, преподавателя психологии.

В связи с переходом России на инновационный путь развития актуализируется подготовка профессионалов по направлению «Инноватика».

Важное значение придается формированию высокой профессиональной компетентности будущих специалистов и бакалавров на базе изучения фундаментальных курсов по экономическим, юридическим, педагогическим и психологическим дисциплинам. Углубленное изучение иностранных языков, компьютерных технологий, то есть освоение прикладных наук, является прочным фундаментом к изучению всех дисциплин. Широко применяются современные программные средства, с помощью которых студенты получают навыки работы с интеллектуальными информационными системами менеджмента и юриспруденции.

В процессе обучения студенты изучают дисциплины по тому профилю, который был ими избран.

На факультете предусмотрена очная форма обучения. Однако в университете есть факультет заочного

образования, который осуществляет вечернее, очно-заочное, второе высшее, параллельное обучение, экстернат. После окончания университета по программам бакалавриата можно продолжить обучение по программам магистратуры, а затем аспирантуры и докторантуры.

— В чем преимущества вашего факультета?

— Факультет обладает современной мощной материально-технической базой, которая позволяет реализовывать инновационные и интерактивные формы обучения. У студентов есть возможность изучать два иностранных языка по учебному плану, развить знания иностранных языков в Лингвистическом Центре, обучение в котором позволит получить международный сертификат, пройти стажировку за рубежом с получением сертификатов школ Англии, Шотландии, Канады, Испании, Америки, Германии, Турции и т.д. В Центре изучения немецкого языка студенты увлеченно изучают язык, на котором говорил великий Гете. Открываются перспективы получения двойного образования в университетах США, Великобритании, Австрии.

На факультете работают высококвалифицированные преподаватели.

И еще одно важное преимущество — это трудоустройство. Наши выпускники работают в органах государственной власти и государственного управления, в судах, прокуратуре, адвокатуре, на государственных и негосударственных предприятиях, в учреждениях и организациях, в предпринимательских и коммерческих

организациях, учебных заведениях. Факультет готовит будущих работников мировой и национальной экономики, крупного и среднего бизнеса, международных и российских правительственных и неправительственных организаций, исследовательских и образовательных учреждений; консалтинговой, аналитической деятельности и др. Выпускники нашего факультета работают на всех континентах мира.

— **Расскажите о профессорско-преподавательском составе вашего факультета.**

— Подготовку специалистов осуществляют видные отечественные ученые, имеющие международное признание, профессора, доктора юридических, экономических и педагогических наук, опытные практики в области мировой экономики, менеджмента, юриспруденции, организации бизнеса, педагогики и психологии, инновационного развития.

Для чтения отдельных курсов привлекаются зарубежные и известные российские ученые и практические работники из научных и государственных учреждений. Систематически привлекаются для проведения круглых столов преподаватели высших учебных заведений зарубежных стран, дающие высокую оценку качеству образовательной подготовки студентов факультета. В составе факультета работают профильные кафедры: педагогики, иностранных языков, мировой экономики, менеджмента, теории и истории государства и права, публичного права, административного и таможенного права, частного права.

Профессорско-преподавательский состав факультета управления и права, владея международными методиками, разработал учебные программы специальностей и направлений факультета, где соединил зарубежный опыт со спецификой и традициями российской экономики,

юриспруденции, психологии и педагогики, что позволяет успешно реализовать в образовательной деятельности принципы Болонского процесса и идеологию государственных образовательных стандартов нового поколения.

Ученые факультета, среди которых видные ученые, академики, заслуженные деятели науки, почетные работники высшей школы, реализовывают многочисленные программы научно-исследовательских работ в различных областях юридической науки, активно участвуют в работе по совершенствованию российского законодательства, научного консультирования государственных и международных органов по правовым вопросам, принимают участие в разработке законопроектов.

Наши преподаватели дают все необходимые знания для успешной будущей карьеры.

— **Где студенты проходят учебные и производственные практики?**

— Практика является важной составляющей будущих специалистов и бакалавров. Спектр баз практик факультета разнообразен и широк. Студенты имеют возможность пройти практику в международных организациях, в органах государственной власти и государственного управления, в судах, прокуратуре, адвокатуре, на государственных и негосударственных предприятиях, в предпринимательских и коммерческих организациях.

— **Оксана Игоревна, какой совет Вы могли бы дать абитуриентам?**

— Дорогие абитуриенты! Наш факультет — для инициативных и динамичных молодых людей. Если Вы обладаете активной жизненной позицией, нацелены на высокие результаты и профессиональную карьеру — приходите к нам. Добро пожаловать в Российский университет кооперации на факультет управления и права!



Студенты факультета на праздновании столетия Российского университета кооперации

Как эффективно защитить товар от подделок?



Интервью с Павлом Медведевым,
генеральным директором
ООО «Конструкторское бюро «Север»

— Расскажите, насколько масштабна проблема подделок в России и мире?

— Начну сразу с самой главной цифры. В Интернете приводится такая статистика: ежегодно мировые производители брендовых товаров теряют из-за подделок более 500 млрд долларов США. Это совершенно фантастическая цифра. Если начать укладывать в стопку одну на другую самые крупные из имеющихся в обороте 100-долларовые купюры, то сумма в 500 млрд долларов поднимется на высоту 500 км.

Если говорить о проблеме в конкретных отраслях, то нам удалось на основе различных данных из Интернета сформировать таблицу (табл. 1).

Очевидно, что масштаб проблемы подделок огромен, но здесь надо понимать, что приведенные цифры — эта некая «средняя температура по больнице». Изготовители подделок не подделывают «медикаменты вообще». По какой-то торговой марке в какой-то стране может быть 90% подделок, другая марка может вообще не подделываться. Или та же марка, которая в одном месте не подделывается может подделываться в другом месте. Тем не менее, проблема огромная, проблема очевидная, и практически нет (по крайней мере у нас в России) людей, которые лично не сталкивались бы с ней.

— Как скажется на проблеме подделок вступление нашей страны в ВТО?

— Вступление в ВТО связано главным образом с уменьшением таможенных барьеров для иностранных производителей, желающих войти на наш рынок. Поэтому влияние вступления в ВТО, на мой взгляд, неоднозначное. При более низких пошлинах проще заходить на наш рынок становится всем — и добропорядочным изготовителям оригинальных товаров, и изготовителям подделок. Подделки изготавливаются, как правило, мелкими фирмами, которые более гибкие и быстрые, но обладают меньшими ресурсами. Теоретически они на начальных этапах должны выигрывать, а на конечных — сдавать позиции. Но реальные механизмы могут быть и другие, в зависимости от отрасли.

— Какие способы защиты от подделок существуют на сегодняшний день и насколько они эффективны?

— Суть бизнеса подделок — паразитирование на чужом раскрученном бренде. Так что подделки существуют столько же, сколько и бренды, продаваемые не самим изготовителем, а через независимые каналы сбыта. То есть, как минимум лет сто — двести. Очевидно, столько же времени существует и борьба с подделками. Традиционно для борьбы с подделками использовался принцип маркировки продукции какими-либо отличительными признаками. Бумажные этикетки, печати, нитки (в составе тканевых изделий), последние пару десятков лет широкое распространение получили голограммы. Но повсеместное распространение голограмм вызвано не их эффективностью, а отчаянием производителей. В реальности голограммы не работают. Причина очень простая: с одной стороны, в современном мире, наполненном всяческим информационным шумом (полезным и не очень), никто не запоминает, как выглядят все эти отличительные признаки. С другой стороны, массовые тиражируемые отличительные признаки практически мгновенно копируются. Я говорю даже не про анекдотические случаи с одеждой Adidas, а про копии, практически не отличимые (а для неспециалиста принципиально неотличимые) от подделки.

Таким образом, защита, основанная на нанесении на каждый товар одного и того же внешнего отличительного признака, не работает.

— В чем суть QRGL-технологии и ее принципиальное отличие от ранее существующих технологий защиты от подделок?

— Технология QRGL строится на понимании невозможности защиты при помощи одного и того же отличия. В рамках технологии QRGL каждый товар маркируется уникальным признаком — числовым кодом, который регистрируется в базе данных. Проверка подлинности товара сводится к тому, что проверяющий обращается в базу

Таблица 1

Отрасль	Доля подделок в мире (%)	Доля подделок в России (%)	Мировые продажи отрасли (млрд USD в год)	Потери отрасли от подделок (млрд USD в год)
Медикаменты	6	...	880	52,8
Парфюмерия	5	60	250	12,5
Транспортные запчасти	10	...	46	4,6
Швейцарские часы	15	...	16	2,4
ИТОГО				500 !!

данных с вопросом «Зарегистрирован ли такой код?» Если не зарегистрирован — то товар поддельный, если зарегистрирован — то товар подлинный, только если этот код не скопирован...

Именно в защите кода от копирования и кроется первое и главное преимущество технологии QRGL по сравнению с рядом похожих технологий, которые также обещают регистрацию уникального кода в базе данных. Поскольку данные технические решения уже запатентованы, мы можем раскрыть их аудитории. Итак, для борьбы с копированием используется два фильтра: геолокационный и статистический. Для начала примем за аксиому, что при нормально организованном производстве печатаемые на упаковках товара уникальные коды теоретически можно скопировать (для дальнейшего воспроизводства на подделках) только в месте продажи. Это дает значительную временную фору изготовителю оригинальных товаров. Геолокационный фильтр помогает против «вброса» подделок на этапе опта. Суть данной технологии в том, что в момент отправки запроса о подлинности товара спрашивающее лицо также направляет координаты места проверки. При этом уникальность кода предполагает, что один и тот же код не может проверяться из двух мест с разными географическими координатами. С учетом форы по времени производителя оригинала, первая проверка соответствует оригиналу, все остальные (из географически другого места) — подделке.

Против вброса подделок в тот же магазин геолокационный фильтр не срабатывает, но тут начинает работать другой фильтр — статистический. Дело в том, что для определенного товара, продаваемого в определенной местности, соотношение числа проверок на один код — величина, описываемая неким просчитываемым статистическим распределением. Если же у нас вдруг в одном магазине при 130 проверках «засветилось» 100 кодов, а в магазине через дорогу на те же 130 проверок — 10 кодов, то причина может быть только одна — во втором магазине скопировали коды, что означает наличие подделок. В этом случае технология не сможет сказать, какой конкретно товар подлинный, а какой — оригинальный, но она посоветует в принципе не доверять данному магазину. Безусловно, для этого должна быть некая база сравнения, эталонное соотношение, которое появится не с момента старта технологии, а по мере накопления статистики.

Второе важное преимущество технологии QRGL над конкурентами — проверка проводится автоматически, бесплатно для потребителя и практически мгновенно. Для этого используется бесплатное мобильное приложение, которое уже сейчас можно скачать с AppleStore и GooglePlay. Помимо этого, в 2013 году мы планируем организовать заводскую предустановку приложения примерно на 300 000 мобильных устройств, которые будут ввезены на территорию России. Кроме того, уникальный числовой код записывается в форме QR-кода, которые последнее время лавинообразно распространяются по всем СМИ. Таким образом, потребителям будет психологически удобно присоединиться к технологии.

Третье преимущество — технология собирает для производителей большое количество важной маркетинговой информации о социально-демографическом профиле, интересах, действиях и поисковых запросах потребителей товаров. При этом персональные данные человека не сообщаются, вся информация передается только в обобщенном виде (а именно в таком виде она и интересует маркетологов). Альтернативные способы сбора такой информации стоят на несколько порядков дороже, требуют много времени и дают информацию с искажениями, а, например, сбор информации для оценки эффективности рекламы в офлайне и вовсе невозможен.

Четвертое преимущество технологии QRGL относится к потребителям. Результат проверки подлинности выдается на языке, который удобен для потребителя. Помимо самого ответа «товар подлинный/товар поддельный» покупатель получает дополнительную информацию о товаре (в том числе фото и видео), может быть предупрежден об истечении срока годности товара, наличии в товаре аллергенов или других индивидуально непереносимых химических компонентов и т.д.

Пятое преимущество — возможность использования технологии QRGL для повышения лояльности покупателей к продукции.

Подводя итог вышесказанному, если вопрос автоматизации у некоторых из наших конкурентов хоть как-то решен, то по всем остальным направлениям мы серьезно опережаем все остальные имеющиеся технологии.

— Как работает технология? Какие подготовительные действия необходимо провести для ее внедрения?

— Технология работает так: производитель отправляет информацию о производимых товарах (вместе с различной информацией о товарах) на сервер, который регистрирует товары и отправляет производителю обратно графические файлы в формате QR-кода. Каждый файл содержит ссылку на сервер проверки и уникальный код, то есть количество файлов соответствует количеству изделий, которые планируется изготовить.

Далее QR-код печатается на товаре или упаковке, товар пакуется в транспортную упаковку и по логистической цепочке отправляется в магазин. В магазине товар ставится на полку. Покупатель, желающий проверить подлинность товара, запускает в своем смартфоне приложение, которое, в свою очередь, запрашивает сервер центра проверки, передавая ему уникальный код, извлеченный из QR-кода и свои географические координаты. В свою очередь, сервер обрабатывает запрос и возвращает покупателю результат проверки, сопровождаемый (если товар признан подлинным) дополнительной информацией.

Покупатель может получить мобильное ПО QRGL на свой смартфон тремя способами. Можно купить смартфон, на котором это ПО уже установлено на заводе. Можно заранее бесплатно скачать его с сайта QRGL. А можно (опять же бесплатно) скачать его с сайта QRGL в момент первого контакта с QR-кодом, сформированным по QRGL-технологии. Для этого достаточно наличия обычного QR-ридера.

Производитель для присоединения к технологии должен документами подтвердить свои права на использование товарной марки и торгового знака и решить, как физически будет наноситься QR-код на товар или его

упаковку, также необходимо провести внедрение технологии, состыковав ее с имеющимися информационными системами производства (в ходе внедрения мы также готовы решить вопрос нанесения QR-кода).

— **Проводились ли уже испытания технологии на практике?**

— В настоящий момент мы проводим первое внедрение технологии для одного из российских производителей медикаментов, витаминов и биологически активных добавок. Ведутся переговоры еще с несколькими компаниями. Технологией также заинтересовались за рубежом, в частности, в Германии и Италии.

— **Учитывается ли отраслевая специфика при использовании технологии на практике?**

— Безусловно, учитывается. Каждая отрасль имеет свою специфику. Например, при производстве медикаментов не работают программы лояльности. Автозапчасти и ювелирные изделия могут перемещаться между торговыми точками, и геолокационный фильтр должен учитывать этот фактор. Предупреждение об окончании срока годности (а также об индивидуальной непереносимости каких-то химических компонентов) необходимо только для продуктов и медикаментов. Расширенная информация о продукте нужна в текстовом или табличном виде для технической продукции и в виде фото- и видеоклипов — для одежды. И так далее.

Тем не менее технология QRGL учитывает все эти факторы. Она призвана стать универсальной платформой, которая позволит не только победить проблему подделок, но и решить ряд сопутствующих проблем, облегчив покупателям жизнь за счет множества приятных опций.

Vysoká škola ekonomie
a managementu



Институт исследования товародвижения
и конъюнктуры оптового рынка

Программа повышения квалификации

**«МЕНЕДЖМЕНТ. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ ЕВРОСОЮЗА:
ПЕРСПЕКТИВЫ СОТРУДНИЧЕСТВА И РАЗВИТИЯ»**

(Прага. Чешская Республика. На русском языке)

Занятия проводят специалисты Пражской высшей школы экономики и менеджмента

Поездка состоится в марте 2013 г.

Контактная информация:

8(499) 152-8698, 152-7233 shehovceva@itkor.ru solovyeva@itkor.ru

реклама

Пути решения проблем конституционного регулирования экономических отношений в современной России

Мещангин В.,

старший преподаватель кафедры права, Современный независимый гуманитарный университет

Развитие общего экономического пространства ставит задачу обеспечения единого правового регулирования. Глобализация конституционного экономического регулирования неизбежна, она будет развиваться и дальше. В условиях федерализма концепция конституционно-правового регулирования экономических отношений в России должна отвечать потребностям государства и граждан.

Ключевые слова: Конституция РФ, конституционно-правовое регулирование экономических отношений, рыночная экономика, пути практической реализации.

Problem Solutions for Constitutional Regulation of Economic Relations in Modern Russia

Meschangin V.,

senior Lecturer, School of Law Modern Independent Humanitarian University

The development of a common economic space creates a task to provide united legal regulation. Globalization of constitutional economic regulation is inevitable, and it will be further developed. In the condition of federalism the concept of constitutional legal regulation of economic relations in Russia should meet the needs of the state and citizens.

Keywords: Russian Constitution, constitutional and legal regulation of economic relations, market economy, practical implementation.

Процесс конституционного строительства пребывает в состоянии постоянного развития. Мы специально не употребляем такой термин как «совершенствование», поскольку конституция должна отображать тенденции государственного управления с учетом макроэкономической ситуации. А макроэкономическая ситуация чаще всего требует от государства решительных, порой протекционистских действий и жесткого вмешательства в экономику, что не всегда направлено на совершенствование механизмов управления. Такая ситуация должна быть характерна для отечественного конституционного строительства, поскольку основной приоритет развития нашего государства — повышение благосостояния населения и завоевание Россией ведущей роли в мировой экономике.

Реализация поставленных целей невозможна без стабилизации макроэкономической ситуации и функционирования адекватной экономическим реалиям

нормативно-правовой базы. Кроме того, развитие общего экономического пространства также ставит задачу обеспечения единого правового регулирования экономики. В федерациях она решается в трех направлениях: посредством расширения компетенции центральных органов власти, ограничения законодательства субъектов Федерации, принятия последними единообразных или унифицированных актов. Свообразным итогом процессов экономико-правовой интеграции становится расширение полномочий органов Федерации. С одной стороны, это приводит к децентрализации государственного управления экономическими процессами, а следовательно, происходит потеря жесткости и единообразности экономической политики тогда, когда имеются определенные угрозы дальнейшего развития. С другой же стороны, региональная власть оперативнее и эффективнее может регулировать экономические отношения на уровне отдельного

региона, что в масштабах Федерации дает возможность добиться синергетического эффекта.

На наш взгляд, конституция должна наделять субъектов Федерации значительными полномочиями в сфере управления экономическим развитием, но вместе с тем, она должна и определять, что в случае кризисных явлений в данный процесс должны вмешиваться федеральные власти, применяя инструменты и методы жесткого макро-регулирования и прямого вмешательства в экономику.

Конституция РФ признает развитие различных форм собственности и определяет единство экономического пространства, но на наш взгляд, она не защищает должным образом отечественного производителя, предоставляя возможность развиваться иностранному капиталу наравне с отечественным. Все это является следствием тех интеграционных и глобализационных процессов, которые характерны для современной мировой экономики. Но такие процессы во многом направлены на стирание межгосударственных барьеров в интересах транснациональных корпораций, от чего страдают национальные интересы.

Таким образом, глобализация конституционно-экономического регулирования неизбежна, она будет развиваться и далее, пока не разовьется до образования «федерации федераций» (для целей правового регулирования) и принятие международной конституции, закрепляющей основные личные, политические и социально-экономические права граждан. Другой вопрос, что здесь право за экономикой иногда «не поспевает», и это приводит к применению международным сообществом не правовых, а экономико-политических санкций. Кстати, было бы верным вовремя разработать сбалансированные международно-правовые механизмы, ограничивающие более сильные государства в их навязывании своего правового регулирования менее сильным партнерам.

Конституционное регулирование отношений собственности в России имеет свою специфику. Она выражается в том, что главной задачей такого регулирования является юридическое закрепление форм собственности, признаваемых государством. Таким образом, именно конституционные нормы определяют то, какие формы собственности государством признаются и гарантируются.

Конституция РФ (ст. 8) исходит из того, что экономическая система Российской Федерации определяется различными формами собственности — частной, государственной, муниципальной и др. Мы же предлагаем дополнить данную статью еще и коллективной формой собственности.

В Конституции РФ также устанавливается (ст. 9), что земля и другие природные ресурсы могут находиться в частной, государственной, муниципальной и иных формах собственности. Они используются и охраняются в Российской Федерации как основа жизни и деятельности народов, проживающих на соответствующей территории.

Российское государство охраняет различные формы собственности на равных основаниях. В статье 8 Конституции РФ закреплено положение о том, что в Российской Федерации признаются и защищаются равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности. В статье 35 Конституции РФ указано, что

право частной собственности охраняется законом, иметь имущество в собственности, владеть, пользоваться и распоряжаться им как единолично, так и совместно с другими лицами вправе каждый; никто не может быть лишен своего имущества иначе как по решению суда; принудительное отчуждение имущества для государственных нужд может быть произведено только при условии предварительного и равноценного возмещения.

В конституционно-правовом механизме реализации конституционных основ экономического строя любого государства важная роль принадлежит экономическим правам граждан. Реальность последних, есть показатель эффективности экономического строя.

Необходимость государственного регулирования экономических процессов вытекает из самой сути государства, которое призвано выражать и реализовывать всеобщую волю и интересы всего населения. Однако, государственное вмешательство в экономическую деятельность не должно быть избыточным и не должно создавать препятствия для субъектов хозяйствования. Критерии такого вмешательства могут заключаться в использовании принципа эффективности как исходного начала для определения пределов и баланса централизованного регулирования и рыночной саморегуляции, а также в необходимости обеспечения социальной ориентации экономики, что гарантирует социально-экономическую стабильность в обществе и экономическую безопасность государства.

Экономическая безопасность — это не только устойчивость экономики и защищенность экономических отношений, но и субъективное право граждан на экономическую безопасность. Обеспечение экономической безопасности — конституционная функция Российского государства.

В этой связи государственную экономическую политику следует рассматривать как одно из средств государственного регулирования рыночной экономики и предпринимательства. Связующим звеном между государственной экономической политикой и государственным регулированием экономики является право. Государственное регулирование экономики и предпринимательства предполагает необходимость придания и закрепления в нормативных актах адекватной правовой формы взаимодействия предпринимательства и государства, бизнеса и власти.

В сфере регулирования государством рыночной экономики и предпринимательства наиболее широкое применение имеют такие средства правового регулирования, как позитивные обязывания и запреты, отражающие глубинную сущность государственного регулирования. Указанный вывод не противоречит положению об общедозволительном типе правового регулирования рыночной экономики и предпринимательства в целом.

Характеристика правового регулирования деятельности органов государства в рыночной экономике имеет свои особенности с точки зрения способов правового регулирования. Если в целом правовой режим, тип правового регулирования предпринимательства является общедозволительным, несмотря на возможность использования при государственном регулировании рыночной экономики также и таких способов правового регулирования, как позитивные обязывания и запреты, то регулирование

деятельности государства в лице его органов имеет режим, тип правового регулирования — разрешительный, что выражается в формуле «дозволено только то, что разрешено законом» («запрещено все, кроме дозволенного законом»). Кроме того, состояние экономики имеет первостепенное значение для национальной безопасности страны, а экономическая безопасность выступает ее материальной основой.

Итак, в современных условиях федерализма мы приходим к пониманию того, что современная концепция конституционно-правового регулирования экономических отношений в России должна отвечать потребностям государства и граждан в стабильном развитии промышленного производства и высоком уровне экономической безопасности. Достичь этого можно максимально повысить роль государства в регулировании экономических процессов. Федеральная власть должна быть не просто гарантом обеспечения стабильности экономического развития государства, она должна обеспечивать и сбалансированное развитие регионов. Для этого региональная власть (органы власти субъектов федерации) должна иметь возможность реально и оперативно влиять на изменение экономической конъюнктуры в своем регионе, что значительно повысит общий уровень благосостояния государства. Достичь этого можно, опять-таки диверсифицировав право собственности между федерацией и регионами, и тогда ни государство не потеряет нить управления регионами и возможность влиять на их экономику и даже контролировать ее; ни органы власти самих субъектов не потеряют возможность эффективно управлять развитием подотчетной территории.

В связи с этим представляются закономерными предложения о законодательном закреплении на федеральном уровне, в Конституции РФ (помимо существующих) принципа научного прогнозирования и обеспечения экономической безопасности. А на уровне субъекта Российской Федерации закреплению принципов регулирования основ экономических отношений: общих, содержащихся в Конституции РФ, а также следующих частных:

- *диалога, сотрудничества и социального партнерства субъектов предпринимательской деятельности с государством, профессиональными союзами и между собой, в развитие принципа свободы экономической деятельности;*

- *государственного регулирования и контроля, учета государственной собственности и финансовых активов, перераспределения государственной собственности в пользу эффективного владельца с целью гарантированности и равной защиты права собственности;*

- *компенсации (полной или частичной) затрат при производстве продукции в рамках реализации соответствующих программ субъекта (группы субъектов) Российской Федерации, равного налогообложения, кредитования и привлечения инвестиций (в том числе иностранных); развития и поддержки институтов рыночной инфраструктуры для поддержания конкуренции.*

Структура указанного конституционного института на уровне субъекта Федерации оказывает влияние на содержание экономической функции государства в целом

и на ее реализацию в конкретном субъекте Федерации. Сделанные выше выводы и предложения позволили определить конституционный институт основ экономического строя (на уровне субъекта РФ) как обособленную и внутренне устойчивую систему взаимосвязанных групп конституционных норм, в рамках совместного с Российской Федерацией и исключительного ведения субъектов Российской Федерации, регулирующих важнейшие отношения в сфере собственности, производства, обмена, распределения и потребления материальных и духовных благ, основанную на общих и частных принципах, обусловленную объективными закономерностями экономического развития региона.

Таким образом, совершенствование практической реализации конституционных основ регулирования экономических отношений в России в аспекте современных тенденций развития экономики на сегодняшний день лежит в двух плоскостях:

- *пересмотр отечественной системы федерализма в пользу наделения реальной властью субъектов Федерации по управлению их экономическим потенциалом, с учетом диверсификации собственности на федеральную и субъектов Федерации;*

- *повышение роли государства в регулировании экономических отношений, что допускает его прямое вмешательство в экономические процессы и ужесточение макрорегулирования.*

При этом следует соблюдать, не только баланс социально-экономического развития регионов, но и целесообразность, и пределы вмешательства федеральных властей в экономические процессы на региональном уровне. В конечном итоге мы получим более обтекаемую и гибкую модель конституционно-правового регулирования экономических процессов в России, которая обеспечит поступательное развитие государства в целом и повышение благосостояния граждан, а также позволит укрепить позиции России в мировой экономике с учетом глобализационных и интеграционных тенденций.

Литература

1. Конституция Российской Федерации (с учетом поправок, внесенных Законами Российской Федерации о поправках к Конституции Российской Федерации от 30 декабря 2008 г. № 6-ФКЗ и от 30 декабря 2008 г. № 7-ФКЗ) [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.constitution.ru/index.htm>
2. Баренбойм П.Д. Конституционная экономика: двадцать пять лет в мире и десять лет в России // Законодательство и экономика. 2007. № 6.
3. Зорькин В.Д. Кризис доверия и государство // Российская газета. Федеральный выпуск. 2009. № 4887
4. Конституционное право зарубежных стран: Хрестоматия. Сост. Ганин О.В., Захаров В.В., — Тамбов: ТГТУ, 2006. — 192 с.
5. Козлова Е.И., Кутафин О.Е. Конституционное право России: Учебник. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2009. — 680 с.
6. Конституционная экономика / Ответственный редактор Г.А. Гаджиев. — М.: Юстицинформ, 2010. — 256 с.

Административное право и права человека

Абдуллаев Э.,

аспирант, Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова

Предметом рассмотрения настоящей статьи являются механизмы реализации и способы защиты основных прав и свобод человека в сфере административных правоотношений. Особое внимание уделено обеспечению основных прав и свобод в процессе административно-правового принуждения, прокурорскому и судебному контролю за соблюдением прав и свобод.

Ключевые слова: административное право, права человека, административно-правовое принуждение, прокурорский и судебный контроль.

Administrative Law and Human Rights

Abdullayev E.,

post-graduate student, Lomonosov Moscow State University

The subject matter of the present article are mechanisms of realization and protection of the basic human rights and freedoms in public relations governed by administrative law. Special attention is paid to securing of the basic human rights and freedoms in the sphere of administrative law enforcement, prosecutor's and judicial control in this sphere.

Keywords: administrative law, human rights and freedoms, administrative law enforcement, prosecutor's and judicial control.

Административное право, как и любая другая отрасль права, базируется на закрепленных в Конституции России принципах, важнейшее место среди которых принадлежит обеспечению прав человека.

Конституция РФ 1993 г. провозглашает права и свободы человека высшей ценностью, а их признание, соблюдение и защиту — обязанностью государства (ст. 2).

Согласно ст. 18 Конституции, права и свободы человека и гражданина являются непосредственно действующими. Они определяют смысл, содержание и применение законов, деятельность законодательной и исполнительной власти, местного самоуправления и обеспечиваются правосудием.

Специфика отношений, складывающихся в сфере юрисдикционной деятельности органов исполнительной власти применительно к правам и свободам человека состоит в том, что гражданин является объектом, а не субъектом управляющих воздействий, что создает потенциальную возможность нарушения указанных прав и свобод.

Прежде всего рассмотрим проблемы обеспечения прав и свобод человека и гражданина в связи с административным принуждением.

Административные правоотношения предполагают возможность применения к личности регламентированных законодательством мер принуждения. Учитывая данное обстоятельство, наиболее важным нам представляется обеспечение прав и свобод человека в процессе реализации административно-принудительных мер.

В науке административного права административно-правовое принуждение понимается как особый вид правового принуждения, состоящий в применении субъектами публичной функциональной власти установленных нормами административного права принудительных мер в связи с неправомерными действиями¹.

По целевому назначению меры административно-правового принуждения делятся на три группы: административно-предупредительные меры, меры административного пресечения и меры административной ответственности².

¹ Бахрах Д.Н., Россинский Б.В., Стариков Ю.Н. Административное право: Учебник для вузов. — 3-е изд., пересм. и дополн. — М., 2007. С. 517.

² Бахрах Д.Н., Россинский Б.В., Стариков Ю.Н. Административное право: Учебник для вузов. — 3-е изд., пересм. и доп. — М., 2007. С. 520.

Административно-предупредительные меры применяются для предупреждения возможных правонарушений в сфере государственного управления, которые могут привести к нарушениям общественного порядка и общественной безопасности, другим явлениям, вредным для режима управления государством. Такие меры направлены на предупреждение потенциальной угрозы общественным отношениям и благам, охраняемым административно-правовыми средствами.

Цель применения мер административного пресечения — прекращение противоправных действий и предотвращение их вредных последствий. Они применяются в тех случаях, когда противоправные действия уже начаты. Данным видом административно-правового принуждения охватываются такие разнообразные и разнородные меры, как административное задержание гражданина, запрещение эксплуатации транспортных средств и применение оружия и специальных средств.

Наконец, административная ответственность является особым видом юридической ответственности, которая возникает как неблагоприятное для нарушителя последствие совершенного административного правонарушения. Для нее характерны все основные черты, свойственные юридической ответственности в целом.

Комплекс важнейших прав и свобод человека, которые могут быть затронуты применением мер административного принуждения, в частности, включает:

- 1) право на свободу и личную неприкосновенность;
- 2) право на неприкосновенность частной жизни, личную и семейную тайну, тайну переписки, телефонных переговоров, почтовых, телеграфных и иных сообщений;
- 3) право на охрану и защиту достоинства личности;
- 4) право на жилище и его неприкосновенность;
- 5) право свободно передвигаться, выбирать место пребывания и жительства, выезжать за пределы Российской Федерации и возвращаться на ее территорию;
- 6) свободу совести и вероисповедания, свободу мысли и слова;
- 7) право на объединение, проведение собраний, митингов и демонстраций, шествий и пикетирования;
- 8) право свободно использовать свои способности к труду, заниматься предпринимательской и иной незапрещенной экономической деятельностью.

Пределы административно-правового ограничения прав и свобод человека также определены Конституцией России в ч. 3 ст. 55: «Права и свободы человека и гражданина могут быть ограничены федеральным законом только в той мере, в какой это необходимо в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства».

Из процитированного положения Конституции следует важнейший вывод: права и свободы человека и гражданина при применении мер административного принуждения могут быть ограничены федеральным законом, и только им. Ни один подзаконный акт не может служить основанием для ограничения указанных прав и свобод.

Особенностью мер административно-правового принуждения является то, что они, как правило, носят

оперативный характер. Решение об их применении принимается уполномоченными органами государственного управления при наличии общих оснований, установленных законом. При этом зачастую правоприменительные органы действуют в условиях дефицита времени, не располагают достаточными возможностями для полной и всесторонней оценки обстоятельств, служащих основанием для применения принуждения. Учитывая это, при применении мер административного принуждения исключительно важно создать механизм такого же оперативного восстановления прав гражданина, нарушенных органами государственного управления (например, сотрудниками милиции при административном задержании).

Исключительно важное значение в таком механизме оперативного восстановления прав и свобод человека принадлежит прокурорскому надзору.

Так, ст. 24.6, 25.11 Кодекса РФ об административных правонарушениях и ст. 22 Федерального закона «О прокуратуре Российской Федерации» предоставляют Генеральному прокурору РФ и назначаемым им прокурорам широкие полномочия по осуществлению надзора за соблюдением Конституции РФ и исполнением действующих на территории России законов при производстве по делам об административных правонарушениях, за исключением дел, находящихся в производстве суда.

При осуществлении надзора за соблюдением законодательства об административных правонарушениях в предмет прокурорского надзора входят следующие обстоятельства:

- применялись ли должностным лицом меры обеспечения производства по делу, не предусмотренные ст. 27.1 КоАП РФ;

- правомочным ли лицом, определенным ст. 27.2, 27.3, 27.15 КоАП РФ, произведено доставление, административное задержание или привод;

- был ли составлен протокол об административном задержании на месте совершения административного правонарушения или по доставлении правонарушителя в отделение милиции, и содержал ли он все необходимые реквизиты, предусмотренные ст. 27.4 КоАП РФ;

- не превышен ли трехчасовой срок административного задержания, за исключением случаев, когда законом установлены более длительные сроки, определенные в ст. 27.5 КоАП РФ;

- удовлетворены ли просьбы задержанных об уведомлении, о месте их нахождения родственников и администрации по месту работы или учебы и оповещены ли родители или лица, их заменяющие, о задержании несовершеннолетних, как это определено ч. 3 и 4 ст. 27.3 КоАП РФ;

- на законных ли основаниях проводился личный допрос и досмотр вещей задержанного, присутствовали ли при этом понятые; были ли изъяты какие-либо вещи и документы без составления протокола; организован ли учет и обеспечена ли сохранность изъятых у задержанных вещей и документов; не было ли случаев их утраты и невозвращения владельцам, то есть соблюдены ли требования ст. 27.7 КоАП РФ;

● не допускались ли случаи унижения человеческого достоинства граждан при задержании, приводе, доставлении и личном досмотре (противоправное применение физического воздействия при отсутствии каких-либо оснований, грубость и т. п.);

● соблюдены ли требования закона о порядке досмотра транспортных средств (ст. 27.9), осмотра помещений (ст. 27.8), изъятия вещей и документов (ст. 27.10) и при применении других мер (ст. 27.11 — 27.14) КоАП РФ³.

При проведении проверок законности административных задержаний органами милиции и иными органами, уполномоченными производить такое задержание, прокурор изучает в дежурной части книгу учета доставленных лиц, знакомится с протоколами об административном задержании граждан и протоколами об административных правонарушениях, в которых должны быть отражены сведения о времени и причинах задержания.

Прокурор рассматривает жалобы и заявления граждан, оспаривающих обоснованность их задержания и личного досмотра. При необходимости он может провести беседу с задержанными лицами в целях выяснения обстоятельств их задержания, а также с работниками, производившими задержание и составившими в связи с этим соответствующие документы.

В случае установления факта нарушения закона органами и должностными лицами прокурор или его заместитель вправе своим постановлением освободить лиц, незаконно подвергнутых административному задержанию на основании решений несудебных органов.

Важной особенностью производства по делам об административных правонарушениях является многообразие органов и должностных лиц, уполномоченных рассматривать указанные дела. Рассмотрение важнейших видов административных правонарушений отнесено к компетенции судов, однако по-прежнему по большому количеству составов административных правонарушений дела рассматриваются во внесудебном порядке должностными лицами органов государственной власти. Гарантиями соблюдения прав человека и гражданина при рассмотрении указанных дел выступают соблюдение должностными лицами установленной процедуры рассмотрения дел, а также возможность обжалования любого решения несудебного органа по административному правонарушению в суд, что следует из ст. 30.1 Кодекса РФ об административных правонарушениях.

Интересным представляется высказанное в литературе предложение о совершенствовании защиты прав и свобод человека в ходе производства по административным правонарушениям средствами юридической техники, а именно включить в Кодекс РФ об административных правонарушениях специальный раздел «Защита прав человека и гражданина в производстве по делам об административных правонарушениях и допустимые пределы их ограничения», где предусмотреть виды и основания

допустимых ограничений прав человека и гражданина для достижения целей, указанных в Конституции России, а также для обеспечения общественного порядка⁴.

Заслуживают внимания и предложения о закреплении в будущем административном законодательстве правового статуса различных органов, осуществляющих административную юрисдикцию⁵, и мер ответственности за нарушение ими норм законодательства, что должно стать гарантией обеспечения прав человека в процессе административно-юрисдикционной деятельности⁶.

Действенным профилактическим средством, способным значительно сократить число случаев нарушений прав человека органами и должностными лицами, осуществляющими административное принуждение, является установление административной ответственности за незаконное применение к гражданам мер административного принуждения. Практика показывает, что меры дисциплинарного воздействия по отношению к должностным лицам, допустившим указанные нарушения, далеко не всегда достигают необходимой цели.

Необходимо отметить, что для укрепления режима законности в деятельности административно-юрисдикционных органов нужны не только чисто правовые, но и организационные меры. Так, в литературе отмечается, что назрела необходимость исследовать нагрузку должностных лиц органов административной юрисдикции, так как оптимальная норма дел, которые может качественно и в установленные сроки рассмотреть тот или иной орган, позволит выработать и научно обоснованные нормативы штатной численности органов административной юрисдикции⁷.

Выше нами рассмотрены основные черты обеспечения прав и свобод человека в связи с применением мер административно-правового принуждения, в результате которых могут быть ущемлены наиболее существенные права человека (например, право на свободу и личную неприкосновенность — в результате административного задержания).

Но не меньшую роль в современных условиях играет защита прав и свобод человека в рамках административного правонаделительного процесса, когда правоприменительная деятельность государственно-властных органов является условием реализации указанных прав и свобод. Орган государственного управления включается в процесс реализации прав гражданина или организации не в связи с совершенным правонарушением, а потому, что в соответствии с законодательством акт указанного органа признается элементом сложного фактического состава, требуемого для возникновения соответствующего права.

Так, например, при приобретении в собственность земельного участка под зданиями, строениями,

³ Кривоносов А.Н. Административные и прокурорские средства охраны прав человека при применении мер административного пресечения // Административное и муниципальное право. 2009. № 7 (Цит. по СПС Консультант-Плюс).

⁴ Кривоносов А.Н. Административные и прокурорские средства охраны прав человека при применении мер административного пресечения // Административное и муниципальное право. 2009. № 7 (Цит. по СПС Консультант-Плюс).

⁵ Филковская И.Д. Административная юрисдикция в области обеспечения прав человека: Проблемы теории и правового регулирования. Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. М., 1997. С. 6.

⁶ Филковская И.Д. Указ. соч. С. 135—136.

⁷ Филковская И.Д. Указ. соч. С. 137.

сооружениями законодательство предусматривает наличие совокупности юридических фактов (сложного фактического состава), включающей акт органа государственной власти о предоставлении земельного участка в собственность такому гражданину и акт государственной регистрации права в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним, совершаемый территориальным органом Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии. Уклонение уполномоченных государственных органов от принятия соответствующих решений либо отказ в предоставлении земельного участка (государственной регистрации прав) могут быть обжалованы в суд общей юрисдикции или арбитражный суд⁸.

Возможность судебной защиты нарушенных прав и свобод человека также обеспечивается Конституцией России, статья 45 которой провозглашает гарантированность государственной защиты прав и свобод человека и гражданина в Российской Федерации. Частным случаем государственной защиты является защита судебная.

Статьей 46 Конституции РФ установлено, что каждому гарантируется судебная защита его прав и свобод. Решения и действия (или бездействие) органов государственной власти, органов местного самоуправления, общественных объединений и должностных лиц могут быть обжалованы в суд.

Судебная власть — это самостоятельная ветвь государственной власти, созданная для разрешения на основе закона социальных конфликтов⁹.

Основным содержанием деятельности судов, как следует из п. 1 ст. 118 Конституции РФ, является осуществление правосудия. Правосудие же — это «вид государственной деятельности, направленной на рассмотрение и разрешение различных социальных конфликтов, связанных с действительным или предполагаемым нарушением норм права»¹⁰. Специфические признаки правосудия как государственной деятельности состоят в том, что правосудие осуществляется, во-первых, специальными государственными органами — судами и от имени государства; во-вторых, путем рассмотрения в судебных заседаниях гражданских, уголовных и иных дел; в-третьих, в установленной законом процессуальной форме¹¹.

Судебный контроль за управленческой деятельностью органов исполнительной власти, должностных лиц, государственных и муниципальных служащих именуется в литературе административной юстицией (административным судопроизводством, правосудием по административным делам)¹².

Актуальны два вопроса, возникающие в связи с судебной защитой прав и свобод граждан и организаций в сфере административного управления:

1) какие суды в судебной системе Российской Федерации уполномочены разрешать соответствующие споры;

2) имеется ли необходимость во введении специальных норм процессуального права, отражающих специфику административных споров и подлежащих применению в административном судопроизводстве.

Споры, вытекающие из административных и иных публичных правоотношений, разрешаются в Российской Федерации судами общей юрисдикции и арбитражными судами (в случаях, когда одной из сторон спора является организация или индивидуальный предприниматель). Специализированные административные суды, наделенные правом рассматривать споры в сфере государственного и муниципального управления, в судебной системе РФ отсутствуют.

Отсутствует и специальный законодательный акт, устанавливающий правила рассмотрения административных споров. Суды при рассмотрении таких споров руководствуются соответствующими главами (разделами) Гражданского процессуального и Арбитражного процессуального кодексов РФ, устанавливающими особенности рассмотрения дел, возникающих из административных и иных публичных правоотношений.

Основные особенности судопроизводства по административным спорам с участием граждан и организаций состоят в сокращенных сроках рассмотрения таких споров, особом распределении бремени доказывания (орган государственного управления обязан доказать соответствие своих действий или бездействия закону). В целом это создает более благоприятные условия для защиты прав и свобод граждан и организаций от неправомерных действий административных органов, чем общие правила гражданского (арбитражного) судопроизводства.

Таким образом, защита прав и свобод человека и гражданина в административных правоотношениях обеспечивается соблюдением режима законности в сфере управления, являющимся предметом постоянного прокурорского и судебного контроля.

Литература

1. Бахрах Д.Н., Россинский Б.В., Стариков Ю.Н. Административное право: Учебник для вузов. — 3-е изд., пересм. и доп. — М., 2007.
2. Жогов Д.Ю., Малета С.Е., Малета С.В. Приватизация земли коммерческими организациями. — М.: Эксмо, 2010.
3. Конституция Российской Федерации. Комментарий / Под общей редакцией Б.Н. Топорнина, Ю.М. Батурина, Р.Г. Орехова. — М., 1994.
4. Кривоносов А.Н. Административные и прокурорские средства охраны прав человека при применении мер административного пресечения // Административное и муниципальное право. 2009. № 7.
5. Петрухин И.Л. Проблемы судебной власти в современной России // Государство и право. 2000. № 7.
6. Фиалковская И.Д. Административная юрисдикция в области обеспечения прав человека: Проблемы теории и правового регулирования. Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 1997.

⁸ Жогов Д.Ю., Малета С.Е., Малета С.В. Приватизация земли коммерческими организациями. — М.: Эксмо, — 2010. С. 202—206.

⁹ Петрухин И.Л. Проблемы судебной власти в современной России // Государство и право. 2000. № 7. С. 15.

¹⁰ Конституция Российской Федерации. Комментарий / Под общей редакцией Б.Н. Топорнина, Ю.М. Батурина, Р.Г. Орехова. — М., 1994. — С. 499.

¹¹ Конституция Российской Федерации. Комментарий / Под общей редакцией Б.Н. Топорнина, Ю.М. Батурина, Р.Г. Орехова. — М., 1994. — С. 500.

¹² Бахрах Д.Н., Россинский Б.В., Стариков Ю.Н. Административное право: Учебник для вузов. — 3-е изд., пересм. и доп. — М., 2007. — С. 790.

Менеджмент ИННОВАЦИЙ

Соколов Н.,

академик РИА, д.э.н., профессор, Московский университет технологии и управления

Лебедев С.,

к.т.н., генеральный директор, ОАО «Швейпром»

В статье рассматривается концепция менеджмента с опорой на внутренние резервы предприятия и стратегию развития взамен тактики сдерживания.

Ключевые слова: синергетика, инновации, конкуренция, капитал.

Management innovation

Sokolov N.,

Academician RIA, PhD, Professor Moscow State University of Technology and Management

Lebedev S.,

Ph.D., CEO, JSC «Shveyprom»

The article considers the concept of management based on the internal reserves of the company and the development strategy instead of the tactic of deterrence.

Keywords: synergy, innovation, competition, capital.

На современном этапе развития предприятия легкой промышленности должны стать проводниками решения двух задач:

- *технологической модернизации производства в целях создания высококвалифицированных рабочих мест;*
- *социальной модернизации: за счет роста производительности труда повысить уровень заработной платы и пополнить ряды среднего класса.*

Рыночный потенциал предприятий показывает широкую возможность выполнить эти задачи при условии расширения доли рынка и снижения доли импорта. При этом рост рыночной доли может рассматриваться как рост рыночного потенциала, тогда экстенсивные и интенсивные факторы его формирования будут влиять на увеличение объема производства, снижение себестоимости и рост оплаты труда.

Характер и организация труда действующих технологических процессов уже не отвечают задачам инновационного рывка. Основанная на конвейерном способе производства социальная структура технологических процессов стала тормозом в снижении трудозатрат, внедрении интеллектуальной технологии и обновлении ассортимента.

Действующая структура организации поточного производства не стимулирует раскрытие творческого потенциала работников (сдерживает рост оплаты труда), а ориентирует производство на среднюю производительность труда с низкой заработной платой. В основе структуры их организации через «разделение труда» лежит расчетная численность и трудоемкость. Однако рыночные условия хозяйствования снимают эти ограничения.

В основе новой концепции формирования структуры технологического процесса положена групповая технология взамен поузловой, что позволяет расширить объем выработки, выполняемой на одном рабочем месте, повысить маневренность средств труда за счет применения малой механизации и увеличить объем выпускаемой продукции с учетом уровня профессионального мастерства работника.

Основная причина оппортунистического поведения производственных работников конвейерных процессов швейного производства заключается не в ослаблении системы стимулирования, а в отсутствии возможности предоставления высокопрофессиональным работникам такого объема работ, которые они могут выполнить.

Речь идет о несовпадении загруженности рабочего и его профессиональных способностей, невозможности провести интеллектуальную модернизацию, когда уровень механизации действующей технологии составляет 18—26%. Каждый работник должен стимулироваться такой реальной совокупностью элементов микромира труда, к которой он физически подготовлен и которая, позволит ему самореализоваться, использовать в полной мере все свои способности в сфере трудовой деятельности.

Структура внешней среды в виде рынков нередко характеризуется высокой степенью неопределенности, поэтому классические модели организации процессов рассчитанные на крупносерийные заказы, возможно исчерпали себя. Научный поиск и внедрение в практику новых организационных форм обусловлены, прежде всего интеграционными процессами на уровне макроэкономики с вовлечением России в общемировую систему разделения труда.

Вся история цивилизации наглядно убеждает, что формирование потребностей и спроса зависит от результативности и вовлеченности исполнителей в производственный процесс при создании условий для раскрытия творческого потенциала инженеров, конструкторов, новаторов производства, которые являются основным интеллектом развития и должны стимулироваться оплатой труда в 40—50 тыс. руб. на уровне среднего класса. В легкой промышленности, где человеческий капитал стал давно уже главным ресурсом, действующие системы проектирования технологических процессов, основанные на конвейерном способе производства, стали тормозом развития производительных сил.

Современное развитие и индустриальная модернизация могут осуществляться параллельно с совершенствованием методологии процессов оптимизации управления производством и перехода от стимулирующей системы оплаты труда ведущих специалистов к контрактной в условиях резкого снижения трудоемкости, напряжения сил и экономики на потреблении собственников предприятий.

Необходимость изменений вопроса распределения труда в швейных процессах обусловлена высокой важностью этого этапа в функционировании и проектировании таких потоков, которые должны быстро перестраиваться на широкую палитру ассортимента. Существующие на сегодняшний день методы проектирования ориентированы на разделение расчетной трудоемкости работ между рабочими местами с заранее низкой производительностью труда (95—110%).

Конкурентные условия нового этапа развития среди исполнителей требуют иного подхода к формированию организации производства со свободным ритмом и полной загруженностью исполнителей. Значительная трудоемкость операций, применение устаревшей технологии открытых швов, многослойность пакета основных деталей одежды обуславливают иные требования и подходы к внедрению инноваций и формированию структуры процессов.

Очень важно получить оптимальный результат распределения объема работ среди исполнителей с применением единого информационного пространства.

Все усилия предпринимателей должны быть направлены на развитие качественных характеристик ассортимента или реализацию продукции, которая выгодно отличала бы ее от продукции потенциальных или реальных конкурентов.

Четкая ориентация на достижение преимуществ в конкуренции, их постоянный поиск в направлении улучшения ассортимента, повышения качества, расширения модельного ряда, упаковки, сроков обновления определяют весь набор функций, выполняемых аппаратом управления предприятий, составляющих структуру подразделений, ответственных за инновационный путь развития и проведение модернизации производства.

Решая, в чем должны или могут состоять сравнительные предложения предприятий в конкурентной борьбе за рынки спроса, на какие аспекты производства или хозяйственной деятельности надлежит обратить внимание, в первую очередь предстоит:

- разработать мероприятия, в которых наметить пути по улучшению позиций предприятия;
- определить экономические пути достижения поставленной цели;
- изменить материальную мотивацию ведущих специалистов и творческих бригад, применяя синергетический эффект их взаимодействия.

Чтобы добиться высоких результатов, необходимо использовать следующие факторы влияния:

- привлечение специалистов и рабочих высокой квалификации;
- улучшение производственной системы и сокращение производственного цикла;
- совершенствование технологии;
- обновление ассортимента;
- маркетинг и реклама.

Инновационное развитие касается всей палитры ресурсов предприятий, в том числе:

- материальные факторы предусматривают:
 - а) сокращение количества наименований материалов и комплектующих в моделях готовой продукции,
 - б) переход на выпуск изделий из однослойных поверхностей с набором универсальных комплектующих.
- Совершенствование конструкции деталей может развиваться по пути:
- а) унификации контуров деталей и сокращения припусков для формирования объемных форм,
 - б) оптимизации количества деталей и комплектующих в пакете всего изделия.

Внедрение инновационной технологии предусматривает:

- а) внедрение оборудования с применением интеллекта (по типу вышивальных автоматов),
- б) сокращение количества операций ручного труда,
- в) сокращение объема влажно-тепловой обработки,
- г) концентрацию ВТО и спецработ на ограниченном количестве рабочих мест.

В организации производства необходимо перейти от социально ориентированных конвейерных потоков, рассчитанных на усредненную производительность, к организации процессов с применением синергетического

Таблица 1

Тактика сдерживания	Стратегия развития	Менеджмент инноваций
Организация труда на конвейерной основе	Гибкие производственные системы	См. литературные источники № 1, 2, 3
Уравниловка при разработке разделения труда по такту через трудоемкость	Самореализация при формировании процессов через организационно-технологические модули и объемы выработки	См. лит. ист. № 4, 5
Низкая производительность труда	Ускоренный рост производительности труда до 12—18%	См. лит. ист. № 6, 7
Расчетная зарплата в соответствии с тактом процесса	Опережающий рост зарплаты на 20—26%	См. лит. ист. № 8, 9
Поузловая технология обработки	Групповая обработка деталей	См. лит. ист. № 10, 11

эффекта, использования возможностей трудовых ресурсов в росте индивидуальной производительности труда.

Как показывает опыт, на внедрение инноваций влияют как тактика сдерживания, так и стратегия развития. Эта стратегия нами разработана и представлена в комплексе опубликованных работ, статей и учебных пособий, которые представлены в таблице 1.

Ориентирование предприятий на выпуск разноассортиментной (многомодельной) продукции приводит к необходимости внедрения внутренних технических регламентов, которые позволяют корректировать внутреннюю среду и выбирать необходимые проектные решения по сокращению сроков подготовки новых моделей еще на этапе формирования конструкции и нормирования, уточнять программы работы прессов ВТО при запуске материалов с разным составом синтетических и натуральных волокон, комплектовать пакеты модели дополнительными усилителями и прокладочными материалами для повышения конкурентности и улучшения товарного вида. Влияние внутренних и внешних факторов вызывает изменение внутренней среды преобразования, то есть пульсацию, которая уравнивается или выравнивается через методологию сглаживания возмущений и переводит систему в устойчивое состояние.

Можно выделить 4 уровня решений по сохранению устойчивости системы:

1-й уровень — рутинные решения, когда изменения повторяются неоднократно и на них есть определенные варианты решений. Надо их выбрать и внедрить.

2-й уровень — селективные решения, когда на возможные изменения существует несколько вариантов решения и необходимо выбрать из них те, которые оптимальны при устранении данного влияния. Эти решения

закрепляются во внутренних технических регламентах в виде технологических или режимных карт.

3-й уровень — адаптационные решения. Это новые решения от влияния неизвестных ранее отклонений. Такие решения внедряются через письменные распоряжения руководителя, так как затрагивают систему конструкторско-технологической подготовки производства.

4-й уровень — инновационные решения. Такие решения затрагивают комплекс возможных изменений в конструкции или технологии при внедрении нового ассортимента, инновационной технологии или комплекта оборудования. Для внедрения этого типа решений разрабатывается сетевой график внедрения изменений по стадиям производства, устанавливаются сроки и ответственные за его выполнение.

Эффективность работы швейных предприятий зависит от величины портфеля заказов и возможности в короткие сроки подготовить производство к их реализации. Сегодня очевидна тенденция разделения процесса изготовления продукции на небольшие производственные участки, выделения их в отдельные зоны, работающие на субконтрактной основе в виде малых предприятий. Как правило, это небольшие цеха, где занято несколько работников. Такое предприятие работает в интересах основного заказчика, но выполняет функции вспомогательного подразделения по изготовлению комплектующих (вешала, ярлыки, упаковка) или прокладочных деталей (подплечики, подокатники, бортовые прокладки). Субконтрактные малые предприятия повышают устойчивость работы крупных швейных объединений. Однако внедрение таких малых форм в швейной отрасли идет медленно.

Среди большинства руководителей все еще действует парадигма: надежнее не контролировать поставки комплектующих, а иметь все у себя под рукой. Руководителей не очень смущает тот факт, что с каждого рубля стоимости основных производственных фондов они получают гораздо меньше прибыли чем в Европе, где малые предприятия в швейной промышленности давно уже создают объективные условия для расширения номенклатуры изготовления продукции. Такой подход является одной из главных причин низкой производительности труда и малой маневренности в перестройке производства на удовлетворение меняющегося спроса.

Кризисные явления еще долго будут давать о себе знать. Сжатие рынка, снижение объемов, увеличение сроков оплаты, повышение тарифов — все это приводит к росту издержек производства. При этом стоит главная задача сохранить трудовой потенциал, так как найти высококвалифицированные кадры становится все труднее. Благополучие предприятия всецело зависит от его кооперации с малыми коллективами. На малых предприятиях дешевле разместить комплектующие, чем изготавливать в собственных условиях.

Здесь цена ниже за счет снижения общезаводских расходов, нет дорогих накладных затрат. В цене издержек малых предприятий главную роль играет не стоимость аренды площадей или цена рабочей силы, а снижение объема потребляемой энергии, расход материалов, управленческих затрат. Развитие кооперации с малыми предприятиями позволяет швейным фабрикам иметь устойчивые производственные связи и своевременно реагировать на изменение рыночной конъюнктуры. Малые предприятия могут создавать рабочие места для привлечения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями и устанавливать им продолжительность рабочего времени в соответствии с их способностями.

Снятие внутреннего возмущения в процессе возможно при изменении оценки влияния фактора исполнителя. Установлено, что размещение рабочих с высокими профессиональными возможностями и способностями через определенное количество рабочих мест положительно влияет на сохранение устойчивости рабочего процесса. При сосредоточении квалифицированных рабочих на ограниченном участке процесса нарушается его устойчивость. Выведена математическая зависимость компенсации внутренних возмущений от недостающей численности повышением производительности труда фактических рабочих.

На основании проведенных исследований разработана и внедрена на ряде предприятий отрасли методика формирования структуры процессов через организационно-технологические модули.

Внедрение новых организационно-технологических форм построения процессов предусматривает определенную последовательность:

- *вносятся изменения в НТД через технологические карты обработки операций и узлов;*
- *уточняются параметры режимов ВТО и дублирования и вносятся изменения в программы работы пресов;*

- *вносятся уточнения в паспорта организации рабочих мест с целью дополнительного оснащения оборудованием и спецприспособлениями;*

- *проводится обучение рабочих смежным операциям для расширения их возможностей;*

- *вносятся изменения в структуру контроля качества полуфабрикатов: на смену внутрипроцессному контролю внедряется поузловой контроль качества новых элементов запускаемой модели;*

- *комплектование организационно-технологических модулей происходит с учетом способностей исполнителей и перераспределения рабочих с учетом возможных отклонений ритма выпуска продукции.*

Решение задачи управления инновациями требует обратного прослеживания возникающих отклонений, нахождения и исправления вызванных причин через нормативно-технический документ в виде технологической карты. При этом решается задача сохранения достигнутого в прошлом уровня устойчивости рабочего процесса.

Литература

1. *Мокеева Н.С.* Методологические основы проектирования гибких швейных потоков. Дис. Д.т.н. МГУДТ, 2004 г. 353 с.
2. *Соколов Н.В.* Методология процессов оптимизации управления производством. Монография. Изд. Архитектура С. 2011 г. 184 с.
3. *Соколов Н.В., Лебедев С.А.* Моделирование оптимальной структуры преобразования в швейном производстве. М. Швейная промышленность. 2007 — № 6, с. 10—12.
4. *Соколов Н.В., Лебедев С.А., Глазунова Т.В., Соколов Д.А.* Формирование технологических процессов через модули объема выработки с учетом уровня профессионального мастерства. М. Швейная промышленность 2008 № 6, с. 44 — 46.
5. *Лебедев С.А., Соколов Н.В.* Инновационный подход к формированию структуры процесса на основе синергетического эффекта. М. Швейная промышленность 2012 №1, с. 43—45.
6. *Соколов Н.В.* Организационно экономические основы повышения эффективности производства. М. Транспортное дело России. 2011 № 3, с. 80 — 83.
7. *Соколов Н.В.* О процессах оптимизации организационно технологическими преобразованиями. М. РИСК. 2011 № 4, с. 323 — 327.
8. *Соколов Н.В.* Развитие потенциала личности в системе управления. М. РИСК. 2012 № 2, с. 414 — 417.
9. *Умняков П.Н., Соколов Н.В., Лебедев С.А.* Технология швейных изделий. История моды мужских костюмов и особенности процессов индустриального развития. М. Форум. 2013 г. 284 с.
10. *Соколов Н.В. Молокова О.С.* Внедрение индустриальной технологии фасонных особенностей моделей на базе роста индивидуального мастерства. М. Швейная промышленность. 2008 № 1, с. 13 — 16.
11. *Кокеткин П.П.* Пооперационная машинно — автоматизированная технология одежды. Учебник. 2003 г. 233 с.

Социальная ответственность менеджмента как составная часть управления финансами предприятия

Проскурин В.,

к.э.н., доцент кафедры финансового менеджмента, Финансовый университет при Правительстве РФ

В статье показана взаимосвязь управления финансами предприятия с социальной ответственностью его руководителей, единство и различия экономических и социальных целей фирмы. Социальная ответственность менеджмента рассматривается как неотъемлемая часть управления финансами фирмы, затрагивающая проблемы социально-экономического развития предприятия. В статье четко выделены факторы, формирующие социальную ответственность менеджмента и возможности оценки ее эффективности.

Ключевые слова: внутренняя обязательная и добровольная социальная ответственность менеджмента, внешняя «добровольно-обязательная» социальная ответственность менеджмента, социальные инвестиции, оценка социальной эффективности.

Social responsibility management as part of the financial management of the company

Proskurin V.,

PhD, Department of Financial Management, Finance Academy under the Government of the Russian

The article shows the relationship of financial management company with social responsibility of its leaders, the unity and diversity of economic and social objectives of the firm. Social responsibility of management is considered an integral part of the financial management of the company that is affected by socio-economic development of the enterprise. The article clearly identify the factors shaping the social responsibility of management and the possibility of assessing its effectiveness.

Keywords: internal mandatory and voluntary social responsibility management, external «voluntary-compulsory» social responsibility management, social investment, the social efficiency.

В последние годы за рубежом особую актуальность приобрели вопросы социальной ответственности руководства компании, его способности и желания на добровольной основе способствовать реализации социальных потребностей своих сотрудников и региона, в котором работает компания.

Мнения отдельных авторов, что социальной ответственности менеджмента в России стали уделять внимание лишь в последнее время, неверны. В СССР эти вопросы всегда выдвигались на первый план. Лишь по мере либерализации экономики с 1992 г. они перестали играть первостепенную роль: ориентированность на

Таблица 1

Экономические и социальные цели

Реализация экономических целей:	Реализация социальных целей:
— максимизация прибыли	— максимизация доходов работников
— рост экономической эффективности	— рост социальной эффективности
— обеспечение полной занятости материальных и финансовых ресурсов предприятия	— обеспечение полной занятости трудовых ресурсов и установление справедливой оплаты труда
— рост производительности труда	— осуществление благотворительной деятельности компании
— установление средств технико-экономической безопасности на предприятии	— обеспечение экологической безопасности, улучшение условий труда и быта работников фирмы
— адаптация к внешней экономической среде (изменение налоговой и амортизационной политики, динамика инфляции и др.).	— адаптация к внешней социальной среде (изменение совокупного спроса населения, динамика безработицы и др.).
	— помощь детским домам и интернатам, домам инвалидов
	— рост расходов на защиту культурного наследия региона

получение прибыли стала превалировать над социальной ответственностью менеджмента.

Управление финансами любой фирмы проявляется в определенных достижениях как технико-экономических, так и социальных результатов финансово-хозяйственной деятельности компании, отражающихся в реализации конкретных социальных программ предприятия, отрасли, региона:

- обеспечение на новом качественном уровне роста совокупного потребительского спроса населения;
- расширение объема производства и продаж отечественных товаров народного потребления, рост их качества и ассортимента;
- направление части прибыли на улучшение условий труда работников, на создание новых рабочих мест, повышение квалификации кадров;
- развитие социальной сферы региона, на территории которого расположено предприятие;
- увеличение объема прибыли, направляемой на решение задач природоохранного назначения;
- финансовое обеспечение роста спонсорской помощи детским домам, университетам, театрам и др.

Управление финансами фирмы в конечном итоге направлено на рост эффективности вложений, что выражается в соотношении результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия и понесенных при этом совокупных затрат. Это касается в значительной мере и социальных результатов производства, в максимизации благосостояния работников.

Данная цель по сравнению с целевой установкой получения максимальной прибыли более предпочтительна, так как она учитывает:

- рост благосостояния акционеров в будущем;
- распределение во времени поступления прибыли, входящих денежных потоков;
- риски и неопределенность;
- доходы акционеров.

По мнению отдельных авторов, «фирмы несут моральную ответственность за обеспечение безопасной рабочей среды, за недопущение загрязнения воздуха и воды, а также за выпуск безопасной продукции»¹.

Взаимосвязь экономических и социальных целей менеджмента можно отразить схематически (табл. 1).

Как видно из табл. 1, социальная ответственность менеджмента прослеживается довольно четко при реализации социальных целей управления финансами фирмы.

На наш взгляд, «добровольно-принудительное» распределение ее прибыли позволяет:

- с одной стороны, выполнять обязательные платежи в бюджеты различных уровней и во внебюджетные фонды в соответствии с законами страны (принудительные платежи);
- с другой стороны, добровольные пожертвования, «социализация» процессов распределения прибыли подталкивают руководство компаний к росту их социальной ответственности перед обществом и

¹ Бриггем Ю., Эрхардт М. Финансовый менеджмент. 10-е изд. Пер. с англ. СПб.: Питер, 2009. С. 45.

направлению части прибыли на добровольных началах в социальные инвестиции (добровольные платежи).

Следуя поставленным целям и соблюдая принципы управления, финансовый менеджер решает комплекс задач, связанных с операционной, инвестиционной и финансовой деятельностью предприятия. Все три вида деятельности предполагают принятие соответствующих решений, так или иначе связанных с социальными аспектами труда и производства.

Являясь составной частью управления финансами фирмы, социальная ответственность менеджмента не может быть всецело зависимой от государственных решений, принимаемых на макроэкономическом уровне. Государство может требовать от компаний выполнения главным образом тех распоряжений и законов, которые носят сугубо фискальный характер и являются обязательными для компаний.

Руководство компании само принимает добровольное решение участвовать или не участвовать в каких-либо благотворительных акциях и в защите окружающей среды помимо обязательных платежей, предписанных государственными структурами. Все зависит от уровня социальной ответственности руководства компании.

В настоящее время объективной необходимостью становится использование получаемой от разных видов финансово-хозяйственной деятельности прибыли в соответствии с принципом ее справедливого распределения среди работников. Государство при этом посредством экономических и административных рычагов не должно допускать чрезмерной дифференциации в оплате труда своих служащих.

На наш взгляд, мероприятия социального характера, осуществляемые компанией, в значительной степени зависят от факторов, выходящих за рамки финансового управления. Здесь далеко не последнее место занимают факторы патриотического воспитания населения страны и в том числе управляющих финансовыми потоками компаний: насколько они готовы добровольно «проявлять свою социальную ответственность» перед государством.

К этим факторам можно отнести:

- *обеспечение приоритета дипломов отечественных вузов при конкурсе на замещение вакантных рабочих мест²;*
- *осуществление социальных инвестиций в нашей стране, а не за рубежом (в виде приобретения отелей, футбольных и прочих клубов);*
- *воспитание гордости подрастающего поколения за достижения нашей страны через средства массовой информации;*
- *моральное стимулирование процессов распределения прибыли компании в социальное развитие региона и т. п.*

² Многочисленные публикации в наших СМИ свидетельствуют о том, что подавляющее большинство наших выпускников западных вузов остается работать за рубежом. Те же, кто возвращается, рассматривают свою историческую родину преимущественно как возможность заработать деньги и вложить их в зарубежные активы. Ни в США, ни в Японии, ни в европейских странах выпускники школ не стремятся уехать на учебу в другие страны. Японец, получивший высшее образование в Японии, имеет при занятии вакантной должности преимущество перед японцами, закончившими американский или английский университет.

Для повышения роли патриотического воспитания населения и роста социальной ответственности менеджмента нельзя, по нашему мнению, допускать к СМИ и к работе в различных общественных и государственных организациях лиц, имеющих зарубежное гражданство. В справедливости этих слов легко убедиться, прочитав текст присяги человека, принимающего, например, гражданство США: «Настоящим я клятвенно заверяю, что я абсолютно и полностью отрекаюсь от верности и преданности любому иностранному монарху, властителю, государству или суверенной власти, подданным или гражданином которого я являлся до этого дня, что я буду поддерживать и защищать Конституцию и законы Соединенных Штатов Америки от всех врагов, внешних и внутренних; что я буду верой и правдой служить Соединенным Штатам; что я возьму в руки оружие и буду сражаться на стороне Соединенных Штатов, когда я буду обязан сделать это по закону... Да поможет мне Бог»³

Как составная часть управления финансами фирмы социальная ответственность менеджмента может проявляться в соблюдении социальных норм и нормативов в сфере труда: правил, предписаний, регулирующих поведение людей при их совместной деятельности.

Социальная ответственность выражается:

- *во-первых, в тесной взаимосвязи результатов взаимодействия экономических и социальных целей развития организации, соблюдении ею социальных норм и нормативов (социальных стандартов);*
- *во-вторых, в постоянном взаимодействии принудительных (вынужденных) и добровольных (без всякого принуждения извне) факторов проявления социальной ответственности управляющих компаний перед обществом, их преданности стране, региону, предприятию;*
- *в-третьих, в росте объема прибыли, направляемой в социальные инвестиции.*

Любая коммерческая организация несет в «добровольно-принудительной» форме затраты на реализацию социальных программ, включающих социальное развитие трудового коллектива.

К этим программам относятся прежде всего вопросы улучшения условий труда и производства:

- *оплата труда работников в соответствии с принципами ее справедливого внутрифирменного распределения;*
- *социальные льготы, предлагаемые руководством компании своим сотрудникам;*
- *расходы на улучшение санитарно-гигиенических условий труда: денежные, материальные и трудовые затраты на создание новых систем вентиляции и кондиционирования воздуха; затраты на снижение уровня вибрации и шума; затраты на уменьшение уровня загазованности и загрязненности производственных помещений, затраты на уменьшение вредных выбросов и т. п.;*
- *расходы на улучшение психофизиологических условий труда, связанных с финансово-хозяйственной*

³ Присяга на верность, принятая в 1789 г. в США и с незначительными изменениями действующая до сих пор. Первым эту присягу принял Джордж Вашингтон – первый президент США. Источник: википедия.

деятельностью предприятия: затраты, направленные на уменьшение тяжести труда, его однообразия и монотонности;

- затраты на улучшение эстетических условий труда (эстетическое оформление места работы);

- расходы на экологические цели, улучшение экологической обстановки на предприятии (в регионе), создание новых или улучшение действующих очистных сооружений, осуществление других мер природоохранного назначения;

- затраты на рост экономики свободного времени, отражающиеся в определенных материальных, трудовых и финансовых издержках фирмы на мероприятия по развитию работника как личности: создание социальной инфраструктуры региона, повышение качества обслуживания потребителей товаров и услуг, увеличение числа спортивных клубов и бассейнов, турбаз и др.;

- затраты на корпоративные средства связи, используемые сотрудниками компании мобильные телефоны, Интернет;

- расходы на организацию проведения свободного времени работников компании в целях роста их заинтересованности в повышении результативности своей работы в данной компании;

- формирование благоприятного социально-психологического климата в коллективе (сплоченность работников, уровень межличностных формальных и неформальных отношений в коллективе и т. п.).

За исключением последнего условия все другие требуют для своей реализации определенных затрат, которые становятся обязательными при распределении прибыли компании. К затратам следует отнести расходы по эксплуатации объектов социального назначения, находящихся на балансе предприятия, расходы на оказание материальной помощи ветеранам, пенсионерам, оказание спонсорской помощи отдельным организациям региона и др.

Нам представляется немаловажным то обстоятельство, что на уровень социальной ответственности менеджмента могут оказывать влияние процессы демократизации управления. Для сотрудников компании они выражаются в возможности открыто высказывать свои мнения, суждения (в том числе критического характера) относительно распределения прибыли компании и направления ее в социальные инвестиции, не боясь при этом быть уволенным с работы.

Компания в соответствии с прогнозами экономического развития может разрабатывать планы социального развития, учитывающие возможности проявления ее социальной ответственности перед государством и трудовым коллективом.

Реализация этих целей предполагает расходы:

- материальное поощрение работников;

- выдачу беспроцентных ссуд;

- повышение квалификации работников;

- экологическую безопасность;

- организацию праздничных мероприятий (в том числе «корпоративов») за счет компании;

- строительство баз отдыха и туризма;

- на организацию труда и производства;

- на финансирование различных конкурсов и кружков художественной самодеятельности;

- на оплату курсов иностранных языков и др.

Расходы на социальное развитие по своей сути представляют социальные инвестиции, которые компания осуществляет, с одной стороны, под давлением государственных рычагов влияния на предприятия, с другой — в соответствии с сформировавшимся отношением руководства компании к благотворительным акциям, добровольным пожертвованиям в организацию досуга работников и в социальное развитие региона.

К социальным инвестициям относятся все затраты компании на реализацию социальных программ, включая затраты на социальное развитие коллектива, обеспечение экологической безопасности, охрану труда и производства, рост производственного потенциала компании и т. п.

Осуществляемые на предприятии социальные инвестиции при всей своей значимости трудно поддаются количественному измерению. Широко известные в теории и практике способы оценки эффективности реальных инвестиций⁴ легко применимы к тем проектам, доходы и расходы которых находят отражение в разных формах финансовой отчетности. По отношению к социальным инвестициям эти способы или методы имеют ограниченное применение.

В общем виде под эффективностью управления финансами можно понимать разницу между суммой доходов, поступающих от разных видов финансово-хозяйственной деятельности, и всеми затратами на финансирование инвестиций, измеряемых в конкретном временном периоде без учета или с учетом дисконтирования денежных потоков: $\sum CIF - \sum COF$,

где CIF — cash inflow — поступающий денежный поток;

COF — cash out flow — исходящие денежные потоки, затраты на инвестицию.

С учетом дисконтирования денежных потоков (временной стоимости денег) эффективность управления финансами может измеряться по формуле,

$$\text{аналогичной NPV} = \sum_{t=0}^n \frac{CIF_t}{(1+r)} - \sum_{t=0} \frac{COF_t}{(1+r)}, \text{ где}$$

r — ставка дисконта, ожидаемой доходности от конкретных вложений,

t — период.

Превышение дисконтированных притоков (доходов) над дисконтированными оттоками (платежами) и будет отражать эффективность управления финансами.

Социальная эффективность выражается в возможных для предприятия, отрасли, региона социальных последствий реализации инвестиционных и финансовых решений.

⁴ NPV — чистая приведенная стоимость, IRR — внутренняя ставка доходности, PI — индекс рентабельности, PP — срок окупаемости проекта и др. методы.

Особенность использования дисконтирования денежных потоков при расчетах социальных показателей эффективности менеджмента заключается в трудностях оценки будущих денежных потоков (CIF). Соответственно, сложно определить показатели социального мониторинга при оценке эффективности менеджмента.

В теоретическом отношении эти показатели должны быть легко оцениваемые и служить для управляющих компанией ориентирами в их повседневной деятельности. Руководители сами должны выбрать из плановых технико-экономических и социальных показателей лишь те, которые действительно являются приоритетными и которые относительно легко рассчитать.

Оценка социальных результатов проекта предполагает соблюдение социальных норм и стандартов, подлежащих отражению в расчетах эффективности и влияющих:

- на социальную инфраструктуру региона;
- улучшение жилищных и культурно-бытовых условий работников;
- изменение условий труда и производства и др.

Прежде всего необходимо учитывать все затраты, необходимые для достижения таких социальных результатов финансово-хозяйственной деятельности организации, как:

- затраты на создание новых рабочих мест;
- расходы на строительство и эксплуатацию объектов непромышленного назначения;
- затраты на разработку и реализацию природоохранных мероприятий, обеспечение экологической безопасности проекта и др.

В советской, а позднее и в российской экономической науке и практике разрабатывались методические указания и рекомендации, нормы и нормативы, дающие возможность оценить экономические результаты социальных результатов вложений и соответственно определить их социальную эффективность как разницу результативности социальных инвестиций и понесенных при этом затрат.

Единых стандартов и методов оценки социальной эффективности до сих пор не существует. Для ее определения нужно два компонента: доходы и расходы.

Если все затраты социальной направленности можно (хотя не всегда точно) рассчитать, то определить денежные поступления (CIF) от реализации финансовых, трудовых и материальных вложений, как правило, невозможно. Оценки эффективности вложений социальной направленности зачастую являются субъективными, зависящими от мнения экспертов и профессионального уровня управляющих компаний.

Социальная ответственность может рассматриваться как добровольное решение руководства компании участвовать в решении социальных проблем своих работников, жителей города, региона, страны. Расходы предприятия на эти добровольные акты не всегда афишируются (например, помощь детским домам, спортивным клубам, детям с ограниченными физическими возможностями). Соответственно, оценщики эффективности не могут точно определить не только доходы от вложений, но и расходы.

При расчетах социальной эффективности управления финансами необходимо учитывать внешние и внутренние факторы, влияющие на социальную ответственность. Обе группы факторов могут содержать элементы обязательности и добровольности.

К внешней обязательной социальной ответственности, обусловленной обязательствами перед государством, следует отнести:

- во-первых, уплату в полной мере всех установленных законодательством налогов;
- во-вторых, соблюдение природоохранных мероприятий.

Это общие требования ко всем коммерческим организациям. По сути, экономическая свобода предприятий, их социальная ответственность перед обществом ограничены этими двумя объективными макроэкономическими условиями и регулируются законодательными актами и предписаниями.

Внешняя **добровольная** социальная ответственность, на наш взгляд, выражается в благотворительных актах, спонсорской поддержке молодых талантов, домов инвалидов и престарелых, в благоустройстве региона, на территории которого расположено предприятие и др.

Внутренняя обязательная социальная ответственность предполагает выполнение обязательств перед собственным персоналом:

- обеспечение безопасности труда;
- установление справедливой, социально обусловленной, оплаты труда, позволяющей содержать семью, платить за жилье, давать детям образование и т. п.;
- дополнительное медицинское страхование (например, стоматологические услуги);
- социальное страхование сотрудников;
- разработка и реализация плана социального развития компании и т. п.

В отличие от обязательной, **внутренняя, добровольная** социальная ответственность всецело обусловлена, на наш взгляд, моральными и профессиональными качествами руководителей компании, их патриотизмом, преданностью стране рождения и проживания⁵.

Учет на практике перечисленных факторов, отражающих в определенной мере вопросы социальной ответственности менеджмента, предполагает результативность управления финансами компании и в конечном итоге повышение эффективности ее финансово-хозяйственной деятельности не только в экономической, но и социальной сфере.

Литература

1. Бригхем Ю., Эрхардт М. Финансовый менеджмент. 10-е изд. Пер. с англ. СПб.: Питер, 2009.

⁵ Открывая личные счета за рубежом и скупая там недвижимость и бизнес, руководители компаний не будут проявлять заинтересованность в улучшении качества жизни людей в своей стране.

«Менеджер года — 2012» Итоги Московского конкурса

Международная академия менеджмента и Вольное экономическое общество России подвели итоги XVI Московского конкурса «Менеджер года — 2012» и конкурса «Лучший менеджер структурного подразделения — 2012».

Церемония награждения победителей конкурса прошла 13 февраля 2013 года в здании Правительства Москвы на Новом Арбате.

Московский конкурс «Менеджер года» проводится МАМ и ВЭО России при поддержке Правительства Москвы с 1997 года.

За эти годы конкурс вырос в масштабный и значимый проект, способствующий укреплению кадрового потенциала столицы.

Организаторы конкурса видят его задачи в повышении эффективности управления предприятиями и организациями, в выявлении управленческой элиты, в распространении передового опыта руководителей, в общественном признании их заслуг.

В рамках Проекта «Менеджер года» наряду с традиционным проводится конкурс «Лучший менеджер структурного подразделения», в котором принимают участие руководители среднего звена, профессионализм, компетентность и опыт которых во многом определяют эффективность работы предприятий и организаций.

В конкурсе приняли участие руководители московских предприятий и организаций различных отраслей и сфер деятельности.

Состав участников конкурса отражает структурные изменения, происходящие в экономике города. В этом году значительно увеличилось число участников, представляющих промышленность, строительство, транспорт, социальную сферу, что свидетельствует об эффективной социально-экономической политике Правительства Москвы.

В современных условиях стабильность деятельности компании и успешность ведения бизнеса напрямую зависят от эффективности работы коллектива, слаженности команд, управляющих различными бизнес-процессами, что обусловило появление новой номинации конкурса — «Команда года».

Наличие собственных уникальных технологий, высокое качество управленческих решений, использование форм коллективного управления, эффективные коммуникации, высокий уровень организационной культуры, социально ориентированная кадровая политика — главные конкурентные преимущества и ключевые слагаемые успеха компаний, отмеченных в этой номинации.

Жюри конкурса, в состав которого входят представители Правительства Москвы, руководители предприятий и организаций, ведущие ученые и общественные деятели, определило 8 абсолютных победителей, 3 победителей в специальной номинации «Стабильные результаты работы и эффективное управление предприятием», 44 победителя в 19 номинациях, а также 16 менеджеров из 2 компаний — в номинации «Команда года». 29 победителей конкурса удостоены звания «Лучший менеджер структурного подразделения».

Награды победителям вручали: председатель жюри конкурса — депутат Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации В.И. Ресин и председатель Оргкомитета конкурса — президент Международной академии менеджмента, президент Вольного экономического общества России, советник мэра Москвы Г.Х. Попов.

Заместитель председателя Оргкомитета конкурса, первый вице-президент МАМ и ВЭО России В.Н. Красильников выразил благодарность от имени Оргкомитета департаментам и комитетам Правительства Москвы, префектурам административных округов за содействие в организации конкурса «Менеджер года».

Мероприятие широко освещалось средствами массовой информации.

Генеральный информационный партнер конкурса: Издательский дом «Экономическая газета».

Информационную поддержку обеспечивали: телеканалы «Москва 24», «ТВ Центр», «Подмосковье»; журналы «Босс», «МБА», «Предпринимательство», «Московские торги», газеты «Экономические новости России и Содружества», «Тверская, 13», «Московская правда», радио Business FM.

ПОБЕДИТЕЛИ МОСКОВСКОГО КОНКУРСА «МЕНЕДЖЕР ГОДА — 2012»

Безбородов Вячеслав Георгиевич, генеральный директор ОАО «Научно-производственная корпорация «РЕКОД»

Викулова Вера Павловна, директор ГБУК города Москвы «Дом Н.В. Гоголя — мемориальный музей и научная библиотека»

Гиндин Дмитрий Аронович, генеральный директор ОАО «Московский завод «САПФИР»

Грибов Александр Петрович, генеральный директор ОАО «Домостроительный комбинат № 2»

Егизарьян Аркадий Мамиконович, генеральный директор ОАО «Газпромнефть — Московский НПЗ»



Каприн Андрей Дмитриевич, главный врач ГБУЗ «Городская клиническая больница № 20 Департамента здравоохранения города Москвы»

Локтионов Вячеслав Николаевич, директор Очаковского завода железобетонных конструкций ОАО «ДСК-2»

Парван Ирина Георгиевна, директор ГКУ города Москвы Социально-реабилитационный центр для несовершеннолетних «Крюково» Зеленоградского административного округа города Москвы

ПОБЕДИТЕЛИ КОНКУРСА В НОМИНАЦИЯХ

«Стабильные результаты работы и эффективное управление предприятием»

Гудковский Юрий Владимирович, генеральный директор ООО «Уютный город»

Костикова Ирина Юрьевна, руководитель Творческой мастерской «Кудельница»

Шарипзянова Файля Абдурахмановна, генеральный директор ОАО «Ремонтно-эксплуатационное управление № 20 района «Соколиная гора»

«Промышленность»

Баканов Дмитрий Владимирович, президент ОАО «Спутниковая система «Гонец»

Батурин Дмитрий Леонидович, исполнительный директор ОАО «Московский локомотиворемонтный завод»

Титов Игорь Борисович, заместитель генерального директора ОАО «Автофрамос»

Фокин Станислав Геннадьевич, заместитель генерального директора по направлению металлообработка ОАО «Элион»

Юдин Илья Геннадьевич, генеральный директор ООО «ОптимЭлектро»

«Энергетика»

Ливинский Павел Анатольевич, генеральный директор ОАО «Объединенная энергетическая компания» (с января 2013 г. руководитель Департамента топливно-энергетического хозяйства города Москвы)

«Строительство»

Абашина Лилия Дмитриевна, заместитель генерального директора по финансам и экономике ЗАО «Спецтрансмонолит»

Горюнов Сергей Валерьевич, технический руководитель дирекции ЗАО «Штрабаг»

Губайдуллин Ленар Зиннурович, генеральный директор ГУП «Мосэкострой»



Поляков Виктор Владимирович, директор по строительству аэродромов — заместитель генерального директора ЗАО «Инжиниринговая Корпорация «Трансстрой»

Сидненко Александр Викторович, генеральный директор ЗАО «Спецтрансмонолит»

«Транспорт»

Жуков Сергей Викторович, главный инженер филиала Служба пути ГУП «Мосгортранс»

Корольков Павел Леонидович, заместитель директора по контролю и общим вопросам филиала 9-й автобусный парк ГУП

«Мосгортранс»

Куликов Максим Юрьевич, главный инженер филиала «Краснопресненское трамвайное депо» ГУП «Мосгортранс»

Приходько Светлана Викторовна, заместитель директора по перевозкам филиала «Трамвайное депо им. Русакова» ГУП «Мосгортранс»

«Жилищно-коммунальное хозяйство»

Кузьмин Михаил Юрьевич, генеральный директор ОАО «Зеленоградская аварийная служба»

Михайлова Ирина Леонтьевна, генеральный директор ООО «Управляющая компания ЮНИ-ДОМ»

Орешкин Александр Станиславович, руководитель ГБУ города Москвы «Автомобильные дороги»

«Управление объектами недвижимости»

Бочарова Ирина Валерьевна, директор ТРЦ «Пятая Авеню», ООО «Джонс Лэнг ЛаСаль»

«Консалтинг»

Батырев Максим Валерьевич, директор по продажам (коммерческий директор), член Правления ЗАО «Что делать Информ»

«Сфера услуг»

Панфилова Антонина Александровна, заместитель генерального директора ГУП города Москвы по специализированному обслуживанию населения «Ритуал»

Шадрунова Ирина Валерьевна, генеральный директор ООО Агентство переводов «Перевод.РУ»

«Ресторанный бизнес»

Воробьев Александр Александрович, управляющий партнер ООО Ресторан-бар «Облака»

«Сфера торговли»

Юмашева Наталья Дмитриевна, первый заместитель генерального директора, коммерческий директор ГУП

города Москвы «Объединенный центр «Московский Дом Книги»

«Издательская деятельность»

Кольшев Евгений Владимирович, арт-директор ЗАО Издательский дом «Экономическая газета»

Петрова Любовь Владимировна, заместитель главного редактора журнала «Журналист»

«Полиграфия»

Чумаченко Ирина Алексеевна, генеральный директор ООО «СИНЕРЖИ»

«Рекламная деятельность»

Кулинцев Андрей Анатольевич, председатель Совета директоров группы компаний «Амедиа»

«Средства массовой информации»

Немировская Агнесса Витальевна, первый заместитель генерального директора ОАО «Городская телевизионная компания «ТВ Столица» — Объединенная редакция московских СМИ

«Сфера образования»

Абузярова Светлана Анатольевна, директор ГБОУ города Москвы Центр образования № 1830 Юго-Восточного административного округа города Москвы

Будыкина Ирина Александровна, директор ГБОУ города Москвы Центр дополнительного образования детей «КАЛЕЙДОСКОП»

Крохинова Наталья Степановна, заведующая ГБОУ города Москвы детский сад № 1553

Филимоненков Андрей Михайлович, генеральный директор НОЧУ «Учебно-курсовой комбинат «Профи-Класс»

«Социальная сфера»

Березкина Инна Александровна, директор ГБУ города Москвы «Женский деловой Центр»

Колесникова Ирина Геннадьевна, директор ГБУ города Москвы Территориальный центр социального обслуживания № 34

Мякинченко Елена Владимировна, директор ГБУ «Реабилитационный центр для инвалидов с использованием методов физической культуры и спорта Управления социальной защиты населения Зеленоградского административного округа города Москвы»

Паук Елена Николаевна, директор ГБУ Территориальный центр социального обслуживания № 4

Сизякова Елена Васильевна, заместитель директора ГКУ Центр занятости населения Северо-Западного административного округа города Москвы

«Здравоохранение»

Алексеева Галина Сергеевна, заместитель главного врача по медицинской части ГБУЗ «Городская клиническая больница № 20 Департамента здравоохранения г. Москвы»

Колтунов Дмитрий Ефимович, главный врач ГБУЗ города Москвы «Детская стоматологическая поликлиника № 38 Департамента здравоохранения города Москвы»

«Культура»

Москалев Александр Евгеньевич, директор ГБОУДОД города Москвы «Детская музыкальная школа № 74»

Смирнова Елена Викторовна, директор ГБУК города Москвы «Централизованная библиотечная система № 1 Северо-Западного административного округа»

«Общественные организации»

Майстренко Александра Александровна, руководитель Территориального отделения ГБУ «Дом детских общественных организаций» в Юго-Восточном административном округе города Москвы

Семенова Галина Васильевна, руководитель Территориального отделения ГБУ «Дом детских общественных организаций» в Северо-Восточном административном округе города Москвы

«КОМАНДА ГОДА»

ООО «Базстрой»

Попов Олег Александрович — директор
Жидова Лариса Евгеньевна — главный бухгалтер — финансовый директор

Комар Юлия Владимировна — начальник юридического отдела

Иванова Александра Игоревна — начальник отдела охраны труда

Петров Владимир Михайлович — главный инженер
Горюнова Ирина Сергеевна — начальник проектного отдела

Тарасов Валерий Валентинович — начальник электроизмерительной лаборатории



Куруляк Денис Иванович — прораб

ООО Фирма «АС»

Авдеев Илья Андреевич — первый заместитель генерального директора

Васильев Алексей Владимирович — начальник отдела производства и обработки цифрового контента

Петров Александр Александрович — начальник Коммерческого отдела

Миронов Андрей Александрович — заместитель начальника Коммерческого отдела по организации закупочной деятельности и партнерству

Петров Андрей Олегович — заместитель начальника Коммерческого отдела по организации продаж

Грицук Роман Константинович — заместитель начальника отдела разработки и внедрения информационных систем

Дзех Игорь Владимирович — менеджер проектов

Клюев Михаил Михайлович — менеджер по маркетингу

ПОБЕДИТЕЛИ

Московского конкурса

«Лучший менеджер

структурного подразделения — 2012»

Алиева Наталья Евгеньевна, руководитель отдела по работе с клиентами ООО «СИНЕРЖИ»

Андреев Игорь Николаевич, руководитель обособленного подразделения в г. Ейск ЗАО «Инжиниринговая Корпорация «Трансстрой»

Анненков Анатолий Владимирович, заведующий Государственной лабораторией ветеринарно-санитарной экспертизы Станции по борьбе с болезнями животных Южного административного округа ГБУ «Московское объединение ветеринарии»

Аракелян Наталия Петровна, руководитель отдела продвижения услуг и рекламы редакции газеты «эж-ЮРИСТ» ЗАО ИД «Экономическая газета»

Белкин Михаил Леонидович, главный инженер ОАО «Московский локомотиворемонтный завод»

Боровиков Игорь Федорович, начальник управления поставок и обеспечения эксплуатации спецтехники ЗАО «Московский Проекторный Завод»

Васильева Ирина Николаевна, ведущий ветеринарный врач подразделения Государственной ветеринарной экспертизы Станции по борьбе с болезнями животных Восточного административного округа ГБУ «Московское объединение ветеринарии»

Грачикова Елена Вячеславовна, начальник отдела профессиональной ориентации и социально-трудовой адаптации молодежи ГБУ города Москвы «Московский центр занятости молодежи «Перспектива»

Гришин Павел Леонидович, первый заместитель начальника Службы движения ГУП «Московский метрополитен»

Жучков Владимир Ильич, начальник Службы сбора доходов ГУП «Московский метрополитен»

Коробцов Дмитрий Васильевич, руководитель пресс-службы ГУП города Москвы по специализированному обслуживанию населения «Ритуал»

Ларионов Олег Анатольевич, руководитель службы правового и нормативного регулирования ГУП города

Москвы по специализированному обслуживанию населения «Ритуал»

Марьенко Сергей Михайлович, начальник научно-исследовательского отдела ОАО «Центральный научно-исследовательский институт «Курс»

Мельникова Диана Борисовна, руководитель Финансовой службы ЗАО «ЭЖ МЕДИА»

Мельцас Екатерина Оскаровна, руководитель отдела издания учебников и монографий Департамента печатных и электронных изданий ОАО «Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка»

Непомнящий Юрий Валерьевич, заместитель технического директора по распределительным сетям ОАО «Объединенная энергетическая компания»

Николенко Кирилл Владимирович, начальник отдела эксплуатации филиала Зеленоградский автокомбинат ГУП «Мосгортранс»

Полиматиди Дионисий Георгиевич, начальник отдела обеспечения проектной документацией ОАО Корпорация «Трансстрой»

Пушкарев Евгений Андреевич, главный конструктор ОАО «Элион»

Рыжов Дмитрий Андреевич, начальник отдела ОАО «Научно-производственное объединение «Лианозовский электромеханический завод»

Сантатова Елена Константиновна, главный экономист — начальник экономического отдела филиала трамвайное депо им. Апакова ГУП «Мосгортранс»

Слесарев Виктор Викторович, начальник отдела автоматизированных систем контроля проезда филиала 5-й автобусный парк ГУП «Мосгортранс»

Соколова Светлана Сергеевна, начальник отдела трудоустройства «Басманный» ГКУ Центр занятости населения Центрального административного округа города Москвы

Фомин Алексей Анатольевич, начальник участка филиала Сокольнический вагоноремонтно-строительный завод «СВАРЗ» ГУП «Мосгортранс»

Черемисина Светлана Викторовна, руководитель подразделения по коррекционно-оздоровительной работе ГОУ начальная школа — детский сад компенсирующего вида № 1760

Черникова Надежда Яковлевна, начальник планово-экономического отдела ГБУЗ города Москвы «Диагностический центр № 5 с поликлиническим отделением Департамента здравоохранения города Москвы»

Чечурин Николай Анатольевич, начальник комплекса ремонтных участков филиала трамвайное депо им. Апакова

ГУП «Мосгортранс»

Чукаева Ирина Александровна, заведующая отделением социально-правовой помощи ГКУ города Москвы Социально-реабилитационный центр для несовершеннолетних «Крюково» Зеленоградского административного округа города Москвы

Ярославцев Николай Владимирович, начальник отдела топливно-энергетических ресурсов (ГСМ) филиала 16-й автобусный парк ГУП «Мосгортранс»

Научный семинар «Логистика в сфере современных финансовых услуг: отечественный и зарубежный опыт» в РАНХиГС



6 февраля 2013 г. факультет финансов и банковского дела провел 2-й научный семинар по актуальному направлению в современной экономике — финансовой логистике с участием руководителей факультетов и кафедр РАНХиГС (ФФБД, ИМиМ, экономического факультета, ФЭСН), а также руководителей внешних организаций: президента Евроазиатской логистической ассоциации, зам. председателя Торгово-промышленной палаты РФ, директора Института ИТКОР. В дистанционном режиме приняли участие генеральный секретарь Банковской ассоциации стран Центральной и Восточной Европы, зам. генерального директора Газпроминвестпроекта. В обсуждении участвовали профессоры других факультетов и кафедр Академии.

Цель проведения мероприятия:

■ Обсуждение новой программы по финансовой логистике

■ Формирование структуры объема и тематического содержания программы по финансовой логистике для специалистов Банка России

■ Обсуждение терминологии, объекта и предмета финансовой логистики.

Представители от приглашенной стороны:

директор Института менеджмента и маркетинга д.э.н., проф. О.Д. Проценко, директор ИТКОРа д.э.н., проф. Н.А. Адамов, зав. кафедрой экономики и финансов ФЭСН д.э.н., проф. А.Е. Дворецкая, президент Евро-Азиатской Логистической ассоциации Н.Ф. Титюхин, проф. кафедры микроэкономики экономического факультета, д.э.н. И.О. Проценко, зам. председателя Торгово-промышленной палаты РФ Г.В. Зубаков.

Принимающая сторона: РАНХиГС, факультет финансов и банковского дела.

Представители от принимающей стороны: декан ФФБ д.э.н. С.С. Насибян, научный руководитель факультета, зав. кафедрой «Финансы, денежное обращение и кредит» д.э.н., проф. А.А. Хандруев, зав. кафедрой

«Регулирование финансово-кредитной деятельности» д.э.н., проф. А.В. Турбанов, зав. кафедрой «Фондовые рынки и финансовый инжиниринг» д.э.н. К.Н. Корищенко, зав. кафедрой «Бухгалтерский учет, экономический анализ и аудит» д.э.н. Е.В. Чипуренко, к.э.н., доцент М.С. Сафонов, к.э.н. Ю.Н. Юденков.

В ходе обмена мнениями и дискуссии были рассмотрены следующие вопросы:

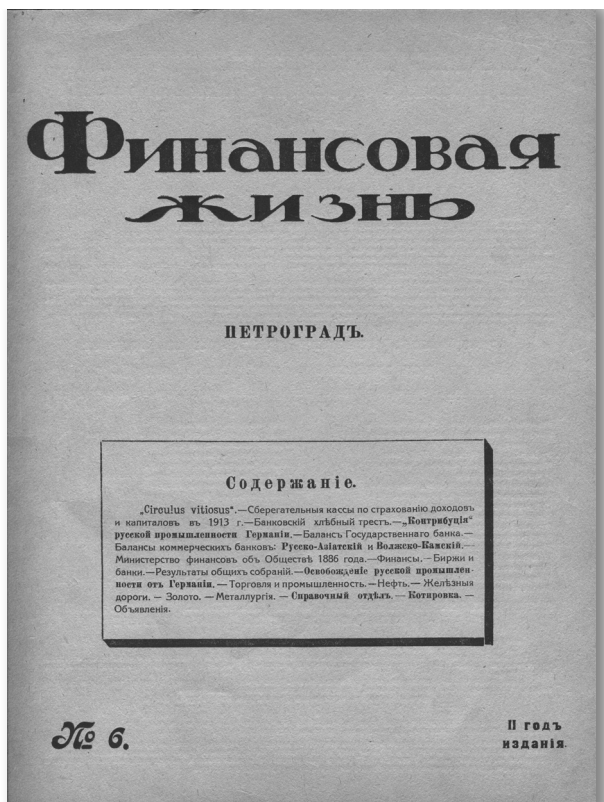
- определение понятия «финансовая логистика»;
- условия, обуславливающие востребованность и актуальность данного направления в деятельности банковских, производственных, торговых и пр. структур рынка;
- определение границ между финансовой логистикой и корпоративными финансами;
- определение предмета исследования финансовой логистики;
- определение инструментария финансовой логистики, пересечение и взаимосвязь методов и подходов финансовой логистики и финансового менеджмента;
- зарубежный опыт, методы и подходы финансовой логистики в экономике развитых стран.

По результатам обсуждения участники круглого стола приняли решение о продолжении серии семинаров по финансовой логистике для дальнейшего рассмотрения и решения следующих вопросов:

- уточнение терминологии финансовой логистики, целей, задач и предмета исследования;
- рассмотрение и обсуждение методов финансовой логистики;
- изучение зарубежного опыта теории и практики финансовой логистики;
- рассмотрение структуры и содержания программы по финансовой логистике для специалистов Банка России.



Столетию журнала «Финансовая жизнь» посвящается!



Сберегательные кассы по страхованию доходов и капиталов в 1913 г.

Результаты операций сберегательных касс по страхованию доходов и капиталов в 1913 г., как мы видим из полученных редакцией «Финансовой жизни» официальных данных, были успешными: отдельных страхований капиталов заключено 8091 на сумму 10 363 тыс. р. и страхований пожизненных доходов 53, в общей сложности на 14 530 р. в год. По сравнению с 1912 г. число страховых договоров увеличилось на 4,1% и сумма застрахованных капиталов на 6,1%. Из общего количества вновь приобретенных страхований 7108 заключены через посредство сберегательных касс — столичных и находящихся при учреждениях Государственного банка, при казначействах и таможах; остальные 1036 страхований — при посредстве почтово-сберегательных касс.

Страховые операции производились в 855 кассах, причем 23 кассы приступили к этим операциям вновь. Первое место по приливу страхований, как и в предыдущие годы, занимают столичные кассы, из которых

петроградская заключила 2184 страхования и московская 1324 страхования. Общий сбор поступлений по отдельным страхованиям (премии, % за рассрочку и проч.) выразился в отчетном году в 1876 тыс. р., или более, по сравнению с 1912 г., на 22%; общая же сумма премий, которая причиталась в 1913 г. по отдельным страхованиям, находившимся в силе к концу этого года, определилась в 1938 тыс. р. (в 1912 г. — 1583 тыс. р.), причем средний размер взноса достигал 19 р. 96 к.

Особенно заметный прилив наблюдается за последние годы по операциям обыкновенной, на случай смерти и смешанной.

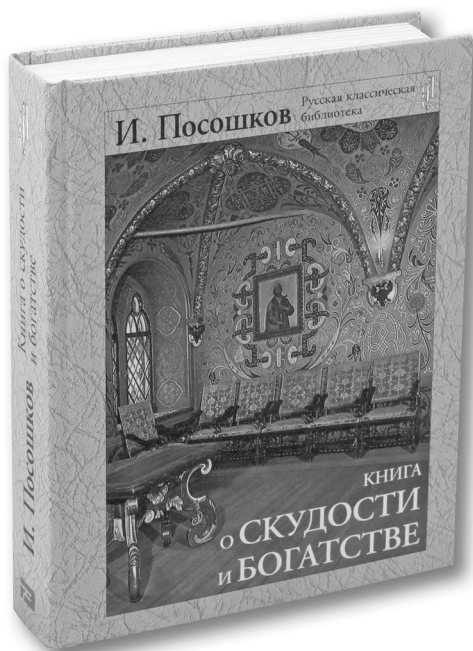
Преобладающее положение занимают страхования мелкие (до 1000 р.), число которых составляет 63,2% общей суммы застрахованных лиц.

Из приведенных выдержек официального отчета видно, что страховые операции казны все более и более расширяют сферу своей деятельности, вытесняя менее надежное частное страхование, главным образом из среды небогатых масс.

Внешняя торговля России

Военные события не могли не отразиться на физиономии нашей внешней торговли. Предварительные данные департамента таможенных сборов о внешней торговле России показывают, что как привоз в Россию, так и вывоз наш в текущем году сильно сократились по сравнению с результатами 1914 г. С 1 по 21 января текущего года отпуск из России составил всего 2,9 мил. руб. против 75,4 мил. руб., за тот же срок 1914 г. Морем вывезено на 1,9 мил. руб., по русско-финляндской границе — на 939 тыс. руб. Привоз в Россию отставал не так резко, чем вывоз.

За рассматриваемый период времени общая ценность привезенных в Россию товаров выразилась в сумме 12,1 мил. руб. против 87,5 мил. руб. в 1914 г. На морскую границу приходится 7,2 мил. руб., на сухопутную — 2,7 мил. руб., на русско-финляндскую границу — 2,1 мил. руб. Превышение привоза над отпуском определилось в разнице 9,2 мил. руб. (в 1914 г. эта разница составляла 12 мил. руб.).



КНИГА

О СКУДОСТИ И БОГАТСТВЕ

Сие есть изъявление,
отчего приключается
напрасная скудость и отчего
изобильное богатство
умножается

Аз, мизерный Его Императорского Величества раб, мнение свое таковое предлагаю о собрании царских сокровищ, так как верным его величества рабам подобает заботиться, чтобы сколько о собрании казны стараться, столько чтобы и собранное втуне не погибало, и не токмо собранное и несобранное прилежно смотреть, дабы даром ничто нигде не лежало и не погибало.

Подобно и о всенародном обогащении подобает заботиться без умаления усердия, дабы и все люди даром и напрасно ничего не тратили, но жили бы от пьянственного питья повоздержнее, а во одеждах не весьма тщеславно, но посредственно, чтобы от излишнего украшения своего, наипаче же жен своих и детей, в скудость не приходили, но все бы по мерности своей в приличном богатстве расширялись.

Поскольку не то царственное богатство, когда в царской казне лежачей казны много, и не то царственное богатство, когда синклит* Царского Величества в златотканых одеждах ходит, но то самое царственное богатство, чтобы весь народ по мерности своей богат был самыми домашними внутренними своими богатствами, а не внешними

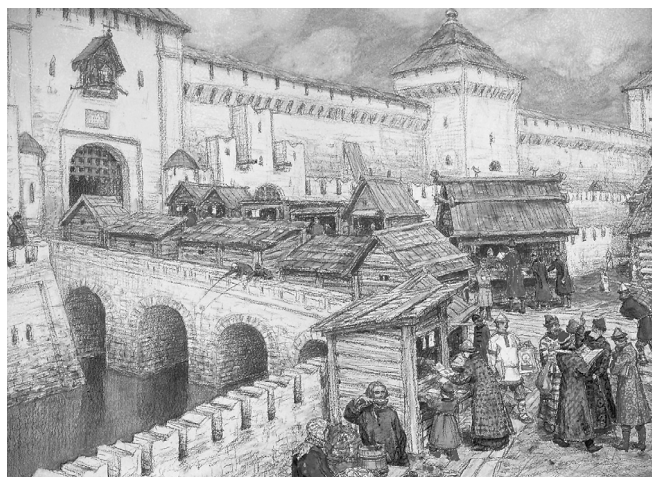
одеждами или позументным украшением, ибо украшением одежд не мы богатимся, но те государства богатятся, из коих те украшения привозят к нам, а нас во имени теми украшениями расточают. Более же вещественного богатства надлежит всем нам сообща заботиться о невещественном богатстве, то есть об истинной правде. Правде отец — Бог, и правда весьма богатство и славу умножает и от смерти избавляет, а неправде отец — дьявол, и неправда не токмо не богатит, но и древнее богатство расточает и в нищету приводит и смерть наводит.

Ибо сам Господь Бог рек (Матфия, глава 6, стих 33): «Ищите прежде царства Божия и правды Его», и добавил, глаголя, «яко вся приложится вам» (то есть богатство и слава). По такому слову Господню подобает нам более всего заботиться о снискании правды, а когда правда в нас утвердится и твердо укоренится, то не можно царству нашему российскому не обогатиться и славно не возвыситься.

Это есть самое царству украшение и прославление и честное богатство, когда правда яко в великих лицах, так и в мизерных, насадится и твердо укоренится и все, как богатые, так и убогие, между собою любовно станут жить, то всяких чинов люди по своему бытию в богатстве довольны будут, понеже правда никого обидеть не допустит, а любовь принудит друг другу в нужде помогать. И так все обогатятся, а царская казна со излишеством наполнится и, ежели и побор какой прибавочный случится, то, не морщась, платить будут.

И если великий наш монарх Петр Алексеевич, по данной ему от Бога благодати и по самодержавной своей власти, все нижеписанные моего мнения предложения в бытие произвести повелит, то, я чаю, и без прибавочных поборов с излишеством царская казна наполнится. И тако на Бога надежду имею, что и настоящих прежних с крестьян поборов убудет.

По моему мнению, сие дело невеликое и весьма нетрудное, чтобы царскую сокровищницу наполнить богатством, то царь, яко Бог, когда захочет, в области своей может сотворить. Но то великое и многотрудное есть дело, чтобы народ весь обогатить, понеже без насаждения правды и без истребления обидчиков и воров и разбойников и всяких разных явных и потаенных грабителей никоими мерами народу совершенно обогатиться невозможно.



Доношение ПЕТРУ I
Всепресветлейшему державнейшему
Императору и самодержцу
Всероссийскому,
Петру Великому,
Отцу Отечества¹
государю всемилостивейшему
доношение

В российском народе заметил отчасти, как в правящих судиях, так и в подвластных, многое множество происходящей неправды и всяких неисправностей.

И того ради пожелал пред очи твоего императорского величества о достоверных и слышанных и о мнимых делах предложить по мнению своему изъявление.

И на эти неправды и неисправности, насколько мне Бог даровал, мнения своего изложение ко исправлению тех неправостей и неисправностей трекратное трекратие предлагаю, а именно: Первое трекратие — о неисправности и поправе духовенства, воинства и правосудия. Второе трекратие — о неисправности и поправе купечества, художества и разбойников с беглецами. Третье трекратие — о неисправности и поправе, как во крестьянах, так и во владении земли безобидном, и о собрании царского интереса многоизобильного.

И на то тречислие написал трехлетним своим трудом книжицу и назвал ее «Книга скудости и богатства», потому что имеет в себе изъяснение, отчего происходит

¹ Титул «Отца Отечества, Императора Всероссийского, Петра Великого» был поднесен Петру I Сенатом 22 октября 1721 г., в день празднования победы над Швецией в Северной войне (1700—1721).

напрасная скудость и отчего умножиться может избыльное богатство. И притом предложил мнением своим, каким образом истребить из народа неправду и неисправности и как насадить прямую правду и во всяких делах исправление и как водрузить любовь и беспечное житие народное.

И такое мнение мое о помянутых делах, что если Бог милостиво призрит на них и Ваше Императорское Величество по настоящему своему желанию благоволит последовать им, то я без всякого сомнения могу сказать, что каждый год при нынешних сборах самое малое собрание казны в царские сокровища миллиона по три приходиться будет.

А если твердо устоят те новые положения, то легко будет собираться и по шести миллионов на год. А если все изъявленные дела прямо установятся и твердо укоренятся без умаления пред... (многоточие здесь и далее в «Доношении» обозначает дефект подлинника. — *Ред.*), то будет собираться миллионов и по десяти или и больше всякий год.

И если никогда изменения тем ново расположенным делам не будет, то год от года богатство, как царское, так и всенародное, умножаться будет.

...вражды и обиды все истребятся, и надеюсь на всещедрого Бога, что хотя волею или неволею, однако разные чины яко военные офицеры с простым народом будут... высокоименные дворяне могут превратиться в кротких овец и будут иметь любовь с простым народом, потому что все единой державы люди есть. А когда правда укоренится и любовь в людях утвердится, то можно разуметь, что Бог на всех нас призрит милостивым своим призрением и прославит нас во весь свет славою... восхочет, понеже вся слава и богатство в Его суть руке Божьей.

Доносит о сем Величества Вашего всеиужайший раб Иван Посошков, писав своеручно.

**«Русская классическая библиотека.
Экономика и духовность»**

Выберите
изысканный подарок
дорогому
человеку.

Вы можете приобрести книги:

- ▶ в интернет-магазине: www.eko-spirit.ru
- ▶ сделать заказ: (499) 152-6558, 152-0330; e-mail: manager_ras@ideg.ru
- ▶ в редакции: Москва, ул. Черняховского, 16; (499) 156-7603

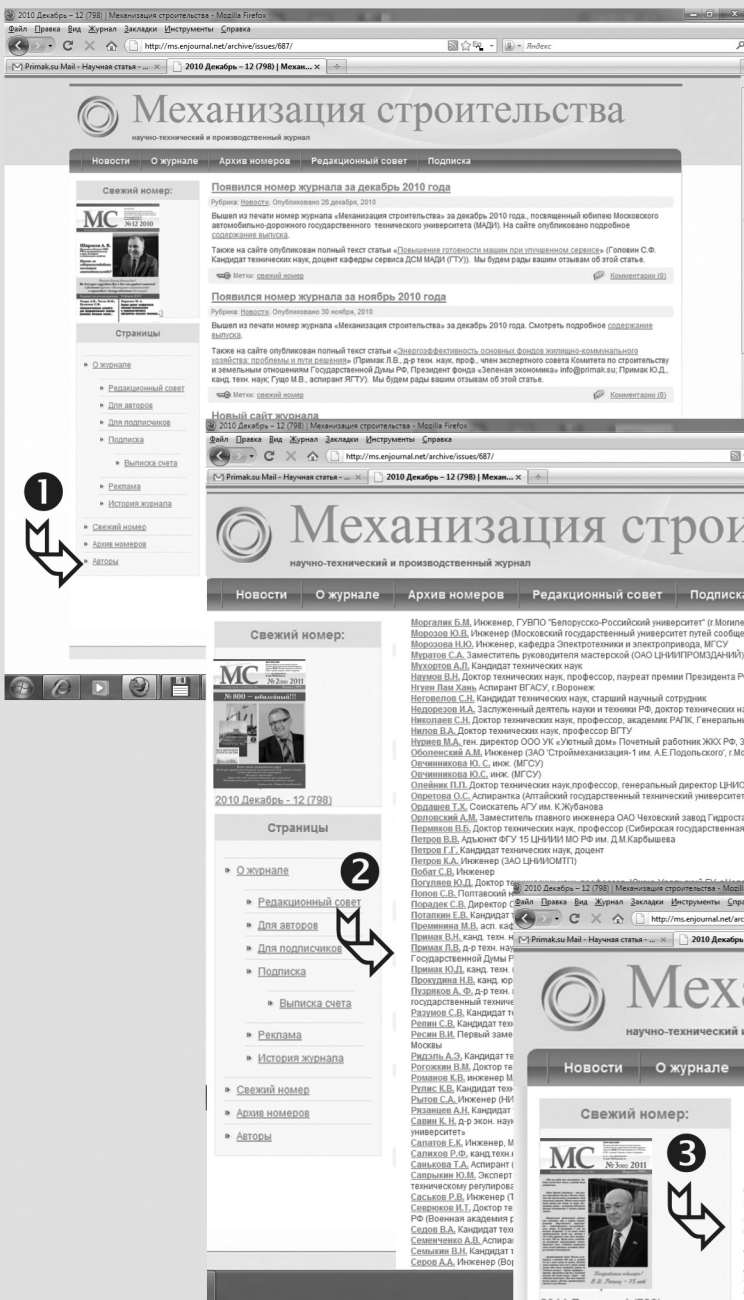
реклама

145 статей опубликовано в журнале «Механизация строительства» в 2011 г., из них 29 можно скачать в открытом доступе в интернете в формате pdf.

С полным перечнем статей можно ознакомиться на нашем сайте <http://ms.enjournal.net/>

Журнал включен в утвержденный ВАК Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, выпускаемых в Российской Федерации, и рекомендован для публикаций результатов исследований для защиты докторских и кандидатских диссертаций по техническим, юридическим и экономическим наукам.

Аспиранты, докторанты и соискатели ученых степеней имеют приоритеты по срокам опубликования результатов своих научных работ в нашем журнале.



Наиболее интересные рубрики (по результатам интернет-тестирования):

- Выставки и конгрессы
- Девелопмент
- Исследования
- Новые технологии
- Организация строительного процесса
- Развитие средств механизации
- Ресурсосбережение
- Реформа ЖКХ
- Рыночная экономика
- Саморегулирование
- Техническое обслуживание и ремонт
- Экономика и финансы
- Энергосбережение



Сайт журнала "Механизация строительства" создан на платформе enJournal.net

E-mail: ms@primak.su

<http://ms.enjournal.net/>

8 (905) 594-97-72

реклама

Редакция журнала «Финансовая жизнь» объявляет постоянно действующий международный конкурс студенческих и аспирантских научных статей в области финансов

Конкурс проходит по следующим секциям:

1. Финансовый менеджмент.
2. Финансовый учет и контроль.
3. Экономическая теория.
4. Финансовая логистика.

Целевая аудитория конкурса:

студенты, обучающиеся специальностям: «Финансовый менеджмент», «Бухгалтерский учет, анализ, аудит», «Экономика и управление на предприятии» в вузах Российской Федерации и СНГ;

студенты и аспиранты других специальностей, проявляющие профессиональный интерес к сфере финансов.

ОБЩИЕ ПРАВИЛА УЧАСТИЯ В КОНКУРСЕ

Для участия в конкурсе необходимо представить научную статью, самостоятельно выполненную и оформленную с учетом утвержденных требований.

Все статьи, отвечающие формальным требованиям и соответствующие тематике конкурса, будут опубликованы на сайте журнала «Финансовая жизнь». Все участники конкурса получают «Диплом участника».

Лучшая статья из каждой номинации по итогам квартала будет опубликована в печатной версии журнала.

ТРЕБОВАНИЯ К КОНКУРСНЫМ СТАТЬЯМ

Статьи, представленные на конкурс, должны соответствовать следующим требованиям:

- соответствие тематике конкурса,
- актуальность темы,
- соответствие правилам оформления статей.

УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ

Для участия в конкурсе необходимо отправить вложенными файлами посредством электронной почты на адрес: sales@itkor.ru, lukanina@itkor.ru:

1. Текст доклада, оформленный в соответствии с нижеприведенными требованиями.
2. Заявку на участие по предложенной форме.
3. Копию документа об оплате или реквизиты документа о перечислении в электронном виде.

В теме письма необходимо указать секцию и фамилию первого автора (например, <Секция «Финансовый менеджмент», Иванов А.В.>).

Обратите внимание: отдел обработки информации присылает уведомление о получении Вашего письма в течение двух дней! В случае отсутствия уведомления продублируйте работу или уточните вопрос о получении по указанному ниже телефону (8-499-152-18-16 или 8-499-152-86-94).

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ

На конкурс принимаются статьи объемом не более 15 000 знаков, текста формата А4, набранные в редакторе MS Word. Шрифт — Times New Roman, размер кегля — 14, межстрочный интервал — 1,5, поля (верхнее, нижнее, левое, правое) — 20 мм, абзац — 10 мм.

Рабочий язык конкурса — русский.

Статьи студентов и аспирантов подаются в соавторстве с научным руководителем либо дополняются сканированной копией рецензии научного руководителя (с его подписью, заверенной печатью факультета). Также необходимо указать контактный телефон и электронный адрес научного руководителя (без этой информации работы студентов и аспирантов не рассматриваются).

Оформление заголовка статей:

1. Фамилии авторов печатать через запятую по центру страницы жирным шрифтом, указать научную степень автора (например, «К.э.н. Иванов А.А.»).

2. Ниже указать место работы автора курсивом по центру, точку в конце заголовка не ставить.

3. Название статьи печатать под местом работы по центру жирным шрифтом прописными буквами, точку в конце заголовка не ставить.

Рисунки и таблицы набираются шрифтом Times New Roman 12 с одинарным межстрочным интервалом. Рисунки, диаграммы и таблицы создаются с использованием черно-белой гаммы. Использование цвета и заливок не допускается! Все рисунки и таблицы должны быть озаглавлены.

Список литературы должен содержать сведения из доступных читателям источников и быть оформлен по действующим ГОСТам. Ссылки в тексте на литературу подаются в прямых скобках [12]. Подстрочные примечания не допускаются.

Контроль на соответствие конкурсных статей формальным требованиям осуществляет Исполнительная дирекция на этапе их регистрации. Формальные требования не подлежат балльным оценкам. Статьи, не соответствующие формальным требованиям, не подлежат участию в конкурсе. Регистрационный сбор за участие не возвращается.

Дополнительная информация по участию в конкурсе может быть предоставлена по телефону: 8-499-152-18-16 или 8-499-152-86-94. Контактное лицо: Луканина Галина Владимировна.

ФОРМА ЗАЯВКИ ДЛЯ УЧАСТИЯ В КОНКУРСЕ

Ф. И. О. авторов, ученая степень
 Название статьи
 Номер и название выбранной секции
 Место работы, должность
 Контактный адрес в следующем формате:
 Ф. И. О. получателя
 Улица, № дома, № квартиры
 Город
 Индекс

Контактный телефон: e-mail

Регистрационный сбор за участие в конкурсе составляет 500 руб.

Реквизиты для зачисления регистрационного сбора за участие в конкурсе:

Перечислять оплату необходимо на расчетный счет:

Банк Московский банк Сбербанка России ОАО, г. Москва
р/с № 407 028 100 380 400 279 99
к/с № 301 018 104 000 000 002 25
БИК 044525225
получатель — ОАО «ИТКОР»

Назначение платежа: взнос за участие в конкурсе на лучшую публикацию журнала «Финансовая жизнь» (указать Ф. И. О. первого автора доклада); **ВНИМАНИЕ:** НДС — 18%.

При неправильном заполнении графы «Назначение платежа» работа не будет считаться оплаченной!



Powered by:



10, 11 и 12 апреля
Москва

Бизнес-Форум
TOP Marketing

Место встречи топ-маркетологов.
Уникальные докладчики. Профессиональная аудитория.

100 КЕЙСОВ ЭФФЕКТИВНОГО МАРКЕТИНГА



- Экстремально насыщенная программа: **3** дня, **30** тем, **100** кейсов из первых рук непосредственно от директоров по маркетингу!
- **100 кейсов – 300 правил!** Каждый докладчик формулирует **3 правила**, которые обеспечили успех кейса. Вы сможете использовать их в своей работе!
- **Европейские стандарты!** Программа Форума составлена в соответствии с курсом «Learning & Development» **Королевского Института Маркетинга Великобритании (CIM)**.
- **Впервые!** По специальной договоренности с **Chartered Institute of Marketing, Great Britain** регистрационный взнос делегата Форума включает вступительную и годовую оплату членства в Британском сообществе маркетологов!
- Фирменная сессия знакомств делегатов TOP Marketing Networking®

Ключевые докладчики представляют лидирующие компании b2c рынка:



PHILIPS



Nestlé

Google™

NOKIA
Connecting People

SAMSUNG



KNAUF

РОСНО
российское строение первого уровня



БЕЛЫЙ ВЕТЕР
ЦИФРОВОЙ

Подробная информация и скидки за раннюю регистрацию: www.MarketingOne.ru,
тел. (495) 649-0908, e-mail sokolova@MarketingOne.ru