

# Финансовая Жизнь

Возрождение  
издания 1914 г.

Периодическое научно-практическое издание

№ 3, 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.,**  
к.э.н., заместитель главного редактора

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

## РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

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

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

**Астахов А.А.,**  
д.э.н., проф., Финансовый университет  
при Правительстве Российской  
Федерации, заслуженный экономист  
Российской Федерации, действительный  
государственный советник

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

# Содержание 3-го номера журнала «Финансовая жизнь», 2013 г.

Письмо редактора  
Требования к статьям

стр. 4–5

Особенности финансового менеджмента крупной корпорации

*Козенкова Т.*

*Охарактеризованы некоторые актуальные особенности управления финансами современной крупной корпорации.*

УЧЕТ

стр. 6–14

Проблема распределения косвенных затрат:  
Absorption costing

*Парасоцкая Н.*

*Трусова Н.*

*Издержки и их оптимизация — важнейшие вопросы для фирм-производителей. Посредством оптимизации издержек фирмы могут увеличить свою прибыль (факторы увеличения прибыли — воздействие на цену и воздействие на издержки). Однако, чтобы оптимизировать что-то, необходимо иметь полную информационную картину о данном объекте. Формирование системы информации о затратах происходит посредством применения определенного метода калькулирования себестоимости. Одной из составных частей калькулирования себестоимости является распределение косвенных затрат. В работе рассматривается применение математического аппарата, в частности инструмента корреляции и применение теории вероятности в процессе выбора базы распределения затрат, а также подводится вывод о возможностях и вариантах сочетания математического инструмента и профессионального суждения бухгалтера.*

Управление качеством аудиторских услуг

*Березюк В.*

*Система управления качеством аудиторских услуг должна рассматриваться как непрерывный процесс улучшения, направленный на увеличение конкурентных преимуществ на рынке при минимизации всех видов ресурсов и средств. Автор статьи рассматриваются основные этапы разработки системы управления качеством аудиторских услуг.*

ФИНАНСЫ

стр. 15–31

Совершенствование планирования  
и прогнозирования финансовой устойчивости  
на основе моделирования

*Мельцас Е.*

*В статье описывается статистическая модель финансовой устойчивости строительных организаций, которая позволяет определить направление корректирующих мероприятий по восстановлению финансовой устойчивости, выявить степень влияния отдельных показателей финансовой устойчивости на общий уровень финансового состояния строительной организации, а также своевременно предпринять необходимые мероприятия в случае обнаружения высокого риска банкротства строительной организации.*

Повышение эффективности лизинговых услуг

*Пенчукова Т.*

*Проанализированы особенности лизинговых услуг, а также проблемы, с которыми сталкиваются участники лизинговых услуг. Сформулированы предложения и даны рекомендации для повышения эффективности лизинговых услуг.*

БАНКИ

стр. 32–45

Как пережили страны БРИКС мировой финансовый кризис. ЮАР

*Тетерятников К.*

*Многие экономисты считают, что мировой финансовый кризис, охвативший экономическое сообщество в 2008 году, завершился. Есть сторонники мнения, что кризис вошел в стадию рецессии, которая может продлиться не одно десятилетие. В любом случае кризис оказал влияние различного уровня на экономику стран мира. В статье приводятся исследования последствий кризиса для одной из стран БРИКС — ЮАР.*

Виды и взаимосвязь рисков кредитных организаций  
в сфере противодействия легализации доходов,  
полученных преступным путем

*Ковалева С.*

*К настоящему времени теория банковского дела определила типичные виды банковских рисков, а также выработала эффективные механизмы управления их отдельными видами. Вместе с тем в условиях развития международного механизма противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, деятельность кредитных организаций также сопряжена со «специфическими» рисками, присутствующими им как субъектам таких систем. В статье рассматривается сущность, виды и взаимосвязь указанных рисков применительно к деятельности российских кредитных организаций.*

Мировое банковское обозрение

ЭКОНОМИКА

стр. 46–52

Оценка устойчивости территории  
при формировании инвестиционного имиджа,  
привлекательного для инвестора

*Фирсов Ю.*

*В статье рассмотрена оценка устойчивого развития территории, а также влияние состояния региона на его инвестиционную привлекательность. Приведены методы оценки устойчивого развития региона.*

Взаимодействие власти и бизнеса в реализации  
крупнейших национальных проектов. «Сочи 2014»

*Парасоцкая Н.*

*Рамазанова Р.*

*В настоящей работе рассмотрено взаимодействие органов государственной власти и представителей бизнеса в реализации одного из крупнейших и важнейших национальных проектов — проведения XXII зимних Олимпийских и XI Паралимпийских игр «Сочи 2014». Также освещено влияние такого партнерства на развитие города, края и всей страны в целом. Кроме того, в работе представлены основные*

форумы, проекты и программы по устойчивому развитию г. Сочи, их цели, содержание и ожидаемые результаты, а также сравнение уже имеющихся с запланированными. И в заключение — в работе отражены основные выгоды от подобного сотрудничества власти и бизнеса для обеих сторон.

## ОБРАЗОВАНИЕ стр. 53–64

### Анализ связи стоимости обучения в ведущих мировых университетах с рейтинговыми оценками их деятельности

*Таточенко И.*

*Таточенко А.*

Проблема оценки качества образовательных услуг до сих пор остается актуальной проблемой. Существует множество рейтингов образовательных учреждений, несколько из которых считаются наиболее представительными. К сожалению, российские университеты редко занимают в международных рейтингах высокие позиции. Тем не менее с присоединением в 2003 г. к Болонскому соглашению Россия встала перед необходимостью ориентироваться в своей образовательной деятельности на международные нормы и процедуры, в т. ч. и на существующую систему рейтинговых оценок. Авторами статьи проанализирована взаимосвязь между стоимостью обучения в университете и его рейтингом.

### Оценка перспектив платной подготовки бакалавров по направлению «Менеджмент» на рынке образовательных услуг Москвы

*Таточенко А.*

В статье проведен анализ емкости рынка и стоимости обучения бакалавров по направлению «Менеджмент».

## ПРАВО стр. 65–71

### Имплементация опыта зарубежных стран в процессе совершенствования конституционного регулирования экономических отношений в России

*Мещангин В.*

В статье проведен анализ опыта зарубежных стран в процессе формирования экономических конституций. Предложены пути совершенствования отечественной модели конституционно-правового регулирования экономики.

### Взаимодействие уголовно-правовых систем в вопросах экстрадиции

*Алиев Ф.*

Взаимодействие уголовно-правовых систем различных стран — важнейший фактор успеха в борьбе с преступностью и наказанием за деяния, независимо от гражданства и места совершения преступления.

## ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО стр. 72–83

### Предпринимательство и его роль в трансформации экономики

*Исоков А.*

Статья посвящена исследованию роли предпринимательства в условиях переходной экономики. Также в ней рассматриваются трудности и противоречия в развитии малого и среднего предпринимательства в Республике Таджикистан.

### Понятие и принципы стратегического планирования и прогнозирования инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности

*Овешникова Л.*

*Борисова О.*

В статье рассматриваются сущность и содержание стратегического планирования и прогнозирования инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности. Результаты исследования показали, что подход, предложенный авторами, обеспечивает комплексный и всесторонний подход к изучению стратегического планирования и прогнозирования инфраструктурного обеспечения предпринимательства.

### Государственная поддержка малого бизнеса в Республике Дагестан и некоторые рекомендации по ее совершенствованию

*Абдуллаев Э.*

Республика Дагестан — один из самых перспективных регионов России. Автор статьи предложены рекомендации по совершенствованию государственной поддержки малого бизнеса республики.

## ИНТЕРВЬЮ стр. 84–89

### Об обучении предпринимательству и менторстве

*Хоффман Д.*

### Как создать экосистему и стимулировать развитие предпринимательства

*Амуржуев О.*

### Как собрать лучших из лучших, чтобы вместе менять мир

*Манихин А.*

*Панферов А.*

## КАФЕДРЫ стр. 90–91

Кафедра маркетинга МАТИ

Кафедра финансов Казанского (Приволжского) федерального университета

## ИСТОРИЯ стр. 92

Столетию журнала «Финансовая жизнь» посвящается!

## СОБЫТИЯ стр. 93

XVI Всероссийский конкурс научных работ молодежи «Экономический рост России»

## ЦИТАТЫ стр. 94–95

К. КАВЕЛИН. «Русский национальный интерес»

# Уважаемые читатели!



Этот номер журнала «Финансовая жизнь» посвящен предпринимательству. В настоящее время мы можем наблюдать активное развитие старт-ап проектов, как в России, так и за рубежом. Молодые предприниматели создают не только прибыльные компании, но и новые рабочие места. Это способствует внедрению инноваций, экономическому росту и повышению конкурентоспособности регионов и стран.

Перед молодыми предпринимателями открывается широкий спектр возможностей по разработке новых бизнес-моделей, которые перестраивают цепочки создания стоимости во всех отраслях. Важным условием для развития проектов является создание инновационных и технологических кластеров, которые являются неотъемлемой частью экосистемы предпринимательства. Не менее актуален и финансовый аспект. С финансовой точки зрения самым острым вопросом остается привлечение финансирования. При этом активно развиваются новые виды финансовых инструментов и отношений. Мы можем наблюдать получение финансирования на льготных условиях, изменение банковских требований, разработку правил новых форм финансирования, в том числе онлайн трансграничных платформ, сети инвесторов и предпринимателей.

Также предлагаются варианты адаптации налогового законодательства к новым реалиям, предоставление налоговых льгот и преференций в научно-технической сфере и социальном предпринимательстве.

Малый бизнес нуждается в активном содействии со стороны государства в решении текущих проблем. Но именно он способен решить проблему безработицы среди молодежи, а также стать основой для сильного, устойчивого и сбалансированного роста страны.

Не менее важным для экосистемы предпринимательства является развитие практики менторства. Опытный наставник способен помочь молодому предпринимателю наладить нужные связи, указать на ошибки и преодолеть их. И что самое главное подарить вдохновение на покорение новых высот.

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

## Требования к статьям

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

1.1. 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); научно-го 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><b>В интернет-магазине «Экономика и духовность»:</b> <a href="http://www.eko-spirit.ru">www.eko-spirit.ru</a></p>	<p><b>В редакции:</b> Тел: (499) 152-6558, (499) 152-0330 E-mail: <a href="mailto:manager_ras@ideg.ru">manager_ras@ideg.ru</a></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 приставейных 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.

# Проблема распределения косвенных затрат: Absorption costing

**Парасоцкая Н.,**

*к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета,*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации*

**Трусова Н.,**

*студентка, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации*

*Издержки и их оптимизация — важнейшие вопросы для фирм-производителей. Посредством оптимизации издержек фирмы могут увеличить свою прибыль (факторы увеличения прибыли — воздействие на цену и воздействие на издержки). Однако, чтобы оптимизировать что-то, необходимо иметь полную информационную картину о данном объекте. Формирование системы информации о затратах происходит посредством применения определенного метода калькулирования себестоимости. Одной из составных частей калькулирования себестоимости является распределение косвенных затрат. В работе рассматривается применение математического аппарата, в частности инструмента корреляции и применение теории вероятности в процессе выбора базы распределения затрат, а также подводится вывод о возможностях и вариантах сочетания математического инструмента и профессионального суждения бухгалтера.*

**Ключевые слова:** издержки, калькулирование, absorption costing, корреляция, себестоимость.

## The problem of allocating indirect costs: Absorption costing

**Parasotskay N.,**

*associate professor of Financial University under the Government of the Russian Federation*

**Trusova N.,**

*student of Financial University under the Government of Russian Federation*

*Costs and their optimization are the most important questions for manufacturing companies. Firms can increase their profit by optimizing costs (there are two ways of increasing profit: to influence price or to influence costs). So to optimize something it is necessary to have copious information about the object. To form a system of costs information we should use certain method of prime cost calculation. Allocation of indirect costs is one of the calculation process elements. In this article you can find information about the mathematical tools technique: application of correlation and theory of probability, event logy instrument. And you also will find information about variants of mathematic instrument and professional accounting judgment.*

**Keywords:** costs, calculation, absorption costing, correlation, prime cost.

В современной рыночной экономике эффективность финансово-хозяйственной деятельности определяется размером получаемой предприятием прибыли. Возможности получения максимальной прибыли ограничены, как минимум, двумя факторами: уровнем цен, формируемым на рынке в результате взаимодействия спроса

и предложения, и уровнем затрат, имеющимся на предприятии. При анализе этих факторов очевидно, что возможности воздействия на первый — цену — практически ограничены, следовательно, для ведения эффективного бизнеса организации следует изучать и оптимизировать второй фактор — управление затратами. Обеспечение

минимально возможных затрат является одним из основных способов достижения и сохранения прибыльности организации, а управление затратами в условиях современной рыночной конъюнктуры — ведущий элемент в общей системе управления предприятием. Данные о величине затрат являются необходимой информацией для принятия не только текущих, но и стратегических управленческих решений. Все сказанное выше дает основания предположить, что конкурентоспособность организации находится практически в прямой зависимости от организации системы затрат, имеющихся в организации, степени их оптимизации и эффективности управления. Актуальность также определяется тем фактом, что мы живем в условиях открытой экономики, когда помимо внутристрановой конкуренции между производителями различных товаров и услуг существует конкуренция с зарубежными фирмами, за плечами которых многие десятилетия функционирования в рыночных условиях и сложившиеся многообразные системы оптимизации затрат и повышения конкурентоспособности. Это заставляет отечественного производителя стремиться к понижению затрат при сохранении должного уровня качества продукции и доступности цены, что и является предметом управления затратами и рассматривается в данной работе.

Сегодняшний период — это время активной модернизации российской экономики, время внедрения инноваций. Мы наблюдаем переход от массового стандартизованного производства к производству, ориентированному на покупателя. В связи с этим производственный процесс усложняется, возникает ряд дополнительных затрат, требующих особых процедур калькулирования и учета, особых методов налогообложения и правового регулирования. Параллельно с инновациями в самом процессе производства необходимы инновации в процессе информационного обслуживания. В данной статье мы рассмотрим инновации в информационном обеспечении производства в разрезе бухгалтерского учета. Управленческий бухгалтерский учет — один из ключевых источников информации о работе предприятия, именно там формируются данные о затратах, себестоимости, ценообразовании. Важнейший элемент управленческого учета — формирование себестоимости продукции.

То, какой метод распределения затрат будет выбран на конкретном предприятии, определяет, какой будет себестоимость отдельных изделий, какие изделия предприятие оставит в производстве, а от каких откажется в силу недостаточной выгодности.

Система калькулирования себестоимости — один из самых важных и, пожалуй, самых сложных процессов на предприятии. Как уже говорилось выше, существует множество методов для осуществления этого процесса, при этом причем стоит отметить то, что ни один из них не является идеальным: в рамках каждого есть ряд проблем, которые в общем можно назвать неразрешимыми, потому что оптимальное выбранное решение для каждой из данных проблем в рамках одной организации не является таковым в рамках другого экономического субъекта в силу различия приоритетов, материально-технической и финансовой базы различных компаний. Именно поэтому

данная проблема не теряет своей актуальности с течением времени, так как экономика стремительно развивается: появляются новые сферы, отрасли, организации, изобретаются технологические линии, и все это должно найти отражение в системе затрат организаций, в системе их бухгалтерского учета, а соответственно и в калькулировании себестоимости выпускаемой ими продукции, оказываемых услуг и выполняемых работ.

Рассмотрим спорные вопросы и проблемы в рамках методов калькулирования, применяемых организациями на сегодняшний день. Во-первых, обратимся к методу калькулирования полной себестоимости. Проблема очевидна — выбор правильной базы распределения. Единого оптимального ответа на данный вопрос нет. Ведь можно предложить множество допустимых вариантов: на основании прямых затрат, на основании прямых материалов, отпущенных в производство, можно учитывать прямые затраты как включая в них стоимость полуфабрикатов, так и не включая, можно распределить пропорционально выручке, пропорционально какому-либо иному выбранному показателю — все зависит от учетной политики, принятой организацией. Однако ничто не дает нам права утверждать абсолютную справедливость того или иного метода, ведь выбор каждого из них зависит от выгодности для организации принимаемого решения. На основании критики метода калькулирования полной себестоимости специалистами был предложен метод директ-костинга, при котором, как уже говорилось, затраты делятся на переменные и постоянные, формируется сокращенная себестоимость, а к концу периода постоянные затраты списываются непосредственно на 90-й счет для последующего определения прибыли.

Среди достоинств данного метода основное то, что он прослеживает связь объемов производства, себестоимости и прибыли, а также упрощает систему учета (отпадает необходимость распределения косвенных расходов). Однако данный метод имеет ряд проблем, требующих решения. В расчетах данного метода принимается, что объемы производства продукции линейно зависят от затрат на ее производство, что верно только при экстенсивной эволюции производства, в определенных, довольно узких пределах, при которых объемы производства могут увеличиваться экстенсивно без изменения технологии и организации. Это допущение является слишком узким и требует математических уточнений модели. Кроме того, в методе директ-костинг не определяются сила и направление влияния факторов, а также сам вид функции этого влияния. Преодоление указанных выше недостатков могло бы повысить эффективность метода и расширить область его применения, при этом затраты на математическое обоснование данной модели были бы единовременными: стоит лишь разработать нужный алгоритм, затем внедрить его в программу и запустить в работу предприятий.

Ряд проблем имеется и в другом разрезе методов. Например, проблемы нормативного метода следующие: нормы, взятые из отчетных данных предыдущих периодов, затруднены в применении и не отражают сегодняшнюю ситуацию, так как действие инфляционного фактора

значительно; нормы, основанные на точных инженерных расчетах, более прогрессивны, но сложность заключается в том, что существующие нормативы, единые отраслевые нормы для различных отраслей экономики в стране не обновлялись в течение длительного времени.

В результате организациям приходится самим устанавливать такие нормативы, однако, их не всегда можно назвать научно обоснованными, так как никто не проверяет квалификационный уровень специалистов, их составляющих. Отсюда огромная необходимость разработки новой нормативной базы. Кроме того, данный метод применим лишь в сфере со стандартизированной продукцией. Если же ассортимент выпускаемой продукции часто меняется и разнообразен, то расчет нормативов может вызвать определенные сложности и стать весьма трудоемким процессом. Также стоит отметить, что данный метод довольно консервативен и не способствует появлению и развитию какой-либо творческой инициативы (есть стандарты, от которых нельзя отступать).

Кроме того, данная система не применяется на всех стадиях жизненного цикла продукции, например, на стадии разработки и внедрения нового продукта: в этих условиях затраты более непредсказуемы и их сложно нормировать. Также сложности вызывает процесс разработки и распределения затрат, не связанных с выпуском конкретной продукции, к примеру, затраты по управлению предприятием, расходы на аудиторское обслуживание и т. д. Такие расходы довольно сложно стандартизировать и точно отнести на определенные виды продукции, не исказив при этом их реальную себестоимость.

В позаказном методе основная проблема в том, что оперативное определение себестоимости заказа в период времени, когда он еще не выполнен является очень трудоемким, а иногда и невозможным. В попередельном методе может возникнуть сложность с разделением производства на технологические переделы, отсюда ограниченность применения и этого метода. Что касается коэффициента метода, то опять-таки возникает проблема правильности определения того или иного коэффициента. И подобных проблем может быть названо огромное количество в границах каждого из применяемых методов. Разрешимость данных вопросов носит сугубо субъективный порядок (индивидуальна для каждой отдельной организации).

Однако при большом количестве вариантов для выбора метода, по которому будет проводиться калькуляция, выбор сделать проще, так как можно подобрать тот вариант, который в большей степени удовлетворяет условиям хозяйствования определенной организации. Именно поэтому в российскую практику следует вводить методы, используемые в западных странах, вероятно, образовавшиеся там в связи с большим опытом ведения хозяйственной деятельности в рыночных условиях.

На сегодняшний день существует целый ряд методов калькулирования себестоимости продукции, таких как директ-костинг, абс-костинг, станд-костинг, абсорбшен-костинг и другие. В перспективе развития методов калькулирования лежит, во-первых, синхронизация определенных методов в единый интегральный вариант, так как подобный

вариант будет учитывать намного больше аспектов хозяйственной деятельности организации, его методика станет гораздо более точной, так как будет рассматривать тот или иной объект с разных сторон (каждый метод ориентирован на определенное восприятие объекта, а совмещенные метод обеспечит комплексное восприятие). При этом названный процесс уже идет, мы можем видеть сочетание в западной практике использования таких методов, как стандарт-костинг (аналог российского нормативного метода) и директ-костинг, что позволяет рассматривать объекты калькулирования, с одной стороны, с ориентированием на ранее установленные нормы и нормативы, с другой — на систему, основанную на наличии связи между такими категориями, как объем выпуска, себестоимость, прибыль. Итог — более комплексное видение объекта, более точное отражение затрат, связанных с его производством. Кроме того, в современных условиях такие науки, как эконометрика, высшая математика, компьютерное программирование внедряются практически во все сферы экономики.

Однако в бухгалтерском учете их применение довольно ограничено, несмотря на то что такая его сфера, как калькулирование носит математико-экономический характер. Это «самая математическая» часть бухгалтерского учета. Мы предлагаем, к примеру, при определении базы распределения затрат (в случае калькулирования полной себестоимости) применять эконометрические методы. В частности, рассматривать корреляцию между уровнем тех или иных косвенных расходов и возможными базами (прямыми материалами, заработной платой рабочих основного производства, суммой прямых затрат и т. д.) и учитывать этот фактор при выборе оптимальной базы распределения (та, где коэффициент корреляции больше по значению, что свидетельствует о наличии статистической зависимости между данными показателями). Кроме того, при определении данной базы можно использовать методы стохастического (вероятностного) анализа, которые, в принципе, не являются очень трудоемкими и требуют лишь единовременных затрат с последующим созданием стандартного алгоритма действия.

Таким образом, подключая высшую математику, можно добиться гораздо большей четкости и полноты учета всех возможных вариантов. Для реализации данных методов необходимы просто временные ряды с соответствующими данными по необходимым показателям, данная информация в рамках организации является легко доступной и бесплатной. Математическую составляющую можно ввести и посредством рассмотрения показателей не как абсолютных, точных, а состоящих из истинного значения и шума (неточности вследствие искажения информации, ошибок). Данная модель будет строиться на векторах и позволять определять ошибки и истинные значения без дополнительных затрат.

Таким образом, на наш взгляд, сегодняшние перспективы развития бухгалтерского учета не ограничены и находятся в тесной взаимосвязи с математикой.

В данной работе рассматривается абсорбшен-костинг. Данный метод подразумевает полное распределение понесенных затрат по видам продукции. В расчет принимаются не только прямые, но и косвенные затраты. К прямым

относятся затраты, которые привязаны непосредственно к определенным видам продукции, как правило, отказ от производства уничтожает данные издержки. К косвенным — те, которые не могут быть отнесены на определенную продукцию без проведения дополнительных вычислений. Сначала их аккумулируют, потом распределяют посредством специальных расчетов. К ним, как правило, относятся общепроизводственные и общехозяйственные расходы (25, 26 счета). При этом косвенные затраты подлежат распределению на основе закрепленной в учетной политике базы распределения. Выбор такой базы — одна из сложнейших задач, стоящих перед учетными работниками. Ведь от того, каким образом распределены косвенные затраты, зависит себестоимость конкретных видов продукции, которая является одним из важнейших качественных, оценочных показателей работы предприятия, комплексно характеризующих эффективность использования всех видов ресурсов. Такая база должна быть экономически обоснованной: она зависит от особенностей организации, технологии производства, функциональной специфики работы предприятия. Кроме того, каждый учетный процесс имеет свою стоимость и трудоемкость, поэтому необходимо, чтобы весь процесс распределения был достаточно экономичным (затраты на ведение учета должны по возможности минимизироваться) и отвечал требованиям и задачам, стоящим перед ним. Рассматриваемый вариант выбора базы распределения затрат имеет направленность не только на цели бухгалтерского и налогового учета, но и на анализ рентабельности каждого вида продукции в рамках внутреннего учета и принятия эффективных управленческих решений в области ценообразования и ассортиментной политики.

Классическая схема распределения косвенных затрат проходит в три этапа: распределение затрат между видами деятельности, распределение между видами производств, распределение между видами продукции в рамках отдельных производств. В данной работе рассматривается третий этап распределения.

*Перед выбором базы распределения, необходимо учесть следующие принципы:*

*Выбранный вид затрат должен присутствовать в каждом виде продукции, между которыми распределяется.*

*Для каждого из видов продукции этот расход признается прямым.*

*Для каждого вида продукции этот вид расходов является весомым по экономическому смыслу.*

*Необходимо учитывать то, какой ресурс превалирует в данном производстве (является ли оно материалоёмким, трудоёмким, капиталоемким).*

*Как допущение принимается соответствие выбранной базы нормальным условиям работы.*

Приступим к описанию предлагаемого алгоритма распределения. Для начала рассмотрим корреляционную зависимость между суммой косвенных затрат и такими величинами, как выручка (TR), объем выпуска в натуральном выражении (Q), общая сумма прямых затрат (TDC) и сумма косвенных затрат (TOC). Таким образом, находим коэффициент корреляции Пирсона (1):

$$\rho = \frac{E(X) \cdot E(Y)}{\sqrt{\sigma_X \cdot \sigma_Y}}, \quad (1)$$

где за X принимаем временной ряд исследуемого варианта базы распределения, за Y — временной ряд показателей косвенных затрат. Коэффициент корреляции колеблется от -1 до 1; чем ближе к 1, тем теснее связь (минус говорит об обратной связи). Данный коэффициент говорит о наличии статистической зависимости между исследуемыми показателями. Однако он не говорит о наличии причинно-следственной связи, а лишь дает первичную наводку. Поэтому необходимо дополнительно анализировать то, чем занимается данное предприятие (сфера производства, услуг, торговли), проверять характер действия инфляции на различные группы товаров (при выборе TR за базу), а также их однородность (при выборе Q). Если наиболее тесная связь наблюдается между TOC и TDC, тогда необходимо проводить дальнейший анализ. Мы предлагаем следующий алгоритм: 1) определяется доля трудовых, материальных, «капитальных» затрат, определяется характер производства (2):

$$d_i = \frac{DC_i}{TDC}, \quad (2)$$

где DC<sub>i</sub> — та или иная компонента прямых затрат. Затем после структурного анализа выделяются возможные базы распределения, касающиеся того или иного характера производств. При преобладании трудовых ресурсов в качестве базы могут использоваться время работы производственных рабочих, трудоемкость, заработная плата производственных рабочих. Если превалирующий ресурс — материальные затраты, то имеем следующие варианты базы: стоимость сырья и материалов, стоимость основных материалов, стоимость покупных полуфабрикатов. Для капиталоемкого производства: время работы оборудования, амортизационность, затраты на обслуживание оборудования. Выбор основывается на корреляционном анализе. Однако принципы распределения — указанные выше также должны соблюдаться.

Данный вариант имеет как преимущества, так и недостатки: среди преимуществ относительная простота расчетов (все действия могут быть прописаны в программе или выполняться при помощи MSExcel), также преимуществом является учет тесноты связи между показателями, и определенная математическая обоснованность выбора. Среди недостатков — отсутствие прямого механизма определения причинно-следственной связи и базирование по большей части на статистической зависимости между показателями.

Для разрешения данного вопроса может быть использован еще один вариант, работающий на аналогичных принципах, однако более оправданный и трудоемкий. Это механизм эвентологической теории вероятностей. При данном подходе используется ценностно-вероятностное принятие решения. Мы имеем множество событий-обстоятельств  $f \in F$  (эвентологического пространства

Таблица 1

Разработочная калькуляционная таблица

Год	Цена, руб.	Объем, шт.	Выручка	ADC	Основные материалы, руб.	Доля	Покупные комплектующие, руб.	Доля	Вспомогательные материалы, руб.	Доля	Затраты на энергию, руб.	Доля	Оплата труда, руб.	Доля	Социальные отчисления, руб.	Доля	Ремонт оборудования, руб.	Доля	TDC, руб.	ТОС
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
1999	400	15000	6000000	191	100	0,53	15	0,08	13	0,068	16	0,08	20	0,105	3	0,02	23	0,121	2863184	4000000
2000	401	15200	6095200	198	101	0,51	14	0,07	15	0,076	15	0,08	23	0,117	7	0,04	22	0,112	3006382	3585000
2001	396	14900	5900400	230	120	0,52	13	0,06	20	0,087	20	0,09	25	0,109	8	0,03	24	0,105	3432892	3600000
2002	420	14770	6203400	240	128	0,54	16	0,07	21	0,088	21	0,09	26	0,109	8	0,03	19	0,08	3540671	3740000
2003	423	15300	6471900	219	110	0,5	17	0,08	16	0,073	22	0,1	27	0,124	8	0,04	18	0,083	3350967	3560000
2004	403	15320	6173960	200	109	0,55	18	0,09	1	0,005	25	0,13	24	0,12	7	0,04	15	0,075	3065910	3780000
2005	423	16000	6770400	219	107	0,49	20	0,09	19	0,087	26	0,12	22	0,101	7	0,03	17	0,078	3496350	3650900
2006	444	16300	7242212	214	105	0,49	14	0,07	23	0,108	28	0,13	19	0,089	6	0,03	18	0,085	3481931	3700000
2007	467	16250	7580997	191	102	0,54	13	0,07	16	0,084	16	0,08	21	0,11	6	0,03	16	0,084	3107259	4100000
2008	380	14000	5320000	200	98	0,49	17	0,09	16	0,08	17	0,09	28	0,14	8	0,04	15	0,075	2804547	3800000
2009	399	14500	5785500	209	97	0,47	20	0,1	19	0,091	18	0,09	22	0,105	7	0,03	26	0,125	3037393	4000000
2010	419	15100	6326145	234	108	0,46	21	0,09	20	0,086	20	0,09	29	0,125	9	0,04	26	0,112	3527183	4100000
2011	440	16000	7038360	235	110	0,47	22	0,09	25	0,107	22	0,09	22	0,094	7	0,03	27	0,115	3767759	4200000

Рассмотрим корреляцию показателей:

$\rho(\text{TDC}; Q) = 0,120376613; \rho(\text{TDC}; \text{TR}) = 0,249940578; \rho(\text{ТОС}; \text{TR}) = 0,047512035$ . Получаем наибольшую корреляцию с выручкой, соответственно, выбираем ее как базу распределения. Если бы максимальная корреляция была у прямых затрат, то мы воспользовались бы долей, определили характер производства. И снова воспользовались корреляцией.

( $\Omega, F, P$ ), где  $\Omega$  — общее пространство элементарных событий,  $F$  — алгебра событий,  $P$  — вероятность. После принятия решения о выборе события-базы распределения ( $D \in F$ ) мы определяем событие-терраску ( $terX$ ), в нашем случае — стечение обстоятельств по принятии определенного решения. При этом мы рассматриваем под множеством  $D$  только те решения, которые максимизируют прибыль. Ценность будет определяться максимизирующей способностью, то есть изменением информации о величине прибыли с максимизирующим условием.

Для решения будем использовать индикативную функцию (3):

$$I_d(terX) = (ter(F), d) = ((1, ter(F) \in D @ 0, otherwise) \quad (3) \\ \in D \times 2f \in D(F), \text{ то есть } i_d(F) = (ter(F)) \quad (4) \\ (d, F)$$

Введем сет-индикативную функцию:

$$i_d(F) = \begin{cases} \Omega, & ter(F) \in D \\ \emptyset, & otherwise \end{cases} \quad (5)$$

Таким образом, каждое выбранное решение (событие  $d \in \Omega$ ) определяется стечением террасок из  $i_d$  (5).

$$d = \sum_{F \in F} ter(F) \cap i_d(F), \quad d = \sum_{F \in D(F) > 0} ter(F) \cap i_d(F), \quad (5)$$

Мы представили функционал, описывающий процесс и последствия принятия решений. Определителями этого процесса являются ценность и вероятность, детерминирующие максимизацию прибыли посредством выбора определенных решений (6):

$$\|val(d, F)\| = \{val(d, F), (d, F) \in DXF, val(d, F) > 0, val(d, F) \rightarrow \max\} \quad (6)$$

При этом ценность находим по формуле (7), где  $\beta, v$  — положительные параметры, определяемые исходя из совокупности:

$$V(x) = \frac{1}{\beta} \ln \left( \sum_{x \in X} [\exp\{-\beta v(x)\}] \right), \quad (7)$$

При этом события имеют свою вероятность, которая учитывается по классическим законам, и в итоге мультиплицируется с ценностью.

Таким образом, в данной работе представлен несколько новый взгляд на проблему распределения затрат, учитывающий разработки в сфере высшей математики и статистики. Современный рынок уже не похож на тот, который мы наблюдали раньше, когда формировались классические схемы распределения затрат, носящие в большей степени интуитивный, чем математически обоснованный характер, поэтому он требует несколько иных, более фундаментальных подходов в принятии решений. Конечно, предложенные схемы имеют свои недостатки,

связанные со статистической трактовкой информации и данных, однако в общем и целом при разумном применении их с учетом причинно-следственных связей между объектами, а также учета профессионального суждения результат будет более точным и обоснованным.

Предлагаемая модификация метода абсорбентности, на наш взгляд, является инновационной моделью ведения учета затрат, отвечающей требованиям, которые ставятся перед информационной системой бухгалтерского учета в двадцать первом веке. Учитывая развитость технологий, а также прогресс, достигнутый в точных науках, возможность их практического применения, можно сделать вывод об адекватности данной модели и применимости ее в современной рыночной среде. Данная модель имеет строгое математическое и статистическое обоснование, является нетрудоемкой (после однократного написания программы затраты на ее содержание сводятся практически к нулю). Отталкиваясь от представленной разработки, можно сделать вывод, что инновации в бухгалтерском учете должны быть не только в части законодательства, но и в части реформирования методов в сторону направленности на сближение с математическими и статистическими науками посредством более активного использования имеющегося информационно-технологического потенциала.

Подводя итоги, можно сделать следующие выводы: на сегодняшний день имеется большое разнообразие применяемых методов калькулирования себестоимости продукции, у каждого из которых свои плюсы и минусы. В целях совершенствования и развития процесса калькулирования необходимо обеспечить синхронизацию этих методов для получения комплексного видения затрат и более точного их отражения. Также можно сделать вывод о необходимости выхода бухгалтерского учета за рамки методов элементарной математики и использование более сложных моделей (векторных, вероятностных, статистических), обеспечивающих предоставление более точной информации, при условии, что единожды разработанный алгоритм будет систематически внедряться в бухгалтерский учет.

Перспективы развития бухгалтерского учета как науки далеко не исчерпаны и не могут сводиться к существующим сегодня методам (это было бы аналогом того, если бы бухгалтерский учет застыл на этапах счетоводства, а не был бы таким, каким мы его видим сегодня), перспектив развития огромное количество, остается лишь разрабатывать необходимые модели и внедрять их в практику учета и не забывать о том, что профессиональное суждение бухгалтера не теряет своей важности.

#### Литература

1. *Бышев В.А.*, Эконометрика. — М: Финансы и статистика. — 2008, 480 с.
2. <http://eventology-theory.ru/000.htm>.
3. <http://btrainer.com>.
4. <http://minfin.ru>.
5. <http://consultant.ru>.

# Управление качеством аудиторских услуг

**Березюк В.,**

*к.э.н., доцент, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, Караганда, Казахстан*

*Система управления качеством аудиторских услуг должна рассматриваться как непрерывный процесс улучшения, направленный на увеличение конкурентных преимуществ на рынке при минимизации всех видов ресурсов и средств. Автором статьи рассматриваются основные этапы разработки системы управления качеством аудиторских услуг.*

**Ключевые слова:** качество аудиторских услуг, управление качеством, рынок аудиторских услуг, система контроля качества.

## Quality management of audit services

**Berezyuk V.**

*Ph.D., Associate Professor, Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, Karaganda, Kazakhstan*

*The quality management system of audit services should be seen as a continuous process improvements aimed at increasing competitive advantage in the market while minimizing all kinds of resources and funds. The author discusses the main steps in developing a quality management system audit services.*

**Keywords:** quality of audit services, quality management, auditing services market, the system of quality control.

Целенаправленная деятельность по повышению качества аудиторских услуг рассматривается как управление качеством аудиторских услуг. Обеспечение качества аудиторских услуг представляет составную часть управления качеством аудиторских услуг, которое выполняется как в рамках управления качеством, так и автономно.

Система обеспечения качества аудиторских услуг рассматривается как органическое сочетание и реализация совокупности элементов регулирования аудиторской деятельности — системы аудиторских стандартов, внешнего и внутреннего контроля качества, аттестации и повышения квалификации аудиторов, лицензирования деятельности, нормативно-правового регулирования — для нормального функционирования рынка аудиторских услуг.

Система обеспечения качества аудиторских услуг представлена на схеме 1.

Система управления качеством аудиторских услуг рассматривается как постоянный, планомерный, целеустремленный процесс воздействия на всех уровнях управления на факторы, определяющие качество

аудиторских услуг и условия обеспечения качества аудиторских услуг, обеспечение постоянного повышения качества аудиторских услуг в соответствии с потребностями рынка.

Система контроля качества аудита рассматривается как составная часть системы обеспечения и управления качеством аудиторских услуг.

Целью управления качеством аудиторских услуг является обеспечение постоянного роста качества аудиторских услуг для получения конкурентных преимуществ на рынке при минимизации всех видов ресурсов и средств.

Одна из важнейших и сложных задач системы управления качеством аудиторских услуг заключается в том, чтобы при выработке мероприятий по улучшению качества обеспечить гармоничное сочетание факторов и условий, что позволяет наиболее эффективно управлять качеством аудиторских услуг и сокращать издержки по их оказанию.

Сущность управления качеством заключается в выработке управленческих решений и последующей



реализации предусмотренных этими решениями управляющих воздействий на определенный объект управления, которым выступает качество аудиторских услуг.

Управление качеством аудиторских услуг опирается на следующие взаимосвязанные категории: объект, субъект, цели, политика, стратегия и тактика в области качества, функции, принципы, вид и тип критериев, методы и средства, оценка.

Субъектом управления выступают управляющие органы всех уровней и ответственные лица, призванные обеспечить достижение планируемого состояния и уровень качества аудиторских услуг.

Методы и средства управления представляют способы, которыми органы управления всех уровней воздействуют на элементы регулирования аудиторской деятельности, обеспечение достижения и поддержание планируемого состояния и уровня качества аудиторских услуг.

Управление качеством аудиторских услуг рассматривается как сложная организационно-экономическая система, действующая в определенных экономических и правовых условиях. Механизм управления качеством аудиторских услуг отражает систему и элементы регулирования аудиторской деятельности.

Управление качеством аудиторских услуг отражает влияние на формирование качества аудиторских услуг подразделений, находящихся на разных уровнях управления (республиканском, уровне профессиональных аудиторских объединений, корпоративном уровне) как в период создания, так и в период потребления аудиторских услуг.

В условиях экстенсивного роста и расширения аудиторского бизнеса, перераспределения функций регулирования от государственных структур к общественному сектору управление качеством аудиторских услуг необходимо реализовать, прежде всего, в первичном звене, на уровне аудиторской организации.

Система управления качеством разрабатывается с учетом деятельности конкретной аудиторской организации и обеспечивает проведение определенной политики планирования качества и процедур контроля качества в достижении поставленных целей по качеству. Масштабы системы управления качеством аудиторской организации должны соответствовать задачам и целям обеспечения качества аудиторских услуг на рынке.

Система управления качеством аудиторских услуг основана на принципах комплексного подхода, методологии и методах разработки внутрифирменных стандартов аудиторской деятельности. Главная цель системы – обеспечение постоянного роста качества и организационно-методологического уровня создаваемых аудиторских услуг в соответствии с плановыми заданиями по качеству, требованиями стандартов и запросами потребителей. Главная цель достигается путями:

— созданием и освоением новых и высококачественных видов аудиторских услуг, соответствующих международным нормам;

— улучшением показателей качества аудита путем обновления оказываемых услуг;

— своевременное снятие или замена морально устаревающих аудиторских услуг;

— обеспечение качества оказываемых услуг в строгом соответствии с требованиями аудиторских стандартов (внешних и внутренних) и других нормативных документов;

— внедрение в деятельность аудиторских организаций новейших достижений науки и передовых технологий, корпоративного опыта;

— совершенствованием и развитием форм и методов управления качеством аудиторских услуг.

Система управления качеством в аудиторской организации строится и охватывает все процессы, которые необходимы для обеспечения эффективности аудиторской деятельности, начиная от маркетинга аудиторских услуг до их предоставления, а также включает анализ качества услуг потребителям, т. е. рассматриваются все стадии жизненного цикла аудиторской услуги — «петля качества» аудиторской услуги.

Таким образом, внутрифирменная система управления качеством аудиторских услуг представляет способ организации эффективного взаимодействия управляющих и исполнительных подразделений аудиторской организации и отдельных лиц, участвующих в создании аудиторских услуг и реализации их на рынке с целью придания им свойств, обеспечивающих удовлетворение потребностей рынка, при минимальных затратах.

При рассмотрении комплексной оценки качества аудиторских услуг в исследовании были использованы элементы квалиметрии. Комплексная оценка качества аудиторских услуг должна отражать эффективность управления качеством услуг в организации и выражаться через показатель «интегральное качество». Интегральное качество служит индикатором при оценке политики, процедур, решений в системе управления качеством и определяется соотношением результатов от предоставления аудиторских услуг и затрат всех видов ресурсов на их оказание.

Показатель «интегральное качество аудиторских услуг» рассматривается через показатель рентабельности активов аудиторской организации, скорректированный на коэффициент  $\varphi$ , и представляется в виде:

$$K = \varphi * K = \varphi * \frac{\sum_{\text{рент}} \text{доходов}}{\sum \text{активов}},$$

где  $\varphi$  — удельный вес аттестованных аудиторов в общей численности сотрудников аудиторской организации;  
 $\sum \text{доходов}$  — суммарная величина среднегодового дохода аудиторской организации в форме заработной платы сотрудников и финансового результата деятельности организации (прибыли);  
 $\sum \text{активов}$  — суммарная величина среднегодовой стоимости долгосрочных и краткосрочных активов организации.

Исходную модель разложим на количественные и качественные составляющие. После соответствующих



математических преобразований в результате получим пятифакторную модель:

$$K = \varphi * \frac{\text{рент}}{B} * K = \varphi * \frac{\sum \text{доходов}}{\sum \text{активов}} = \varphi * \frac{U+P}{F+E} = \varphi * \frac{U/N+P/N}{F/N+E/N} = \varphi * \frac{\&^u + \&^p}{\&^f + \&^e}$$

где U — годовая сумма заработной платы и социальных выплат сотрудникам организации;

P — финансовый результат деятельности организации за год;

F — среднегодовая стоимость долгосрочных активов организации;

E — среднегодовая стоимость краткосрочных активов организации;

N — объем аудиторских услуг, произведенных за год;

&<sup>u</sup>, &<sup>p</sup>, &<sup>f</sup>, &<sup>e</sup> — показатели интенсификации производства услуг, соответственно — трудоемкость услуг, рентабельность услуг, фондоемкость услуг, коэффициент закрепления краткосрочных активов.

Таким образом, эффективность управления качеством услуг в аудиторской организации можно выразить с помощью показателя «интегральное качество аудиторских услуг» и модели комплексной оценки качества аудиторских услуг:

$$K = \varphi * \frac{\&^u + \&^p}{\&^f + \&^e}$$

Интегральное качество аудиторских услуг отражает созданную аудиторской организацией добавленную стоимость (чистую продукцию) и использованный при этом капитал (активы) организации. Модель комплексной оценки качества аудиторских услуг отражает количественное соотношение экстенсивности и интенсивности экономической деятельности аудиторской организации и выражается через частные показатели эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов в организации.

**Литература**

1. Закон Республики Казахстан «Об аудиторской деятельности» от 20 ноября 1998 года (с изменениями и дополнениями)
2. Сборник международных стандартов аудита, выражения уверенности и этики. Алматы, 2007 — 1260 с.
3. Абленов Д.О. Аудит: теория и практика: учебник. — Алматы: Экономика, 2005. — 420 с.
4. Чая В.Т. Качество аудиторской деятельности: проблемы и решения // Журнал «МСФО и МСА в кредитной организации». № 5 — 2006.
5. Шеремет А.Д. Аудит: учебник / А.Д. Шеремет. — 5-е изд., испр. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2008. — 448 с. — (Высшее образование).

# Совершенствование планирования и прогнозирования финансовой устойчивости на основе моделирования

**Мельцас Е.,**

руководитель отдела, Институт ИТКОР

*В статье описывается статистическая модель финансовой устойчивости строительных организаций, которая позволяет определить направление корректирующих мероприятий по восстановлению финансовой устойчивости, выявить степень влияния отдельных показателей финансовой устойчивости на общий уровень финансового состояния строительной организации, а также своевременно предпринять необходимые мероприятия в случае обнаружения высокого риска банкротства строительной организации.*

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость, регрессионная модель, прогнозирование, банкротство.

## Better planning and forecasting of financial stability by modeling

**Meltsas E.,**

Head of Division, Institute ITCOR

*The paper describes the statistical model of financial sustainability of construction companies, which allows you to determine the direction of the corrective measures to restore financial stability, to identify the extent to which individual indicators of financial stability on the overall financial condition of a construction company, and promptly take the necessary measures in case of high risk of bankruptcy of the construction company.*

**Keywords:** financial stability, the regression model, prediction, bankruptcy.

Формирование планов и построение прогнозов экономической деятельности хозяйствующего субъекта выступает обязательным элементом развития строительной организации, что обуславливается целью финансового планирования, которая «...позволяет осуществить выбор максимально эффективного способа развития хозяйствующего субъекта, «воплощает намеченные стратегические цели в конкретные финансовые показатели, помогает следить за использованием финансовых ресурсов, а также может быть инструментом их привлечения»<sup>1</sup>. То

есть финансовое планирование определяет способы и методы достижения финансовых задач организации.

В организации могут использоваться как отдельные методики определения финансовой устойчивости, в связи с тем что каждый коэффициент финансовой устойчивости имеет самостоятельное значение и в конкретной ситуации организации могут быть необходимы не все, а лишь некоторые из них, так и совокупность конкретных показателей, оформленная в виде единой системы, что является наиболее целесообразным, по нашему мнению. Доказательством этого также является мнение Дениса Соколова — руководителя отдела стратегического консалтинга и исследований Cushman&Wakefield: «С

<sup>1</sup> Павлова М.С. Финансовое планирование как основа управления предприятием / М.С. Павлова, Т.В. Кулькина, М.Ю. Володина // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. — 2011. — № 4. — С. 84.

Таблица 1

## Расчетная таблица финансовых коэффициентов строительных организаций

Наименование организации	Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	Коэффициент маневренности собственных средств	Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	Период оборота запасов и затрат (дни)	Период оборота активов (дни)
Условное обозначение в модели	у	х1	х2	х3	х4
1	2	3	4	5	6
ОАО СМУ-4	1361,13%	-243,82%	0%	44	180
ОАО «215 УСМР»	1459,65%	69,86%	6,21%	9	201
ОАО «356 УНР»	677,39%	-71,61%	0	67	205
ОАО ПМК 52	134,13%	-59,55%	0	18	243
ОАО «73 УНР»	51,19%	-44,15%	0	955	21 625
ООО фирма «АБ-Гидро-М»	-138,94%	102,93%	0		
ООО «АБРИС»	552,52%	82,49%	0	15	55
ЗАО «Абсолют»	5136,28%	100%		2	128
ООО «АБСОЛЮТ»	-356,53%	102,98%	0		
ООО «АВАН»	2962,19%	-332,35%	0	53	161
ООО «Авангард»	1312,33%	67,81%	0	26	60
ООО «Август»	4,85%	93,72%	0%	15	118
ООО «Аверс»	37,98%	46,45%	1,21%	24	303
ОАО «Авиакомпания применения авиации в хозяйстве»	176,90%	38,70%	0%	911	1 271
ООО «АВИПРОМНАЛАДКА»	533,82%	95,94%	0	77	170
ООО «Авис»	677,90%	77,82%	0	95	163
ООО «АВМ И К»	17,25%	100%	0%	24	83
ООО «Аврора»	196,15%	100%	0	11	163
ООО «Авто Век»	191,84%	-173%	63,73%	1	481
ООО «Автопром»	403%	-11,84%	0	64	257
ООО «Агас»	241,86%	-35,92%	0	52	142
ООО НПП «Агора»	57,04%	73,76%	30,65%	350	903
ОАО «АГРОСТРОЙ»	1779,80%	-154,49%	0	78	218
ЗАО «АГРОСТРОЙМОНТАЖ»	153,02%	27,81%	0	22	184
ООО «АДВАНТАЖ»	-111,63%	100%	0	3	24
ООО «АЗИМУТ»	982,63%	33,90%	0		
ООО «Азиндор»	-164,73%	137,07%	0	120	2 411
ЗАО «Аир»	49,11%	43,92%	0,50%	16	189
ООО «АкваВек»	6908,70%	-1143,48%	0	61	97
ООО «АКВАЛЭНД-НН»	10267,24%	100%	0	1 734	2 731
ООО «АКВИЛОН»	53,18%	96,82%	0	89	832
ООО «АКСАЙСКАЯ ПТИЦЕФАБРИКА — ЖД»	55271,88%	-42756,25%	99,81%		
ООО «АКСАЙСКИЙ ПОДВОДНИК»	155,08%	91,08%	0	2	103
ООО «АКФЭС»	20555,08%	-16401,73%	0	116	1 028
ООО «АКЫН ОЗАЙ»	1968,49%	28,06%	0	183	418
ООО ФИРМА «АЛА»	0,85%	100%	0		
ООО «АЛГОЛ»	35,86%	99,35%	0	1	76
ООО «АЛДИ»	50,88%	84,80%	0	295	372
ИЧП «АЛЕКС»	16,67%	100%	0		
ООО «АЛИНА»	-8856,78%	131,48%	102,24%	4 997	30 061
ООО «АЛМА»	152,84%	100%	0	2	167
МП «АЗОВСТРОЙЗАКАЗЧИК»	58525%	-49001,43%	99,76%	1 486	11 496

Источник: составлено автором на основании системы СПАРК (Система профессионального анализа рынков и компаний).

Таблица 2

## Приведение финансовых коэффициентов строительных организаций к единой единице измерения

Наименование организации	Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	Коэффициент маневренности собственных средств	Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	Период оборота запасов и затрат (дни)	Период оборота активов (дни)
Условное обозначение в модели	у	х1	х2	х3	х4
ОАО СМУ-4	13,61	-2,44	0,00	0,12	0,50
ОАО «215 УСМР»	14,60	0,70	0,06	0,03	0,56
ОАО «356 УНР»	6,77	-0,72	0,00	0,19	0,57
ОАО ПМК 52	1,34	-0,60	0,00	0,05	0,68
ОАО «73 УНР»	0,51	-0,44	0,00	2,65	60,07
ООО «АБРИС»	5,53	0,82	0,00	0,04	0,15
ООО «АВАН»	29,62	-3,32	0,00	0,15	0,45
ООО «Авангард»	13,12	0,68	0,00	0,07	0,17
ООО «Август»	0,05	0,94	0,00	0,04	0,33
ООО «Аверс»	0,38	0,46	0,01	0,07	0,84
ОАО «Авиакомпания применения авиации в хозяйстве»	1,77	0,39	0,00	2,53	3,53
ООО «АВИАПРОМНАЛАДКА»	5,34	0,96	0,00	0,21	0,47
ООО «Авис»	6,78	0,78	0,00	0,26	0,45
ООО «АВМ И К»	0,17	1,00	0,00	0,07	0,23
ООО «Аврора»	1,96	1,00	0,00	0,03	0,45
ООО «Авто Век»	1,92	-1,73	0,64	0,00	1,34
ООО «Автопром»	4,03	-0,12	0,00	0,18	0,71
ООО «Агас»	2,42	-0,36	0,00	0,14	0,39
ООО НПП «Агора»	0,57	0,74	0,31	0,97	2,51
ОАО «АГРОСТРОЙ»	17,80	-1,54	0,00	0,22	0,61
ЗАО «АГРОСТРОЙМОНТАЖ»	1,53	0,28	0,00	0,06	0,51
ООО «АДВАНТАЖ»	-1,12	1,00	0,00	0,01	0,07
ООО «Азиндор»	-1,65	1,37	0,00	0,33	6,70
МП «АЗОВСТРОЙЗАКАЗЧИК»	585,25	-490,01	1,00	4,13	31,93
ЗАО «Аир»	0,49	0,44	0,01	0,04	0,53
ООО «АкваВек»	69,09	-11,43	0,00	0,17	0,27
ООО «АКВАЛЭНД-НН»	102,67	1,00	0,00	4,82	7,59
ООО «АкваСтиль»	15,41	1,00	0,00	0,48	0,79
ООО «Акватех»	4,68	0,78	0,10	0,28	1,55
ООО «Аквилон»	34,22	1,00	0,00	5,56	32,30
ООО «АКВИЛОН»	0,53	0,97	0,00	0,25	2,31
ООО «АКСАЙСКИЙ ПОДВОДНИК»	1,55	0,91	0,00	0,01	0,29
ООО «АКФЭС»	205,55	-164,02	0,00	0,32	2,86
ООО «АКЫН ОЗАЙ»	19,68	0,28	0,00	0,51	1,16
ООО «АЛГОЛ»	0,36	0,99	0,00	0,00	0,21
ООО «АЛДИ»	0,51	0,85	0,00	0,82	1,03
ООО «АЛИНА»	-88,57	1,31	1,02	13,88	83,50
ООО «АЛМА»	1,53	1,00	0,00	0,01	0,46

того момента, как прогноз (или позиция) определен, необходимо совместить все его составные части в единую непротиворечивую систему»<sup>2</sup>.

Таким образом, существующее в настоящее время множество коэффициентов финансовой устойчивости затрудняет проведение финансового анализа

строительной организации. Для прогнозирования уровня финансовой устойчивости, а также упрощения анализа и сокращения времени на его проведение рекомендуем построить регрессионную модель финансовой устойчивости организаций, функционирующих в строительной сфере, что позволит оперативно определить тенденции финансового состояния организации. Составляющими данной модели являются показатели, влияющие

<sup>2</sup> Соколов Д. Анализ и прогнозы / Д. Соколов // Commercial Real Estate. — 2012. — № 23. С. 29.

Таблица 3

**Модель 1: МНК, использованы наблюдения 1-38 (n = 38)**  
**Исключено пропущенных или неполных наблюдений: 7**  
**Зависимая переменная: х6**

	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	P-значение	
const	11,2399	3,52428	3,1893	0,00312	***
x4	-1,32041	0,0504889	-26,1525	<0,00001	***
x5	-76,393	21,935	-3,4827	0,00142	***
x18	6,59632	2,87986	2,2905	0,02852	**
x19	-0,938361	0,390114	-2,4054	0,02192	**
Среднее зав. перемен	28,42151		Ст. откл. зав. перемен	101,4773	
Сумма кв. остатков	13049,07		Ст. ошибка модели	19,88533	
R-квадрат	0,965752		Испр. R-квадрат	0,961600	
F(4, 33)	232,6373		P-значение (F)	1,12e-23	
Лог.правдоподобие	-164,8585		Крит. Акаике	339,7170	
Крит. Шварца	347,9049		Крит. Хеннана-Куинна	342,6302	

на финансовую устойчивость строительной организации.

Построение регрессионной модели будет производиться в несколько этапов.

Первая стадия включает сбор и группировку информации, на основе которых будет осуществляться построение регрессионной модели. Исходной информацией для построения эконометрической модели послужили данные финансовой отчетности 38 строительных организаций за анализируемый промежуток времени (год), то есть в посткризисный период развития экономики.

Для построения модели использована собственнорандомная выборка, что означает форму выбора единиц обследуемой совокупности, которая осуществляется непосредственно из всей генеральной совокупности и носит вероятностный, лотерейный характер. При этом выбрана малая выборка, включающая незначительное количество исследуемых объектов.

На второй стадии производится поиск наиболее значимых зависимых переменных из 21 коэффициента, используемых для построения модели. Для построения модели была сформирована расчетная таблица финансовых коэффициентов строительных организаций (таблица 1) за анализируемый период (год).

Для достоверности расчетов в таблице 2 все данные приведем к единой единице измерения.

Выбор объясняющей переменной обусловлен ее значимостью в оценке показателей финансовой устойчивости.

В качестве результирующей функции (у) используем коэффициент соотношения заемных и собственных средств:

$$Kз = \frac{ЗК}{СК} = \frac{(\text{стр. } 590 + \text{стр. } 690)}{\text{стр. } 490}, (16)$$

Наиболее результативным показателем, оценивающим финансовое состояние организации, по нашему мнению, является коэффициент соотношения заемных и собственных средств, поскольку из всех относительных коэффициентов данный показатель наиболее точно выражает сущность финансовой устойчивости строительной организации.

Выбор коэффициента соотношения заемных и собственных средств в качестве результирующего показателя также обоснован тем фактом, что финансовый анализ подразумевает обязательный контроль данного экономического соотношения в бухгалтерском балансе строительной организации, поскольку заемные средства составляют значительную величину, которая оказывает непосредственное влияние на финансовое положение строительной организации.

Выбор зависимых переменных осуществлялся с учетом особенностей, присущих строительной сфере деятельности.

Для построения данной модели в качестве зависимых переменных были выбраны следующие экономические коэффициенты.

Таблица 4

**Показатели статистической модели**

Зависимая переменная	Наименование коэффициента — зависимой переменной	Уровень ошибки по данным программы GRETL
3	2	3
x1	Коэффициент маневренности собственных средств	1%
x2	Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	1%
x3	Период оборота запасов и затрат	5%
x4	Период оборота активов	5%
у	Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	-

Выбор коэффициента маневренности собственных средств обосновывался характеристикой данного показателя, который определяет размер собственных оборотных средств, достаточных для обеспечения финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта.

Коэффициент маневренности собственных средств ( $x_1$ ):

$$K_{\text{МАН}} = \frac{\text{СОС}}{\text{СК}}, = \frac{(\text{СК} + \text{ДО} - \text{ВА})}{\text{СК}}, \quad (17)$$

Относительным коэффициентом, оказывающим наиболее существенное влияние на финансовую устойчивость организации, является коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств ( $x_2$ ), поскольку заемные средства, необходимые для осуществления строительной деятельности привлекаются на долгосрочный временной период.

Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств ( $x_2$ )

$$K_{\text{ПРИВЛ}} = \frac{\text{ДО}}{(\text{ДО} + \text{СК})}, \quad (18)$$

Относительные коэффициенты финансовой устойчивости строительного предприятия оказывают непосредственное влияние на общее финансовое состояние, определяя, насколько увеличивается или уменьшается уровень финансовой устойчивости строительной организации. Однако зачастую влияние других показателей на общий уровень финансовой устойчивости не учитывается, что может исказить оценку финансового положения, рассчитываемую только при помощи финансовых коэффициентов.

В связи с этим в качестве независимых переменных были выбраны показатели деловой активности организации, а именно период оборота запасов и затрат ( $x_3$ ) и период оборота активов ( $x_4$ ). Выбор данных показателей также обусловлен наличием длительного производственного цикла строительных организаций.

$$\text{Период оборота запасов и затрат } (x_3) = \frac{360 * \text{Средняя величина запасов}}{\text{Выручка от продаж}}, \quad (19)$$

$$\text{Период оборота активов } (x_4) = \frac{360 * \text{Средняя величина активов}}{\text{Выручка от продаж}}, \quad (20)$$

Составляющие данной регрессионной модели удовлетворяют двум обязательным условиям:

во-первых, имеют количественное измерение,

во-вторых, точная функциональная связь между коэффициентами, выбранными в качестве зависимых переменных, исключена.

Уравнение множественной регрессии в линейной форме имеет следующий вид:

$$y = a_0 + a_1 x_1 + a_2 x_2 + \dots + a_n x_n, \quad (21)$$

Таким образом, на основе выбранных нами коэффициентов, построим модель множественной классической линейной регрессии в программе GRETL (табл. 3).

Таким образом, статистическая модель зависимости коэффициента соотношения заемных и собственных средств от таких аналитических показателей, как коэффициент маневренности собственных средств ( $x_1$ ), коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств ( $x_2$ ), период оборота запасов и затрат ( $x_3$ ) и период оборота активов ( $x_4$ ) будет иметь вид:

$$y = 11,2399 - 1,32041 * x_1 - 76,393 * x_2 + 6,59632 * x_3 - 0,938361 * x_4, \quad (1)$$

$$R^2 = 0,965752.$$

Источник: результат получен автором в программе GRETL.

Коэффициент детерминации показывает среднюю долю влияния независимых показателей на результат. В построенной модели высокий коэффициент детерминации ( $R^2 = 0,965752$ ) свидетельствует о высокой значимости построенной модели. По данным расчетов коэффициент детерминации показывает, что изменение коэффициента соотношения заемных и собственных средств на 96% объясняется изменениями включенных в модель факторов.

По критерию Стьюдента для коэффициентов  $x_1$  и  $x_2$  вероятность ошибки менее 1%, для коэффициентов  $x_3$  и  $x_4$  — вероятность ошибки менее 5%, что определяет достоверность и правдивость выводов, полученных в результате построения данной модели, то есть свидетельствует о значимости коэффициентов регрессии.

Для наглядности данные, полученные в ходе построения модели, оформим в виде таблицы 4.

«Моделирование является альтернативой: можно сгруппировать рынки по определенным признакам, для каждой группы выбрать репрезентативный рынок, выяснить реальные данные и экстраполировать их на другие города группы. Этот способ позволяет получить быстрый и понятный результат»<sup>3</sup>.

Данное утверждение вызывает необходимость проведения третьей стадии, на которой определяется репрезентативность построенной регрессионной модели, то есть достоверность исходных данных, что позволяет судить о правильности полученного решения, в целях принятия которого производились сбор и систематизация информации. Так, в выборочном методе статистики под репрезентативностью выборки понимается сходство свойств произведенной выборки качествам генеральной совокупности.

«Главное требование, предъявляемое к выборке, — ее репрезентативность (представительность), т. е. вопрос полноты и адекватности представления ею интересующих исследователя свойств всей генеральной совокупности. Будучи неверно определенной выборка повлечет

<sup>3</sup> Соколов Д. Анализ и прогнозы / Д. Соколов // CommercialRealEstate. — 2012. — № 23 (175). С. 29.

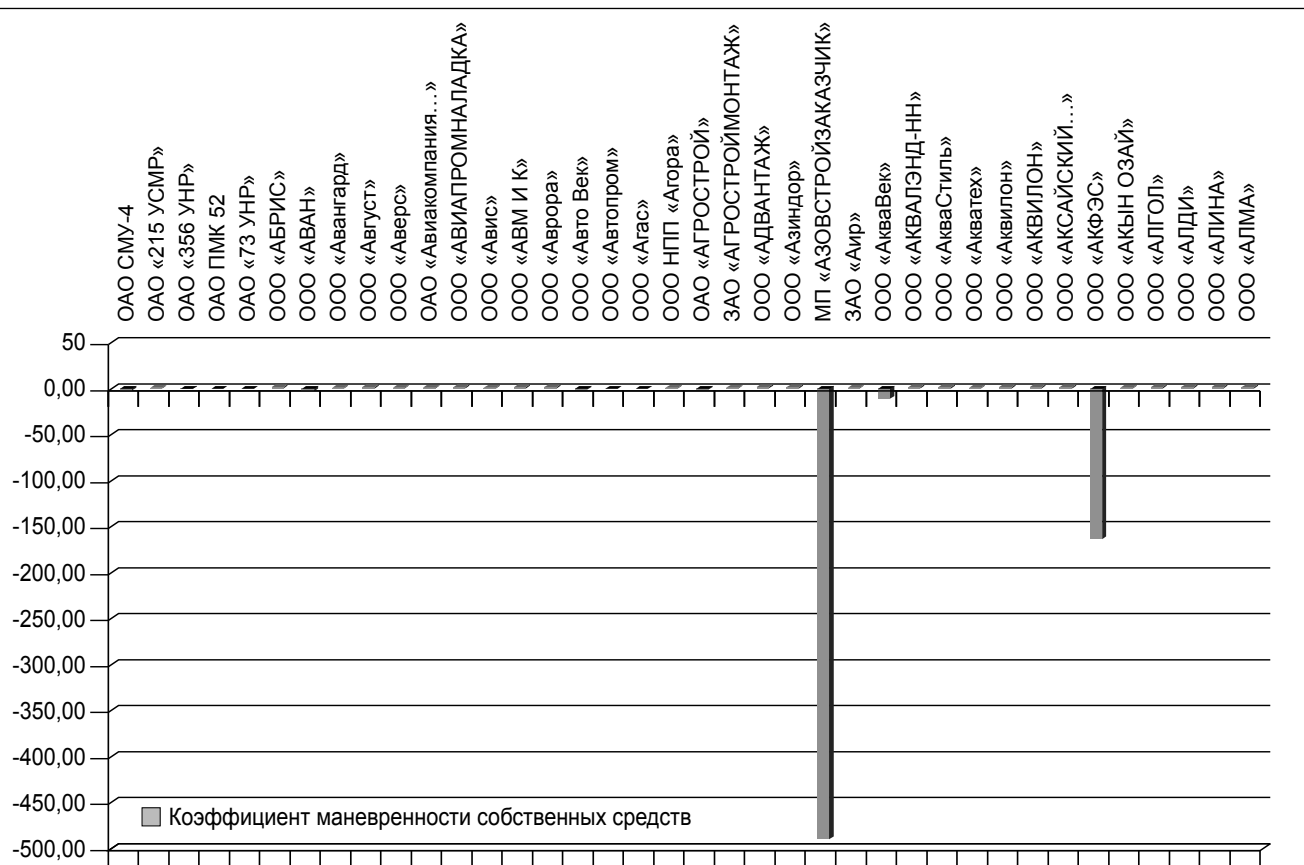


Рис. 1. Диапазон разброса коэффициента маневренности собственных средств строительных организаций за год

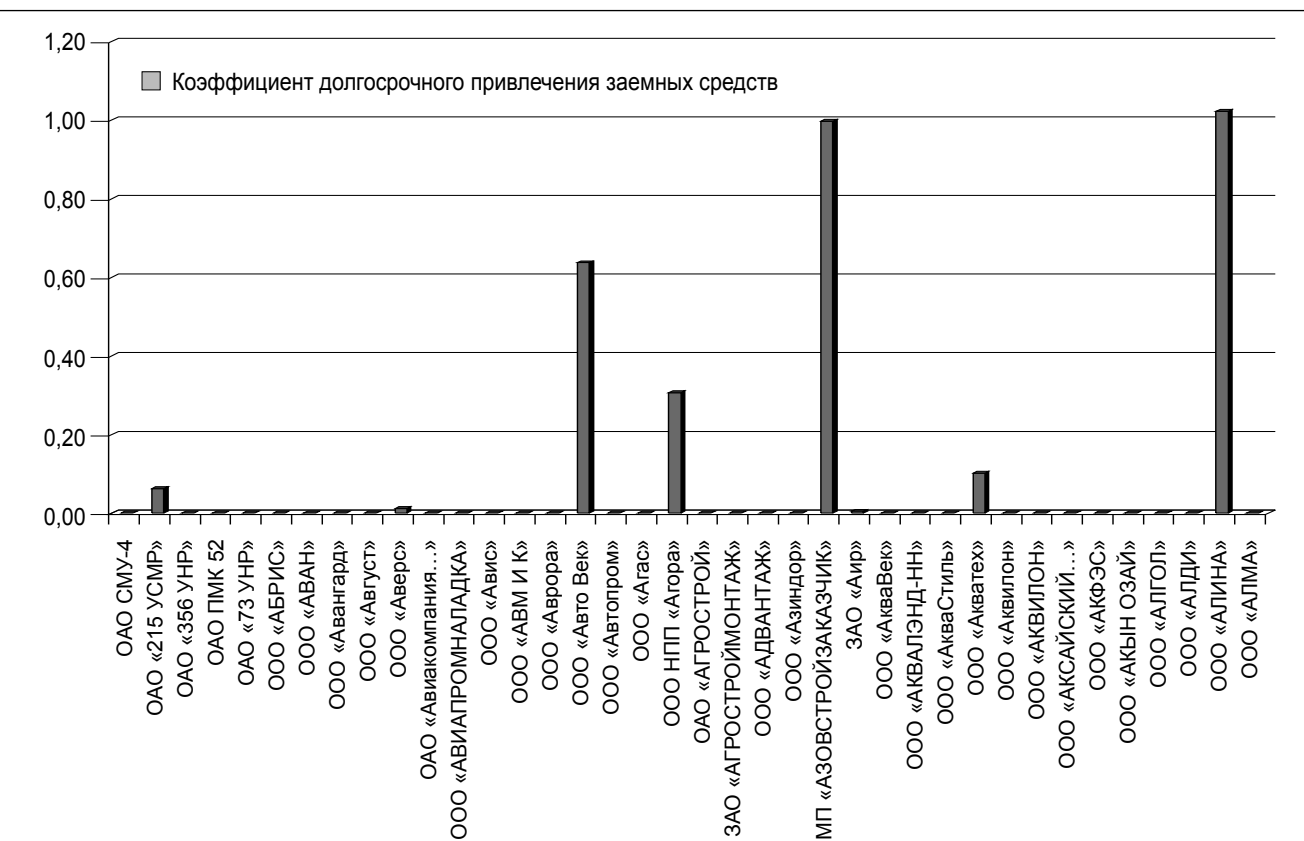
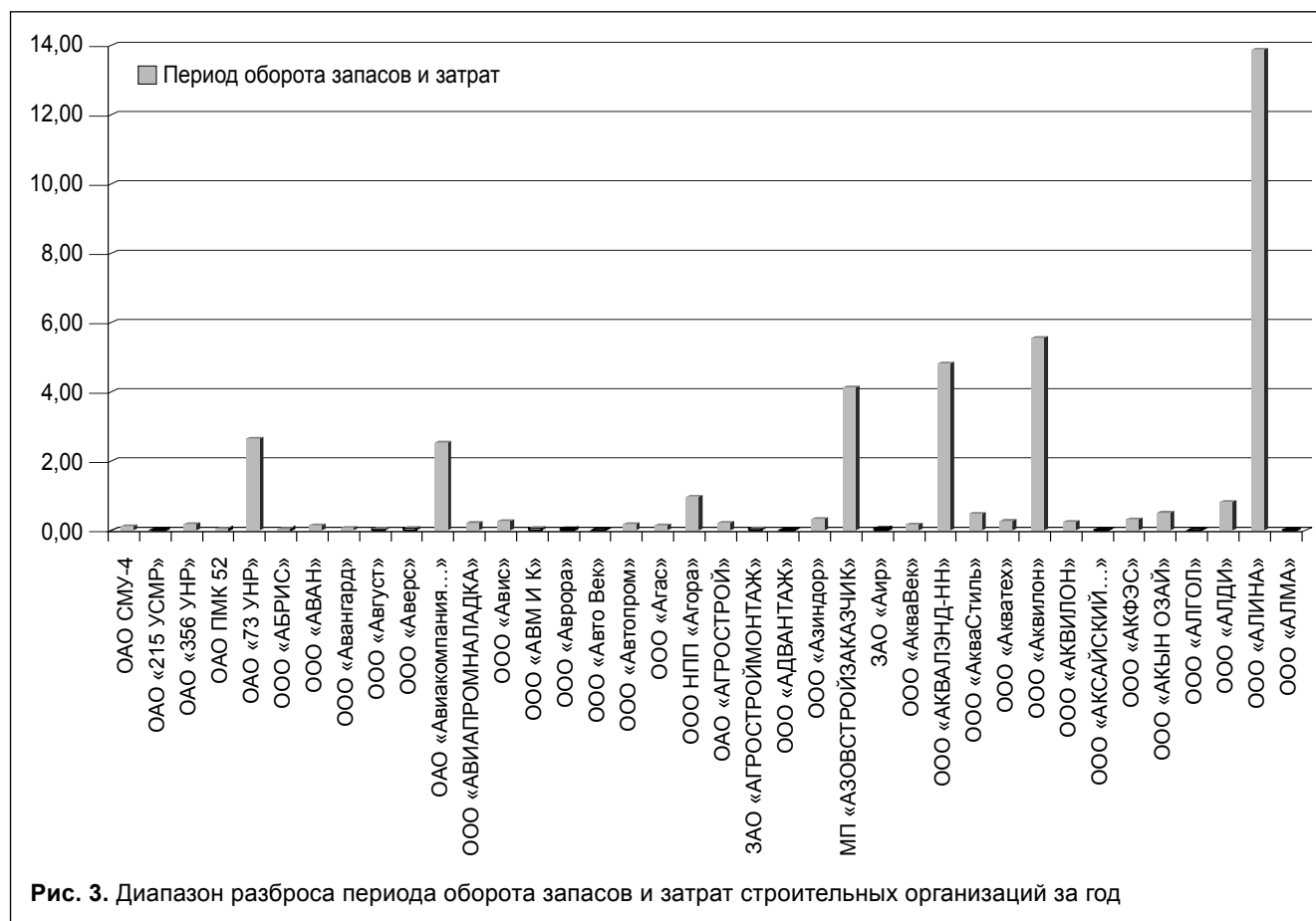


Рис. 2. Диапазон разброса коэффициента долгосрочного привлечения заемных средств строительных организаций за год





построение модели, не соответствующей реальному процессу, и неверные выводы»<sup>4</sup>.

При построении модели использованы данные строительных организаций, территорией расположения которых являются различные регионы Российской Федерации, что доказывает географическую репрезентативность модели.

О репрезентативности полученной модели свидетельствует широкий диапазон разброса выбранных коэффициентов, а именно коэффициент маневренности собственных средств варьируется от (- 490,01) до 1,37; коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств — от 0,01 до 1,02; периода оборота запасов и затрат — от 0,01 до 13,88; период оборота активов — от 0,15 до 32,30.

Построенную модель предлагаем применять в аналитических целях для прогнозирования коэффициента соотношения заемных и собственных средств, а следовательно и планирования уровня финансовой устойчивости.

В случаях, когда зависимая переменная имеет положительное значение, это означает, что повышение величины зависимой переменной приведет к увеличению результирующей переменной; если переменная имеет отрицательное значение, то значение результирующей переменной уменьшается.

Поскольку коэффициент соотношения заемных и собственных средств характеризует повышение уровня финансовой устойчивости уменьшением своего значения, то, проанализировав данную модель, можно определить, что коэффициентом, оказывающим отрицательное влияние, хотя и незначительное, является х3, поскольку при увеличении периода оборота запасов и затрат на 0,01 доли произойдет увеличение коэффициента соотношения заемных и собственных средств на 6,6 доли, то есть снижение финансовой устойчивости строительной организации.

При анализе построенной модели, видно, что влияние других относительных коэффициентов финансовой устойчивости оценивается положительно на финансовую устойчивость. Наиболее существенным коэффициентом, положительно влияющим на финансовую устойчивость организации, выступает коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств. Повышение коэффициента долгосрочного привлечения заемных средств на 0,01 доли приведет к уменьшению коэффициента соотношения заемных и собственных средств на 76,39 доли или к повышению значения финансовой устойчивости, что возможно при получении строительной организацией долгосрочных заемных средств и значительном уменьшении суммы краткосрочного кредита.

Влияние на уровень финансовой устойчивости коэффициента маневренности собственных средств и периода оборота активов (дней) также оценивается положительно, так как снижение результирующего показателя

<sup>4</sup> Мамаева З.М. Математические методы и модели в экономике. Часть 2. Эконометрика. Учебно-методическое пособие. Нижний Новгород: ННГУ, 2010. — 70 с.

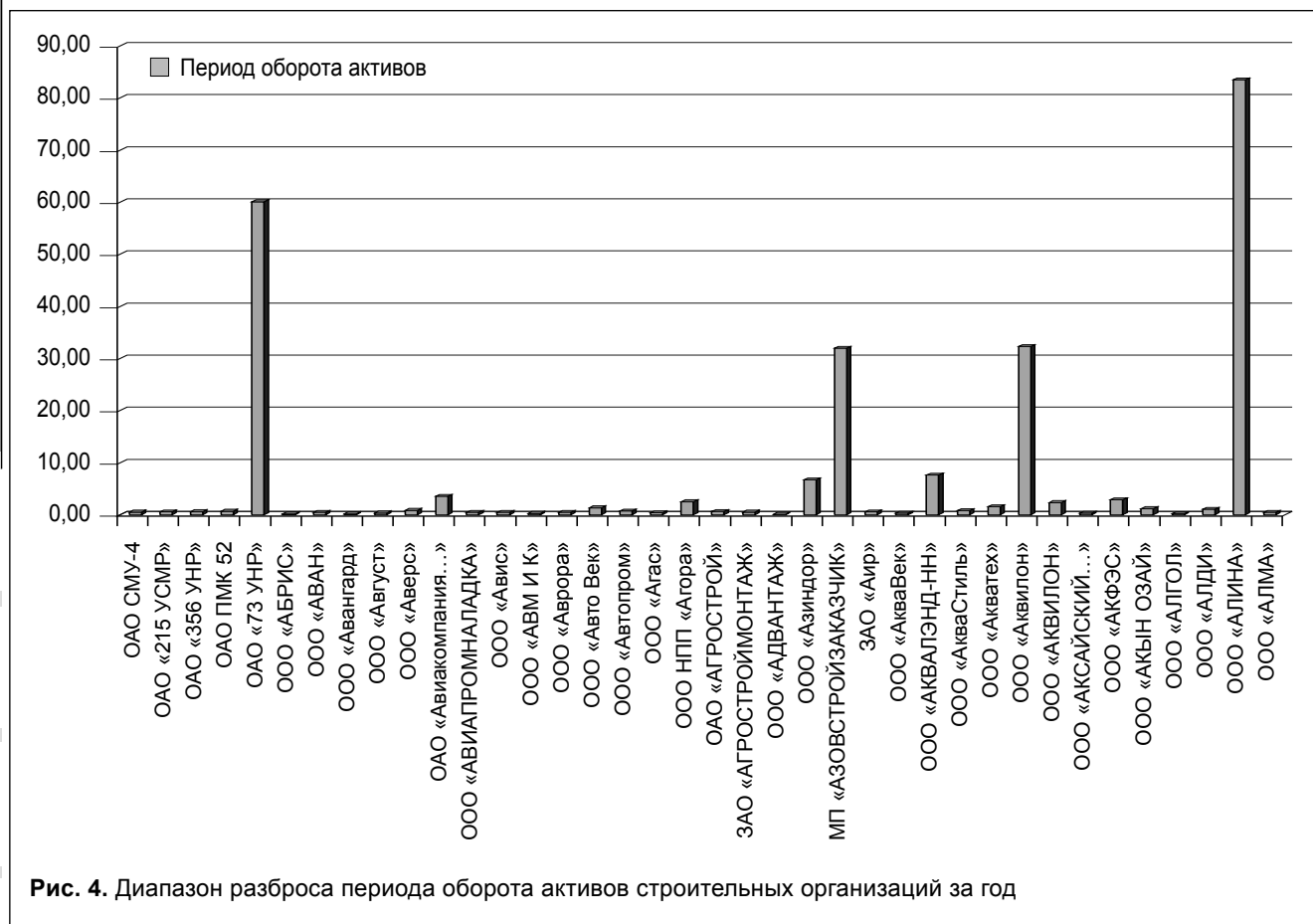


Рис. 4. Диапазон разброса периода оборота активов строительных организаций за год

свидетельствует об уменьшении уровня финансовой устойчивости, поскольку в этом случае происходит снижение степени зависимости экономического субъекта от внешней среды. Повышение коэффициента маневренности собственных средств на 0,01 доли приведет к уменьшению коэффициента соотношения заемных и собственных средств на 1,32 доли или к увеличению показателя финансовой устойчивости.

Увеличение периода оборота активов на 0,01 доли приведет к уменьшению коэффициента соотношения заемных и собственных средств на 0,94 доли или к повышению значения финансовой устойчивости.

Данная модель не только является теоретическим доказательством существования взаимосвязи между конкретными относительными коэффициентами финансовой устойчивости, являющимися ключевыми для строительной отрасли, но и может быть предназначена для практического применения: расчета прогнозных значений уровня финансовой устойчивости строительной организации.

Например, каким образом будет меняться соотношение собственных и заемных средств строительной организации, а следовательно и ее финансовая независимость при изменении периода оборота активов.

В результате исследования выявленной зависимости можно определить направление корректирующих мероприятий по восстановлению финансовой устойчивости, выявить степень влияния отдельных показателей финансовой устойчивости на общий уровень финансового

состояния строительной организации, а также своевременно предпринять необходимые мероприятия в случае обнаружения высокого риска банкротства строительной организации.

#### Литература

1. Мельцас Е.О. Состояние строительного комплекса сегодня // Финансовая жизнь. — 2012. — № 4.
2. Мельцас Е.О. Методика прогнозирования финансовой устойчивости интегрированных предпринимательских структур // Финансовая жизнь. — 2011. — № 3.
3. Мамаева З.М. Математические методы и модели в экономике. Часть 2. Эконометрика. Учебно-методическое пособие. Нижний Новгород: ННГУ, 2010. — 70 с.
4. Соколов Д. Анализ и прогнозы / Д. Соколов // Commercial Real Estate. — 2012. — № 23. С. 29.
5. Павлова М.С. Финансовое планирование как основа управления предприятием / М.С. Павлова, Т.В. Кулькина, М.Ю. Володина // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. — 2011. — № 4. — С. 84.
6. Козенкова Т.А., Сваталова Ю.С. Особенности управления финансовыми потоками логистической системы холдинга // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2011. № 4. С. 124—131.
7. Козенкова Т., Зачупейко И. Особенности налогообложения прибыли в консолидированных налоговых группах // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2012. № 2. С. 324—330.

# Повышение эффективности ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ

Пенчукова Т.,

научный сотрудник, Институт ИТКОР

Проанализированы особенности лизинговых услуг, а также проблемы, с которыми сталкиваются участники лизинговых услуг. Сформулированы предложения и даны рекомендации для повышения эффективности лизинговых услуг.

**Ключевые слова:** лизинговые услуги; совершенствование лизинговых услуг; конкурентоспособность лизинговых компаний; лизинговая деятельность в России; эффективность лизинговых услуг.

## Improving the efficiency of leasing services

Penchukova T.,

researcher, Institute ITCOR

The features of leasing services, and problems faced by the participants of leasing services. The proposals and recommendations to improve the efficiency of leasing services.

**Keywords:** leasing services, improvement of leasing services, competitive leasing companies, leasing activity in Russia, the effectiveness of leasing services.

При выборе источника финансирования клиент руководствуется двумя основными критериями отбора: стоимостью денег и экономией времени.

Главное преимущество лизинга — наличие лизинговых льгот. Материальная выгода, получаемая вследствие экономии на налогах, делает лизинг экономически выгодным инструментом для клиента. Сегодня лизинговые компании предлагают клиентам экспресс-программы, позволяющие при анализе минимального пакета документов профинансировать сделку в течение нескольких дней. Большинство банков проводит анализ финансового состояния клиента на основании большого пакета документов, что сказывается на скорости и сложности получения клиентом финансирования. Помимо всего прочего, лизинг — это услуга для клиента, которая по его желанию может быть наполнена дополнительными сервисами: страхование имущества, постановка на учет в ГИБДД / регистрация в Ростехнадзоре, уплата налогов, услуга «помощь на дорогах» и др.

Лизинг — хорошая альтернатива кредиту, максимально близкая по содержанию. Лизинг применяется не только для приобретения имущества, то есть финансирование лизингодателем его стоимости, но еще используется

для увеличения оборотных средств при обращении к возвратному лизингу.

Так как предмет лизинга — собственность лизингодателя, это уменьшает его риски, ведь в случае с банковским кредитом имущество находится только лишь в залоге. Благодаря этому лизингодателю нет необходимости уделять слишком большое внимание финансовым показателям лизингополучателя и вместо формальных показателей детально акцентироваться на оценке лизингового имущества. Хорошей альтернативой банковскому кредиту для предприятий, не подходящих по финансовым показателям, но имеющих реальный бизнес, который отражается в управленческой отчетности, является лизинг.

Лизинговые технологии — важный инструмент в странах ЕС для развития молодых предприятий, в том числе и «бизнес-газелей», который позволяет помочь развиваться тем, у кого нет достаточного доступа к банковскому финансированию. Но там, как и в России, пока банки являются наиболее важным источником финансирования малого и среднего бизнеса.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Сичинава А.Ш. Анализ структуры спроса на лизинговые услуги предприятий малого и среднего бизнеса в ЕС. Теория и практика общественного развития. 2013. № 5. С. 273—276.

Для малого бизнеса со стороны лизинговых компаний имеется ряд преимуществ, в основном это связано с продуктовой линейкой (при финансировании техники, транспорта и других традиционных видов лизинга) и выражается в предоставлении лучшего сервиса (поставка предмета лизинга, постановка его на учет, таможенная очистка и так далее). Но имеется также некоторый недостаток у лизинговых компаний по сравнению с банком, выражается он в более высокой базовой ставке, но предприятия малого бизнеса не придают этому различию принципиального значения, когда куда важнее одобрение сделки и скорость заключения договора, а также поставки объекта лизинга.

Но не стоит упускать из виду тот факт, что к финансовой устойчивости среднего бизнеса требования у банка и лизинговой компании примерно одни и те же, но лизинг для таких организаций зачастую более выгоден, чем кредит, а выражается это в экономии на налогах (налог на прибыль организаций и налог на имущество). Но не для всех предприятий среднего бизнеса это преимущество актуально, так как не у каждого заемщика есть достаточный размер прибыли для оптимизации налогообложения.

Хорошей альтернативой лизингу для маленьких компаний и ИП является коммерческий кредит поставщика, этот финансовый инструмент в основном актуален для коммерческого транспорта, в том числе и поддержанного. Данный вид кредита предполагает внесение аванса в пределах 25—35%, с погашением остальной суммы долга в течение года. В случае с коммерческим кредитом поставщика клиентом может быть даже физическое лицо.

Казалось бы, какое же это конкурентное преимущество, если всю сумму долга надо погасить всего за год, когда по лизинговым сделкам в большинстве случаев (около 80%) срок договора — более двух лет. Ведь заемщику намного легче лизинговые платежи вносить в течение 3—5 лет. Все дело в том, что заемщики в последнее время стали аккуратнее и консервативнее относиться к рискам, поэтому считают хорошей альтернативой нового лизингового транспорта поддержанный, взятый в коммерческий кредит.

Если клиент приобретает у лизинговой компании новую машину на 3 года или 4-летнюю машину в рассрочку на год, то он получает ту же сумму первоначального взноса и ежемесячного платежа. При этом почти одинаковым является и остающийся запас пробега транспортного средства на один рубль вложенных финансовых средств, но покупку поддержанного автомобиля вряд ли захочет финансировать лизинговая компания. А по такому показателю как пробег на рубль вложенных средств поддержанный автотранспорт иностранного производства даже выигрывает перед новым, так как его не затрагивает повышение цен из-за девальвации рубля.

Вследствие снижения спроса на грузоперевозки во время кризиса произошло затоваривание рынка поддержанных автомобилей, не малый вклад в это внес лизинговый и банковский конфискат, что привело к снижению цен на этот вид транспорта.

В связи вышеперечисленным получается, что такой финансовый инструмент, как рассрочка поставщика

является опасным конкурентом в данной сфере для лизингодателей, тем более что лизинговые компании не предоставляют такой вид услуги, как финансирование бывших в использовании транспортных средств.

Субсидии для начинающих предприятий являются еще одной альтернативой лизинговым услугам. Субсидии предоставляет департамент поддержки малого и среднего бизнеса Москвы, но такого рода программы действуют и в других регионах. В Москве можно выделить четыре основные программы субсидирования:

- для начинающих — составляет до 350 тыс. руб.;
- для молодежи — до 750 тыс. руб.;
- субсидирование по приоритетным направлениям — до 5 млн руб.;
- субсидирование инноваций — может составлять 10 млн руб. и более.

Субсидии для начинающих предпринимателей предоставляют собой финансовые средства на покупку основных средств предприятиям и индивидуальным предпринимателям, которые работают менее двух лет. Основным условием субсидирования является вложение такой же суммы самим предпринимателем в развитие бизнеса, а также необходимость обоснования ожидаемой налоговой и социальной выгоды городу от проекта.

Субсидирование молодежи предоставляется на таких же условиях, но только лицам, не достигшим возраста 25 лет.

Субсидию на инновации и по приоритетным направлениям (промышленная, инновационная, жилищно-коммунальная, молодежная, социальная сферы, ремесленничество, бытовое обслуживание, а так же субъекты малого и среднего предпринимательства, приобретающие транспортные средства для собственных производственных целей) получить уже сложнее, так как здесь проводится конкурс между всеми поступившими проектами на субсидирование.

Для получения субсидий необходимо провести серьезную подготовительную работу, в частности подготовить качественное технико-экономическое обоснование проекта, поэтому основная масса начинающих предпринимателей, на которых эти субсидии ориентированы, их не получают, так как не готовы выполнить такую работу. В связи с этим субсидии для начинающих предпринимателей в основном не рассматриваются в виде конкуренции лизингу.

А вот субсидии приоритетных направлений, таких как производство, ЖКХ и инновации — это серьезная конкуренция для лизинговых компаний.

В последние десятилетия происходит довольно устойчивый рост количества лизинговых операций и связано это в основном с преимуществами лизинга в сравнении с другими способами финансирования. Чтобы четко увидеть эти преимущества нужно взглянуть на них глазами лизингополучателя, а также рассмотреть возможные положительные стороны для лизинговой компании, то есть лизингодателя.

К основным преимуществам лизинга для лизингополучателя относятся:

1. Вопрос покупки и оплаты необходимого имущества

решается одновременно. В большинстве случаев лизинговая компания обеспечивает полное финансирование сделки.

2. Нет необходимости обращаться к заемным средствам, а это означает, что на балансе предприятия отражается оптимальное соотношение заемного и собственного капитала.

3. Лизингополучатель оплачивает приобретаемое лизинговое оборудование равномерно, то есть не стоит проблема с ограниченностью ликвидных средств, рассрочка затрат на весь срок договора лизинга высвобождает средства, которые можно вложить в другие виды активов.

4. На практике лизингополучатель может получить лизинговый объект «под ключ», то есть оплатить услуги лизинговой компании по осуществлению всех формальностей с приобретением имущества в составе арендной платы.

5. Высокая гибкость. Лизингополучатель совместно с лизингодателем может определять удобные условия финансирования, такие как сроки сделки, сумма выплат и их периодичность, условия расчетов, процентная ставка (фиксированная или плавающая), условия закупки лизингового оборудования (поставщик, цена, комплектность, внешний вид, марка) и другие. При покупке имущества в лизинг появляется возможность оперативно реагировать на конъюнктуру рынка при приобретении объекта лизинга. Высокая степень адаптации лизинговой компании к потребностям получателя лизинговых услуг обеспечивается широким спектром услуг, предоставляемых лизингодателем, а также заключением многоступенчатых и сложных сделок.

6. Фиксированные платежи по договору лизинга помогают лизингополучателю запланировать свои расходы, то есть стабилизировать финансовые планы.

7. Не последнее значение имеют и налоговые преимущества, действующие на территории лизингополучателя или лизинговой компании, связанные с законодательством страны или таможенными правилами. При оплате таможенной пошлины при международном лизинге с остаточной стоимости объекта лизинга лизингополучатель получает довольно значительные льготы.

8. Как правило, лизингодатель закупает предоставляемое по лизингу имущество по оптимальным рыночным ценам (минимальная контрактная цена), так как имеет устоявшиеся рыночные связи и большие возможности, в отличие от лизингополучателя. Не секрет, что лизинговая компания и сама заинтересована в покупке имущества у производителя по минимальной цене, чтоб иметь возможность его пересдачи или перепродажи при финансовой несостоятельности лизингополучателя.

К основным преимуществам лизинга для лизингодателя относят:

1. Банковские ссуды — куда более рискованный инструмент финансирования, чем лизинг.

2. Налоговые льготы, которые частично распространяются и на лизингодателя.

3. Перед лизингодателем открываются новые горизонты делового сотрудничества за счет более тесного контакта с производителями.

4. Для банков и их дочерних предприятий лизинг

является дополнительным финансовым инструментом, связанным с активизацией и разнообразием их деятельности, а также представляет собой новую сферу прибыльного вложения финансовых средств. Этот вид деятельности (лизинг) также необходим кредитным учреждениям из соображений конкуренции, так как в последнее время развитие лизинга создает им конкуренцию и способствует уменьшению процента по банковским займам.

5. Лизинг выгодно выделяется более простым и ускоренным временем документирования сделки, в отличие от банковского кредитования.

Ради справедливости стоит отметить и преимущества лизинговых сделок для поставщика имущества — они состоят в расширении возможностей сбыта и получении немедленного платежа по имуществу.

Таким образом, на фоне всех финансовых инструментов лизинг выделяется как достаточно конкурентоспособный вид бизнеса, который дает преимущества не только для получателя лизинговой услуги, но также для лизингодателя и поставщика (продавца) лизингового имущества.

Лизинг реально вписывается в любую банковскую схему, раздвигает границы возможностей банка, дает им возможность развиваться: привлекать клиентов и реализовывать их проекты<sup>2</sup>.

В ходе диссертационного исследования была проанализирована лизинговая деятельность нескольких банков, в том числе ЗАО «Банк Интеза» для малого и среднего бизнеса, выделен ряд проблем в действующей практике финансирования. ЗАО «Банк Интеза» в годовом отчете за 2012 год (Приложение 4) в качестве стратегии развития на 2013 год отметил сохранение лидирующей позиции на рынке кредитования малых и средних предприятий России. Кстати, процентные доходы от оказания услуг по финансовой аренде (лизингу) в 2012 году составили 1 201 925 тыс. рублей (удельный вес в общем объеме доходов — 8%).

Для решения проблем в практике финансирования предприятий малого и среднего бизнеса, а также для сохранения позиций на рынке по оказанию лизинговых услуг ЗАО «Банк Интеза» мы видим следующие пути решения:

1. Расширять ассортимент при оказании лизинговых услуг и предлагать лизингополучателям гибкие формы выплат.

2. Оптимизировать процесс оценки финансово-хозяйственной деятельности клиента, которая бы учитывала особенности лизинговой деятельности.

3. Создание дочерней компании и взаимосвязанные схемы работы этой компании с банком.

Реализацию предложения по расширению ассортимента мы видим том, чтобы добавить в лизинговую продуктовую линейку — лизинг недвижимости, заключение прямых международных контрактов и комплексные решения по приобретению имущества.

Лизинг коммерческой недвижимости является новым инструментом, который довольно недавно появился в России и уже получил активное развитие. В то время как в странах Европы такой вид лизинга занимает почти

<sup>2</sup> Гусейнова А.К. Банковский маркетинг лизинговых услуг // Вопросы структурной экономики. 2011. № 1-2011. С. 67—71.

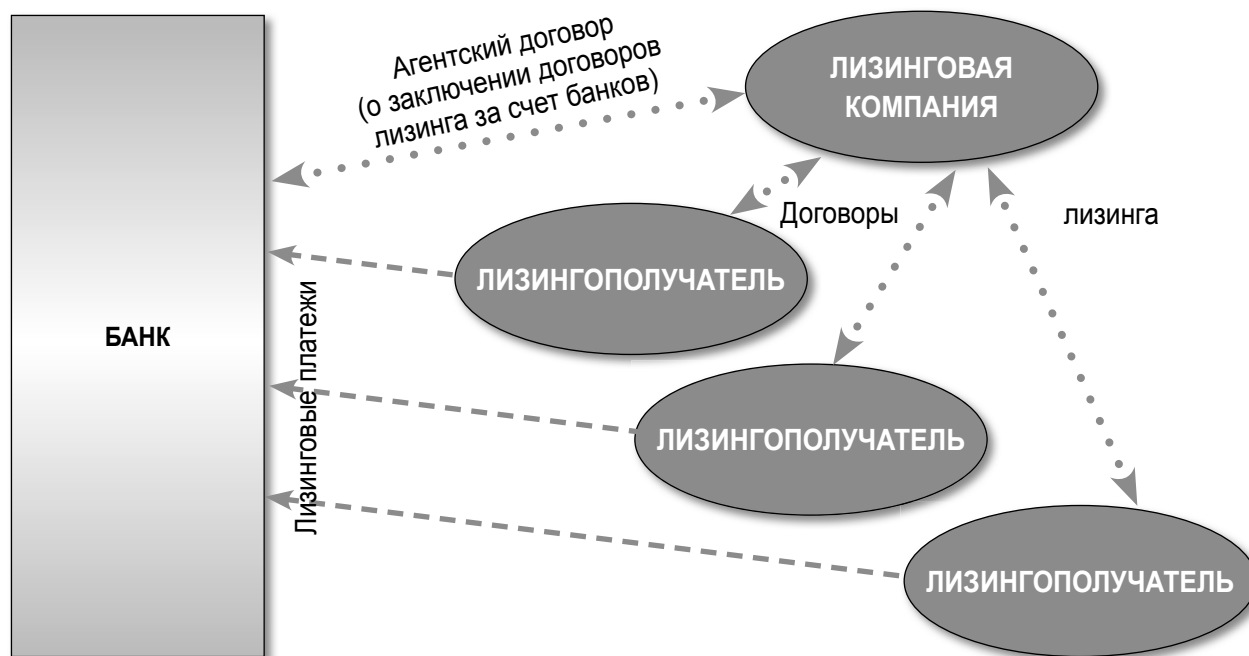


Рис. 1. Схема работы через агентский договор

20% от общего объема лизинговых услуг, в Российской Федерации этот показатель значительно ниже — около 1%.

Такой низкий показатель лизинга недвижимости участники рынка связывают с несовершенной системой регистрации сделок и традиционным в нашей стране занижением балансовой стоимости объекта недвижимости. Эти препятствия на пути развития лизинга недвижимости так как становятся затруднительным проведение части платежей. Но участники рынка оценивают перспективы роста и развития рынка лизинговой недвижимости в России достаточно оптимистично, несмотря на сложности и препятствия. На сегодняшний день есть большое количество клиентов, которые данный продукт считают для себя единственно интересным, в их лице лизинговые компании и обретут клиентов.

Необходимым этапом развития любой лизинговой компании мы считаем выход на международный уровень и заключение международных договоров купли-продажи. Следствием такого развития будет привлечение клиентов, работающих сегодня с другими банками и компаниями, которые услугу по международным сделкам уже оказывают.

Современные лизинговые компании предлагают уже готовые решения основных вопросов, связанных с приобретением имущества, — так называемое приобретение «под ключ», а не просто финансирование имущества. Например, приобретая автомобиль в лизинг, клиент

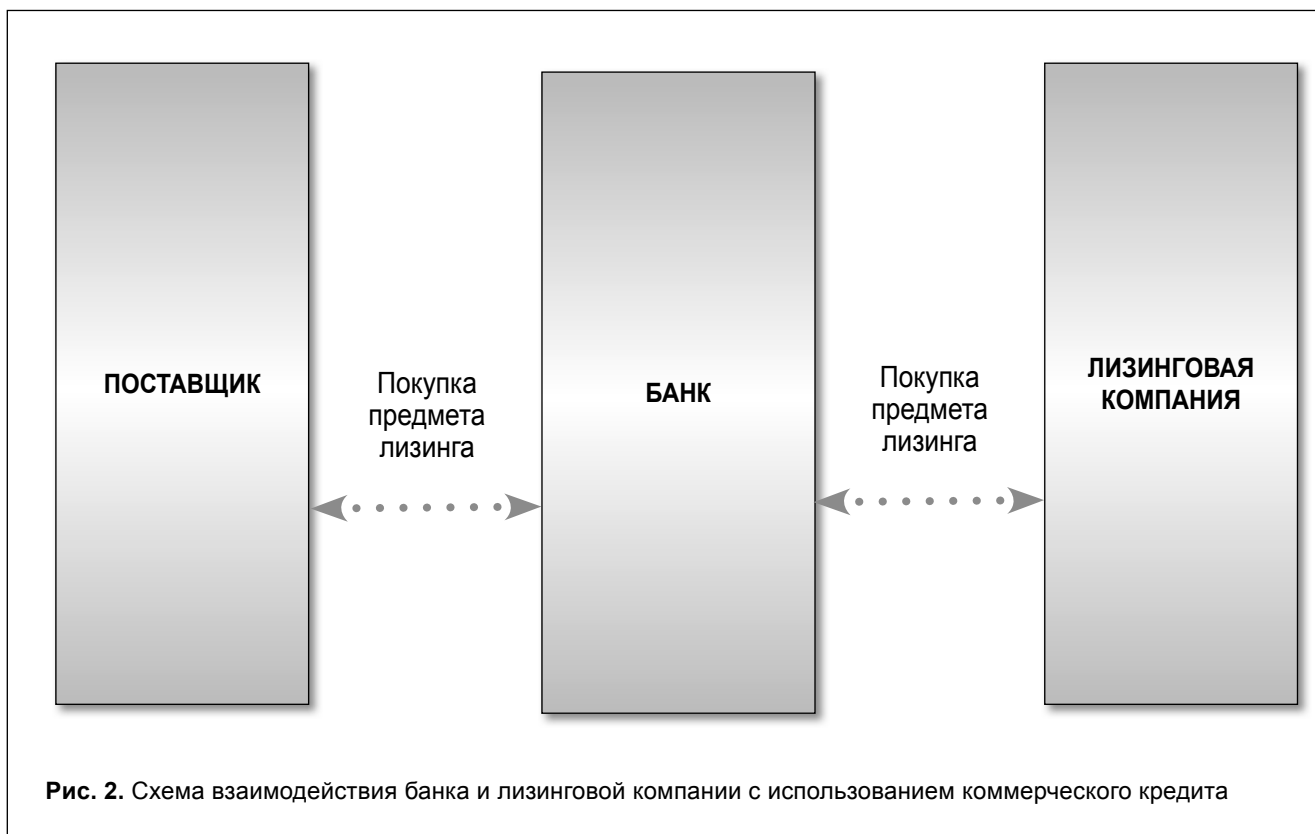
получает все услуги в одном месте и по одному договору, т. е. и страховка, и даже сервис автомобиля могут быть включены в лизинговые платежи. Автоматически отпадают такие вопросы, как открытие автохозяйства, регистрация автомобиля в органах ГИБДД и налоговых органах и т. п.

Реализовать второе предложение, мы предлагаем следующим образом.

Лизинговая организация или банк в процессе лизинговой деятельности часто сталкивается с оценкой бизнеса клиента, то есть лизингополучателя, и оттого, насколько такой анализ будет проведен качественно, напрямую зависит прибыль лизингодателя. Типовые требования банка не всегда позволяют точно оценить будущую платежеспособность потенциального лизингополучателя, однако для расширения масштабов работы с малым и средним бизнесом для банка основным конкурентным преимуществом становится именно скорость оценки лизингополучателей.

Но для того чтобы оптимизировать процесс оценки финансово-хозяйственной деятельности клиента, необходимо:

- упростить процедуру финансового анализа по некрупным сделкам, внедрять «быстрые» программы оценки;
- снижать стандартный авансовый платеж по сделкам с новым ликвидным имуществом;
- усовершенствовать технологию проведения финансового анализа лизингополучателя.



**Рис. 2.** Схема взаимодействия банка и лизинговой компании с использованием коммерческого кредита

Определяя возможности и целесообразность заключения сделки, мы предлагаем банку устанавливать максимальный лимит финансирования на одного лизингополучателя.

На основании анализа бухгалтерской или управленческой отчетности клиента за определенный период времени банку необходимо установить предельную сумму, на которую клиент может рассчитывать, — например, в течение 6—12 месяцев — при развитии своего бизнеса. На эту сумму для клиента в последующем банк будет заключать с поставщиками договоры купли-продажи.

Для того чтобы установить предельный лимит, мы предлагаем на основании проведенного финансового анализа бизнеса клиента опираться на величину собственного капитала компании (до 100%) и при этом не забывать про отношение выплат по обязательствам клиента (80%) к размеру чистой прибыли.

Еще одним вариантом анализа потенциального лизингополучателя может быть нефинансовый анализ, который активно используют за рубежом.

Нефинансовый анализ клиента включает в себя оценку всей информации, не касающейся статистических, финансовых и бухгалтерских показателей компании. Это все доступные сведения в отношении клиента, его контрагентов, деловой репутации, кредитной истории, бизнес-окружения. В рамках нефинансового анализа оценивается история клиента, сфера его деловой активности, правоспособность клиента как юридического лица, качество управления предприятием, основные фонды предприятия, его рабочая сила и деловые связи.

Изучая сферу деловой активности потенциального заемщика, нужно обратить внимание на особенности

выпускаемой предприятием продукции или предоставляемых услуг, на конкурентов лизингополучателя, поставщиков и покупателей.

Необходимо произвести оценку состояния конъюнктуры рынка, в котором работает данная компания, ее возможность поддержать конкурентоспособность, а также принять меры по расширению сфер деятельности и увеличению доходов.

Кроме этого необходимо проанализировать качество управления предприятием: состав руководства, распределение полномочий и ответственности топ-менеджмента, стаж работы, доли в уставном капитале предприятия. Важную роль играет деловая репутация первых лиц компании.

Важное значение имеет и кредитная история клиента. Нелишним будет провести оценку оппортунистического поведения лизингополучателя. При выявлении случаев несвоевременных выплат лизинговых или кредитных платежей, иных нарушениях договоров опасения заключить рискованную сделку вполне обоснованны. Основную часть вышеперечисленной информации (порядка 80%) можно получить в сети Internet. Дополнительные данные могут быть получены посредством анализа отраслевых баз и специализированных информационных агентств. Также будет полезной информация из бюро кредитных историй.

Введение подобной технологии нефинансовой оценки сопряжено с рисками, которые мы предлагаем покрывать посредством авансового платежа лизингополучателя в размере не ниже 30%. Таким образом, мы понимаем, что лизингополучатель готов вкладываться в проект, настроен достаточно серьезно на развитие. А также имущество

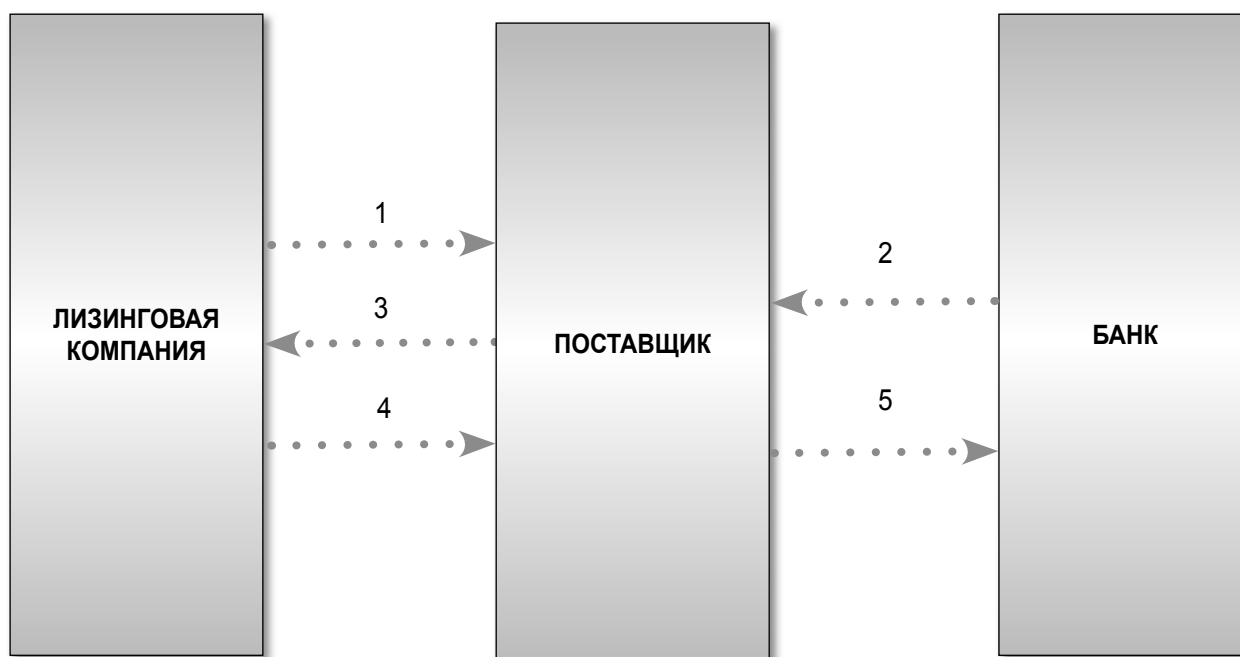


Рис. 3. Схема финансирования поставщика

предлагается оформлять на баланс банка и как следствие закрытие риска — если возникнут проблемы с выплатами у лизингополучателя.

Третий путь решения видится в создании дочерней лизинговой компании.

При этом выделяются следующие особенности, которые повлияют на эффективность лизинговых сделок:

— отпадает необходимость в создании резерва на возможные потери по ссудам. Эта необходимость есть у банков. В зависимости от класса заемщика резерв на возможные потери составляет от 1 до 20% (не учитывая сомнительные и безнадежные ссуды, по ним резерв составляет 50—100%).

Не будет необходимости создания резерва на возможные потери по ссудам: так как у лизинговых компаний нет такого обязательства и над ними не осуществляется подобного рода надзор, то они не обременены созданием резерва.

Из-за отсутствия подобного рода обязательств лизинговая компания находится в более выгодных условиях по сравнению с банком, так как требование, связанное с резервом, ведет к менее выгодным условиям для лизингополучателя (происходит удорожание лизингового финансирования со стороны банков). Обращаясь к анализу отчетности ЗАО «Банк Интеза» за 2010—2012 гг. (Приложение 4 и 5) мы видим, что размер резервов по финансовому лизингу составил в 2012 г. 125 380 тыс. рублей. При создании дочерней лизинговой компании эту сумму можно было бы пустить в оборот, а не замораживать в виде резерва;

— упрощаются требования документооборота сделки. Одним из недостатков лизингового финансирования

банком считается большой объем документов, а также значительный документооборот по сделке (оформление и обслуживание). Объем запрашиваемых у лизингополучателя документов порой составляет около 20 наименований, так как банк к организации лизинговой сделки подходит как к стандартной кредитной сделке. Корпоративными нормами внутреннего менеджмента банка подразумевается максимальная регламентация деятельности, именно поэтому производится детализация любого договора, в том числе и договора лизинга;

— финансирование лизинговой деятельности дочерней компании от ЗАО «Банк Интеза». Одним из основных параметров, характеризующих деятельность лизинговых компаний, являются источники привлечения финансирования. Эффективное привлечение ресурсов для финансирования лизинговых сделок — ключевой фактор успеха лизинговой компании. Традиционным и наиболее распространенным источником финансирования лизинговых компаний является банковский кредит компании учредителя.

Во взаимоотношениях банка и учрежденной им лизинговой компании возникает трудность, которая связана с лимитом денежных средств на одного заемщика, установленным Банком России, сейчас он составляет 2 млрд. руб.

В будущем проблема с финансированием (предел банка на одного заемщика) может быть решена путем прямых займов из Intesa Италии и в увеличении уставного капитала банка.

Мы предлагаем следующие схемы взаимодействия лизинговой компании и банка для повышения эффективности лизинговых операций:



## 1. Агентский договор (рисунок 1).

Договоры лизинга могут заключаться как от имени банка, так и от имени лизинговой компании. В зависимости от этого определяется вопрос постановки имущества на баланс. «Маржа» в договорах лизинга будет возвращаться к лизинговой компании в качестве вознаграждения по агентскому договору.

## 2. Коммерческий кредит (рисунок 2).

Банк покупает предмет лизинга у поставщиков и осуществляет его оплату в полном объеме. Затем продает его лизинговой компании с отсрочкой и рассрочкой платежей. Право собственности переходит к лизинговой компании с момента подписания накладной. Лизинговая компания передает предмет в лизинг.

В этой ситуации минусом могут быть лишние операции по балансу банка.

3. Простое товарищество. Банк и лизинговая компания заключают договор о совместной деятельности. Вклад Банка — денежные средства для покупки предмета лизинга. Вклад лизинговой компании — профессиональные знания и умение. Договоры заключаются от имени лизинговой компании. Бухгалтерский учет ведет лизинговая компания. Разделение прибыли пропорционально вкладам.

**Минус:**

1. Ведение отдельного баланса по операциям простого товарищества.

2. Может использоваться определенный срок (например, 5 лет), затем договор расторгается и общее имущество делится (банк получает фактически вложенные денежные средства + %, лизинговая компания — свою маржу).

## 4. Финансирование поставщика (рисунок 3).

1. Дочерняя лизинговая компания перечисляет аванс поставщику в размере аванса лизингополучателя.

2. Банк выдает поставщику кредит в сумме стоимости предмета лизинга за вычетом уплаченного дочерней лизинговой компанией аванса.

3. Поставщик продает предмет лизинга банку с предоставлением рассрочки платежа (на сумму кредита банка).

4. Дочерняя лизинговая компания выплачивает платежи по рассрочке.

## 5. Поставщик сразу же погашает кредит банку.

То есть банк выдает кредит поставщику, при этом поставщик финансирует лизинговую компанию, продавая предмет лизинга в рассрочку. Платежи по кредиту и по рассрочке идентичны. Предполагается обязательное открытие счета поставщика в банке.

Плюс (для банка): не ведется никаких новых для банка операций.

Плюс (для поставщика): зарабатывается «бесплатная» кредитная история.

**Минусы:**

Не все поставщики согласятся работать по такой схеме и открывать счет в банке.

Возможно распространение информации о «странных» методах работы дочерней лизинговой компании на рынке (но такая опасность есть во всех вариантах).

Возможны потери по НДС и налогу с оборота при рассрочке (тогда придется платить поставщику больше, чем надо для погашения кредита).

Риск банка ограничивается одним платежом по кредиту — в случае первой просрочки банк может безакцептно списать со счета поставщика суммы всех последующих платежей, поступающих по рассрочке от дочерней лизинговой компании.

Таким образом, наши предложения по изменению процедур анализа финансово-хозяйственной деятельности лизингополучателей позволят повысить рентабельность сделок. Расширенный ассортимент лизинговых операций и ускоренный процесс принятия решений — поддерживать конкурентоспособность. Постепенный переход организации лизинговой деятельности от банка на лизинговую компанию позволит привлечь на обслуживание юридических лиц, не являющихся клиентами банка, а также диверсифицировать лизинговый портфель по отраслям и клиентам.

Все вышесказанное, на наш взгляд, будет способствовать развитию лизинга как инструмента финансирования предприятий малого и среднего бизнеса.

**Литература**

1. Адамов Н.А. Проблемы правового регулирования лизинга в России // Лизинг. 2009. № 6. С. 53.
2. Адамов Н.А., Кантерев А.И. Логистика и лизинг: сопряженность задач и направления развития // Сибирская финансовая школа, № 6, 2011. С. 92—94.
3. Адамов Н.А., Мельцас Е.О. Перспективы и проблемы развития авиализинга в России // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики, № 3, 2010. С. 63—65.
4. Адамов Н.А., Сарибекян В.Л. Правовые основы лизинговой деятельности // Бухгалтер и закон. 2006. № 6. С. 18—20.
5. Алуханян А.А. Особенности страхования лизинговых сделок на российском рынке финансовых услуг // Тега Economicus. 2013. Т. 11. № 1—2. С. 60—63.
6. Винслав Ю.Б. Управление лизинговой деятельностью в интегрированных корпоративных структурах // Российский экономический журнал. — 2010. — № 1.
7. Газман В.Д. Аритмия лизингового рынка // Вопросы экономики. — 2010. — № 3.
8. Ковалев В.В. Лизинг: финансовые, учетно-аналитические и правовые аспекты: учебно-практическое пособие. — Москва: Проспект, 2011.
9. Сичинава А.Ш. Анализ структуры спроса на лизинговые услуги предприятий малого и среднего бизнеса в ЕС // Теория и практика общественного развития. 2013. № 5. С. 273—276.
10. Гусейнова А.К. Банковский маркетинг лизинговых услуг // Вопросы структуризации экономики. 2011. № 1—2011. С. 67—71.
11. <http://www.gaztechleasing.ru>.
12. Адамов Н.А., Мельцас Е.О. Лизинг — эффективный финансовый инструмент // Российский экономический интернет-журнал. 2012. № 3. С. 28—33.

# Особенности финансового менеджмента крупной корпорации

*Козенкова Т.,*

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

Охарактеризованы некоторые актуальные особенности управления финансами современной крупной корпорации.

**Ключевые слова:** финансовый менеджмент, финансовый рынок, корпоративный портфель, акционерный капитал.

## Features of financial management of large corporation

*Kozenkova T.,*

*Dr.Econ.Sci., professor, Department the financial management, Financial University under the Government of the Russian Federation*

Some actual features of management by finance modern large corporation are characterized.

**Keywords:** financial management, financial market, corporate portfolio, share capital.

Проблема финансового менеджмента в крупном интегрированном бизнесе рассматривается в ряде работ [1, 2, 3], в то же время сохраняет особую актуальность. Типичной является дилемма: вкладывать ли средства в развитие собственного производства или продавать свои ресурсы на фондовом рынке?

Здесь целесообразен анализ с использованием следующих критериев:

1) есть ли превышение чистого дохода (прибыли) компании, получаемого от вложения в собственное производство, над суммой аналогичного финансового результата, получаемого в виде дивиденда или процента по портфельным инвестициям?

2) есть ли возможности увеличения рыночной доли предприятия? (если рынок еще не захвачен, надо вкладывать в активы своего производства с целью увеличения доли; если шансы на увеличение доли малы, то

более рациональным вариантом могут быть финансовые (биржевые) инструменты). Особенность российской корпоративной практики — происходит насыщение рынка ценных бумаг, прежде всего за счет эмиссии акций. В то же время участники сделок должны учитывать, что:

а) владение акциями далеко не всегда стимулирует к принятию мер по повышению эффективности бизнеса, поэтому надо выпуск акций четко увязывать с привлечением действительно эффективной команды, способной наращивать стоимость бизнеса;

б) с помощью удачного размещения дополнительно выпускаемых акций можно мобилизовать ресурсы на гораздо более продолжительный период, чем в случае заимствования у банков (следует ориентироваться на то, чтобы реализовать перспективу многократного увеличения первоначально вложенных средств на выпуск ценных бумаг);

в) приобретатель акций, равно как и эмитент, должен просчитывать отдаленные для себя экономические эффекты, хотя учитывать и то обстоятельство, что продажа приобретенных акций (после обеспечения роста их курсовой стоимости) может быть удачным решением даже в краткосрочном периоде;

г) сделки с акциями в ряде случаев эффективны для совершенствования структуры капитала (активов) компании (например, за счет продажи бумаг убыточных предприятий или приобретение акций тех предприятий, которые создают дополнительный синергетический потенциал для конкретного бизнеса);

д) сделки с акциями следует рассматривать в контексте рисков потери управляемости собственным бизнесом, поэтому здесь нужна особая степень осторожности.

При формировании корпоративного портфеля ценных бумаг важно использовать такой инструмент, как облигации, обладающие определенными преимуществами: их могут выпускать государственные предприятия, не только акционерные общества; полученные в результате продажи облигаций денежные средства могут гарантированно участвовать в хозяйственном обороте в течение установленного срока погашения ценных бумаг.

Мобилизация средств с помощью выпуска облигаций выгодна в начальный период роста прибыли от реализации запланированных проектов, причем использование данного инструмента может быть более выгодным, чем привлечение ресурсов за счет эмиссии акций.

В стадии стабильного получения дохода от вновь созданных активов (как цели выпуска облигаций) следует планировать погашение обязательств по облигациям.

Особенности финансово-аналитической деятельности крупной корпорации состоят в следующем:

1) особая роль в данной проблеме принадлежит штаб-квартирам (управляющим, материнским компаниям), которые,

*во-первых*, должны быть разработчиками корпоративных информационно-аналитических систем (образующих единое информационное поле крупного бизнеса);

*во-вторых*, организовать достоверный учет соответствующих данных в разрезе основных направлений, приоритетов деятельности, а также стратегических бизнес-единиц и дивизионов;

2) обобщающие оценочные показатели должны иметь четкую декомпозицию в виде более развернутой совокупности аналитических показателей-индикаторов, характеризующих основные причинно-следственные зависимости, обуславливающие тот или иной уровень достижения целей стейкхолдеров;

3) на базе принятых общекорпоративных оценочных и аналитических показателей обеспечивается как формирование системы корпоративных нормативов, стандартов, стратегических и текущих планов; кроме того, определяется степень достижения тех целей, которые поставлены акционерами перед менеджментом;

4) система оценочно-аналитической работы должна организовываться в накопительном режиме, позволяющем проследить тенденции за ряд лет, вычислять

среднегодовые уровни показателей, их колеблемость по годам и т. п.

Стратегия работы компании с акционерным капиталом становится одним из центральных вопросов финансовой деятельности топ-менеджмента. В пореформенный период постепенно сокращалась доля акций, принадлежащих работникам предприятий, при этом доля акций сторонних инвесторов (аутсайдеров) и высших менеджеров увеличивалась. Считается, что наличие контрольных пакетов у администраций и (или) трудовых коллективов предприятий не способствует привлечению сторонних инвестиций; очевидно, что стратегические внешние инвесторы хотят иметь гарантии возвратности вложений путем акционерного контроля над процессами управления предприятиями.

Проводимые исследования показывают, что значительная доля топ-менеджмента (30–40%) ориентируется на привлечение стратегического российского партнера, увеличение доли голосующих акций у администрации и трудового коллектива, а также на ограничение свободного обращения акций. По-прежнему узок спектр инвестиционных направлений работы с акционерным капиталом. Большинство руководителей (60–70%) предприятий скептически относятся к возможностям решения своих инвестиционных проблем с помощью фондового рынка. Относительно наиболее перспективными направлениями являются: проведение дополнительной эмиссии акций для перестройки активов, укрепления управляемости и привлечения эффективных стратегических партнеров.

В составе интегрированного бизнеса следует проводить систематическую работу по избавлению от акций (активов) неэффективных и (или) непрофильных предприятий, при этом наращивать капиталы ликвидных диверсифицированных компаний.

Очевидно, что стратегия работы с акционерным капиталом (для его защиты от размывания, утраты, для оптимизации структуры, наращивания и использования в инвестиционных целях) должна занимать ключевое место в работе корпоративного менеджмента.

#### Литература

1. Якутин Ю.В. О противоречиях и путях совершенствования модели управления крупнокорпоративным сектором в контексте глобальных цивилизационных и финансовых угроз // Менеджмент и бизнес-администрирование. — 2012. — № 4.
2. Козенкова Т.А., Сваталова Ю.С. Особенности управления финансовыми потоками логистической системы холдинга // Менеджмент и бизнес-администрирование. — 2011. — № 4.
3. Винслав Ю.Б., Касатов А.Д. Интегрированные корпоративные структуры: системная характеристика особенностей экономических методов управления // Менеджмент и бизнес-администрирование. — 2012. — № 2.
4. Якутин Ю.В. Разработка и реализация корпоративных стратегий // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2010. № 4. С. 72—79.

# Как пережили страны БРИКС мировой финансовый кризис. ЮАР

**Тетерятников К.,**

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

*Многие экономисты считают, что мировой финансовый кризис, охвативший экономическое сообщество в 2008 году, завершился. Есть сторонники мнения, что кризис вошел в стадию рецессии, которая может продлиться не одно десятилетие. В любом случае кризис оказал влияние различного уровня на экономику стран мира. В статье приводятся исследования последствий кризиса для одной из стран БРИКС — ЮАР.*

**Ключевые слова:** мировой финансовый кризис, экономика, банковский сектор, страны БРИКС, ЮАР.

## As endured the countries of BRICS world financial crisis. South Africa

**Teteryatnikov K.,**

*PhD, adviser of the president-chairman of the board Joint stock company «Bank of Moscow»*

*Many economists consider that the world financial crisis which has captured economic community in 2008 came to the end. There are supporters of opinion that crisis was included into a stage of recession which can last any decade. In any case crisis has impact of various level on economy of the countries of the world. Researches of consequences of crisis are given in article for one of BRICS countries – the Republic of South Africa.*

**Keywords:** world financial crisis, economy, banking sector, countries of BRICS, Republic of South Africa.

Хотя Южно-Африканская Республика (ЮАР) и вступила в ассоциацию стран БРИК лишь 18 февраля 2011 года, тем не менее в силу ее особого положения среди всех стран третьего мира влияние глобального мирового кризиса на ее банковский сектор, и ИБС в частности, заслуживает отдельного рассмотрения. Ведь на сегодняшний день Южная Африка представляет собой один из наиболее многообещающих рынков. Экономика ЮАР — безусловного лидера африканского континента — содержит уникальное сочетание социально-экономических факторов, присущих как развитым странам, так и странам третьего мира.

Наличие развитой экономической инфраструктуры, широкой технологической базы, высококвалифицированного управленческого и инженерно-технического персонала, а также обширного рынка довольно дешевой квалифицированной и неквалифицированной рабочей силы делают ЮАР весьма привлекательным и выгодным объектом для свободной предпринимательской деятельности и инвестиций иностранного капитала. Хотя по экономическим параметрам ЮАР абсолютно несопоставима с Китаем, Индией, Россией и Бразилией:

— ВВП ЮАР в абсолютных величинах самый маленький — 300 млрд долл. США. Для сравнения: КНР —

6 трлн долл. США, Россия — 1,5 трлн долл. США;

— темпы роста ВВП являются самыми низкими среди стран БРИКС (в 2011 году — 3,5%);

— по количеству населения: в стране проживает 49,1 млн человек (для сравнения, в Китае — 1,3 млрд, Индии — 1,2 млрд, Бразилии — 192,5 млн, России — 142,9 млн);

— по территории: ЮАР занимает по этому показателю 24-е место в мире, тогда как Россия — 1-е, Китай — 3-е, Бразилия — 5-е, а Индия — 7-е<sup>1</sup>.

И вместе с тем крупнейшие международные инвестиционные компании выделяют ЮАР как развивающийся рынок с наиболее благоприятными условиями для иностранных инвестиций. Такие международные рейтинговые агентства, как Standard&Poor's, Moody's и Duff&Pheeb's, в 2010—2012 годы только повышали рейтинг этой страны. По состоянию на середину 2012 года в списке 25 наиболее инвестиционно привлекательных стран мира, опубликованном консалтинговой фирмой А. Т. Kearney, Южная Африка занимает 18-е место. Подтверждают это и совместные исследования HeritageFoundation и WallStreetJournal: по итогам 2011 года по степени экономической свободы ЮАР занимает 3-е место в Африке и 52-е в мире.

При этом учитывались следующие факторы: соблюдение прав частной собственности, влияние на бизнес властей, уровень коррупции, гибкость рынка труда, возможность беспрепятственно заниматься бизнесом, торговать и осуществлять финансовые операции.

О популярности ЮАР свидетельствует и официальная статистика, согласно которой около 10% всех сделок с жилой недвижимостью на океанском побережье приходится на иностранцев. Так, к примеру, рейтинги Южно-Африканской Республики, характеризующие стабильную макроэкономическую ситуацию в стране, по версиям всех вышеназванных рейтинговых агентств, выше соответствующих рейтингов России.

ЮАР — самая экономически развитая страна Африки. Правда, производство и банковский сектор сосредоточены в крупнейших городах страны, включая Кейптаун, Порт-Элизабет, Дурбан, Преторию и Йоханнесбург. Это крупнейший в мире добытчик и экспортер золота и платины. Кроме добывающих отраслей<sup>2</sup> экономики сильно развиты машиностроение и транспортная система, телекоммуникационная и строительная индустрии, финансовый сектор, сфера услуг и туризм.

Состояние экономики в целом и банковского сектора ЮАР в частности важно не только для более чем 50 миллионов жителей страны, но и для всех остальных стран Африки. Ведь на Африканском континенте ЮАР имеет такой же экономический и политический вес, как Германия в Евросоюзе. Кроме того, южноафриканские

<sup>1</sup> См.: материалы Международного индустриально-инвестиционного форума «ЮАР как основной канал для крупных капиталовложений стран БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай) и полигон для испытания новых технологий, в том числе банковских, и инвестиционных возможностей», 12—17 марта 2012 года, ЮАР, Кейптаун.

<sup>2</sup> Стоимость всех запасов полезных ископаемых в ЮАР составляет, по оценке Citigroup, 2,5 трлн долл. США, что является одним из самых значительных показателей в мире. Однако из-за отсталости железнодорожной сети кардинально увеличить объемы добычи работающим в стране компаниям пока не удается.

компании и ИБС делают крупные инвестиции в различные секторы экономики африканских государств, что является важным фактором для развития региона в целом.

По данным МВФ, в 2008—2009 годах рост ВВП ЮАР несколько замедлился — до 3,3% со стабильных среднегодовых 5% в период 2003—2007 годов. В предкризисное десятилетие банковский сектор, розничная торговля росли в среднем на 7,7% в год, а вот реальный сектор экономики, та же горнодобывающая и обрабатывающая промышленность — лишь на 2,9%. В 2011 году 62% ВВП страны формировалось за счет сферы услуг, в которой занято более 60% активного населения, в то время как горнодобывающая промышленность, казалось бы, визитная карточка ЮАР, составляет всего лишь 6% экономики<sup>3</sup>.

Экономический спад ЮАР объясняется не только мировым финансовым кризисом. На самом же деле в 2007—2008 годах Южная Африка прошла целую череду финансово-экономических потрясений. Первый удар по экономике страны нанес дефицит электроэнергии, случившийся в 2007 году. Весьма быстрое развитие многих сегментов экономики, включая банковский сектор, в предшествующий период резко замедлилось, главным образом в связи с временными перебоями в электроснабжении, вызванными отсутствием серьезных государственных капиталовложений в новые генерирующие мощности.

Приблизительно одновременно с началом перебоев электроэнергии произошел скачок мировых цен на продукты питания и топливо, а инфляция значительно превысила целевой диапазон, прогнозировавшийся Резервным банком ЮАР<sup>4</sup> на уровне 3—6%. Для борьбы с повышением цен Резервный банк был вынужден резко повысить учетную ставку — примерно на пять процентных пунктов в период 2006—2008 годов, что послужило второй причиной замедления роста экономики в 2008 и 2009 годах.

Мировой же финансовый кризис, нанесший третий и на сегодняшний день самый серьезный удар по экономике, был особенно разрушительным для ЮАР как минимум по следующим двум причинам. Во-первых, он поразил экономику, которая и без того уже находилась в шатком положении. А во-вторых, кризис и последующий за ним экономический спад охватил страны Европы и США, являющиеся основными рынками для экспортных товаров ЮАР с высокой добавленной стоимостью.

Хотя при этом в период глобальной финансовой нестабильности устойчивость к внешним шокам продемонстрировала банковская система ЮАР. Например, в конце 2011 года один из крупнейших банков Африки — StandardBankofSouthAfrica — объявил о получении кредита в размере 125 млн долл. США от 18 банков со всего мира. Это стало признаком доверия международных

<sup>3</sup> При этом около 52% экспорта страны приходится на горнодобывающую промышленность. ЮАР имеет 90% мировых запасов платины, 80% марганца, 73% хрома и 41% золота и занимает 1-е место в мире по добыче платины (по некоторым данным, — 85% мировой добычи), марганца, хрома и 2-е — по добыче золота (около 15% общемировой добычи) и титана.

<sup>4</sup> SouthAfricanReserveBank — центральный банк Южно-Африканской Республики.

инвесторов. В целом южноафриканские банки мало подвержены тем глобальным рискам, которые ослабили финансовые институты Запада. Напротив, в последнее время они развивались на континенте даже за пределами ЮАР.

Бизнес в Африке в посткризисный период очень быстро развивается. Ожидается, что прирост ВВП ЮАР в 2012—2015 годы составит не менее 4,7% в год. После Китая, где рост составит в среднем 8,3%, это самые высокие прогнозы для стран БРИКС.

Развитый финансовый рынок и надежная банковская система ЮАР, в отличие от экспортоориентированных отраслей экономики, практически не пострадали от мирового кризиса. Как известно, фондовая биржа в Йоханнесбурге<sup>5</sup> является одной из 15 крупнейших бирж мира, а 5 местных ИБС (StandardBank Group, ABSA Group Limited, FirstRand Group, FirstNationalBank (FNB), NedBank) находятся в числе 500 крупнейших банков планеты. На межбанковском рынке отмечается постоянный интерес к южноафриканскому рэнду. Вообще эксперты считают операции по курсу USD/ZAR хотя и рискованными, но достаточно доходными.

Для примера рассмотрим StandardBank Group (StandardBank), который был основан в 1862 году и является крупнейшим ИБС ЮАР по размеру активов и прибыли. На 1 апреля 2012 года совокупные активы составляли 1345 млрд рэндов (примерно 182 млрд долл. США), рыночная капитализация — 159 млрд рэндов (примерно 22,34 млрд долл. США). StandardBank работает в 33 странах мира, включая 17 стран Африки, и имеет более 600 отделений в ЮАР и более 400 за пределами страны на территории континента. По всему миру работает более 53 тыс. человек, из них около 35 тыс. — в ЮАР.

*Основные подразделения StandardBankGroup:*

- *The Standard Bank of South Africa (SBSA);*
- *Standard Bank — Africa uStanbic Africa Holdings (в некоторых странах);*
- *Standard International Holdings;*
- *Standard Bank Offshore Group;*
- *Liberty Holdings (53,7%).*

В 2007 году 20% акций StandardBank за 1,5 млрд долл. США были приобретены IndustrialandCommercialBankofChina (ICBC) — крупнейшим банком Китая и мира по капитализации. Центры международных операций находятся в Лондоне, Гонконге, Бразилии, Аргентине, Нью-Йорке, Москве и Шанхае<sup>6</sup>.

В России StandardBank работает с первой половины 1990-х годов, привлекая международное финансирование в различные секторы экономики нашей страны. В 1997 году было открыто представительство StandardBankPlc в Москве. В 2002 году на базе представительства учреждено ЗАО «Стандарт Банк». Получив в 2003 году лицензию

ЦБ РФ, ЗАО «Стандарт Банк» предоставляло российским и международным клиентам StandardBank Group широкий спектр услуг и продуктов в сфере корпоративного финансирования и инвестиционно-банковской деятельности. В конце 2007 года ЗАО «Стандарт Банк» получило лицензию ЦБ РФ на работу со вкладами физических лиц.

В начале марта 2009 года стало известно о покупке StandardBank 33% российской инвестиционной группы «Тройка Диалог». Южноафриканский банк выкупил допэмиссию акций «Тройки», заплатив 200 млн долл. США в форме конвертируемого кредита, а ЗАО «Стандарт Банк» было присоединено к «Тройке». StandardBank получил два места из шести в совете директоров «Тройки Диалог»<sup>7</sup>.

Иными словами, в отличие от многих глобальных банков StandardBank в разгар мирового финансового кризиса не только обеспечил весьма высокие результаты собственно банковской деятельности (в период с 2008 по 2012 год его чистая прибыль росла в среднем на 5% в год, причем прибыльными были все региональные и бизнес-подразделения банка), но и использовал сложившуюся в мире ситуацию для реализации высокоэффективных сделок по слияниям и поглощениям (M&A) за рубежом.

Высокий уровень развития банковской системы — один из основных признаков, отличающих ЮАР от так называемых «новых рынков» (emergingmarkets). Эта система отличается профессиональным менеджментом, прибыльностью и хорошей рыночной капитализацией. ЮАР, входящая в число стран — учредителей Базельского комитета по банковскому надзору, применяет разработанные комитетом нормы достаточности капитала и располагает системой банковского надзора, сравнимой по эффективности с британской.

Безусловно, банковская система ЮАР является самой развитой среди стран Африки. Национальный закон о банках основывается главным образом на нормах общего права, действующих в Великобритании, Австралии и Канаде.

В то же время в сравнении с американскими и европейскими ИБС банки ЮАР сравнительно невелики — общая сумма их активов составляет 415 млрд рэндов (свыше 100 млрд долл. США). После возвращения ЮАР в мировую экономику в конце 1990-х годов в стране были открыты представительства 52 иностранных банков, конкурирующих с местными финансовыми институтами, прежде всего в борьбе за крупных клиентов. Рынок мелких и средних компаний, а также частная клиентура находятся полностью в руках отечественных ИБС, имеющих 2275 филиалов по всей стране.

Основная нагрузка в работе с частными клиентами приходится на ипотечные операции под залог жилых домов и на потребительские кредиты для приобретения в рассрочку автомобилей. На эти две формы финансирования приходится 60% всех активов местных банков. Процентные ставки по ипотечным и потребительским кредитам ниже ставок по овердрафту.

<sup>5</sup> JohannesburgStockExchange, JohannesburgSecuritiesExchange, JSE — крупнейшая фондовая биржа Африки, расположена в Сандтоне (Sandton) — пригороде южноафриканского мегаполиса Йоханнесбурга.

<sup>6</sup> См.: <http://annualreport2011.standardbank.com/ensuring-our-sustainability/corporate-governance-statement/>

<sup>7</sup> С января 2012 года «Тройка Диалог» вошла в состав ОАО «Сбербанк России» в качестве его ведущего инвестиционного подразделения.

Начало мирового финансового кризиса в 2007—2008 годах подтолкнуло южноафриканские ИБС к совершенствованию своей деятельности в двух направлениях — технологическом и управленческом. В технологическом плане местные ИБС продвинулись гораздо дальше среднемирового уровня. Так, например, в сельской местности может стоять банкомат, работающий на солнечных батареях и связанный с главным расчетным центром через спутник.

Обработка платежных карт с помощью персонального идентификационного номера (PIN-кода) из-за массовой неграмотности и зачастую отсутствия паспортов у сельских жителей является проблемой. Поэтому ЮАР стала первой в мире страной, где еще в 2007—2008 годах стали устанавливаться банкоматы, определяющие клиента по отпечатку пальца или голосу (системы TouchandPay, SayandPay). Для того чтобы идентифицироваться в системе, клиент должен оставить свои отпечатки пальцев на специальной сенсорной панели, информация с которой списывается специальными считывающими устройствами и поступает в корпоративное хранилище данных. Первопроходцами, внедрившими биометрические технологии, стали ABSABank и StandardBank.

Одновременно с началом мирового финансового кризиса FirstNationalBank (FNB, ЮАР) запустил сервис, позволяющий использовать мобильный телефон вместо банковской карты для снятия денег в банкомате. Мобильник служит для отправки запроса банку и получения пароля-идентификатора. Владелец кредитной или дебетовой карты FNB, даже не имея ее под рукой, может снять средства с картсчета двумя способами — позвонив в банк, пройдя процедуру идентификации (назвав пароль) и через голосовое меню сделать заявку на снятие наличных, или сделав все то же самое на сайте банка, зайдя туда со своего смартфона.

В ответ на заявку банк пришлет SMS с паролем для введения в банкомат и получения наличных. Пароль действителен в течение 30 минут с момента отправления заявки. Из соображений безопасности сервис позволяет снимать до 1500 рэндов (примерно 200 долл. США) в день и уведомляет клиента через SMS о совершенных операциях по получению денег.

Предоставление кредитов в ИБС ЮАР в значительной степени компьютеризировано. Сотрудники филиалов ИБС имеют возможность, занеся данные о клиенте в корпоративное хранилище данных, с помощью программ, основанных на учете специфических для данного региона рисков, получить готовое решение о выдаче или отказе в кредите в течение нескольких минут.

В плане же корпоративного управления ИБС Африки с началом мирового финансового кризиса приняли целый ряд шагов, направленных на совершенствование систем стратегического планирования и риск-менеджмента, повышения прозрачности своей деятельности. Однако самое значительное отличие банковской системы ЮАР от банковских систем развитых стран состоит в более высокой социальной ответственности южноафриканских ИБС в период глобального кризиса. Так, например, вся пятерка крупнейших

ИБС, на которые приходится свыше 90% кредитования в стране, принимает активное участие в планировании и финансировании мероприятий в рамках государственной программы экономического развития страны, хотя и в строгом соответствии с рыночными принципами — ни о каких беспроцентных или льготных кредитах со стороны государства речь при этом не идет.

Особую роль в банковской системе страны играет Банк развития Южной Африки (Development Bank of South Africa, DBSA), созданный в 1983 году с целью реализации масштабных государственных проектов по развитию инфраструктуры. Банк осуществляет свою деятельность за счет собственных средств, а также средств, привлеченных на внутреннем и международном рынках капитала, в том числе в рамках двусторонних и многосторонних соглашений с другими финансовыми институтами развития.

*Социально-экономический вклад инфраструктурных проектов, составляющих основу деятельности банка, рассчитывается исходя из следующих параметров:*

- общий объем одобренных заявок по проектам банка;
- общий объем заключенных договоров;
- общий объем профинансированных проектов.

Первые два параметра влияют лишь на потенциально возможный социально-экономический вклад банка. Реальный вклад зависит от фактически профинансированных проектов. Вклад в рост ВВП предполагает прирост добавленной стоимости национальной экономики, обеспечиваемый деятельностью Банка через совместные с коммерческими ИБС программы.

Финансирование банком проектов по созданию объектов социальной и экономической инфраструктуры и использование основного капитала банка стимулирует общую экономическую активность и привлечение инвестиций в другие отрасли, такие как машиностроение, транспорт, а также сферу услуг. Инфраструктурные проекты банка на всех своих стадиях внесли существенный вклад в преодоление негативных последствий мирового финансового кризиса.

Кроме того, в ожидании второй волны мирового финансового кризиса в 2012—2013 годах национальное казначейство в марте 2012 года заявило о целесообразности введения системы защиты интересов вкладчиков в случае банкротства местных ИБС. Учитывая опыт банкротств крупнейших ИБС банков в США и Европе, правительство ЮАР решило ввести до конца 2012 года систему страхования вкладов, чтобы избежать необходимости использовать средства налогоплательщиков для спасения проблемных банков.

В 2001 году в ЮАР было 40 локально контролируемых крупных розничных банков. За пять лет до 2008 года обанкротились только 11 банков. Банкротства крупных банков — Sambu, BoeInchvestment, Unifer и некоторых других — привели к существенному сокращению численности местного банковского сектора. На середину 2012 года их осталось только 14.

Крупные ИБС ЮАР утверждают, что система страхования вкладов будет увеличивать их и без того высокие затраты, которые уже привели к сокращениям персонала и реструктуризации задолженностей ряда кредиторов. Эти банки хотели бы, чтобы выплаты взымались на основе оценки рисков отдельных кредиторов, а не по фиксированной ставке, которую может предложить казначейство. Во всем мире регуляторы берут плавающую премию между 1 и 5% от базовой кредитной ставки. Если тарифная ставка будет все же введена, всем крупным ИБС — StandardBank Group, ABSA Group Limited, FirstRand Group, FirstNationalBank, NedBank — в конечном итоге придется платить более высокие страховые премии, чем и конкурентам из числа небольших банков, таких, например, как Capitec и Ubank.

Однако, если банки будут взимать премии на основе индивидуальных оценок степеней риска, то меньшие кредиторы и кооперативные банки могут оказаться вынужденными выплачивать более высокие страховые взносы, чем крупные ИБС.

По мнению топ-менеджеров StandardBank, система страхования вкладов может стимулировать выдачу более рискованных кредитов преимущественно перед более консервативными, если банки будут знать, что они обеспечены за счет системы в случае, если потерпят убытки.

Однако руководство государственного казначейства ЮАР полагает, что система страхования вкладов вряд ли приведет к увеличению объемов высокорискового кредитования, ведь в Южной Африке неофициально уже есть система страхования вкладов, но она оплачивается государством, а не банками<sup>8</sup>.

Таким образом, южноафриканские ИБС практически не пострадали от глобального финансового кризиса, заставившего США и Европейский Союз потратить триллионы долларов на спасение своих банковских систем, включая системообразующие банки. Напротив, крупнейшие банки ЮАР использовали объективные сложности мирового банковского рынка для осуществления выгодных зарубежных приобретений, а также изыскания внутренних резервов роста за счет совершенствования банковских технологий и системы корпоративного управления.

## Выводы

Мировой финансовый кризис по-разному повлиял на банковский сектор стран БРИКС, при этом в наименьшей степени от него пострадали ИБС Китая и ЮАР, а в наибольшей — России. В целом эффективность крупнейших интегрированных банков стран БРИКС повысилась благодаря относительно быстрому по сравнению с ведущими индустриально развитыми странами Западом экономическому росту и увеличению ВВП на душу населения в этих странах.

Кроме того, иностранные банки и инвестиционные фонды способствовали повышению общей результативности

банковского сектора стран БРИКС. По-видимому, международные инвесторы рассматривают вложения в страны БРИКС как отдельный класс активов по сравнению с другими формирующимися рынками, обеспечивая весьма высокую инвестиционную привлекательность крупнейших местных ИБС.

Наконец, относительно высокий уровень капитализации банков и резервов на возможные потери по ссудам позволил ИБС стран БРИКС улучшить результаты своей деятельности и справиться с глобальным финансовым кризисом.

Более того, ряд крупнейших интегрированных банков стран БРИКС сумел использовать кризис для осуществления стратегически важных приобретений банковских активов, а также для совершенствования банковских технологий и системы корпоративного управления.

Страны БРИКС будут кредитовать друг друга в своих валютах, а с 6 июня 2012 года на объединенной торговой площадке ММВБ-РТС обращаются фьючерсы на ведущие индексы Бразилии, Индии, Китая и ЮАР. Торговля индексами БРИКС позволит реализовывать различные арбитражи между этими экономиками, строить долгосрочные стратегии инвестиций в экономики государств, не связанных на стоимость барреля нефти, диверсифицировать по политическим рискам портфели и многое другое.

Глобализация, принесшая огромные выгоды странам БРИКС, также неразрывно соединила их банковские системы вследствие расширения торгово-экономических и финансовых связей. Несмотря на имеющиеся различия в законодательной и регулятивной базе, ИБС стран БРИКС так или иначе вышли на мировой банковский рынок, вполне благополучно пережив глобальный финансовый кризис и сохранив высокие темпы активного роста.

В то время как страны с развитой экономикой в ближайшие (2012—2014) годы ожидает умеренного роста ВВП со скромными потребительскими расходами, предполагается, что страны БРИКС будут играть роль движущей силы мирового экономического развития, и центральная роль при этом будет принадлежать крупнейшим местным 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. — Альпина Паблишерз, Москва, 2011.
5. Global systemically important banks: Assessment methodology and the additional loss absorbency requirement, BCBS Consultation paper, July 2011.
6. Козенкова Т., Тетерятников К. Состояние банковской системы России в предкризисный период и причины первой волны финансового кризиса в 2008—2009 годах // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2012. № 2—1. С. 121—125.

<sup>8</sup> См.: материалы Международной банковской конференции «Банковские системы России и стран БРИК и ЮАР: Два взгляда на развитие банковского бизнеса». 12.03.2012 — 13.03.2012, ЮАР, Кейптаун



# Виды и взаимосвязь рисков кредитных организаций в сфере противодействия легализации доходов, полученных преступным путем

*Ковалева С.,*

*аспирант 4-го года обучения кафедры денежно-кредитного обращения и монетарной политики, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации*

*К настоящему времени теория банковского дела определила типичные виды банковских рисков, а также выработала эффективные механизмы управления их отдельными видами. Вместе с тем в условиях развития международного механизма противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, деятельность кредитных организаций также сопряжена со «специфическими» рисками, присущими им как субъектам таких систем. В статье рассматривается сущность, виды и взаимосвязь указанных рисков применительно к деятельности российских кредитных организаций.*

**Ключевые слова:** противодействие отмыванию денег, риск легализации, административные меры воздействия.

## Types of credit risk and the relationship between organizations in countering legalization of proceeds from criminal activity

*Kovaleva S.,*

*Postgraduate student of the Department monetary circulation and monetary policy, Financial University under the Government of the Russian Federation*

*To date, the theory of banking has identified the typical banking risks, and develop effective mechanisms for managing their individual views. However, in the face of an international mechanism of counteraction to legalization of proceeds from criminal activity, the activity of credit institutions is also associated with a «specific» risk inherent in them as subjects of such systems. The article discusses the nature, types, and the relationship of these risks in relation to the activities of Russian credit organizations.*

**Keywords:** anti-money laundering, risk of money, administrative sanctions.

В связи с изданием Банком России Положения от 02.04.2012 № 375-П<sup>1</sup> (далее — Положение 375-П) были установлены новые требования к формированию в российских банках системы внутреннего контроля в целях ПОД/ФТ, предусматривающие введение в российскую банковскую практику принципиально новой категории — управление риском легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма (далее — риск ОД/ФТ).

Регулятором разъясняется сущность указанного риска следующим образом: «при реализации программы управления риском легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма кредитная организация обязана принимать меры по классификации клиентов с учетом критериев риска, по которым осуществляется оценка степени (уровня) риска совершения клиентом операций в целях легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма (далее — риск клиента), а также по определению риска вовлеченности кредитной организации и ее сотрудников в использование услуг кредитной организации в целях легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма (далее — риск использования услуг кредитной организации в целях легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма)».

Представляется, что вопрос управления риском вовлечения российских банков в схемы отмывания преступных доходов при установлении (поддержании) ими деловых отношений с клиентами необходимо рассматривать в качестве отдельного предмета исследования несмотря на то, что в международных нормах и правилах, равно как и в национальном законодательстве, основы противодействия легализации доходов, полученных преступным путем (далее — ПОД), и финансирования терроризма (далее — ФТ) объединены. Возможность раздельного исследования вопроса управления рисками ОД и ФТ в первую очередь подтверждается международным опытом. В частности, в таких странах, как Австралия, Бельгия, Япония, Китай, Польша и др. оценки рисков легализации преступных доходов на национальном уровне проводятся отдельно от оценки рисков финансирования терроризма. Применение указанного подхода представляется оправданным также и в силу различия признаков указанных преступлений и, как следствие, связанных с ними финансовых операций.

Вопрос определения источников риска легализации, в частности, толкования его сущностной категории в целом, в настоящее время является дискуссионным. В методологических документах ФАТФ указанный риск трактуется как производная от трех факторов: «угроза», «уязвимости» и «последствия». При этом под «угрозой» понимается совокупность внешних факторов, которые потенциально могут нанести вред безопасности государства или отдельно взятого финансового учреждения: преступные группировки, поддерживающие их лица и т. д. Термин

«уязвимости» подразумевает недостатки системы контроля за легализацией преступных доходов, которые делают ту или иную юрисдикцию или ее хозяйствующий субъект привлекательным для совершения преступлений. Сочетание «угроз» и «уязвимостей» в свою очередь определяет вероятность реализации рассматриваемого риска, а его последствия — вред или ущерб, который может быть нанесен на макро- / микроуровне. Таким образом, согласно международным Рекомендациям выделяется две группы факторов риска легализации: внешние и внутренние. При этом к первой группе факторов относятся такие, как внешняя среда и клиенты, а ко второй — в первую очередь, недостатки системы внутреннего противолегалитационного контроля.

Представителями российского банковского и научного сообщества выделяются следующие источники риска легализации. Из приведенного Банком России в Положении № 375-П определения программы управления риском легализации считаем возможным сделать вывод о том, что его основными факторами являются банковские продукты и клиенты. Коллектив авторов книги «Финансовый мониторинг: управление рисками отмывания денег в банках»<sup>2</sup> дает следующее толкование указанному риску: «...риск вовлечения банка в процессы легализации преступных доходов... представляет собой вероятность понесения кредитной организацией потерь в результате вовлечения в схемы придания правомерного вида владению, пользованию или распоряжению денежными средствами, полученными в результате совершения преступления и (или) финансового обеспечения террористических организаций, через оказание услуг клиентам с непрозрачной структурой собственности и (или) неясными источниками происхождения капитала». В качестве источника происхождения риска легализации указанные авторы определяют банковскую деятельность в целом, указывая, что его уровень варьируется в зависимости от видов деятельности и отдельных операций клиентов.

Однако, представляется, что такой фактор, как банковские услуги и продукты, сам по себе не влияет на риск легализации, а может воздействовать на его уровень только в совокупности с фактором «клиенты» или «внутренняя среда». В качестве доказательства выдвинутому утверждению смоделируем следующую ситуацию. Предположим, что клиентская база кредитной организации состоит только из добропорядочных клиентов, целью которых при заключении договорных отношений с банком не является осуществление операций и сделок, направленных на легализацию доходов, полученных преступным путем. Такая ситуация вполне реальна при открытии, например, дополнительного офиса банка в студенческом городке или на территории научно-исследовательского института. Целью заключения такими клиентами договора банковского счета (вклада) будет являться получение заработной платы, размещение временно свободных денежных средств в активы, в т. ч. высоколиквидные (вклады до востребования, обезличенные металлические счета и др.). Отметим, что в соответствии с позицией Банка России такие операции

<sup>1</sup> Положение Банка России от 02.03.2012 № 375-П «О требованиях к правилам внутреннего контроля кредитной организации в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

<sup>2</sup> П.В. Ревенков, А.Б. Дудка, А.Н. Воронин, М.В. Каратаев.

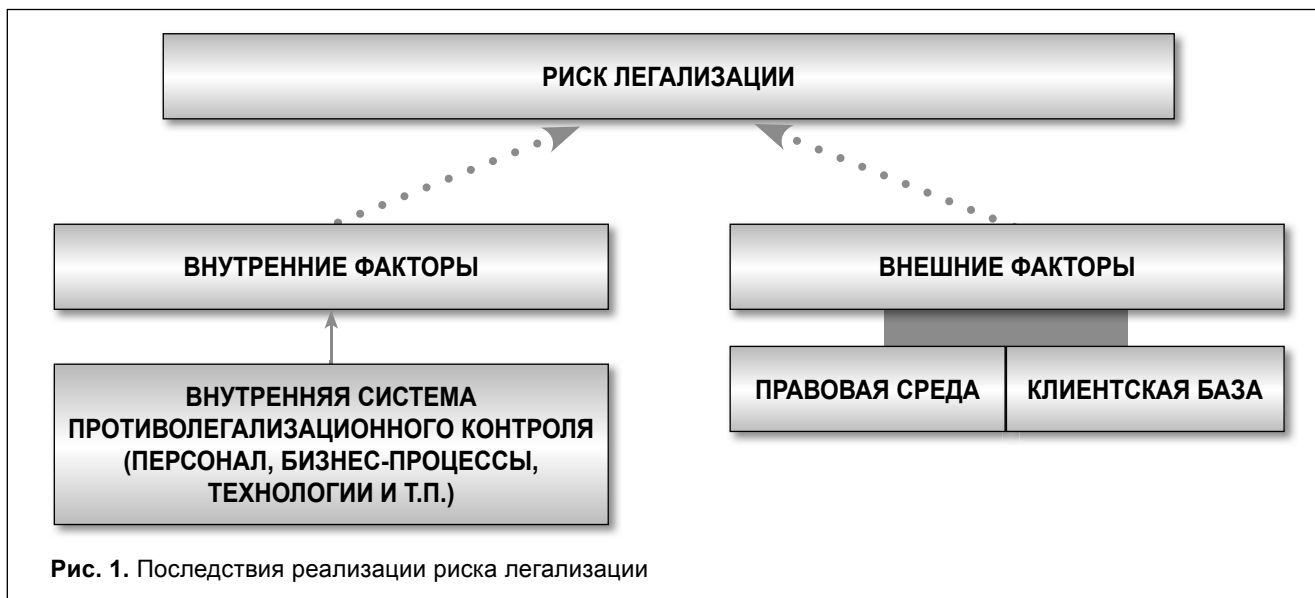


Рис. 1. Последствия реализации риска легализации

подвержены высокому риску легализации. Однако вероятность их использования указанными клиентами в целях легализации доходов, полученных преступным путем, в данной ситуации практически равна нулю.

При этом в случае наличия недостатков в функционировании системы внутреннего противолегалитационного контроля, не способной «защитить» российский банк от проникновения в его клиентскую базу недобросовестных лиц, присвоение высокой степени риска вышеобозначенным банковским услугам является вполне оправданным. В частности, в кредитной организации может быть неэффективно организован мониторинг операций клиентов, в отношении которых могут возникать подозрения, что они осуществляются в целях легализации доходов, полученных преступным путем. Как следствие, несвоевременное выявление таких операций или их невыявление может привести к несвоевременному применению или неприменению мер, направленных на их пресечение. В свою очередь, фронт-подразделения банка могут случайно или преднамеренно установить отношения с подозрительными клиентами, не воспользовавшись правом или не исполнив требования законодательства об отказе в открытии счета физическому или юридическому лицу.

В соответствии с методологией ФАТФ, «угрозы» внешней среды также являются фактором риска легализации. По итогам рассмотрения правового инструментария, имеющегося в распоряжении кредитных организаций по предотвращению их вовлечения в подозрительные схемы на различных этапах взаимоотношений с клиентами, можно сделать вывод о том, что к числу внешних факторов риска легализации помимо фактора «клиенты» в условиях национальной системы ПОД/ФТ вполне оправданно может быть причислено и несовершенство российского антилегалитационного законодательства.

Таким образом, факторы риска легализации можно представить в виде следующей схемы (рис. 1).

Согласно международной методологии дополнительной характеристикой риска легализации, помимо его факторов, является в том числе и последствия его реализации. В

случае выявления в деятельности кредитной организации нарушений, повлекших за собой, в соответствии со вступившим в силу приговором суда, легализацию преступных доходов, к кредитной организации и ее должностным лицам могут быть применены санкции в соответствии с ч. 4 ст. 15.27 КоАП<sup>3</sup>. Таким образом, установленные факты нарушений в функционировании внутренней системы противолегалитационного контроля, которые повлекли за собой отмывание преступных доходов, являются для российских банков источником правового риска (риска применения административных санкций) и риска потери деловой репутации вследствие публикации такой информации на официальном сайте регулятора.

Следует отметить, что в соответствии с требованиями Федерального закона от 27.07.2010 № 224-ФЗ «О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», информация о нарушениях кредитной организацией антилегалитационного законодательства подлежит официальному опубликованию. В частности, на сайте Банка России в подразделе «Инсайдерская информация» раздела «Информация о кредитных организациях» на регулярной основе публикуются сообщения о принятых регулятором решениях о привлечении к административной ответственности кредитных организаций и (или) их должностных лиц за нарушения, предусмотренные статьей 15.27 Кодекса об административных правонарушениях Российской Федерации<sup>4</sup>. Так, за период 2012 года Банком России была опубликована информация о 286 случаях привлечения банков и их должностных лиц к административной ответственности<sup>5</sup>.

<sup>3</sup> Наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от тридцати тысяч до пятидесяти тысяч рублей или дисквалификацию на срок от одного года до трех лет; на юридических лиц — от пятисот тысяч до одного миллиона рублей или административное приостановление деятельности на срок до девяноста суток.

<sup>4</sup> Неисполнение требований законодательства о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.

<sup>5</sup> По состоянию на 23.10.2012.

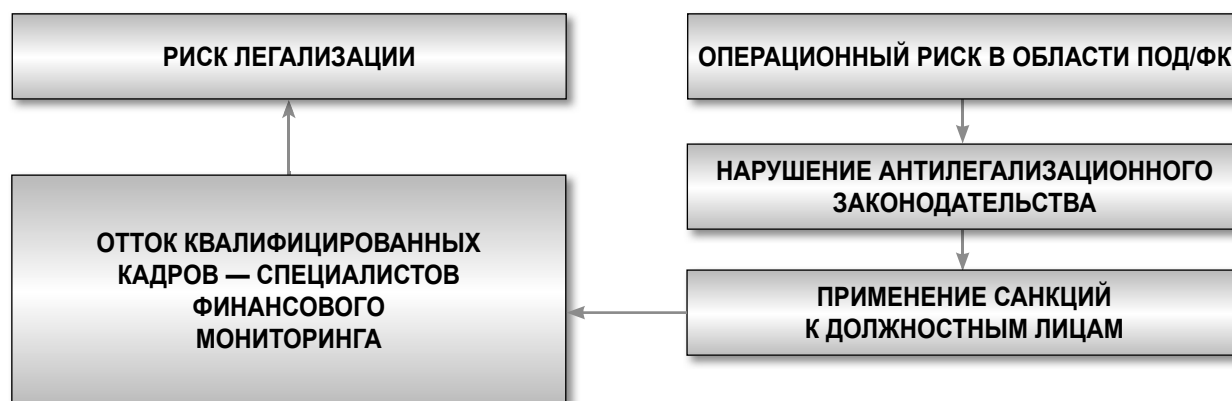


Рис. 2. Взаимосвязь риска легализации и операционного риска в области ПОД/ФТ

При воздействии фактора внешней правовой среды, не позволяющей кредитной организации вынести мотивированный отказ в проведении операции или в дальнейшем обслуживании клиента в связи с выявлением в его деятельности подозрительных операций, кредитная организация подвергается риску потери деловой репутации, причем даже при условии отсутствия нарушений в функционировании внутренней системы противолегалитационного контроля. Это объясняется тем, что в случае выявления правоохранительными органами преступления, связанного с легализацией криминальных доходов, и ведения судебного процесса по данному факту, существует вероятность распространения в средствах массовой информации наименования банка (перечня банков), использованного в качестве инструмента «отмывания» теневых доходов.

Появление в источниках массовой информации сведений о том, что кредитной организацией не соблюдаются требования законодательства по противодействию легализации доходов, полученных преступным путем, может спровоцировать массовый отток вкладчиков, корпоративных клиентов, находящихся на расчетно-кассовом обслуживании, а также незамедлительное истребование кредиторами единовременного исполнения банком своих обязательств. Данная тенденция неизбежно повлияет на состояние ликвидности кредитной организации, а также способна привести к реализации рыночного риска. Финансовые институты и инвесторы могут воспринять факт таких публикаций как информацию о серьезных нарушениях и недостатках системы внутреннего противолегалитационного контроля, что, в свою очередь, может привести к увеличению стоимости заимствований на рынке ссудного капитала.

Реализация риска легализации в отдельных случаях может привести и возникновению у банка кредитного риска. Так, например, в 2012 году широкую огласку получило судебное разбирательство по факту преступного сговора председателя совета директоров БТА Банка с представителями преступного сообщества, в результате которого более 70 млн долларов было выведено за рубеж по фиктивным кредитным договорам и договорам переуступки прав требования по ним.

Отметим, что коллектив авторов книги «Финансовый мониторинг: управление рисками отмывания денег в банках»<sup>6</sup> указывает на причинно-следственную связь риска легализации с операционным, стратегическим и страновыми рисками. Однако представляется, что реализация указанных рисков является не следствием, а относится к числу внутренних факторов риска легализации. Для обоснования выдвинутого утверждения будем придерживаться понятийного аппарата, приведенного в письме Банка России от 23.06.2004 № 70-Т.

Признаки стратегического риска и его реализации могут проявиться, например, в следующей ситуации. В случае принятия решения на уровне руководства кредитной организации об интенсивном наращивании клиентской базы без проведения должных проверочных процедур в отношении репутации компании и ее учредителей существует высокая вероятность принятия на обслуживание клиентов, намеревающихся использовать расчетные счета в целях легализации доходов, полученных преступным путем.

Что касается взаимосвязи странового риска с риском легализации, то решение указанного вопроса не может быть однозначным, в первую очередь, в силу различия толкований странового риска, которые приводятся в методологических документах Банка России. Так, согласно письму регулятора от 23.06.2004 № 70-Т: страновой риск (включая риск неперевода средств) — риск возникновения у кредитной организации убытков в результате неисполнения иностранными контрагентами (юридическими, физическими лицами) обязательств из-за экономических, политических, социальных изменений, а также вследствие того, что валюта денежного обязательства может быть недоступна контрагенту из-за особенностей национального законодательства (независимого от финансового положения самого контрагента)». Представляется, что данная формулировка определяет влияние реализации странового риска в первую очередь на ликвидность банка, а взаимосвязь с риском легализации в данной ситуации не является очевидной.

Вместе с тем в другом нормативном документе Банка России — Положении № 375-П — указывается, что при

<sup>6</sup> П.В. Ревенков, А.Б. Дудка, А.Н. Воронин, М.В. Каратаев.

оценке риска совершения клиентом операций в целях легализации преступных доходов следует руководствоваться таким критерием, как страновой риск. При этом к числу стран с повышенным риском относятся государства, в отношении которых применяются международные санкции, специальные экономические меры, или страны и территории, не участвующие в международном сотрудничестве в сфере ПОД/ФТ, и др.

Таким образом, в случае трактования странового риска с учетом положений указанного нормативного документа следует вывод о том, что страновой риск является одним из факторов риска легализации.

Особый исследовательский интерес представляет собой изучение взаимосвязи риска легализации и операционного риска, проявляющегося в национальной системе ПОД/ФТ. В соответствии с диспозицией ст. 15.27 КоАП нарушения антилегализационного законодательства могут быть обусловлены не только реализацией риска легализации, но также и ненадлежащим исполнением кредитной организацией противолегализационных процедур, не повлекшим вовлечение кредитной организации в подозрительные схемы.

Согласно указанной норме в зависимости от вида допущенного нарушения к банку могут быть применены административные меры воздействия, начиная от предупреждения и заканчивая штрафом, в частности:

1) за нарушения организации системы внутреннего контроля, не повлекшие непредставление сведений о подлежащих обязательному контролю и подозрительных операциях и сделках, или представление указанных сведений с нарушением законодательно установленного срока — штраф на юридических лиц от пятидесяти тысяч до ста тысяч рублей;

2) за непредставление в уполномоченный орган сведений о подлежащих обязательному контролю операциях и сделках и (или) представление недостоверных сведений о таких операциях — применение штрафных санкций от двухсот тысяч до четырехсот тысяч рублей или административное приостановление деятельности на срок до девяноста суток.

Представляется, что риск ненадлежащего исполнения кредитной организацией т. н. «технических» требований в области ПОД/ФТ имеет признаки операционного банковского риска. Для обоснования позиции обратимся к понятию операционного риска.

В соответствии с позицией Банка России, операционный риск — «риск возникновения убытков в результате несоответствия характеру и масштабам деятельности кредитной организации и (или) требованиям действующего законодательства внутренних порядков и процедур проведения банковских операций и других сделок, их нарушения служащими кредитной организации и (или) иными лицами (вследствие некомпетентности, непреднамеренных или умышленных действий или бездействия), несоразмерности (недостаточности) функциональных возможностей (характеристик) применяемых кредитной организацией информационных, технологических и других систем и (или) их отказов (нарушений функционирования), а также в результате воздействия внешних

событий»<sup>7</sup>. Исходя из перечня факторов операционного риска, можно сделать вывод о том, что все они проявляются в том числе и при осуществлении кредитной организацией внутреннего противолегализационного контроля.

Дополнительно следует отметить, что в случае выявления в деятельности кредитной организации вышеуказанных нарушений к административной ответственности могут быть привлечены и должностные лица. К указанным лицам могут быть применены такие меры административного воздействия, как предупреждение и штраф в размере от десяти до пятидесяти тысяч рублей.

Таким образом, некорректное заполнение специалистом по финансовому мониторингу таких сведений, как, например, дата проведения операции (сделки) вследствие ослабления внимания, может повлечь за собой возбуждение в отношении указанного лица административного производства, в ходе которого необходимо будет представить объяснения и документы. По результатам рассмотрения указанной информации надзорным органом может быть вынесено решение о применении к такому лицу санкций.

Как отмечает президент НП «Национальный платежный совет» А. Емелин, широкое толкование понятия «должностное лицо» в рамках КоАП приводит к тому, что к административной ответственности могут быть привлечены несколько сотрудников банка по каждому нарушению. «При этом жесткость санкции, предусматривающей штраф до 50 тыс. руб., является неадекватной мерой наказания за совершение незначительного и несистемного нарушения».

Необходимо подчеркнуть, что складывающаяся ситуация ведет к существенному оттоку специалистов финансового мониторинга из российских кредитных организаций, особенно на региональном уровне, где наблюдается дефицит квалифицированных кадров в области ПОД/ФТ (которые должны обладать знаниями из широкой области смежных дисциплин). Данная проблема влечет за собой снижение устойчивости системы внутреннего противолегализационного контроля как на уровне отдельной кредитной организации, так и в масштабах российской банковской системы, и, как следствие, снижение ее устойчивости перед риском легализации доходов, полученных преступным путем.

Сформировавшаяся тенденция оттока таких специалистов может быть остановлена внесением изменений в п. 1 и 2 ст. 15.27 КоАП, предусматривающих отмену административных взысканий к должностным лицам кредитных организаций вследствие допущения нарушений т. н. «технического» характера. Представляется, что руководство кредитной организации должно самостоятельно принять аргументированное решение о применении взысканий к таким лицам.

По итогам рассмотрения факторного влияния операционного риска в области ПОД/ФТ на риск легализации можно сделать вывод о том, что между ними существует следующая взаимосвязь (см. рис. 2).

По итогам рассмотрения источников и особенностей реализации рисков кредитных организаций в области

<sup>7</sup> Ковалева С.Е. Инструменты минимизации рисков кредитных организаций в области противодействия легализации доходов, полученных преступным путем. — Финансовый бизнес, № 2, 2013.



Рис. 3. Виды и взаимосвязь рисков в сфере противодействия легализации доходов, полученных преступным путем

противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, можно сделать вывод о том, что деятельность российских банков в указанной области сопряжена с двумя группами взаимосвязанных рисков:

— типичные банковские риски: кредитный, страновой, стратегический, правовой риск, риск потери деловой репутации, риск ликвидности и рыночный риск;

— «специфические риски» — риск легализации доходов, полученных преступным путем, и операционный риск в сфере ПОД/ФТ.

Считаем возможным согласиться с мнением представителей научного сообщества, утверждающих, что риск легализации «...условно можно назвать риском второго порядка, или сложным риском, который проявляется через реализацию рисков первого порядка, или простых рисков...». Однако результаты проведенного исследования взаимосвязи риска легализации и типичных банковских рисков показывают, что риск легализации не только проявляется через реализацию ряда банковских рисков, но также является следствием реализации их отдельных видов.

По итогам проведенного анализа источников и последствий реализации риска легализации в деятельности кредитной организации дадим ему следующее определение: риск легализации (риск деловых отношений) — риск использования кредитной организации в целях отмыывания доходов, полученных преступным путем, вследствие несовершенства ее внутренней системы противолегализационного контроля и воздействия внешних факторов (клиенты, правовая среда и пр.).

Проведенный анализ сущности риска легализации и его взаимосвязи с другими банковскими рисками позволяет сделать вывод о том, что в кредитной организации должен действовать механизм, ориентированный на комплексное управление рисками в сфере противодействия

легализации доходов, полученных преступным путем. Представляется, что интеграция такого механизма в систему внутреннего контроля российских кредитных организаций должна стать одним из перспективных направлений развития системы управления банковскими рисками в сфере ПОД/ФТ.

#### Литература

1. Ревенков П.В., Дудка А.Б., Воронин А.Н., Каратаев М.В. Финансовый мониторинг: управление рисками отмывания денег в банках. — М.: КНОРУС: ЦИПСИР, 2012. — 280 с.
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ (часть вторая) [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_118090/#p6](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_118090/#p6).
3. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности».
4. [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_118090/#p6](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_118090/#p6).
5. Рекомендации ФАТФ. Международные стандарты по противодействию отмыванию денег, финансированию терроризма и финансированию распространения оружия массового уничтожения / Пер. с англ. — М.: Вече, 2012. — 176 с. — Режим доступа: [http://www.eurasiangroup.org/ru/FATF\\_40.php](http://www.eurasiangroup.org/ru/FATF_40.php).
6. Положение Банка России от 02.03.2012 № 375-П «О требованиях к правилам внутреннего контроля кредитной организации в целях противодействия легализации (отмыыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».
7. Письмо Банка России от 23.06.2004 № 70-Т «О типичных банковских рисках».

# Мировое банковское обозрение

## В Сирии введен жесткий запрет на использование иностранной валюты

Президент Сирии Башар Асад подписал указ о запрете использования иностранной валюты в финансовых операциях на территории республики. Все платежи, коммерческие трансакции и остальные финансовые операции нельзя осуществлять в иностранной валюте или драгоценных камнях.

Продавцы, которые нарушат запрет, могут получить 10-летний тюремный срок, передает Reuters со ссылкой на официальные сирийские СМИ. Помимо тюремного заключения, торговцам грозит серьезный штраф, который в два раза превышает объем сделки с запрещенной валютой. Данная мера направлена на уменьшение присутствия американского доллара в сирийской экономике. Но финансисты отмечают, что запрет на операции с долларом не отразится на банковской сфере в стране. Сирии нужна иностранная валюта. Население оценивает все в долларах, если нет надежной местной валюты. Это является психологическим ходом в условиях снижения курса местной валюты.

Эксперты выделяют и другое важное обстоятельство: указ президента направлен против местных повстанцев, которые получают финансовую помощь из-за рубежа.

## Реструктуризация финансовой группы HSBC Holdings проводится путем вывода иностранных активов

Британско-гонконгская финансовая группа HSBC Holdings в рамках программы реструктуризации попросила иностранные дипломатические представительства перевести счета в другие финансовые учреждения, сообщает агентство «Прайм» со ссылкой на France-Presse.

Британские СМИ сообщили о том, что руководство банка направило соответствующие уведомления более чем 40 посольствам и представительствам иностранных государств, попросив их завершить перевод своих активов в другие финансовые институты в течение 60 дней.

По словам представителя HSBC, решение о переводе активов диппредставительств было принято в рамках продолжающейся уже более двух лет программы реструктуризации компании и оценки клиентской базы. По мнению руководства финансовой группы, иностранные диппредставительства как клиенты не отвечают ряду пунктов программы оценки, в частности, они не прибыльны и не соответствуют критерию экономической эффективности.

## Рост рынка рабочих мест в США не оправдал ожидания

По данным министерства труда США, число рабочих мест в несельскохозяйственных отраслях экономики в июле 2013 года выросло на 162 тыс., не оправдав прогнозов аналитиков, предполагавших, что число рабочих мест вырастет на 185 тыс.

«Рынок разочарован темпами роста числа рабочих мест, что негативно сказывается на курсе доллара», — полагает глава по исследованиям глобального рынка валют Nomura Йенс Нордвиг, чей комментарий приводит агентство Bloomberg.

Также разочаровали инвесторов и данные по объему промышленных заказов в США, который за период июня 2013 г. вырос по сравнению с маем на 1,5%, не оправдав прогнозов аналитиков, ожидавших роста числа заказов в отчетном месяце на 2,3%, передает «Прайм».

## Группа БРИКС планирует стать учредителем Банка развития

Делегации группы стран БРИКС (Россия, Бразилия, Индия, Китай и ЮАР) провели многосторонние переговоры в Нью-Дели. В ходе переговоров было запланировано учредить Банк развития, также была определена структура его капитала, форма управления.

Сергей Сторчак — замминистра финансов РФ — подчеркнул, что назначение выделенного капитала лежит в двух плоскостях: с одной стороны, это ориентиры для партнеров банка с точки зрения его возможного финансового потенциала на перспективу, с другой стороны, при наличии свободного капитала появляется так называемая нераспределенная часть, которая важна при присоединении к банку новых стран.

Страны договорились о том, что банк будет открыт для присоединения к нему участников — прежде всего суверенов, а также международных финансовых институтов.

Достигнуты также договоренности по структуре органов управления: будет организован совет управляющих, совет директоров и высший менеджмент.

## Банк развития БРИКС — планы на ближайшее будущее

Планируется, что Банк развития БРИКС профинансирует первый проект уже в 2015 году.

Срок, установленный на 2015 год, для начала деятельности банка остается актуальным. Скорее всего, так и получится, так как еще минимум полгода уйдет на подготовку документов, а в дальнейшем, в каждой юрисдикции, какое-то время уйдет на ратификацию. В 2015 году уже планируется отработать и профинансировать первый проект в рамках создания Банка развития.

Банк создается для финансирования инвестиционных, инфраструктурных проектов, других проектов, имеющих крупное экономическое значение, прежде всего для самих стран БРИКС. При этом банк не замыкается только на собственной деятельности, а будет также функционировать в развивающихся странах — там, где появятся проекты, интересные с точки зрения их социально-экономических последствий, с точки зрения стимулирования экономического и социального развития данных стран.

В настоящий момент уже достигнута договоренность между странами БРИКС приступить к проработке проектов учредительных документов, одним из которых будет устав или статьи соглашения о банке.

Лидеры стран БРИКС признали перспективной идею создания Банка развития в марте на саммите в южноафриканском Дурбане.

### **В Австралии планируют ввести налог на банковские депозиты**

Австралия намеревается ввести налог на некоторые банковские депозиты, чтобы привлечь средства для защиты от банковского коллапса.

Так, для депозитов от 250 тыс. австралийских долларов налог будет составлять 0,05% с января 2016 года, сообщает BBC News. Облагаться налогом будут банки, а не держатели счетов. Многие банки Австралии раскритиковали эту меру. Они предупредили, что в этом случае могут возложить расходы на клиентов.

Правительство Австралии решилось на данную меру из-за медленного экономического роста и большого бюджетного дефицита, превысившего ожидания аналитиков. Министр казначейства Крис Боуэн сообщил, что в текущем фискальном году, согласно оценкам, дефицит бюджета составит 30 млрд австралийских долларов. Тогда как в прошлом году он был равен 18 млрд.

### **Треjder Goldman Sachs признан мошенником**

Суд в Нью-Йорке признал бывшего трейдера Goldman Sachs виновным в мошенничестве на 1 млрд долларов. Об этом сообщает BBC. Присяжные посчитали, что Фабрис Турре ввел инвесторов в заблуждение в преддверии глобального финансового кризиса в 2008 году.

Турре был признан виновным по шести из семи обвинений, выдвинутых американской комиссией по ценным бумагам и биржам. По данным регулятора, трейдер предлагал инвестиционный продукт, связанный с ипотечными ценными бумагами, хотя предполагал, что они упадут в цене.

Дело в отношении бывшего трейдера гражданское, а не уголовное, ему грозит штраф и запрет на работу в финансовом секторе.

### **Назначен новый глава британского Royal Bank of Scotland**

Новозеландец Росс Макьюэн в пятницу подтвердил свое назначение в качестве нового главы британского Royal Bank of Scotland, сообщает Reuters. 56-летний Макьюэн заменит 1 октября на этом посту Стивена Хестера.

Ожидается, что Макьюэн продолжит сокращать инвестиционную составляющую банка, как того хотят многие политики и регуляторы. Его ежегодная зарплата будет на 200 тыс. фунтов меньше зарплаты предыдущего главы банка и составит 1 млн фунтов. Макьюэн также сообщил, что отказывается от ежегодных бонусов в этом и следующем году.

Министр финансов Великобритании Джордж Осборн воспринял это назначение благожелательно. Министру импонирует, что Макьюэн позиционирует компанию как

«сильный корпоративный банк с центром в Великобритании». Осборн полагает, что новый глава RBS будет осуществлять соответствующее руководство, необходимое банку. Все ошибки компании остались в прошлом, и правительство надеется, что налогоплательщики получат выгоду от денег, вложенных в банк предыдущим правительством.

### **В Минфине РФ создана рабочая группа по совершенствованию банковского законодательства**

На начало августа 2013 г. запланировано заседание сформированной специальной рабочей группы Минфина по совершенствованию банковского законодательства. По словам замминистра финансов Алексея Моисеева, «рабочая группа создана для выполнения поручений президента и правительства: необходимо найти резервы для снижения издержек банков и, как следствие, снижения процентных ставок по кредитам, решения группы будут трансформированы в законодательные инициативы и внесены в правительство».

Возглавил группу министр финансов Антон Силуанов. В ее состав вошли 17 человек: четыре — от Минфина, два — от ЦБ, остальные — представители крупнейших банков (Сбербанка, ВТБ, Альфа-Банка, Райффайзенбанка) и банковских ассоциаций. Согласно опубликованному на сайте Правительства РФ плану мероприятий, направленных на повышение темпов роста российской экономики, все законодательные инициативы по повышению доступности кредитования должны быть подготовлены к декабрю нынешнего года.

На первом заседании рабочая группа рассмотрит два основных вопроса: о вступлении в силу статьи 9 Закона «О национальной платежной системе», в которой четко прописана обязанность банка вернуть деньги клиенту, если он не был оповещен о проведении операции и не подтвердил ее, а также о подготовке ко второму чтению законопроекта «О банкротстве физических лиц».

Банки — члены рабочей группы уже направили в Минфин 33 законопроекта, которые затрагивают не только банковское, но и налоговое и уголовное законодательство и будут рассмотрены на последующих заседаниях.

### **МВФ определил размер дополнительной финансовой помощи Греции**

Греции понадобится дополнительная финансовая помощь в размере 11 млрд евро, сообщает FT. По данным Международного валютного фонда, странам ЕС потребуется выдать почти половину суммы до конца года.

МВФ убежден, что Афины следует освободить от уплаты долгов странам ЕС в течение двух последующих лет. Такая мера необходима для того, чтобы снизить уровень госдолга страны до допустимого уровня. В настоящий момент долги Греции составляют 4% от объема производства, или 7,4 млрд евро. Практически все греческие долги — это долги странам ЕС. Ожидается, что в этом году суверенный долг Греции достигнет отметки в 176% от объемов производства. Может быть, страны ЕС будут вынуждены списать еще большие суммы займов, пока греческая экономика не станет выправляться.



Представители еврозоны настояли на том, что тема дальнейшего освобождения Греции от долгов не будет обсуждаться до апреля 2014 года. Весной 2014-го должны выйти статистические данные о том, добилась ли Греция сбалансированного бюджета, или так называемого первичного профицита.

По оценкам Еврокомиссии, Греции потребуются дополнительные 3,8 млрд евро в 2014 году, в то время как по прогнозам МВФ Греции в следующем году будет необходимо предоставить 4,4 млрд.

#### **American Express прекращает продажу дорожных чеков в России**

В августе компания American Express прекращает продажу дорожных чеков в России из-за низкого спроса на данный финансовый продукт, сообщил агентству «Прайм» представитель компании.

Один из партнеров American Express в России — Связь-Банк уточнил, что датой окончания продаж дорожных чеков является 1 августа.

По словам представителя American Express в России, у владельцев проданных ранее чеков не возникнет проблем с их обналичиванием. Несмотря на то что прекращается продажа чеков в России, дорожные чеки American Express имеют неограниченный срок действия и клиенты American Express по-прежнему будут иметь возможность обналичивать дорожные чеки как в России, так и в тысячах других пунктов по всему миру.

В марте 2013 г. Сбербанк заявил о прекращении всех операций с дорожными чеками American Express, сославшись на необходимость оптимизации продуктового ряда. При этом крупнейший российский банк не отказался от сотрудничества с компанией American Express.

#### **MasterCard превысил все ожидания по росту прибыли за второй квартал**

Квартальная прибыль MasterCard выросла на 21% — до 848 млн долларов, превысив ожидания компании.

В расчете на акцию это составило 6,96 доллара. Для сравнения: в прошлом году чистая прибыль достигла всего 700 млн долларов, то есть 5,55 доллара за акцию, сообщает Reuters. Выручка второй по величине платежной

системы мира выросла на 15%, составив 2,1 млрд долларов. Ежегодный рост объемов продаж вырос с прошлого года на 7%. Мировые объемы продаж увеличились на 12%.

По мнению аналитиков компании, люди просто стали больше использовать карты для оплаты покупок.

#### **Герман Греф избран в новый состав международного совета JPMorgan Chase**

Глава Сбербанка Герман Греф избран в новый состав международного совета JPMorgan Chase, крупнейшего по активам (2,4 трлн долларов) банка США. С 2008 года это место занимал гендиректор госкорпорации «Роснано» Анатолий Чубайс.

В совет JPMorgan Chase Греф вошел наряду с бывшим премьер-министром Великобритании Тони Блэром, президентом Китайской инвестиционной корпорации (CIC) Гао Сицином, профессором Гарвардского университета Мартином Фельдстейном, который многие годы был президентом Национального бюро экономических исследований.

Международный совет JPMorgan Chase, созданный в 1960-х, состоит из лидеров бизнеса и видных общественных деятелей и традиционно собирается два раза в год. Члены совета консультируют высшее руководство корпорации по вопросам глобального бизнеса банка, а также обсуждают перспективы и тенденции развития экономической, политической и социальной жизни в ключевых регионах и странах мира. Мнение совета существенно влияет на решения руководства банка. Хотя членам этого консультативного органа положена небольшая компенсация за работу, многие от денег отказываются, и в этом случае средства идут на благотворительные цели. Так же поступал и Чубайс.

#### **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>.

## **Академия менеджмента и бизнес-администрирования**

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

**www.a-mba.ru**

# Оценка устойчивости территории при формировании инвестиционного имиджа, привлекательного для инвестора

Фирсов Ю.,

аспирант кафедры маркетинга и логистики,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В статье рассмотрена оценка устойчивого развития территории, а также влияние состояния региона на его инвестиционную привлекательность. Приведены методы оценки устойчивого развития региона.

**Ключевые слова:** регион, устойчивое развитие, имидж, инвестиционная привлекательность.

## Evaluation of stability in the formation of the territory of the investment image of attractive for the investor

Firsov Y.,

postgraduate student of department of marketing and logistics,

Financial University under the Government of the Russian Federation

In article the assessment steady territory development, and also influence a condition of the region on its investment appeal is considered. Methods of an assessment of a sustainable development of the region are given.

**Keywords:** region, sustainable development, image, investment appeal.

Устойчивость характеризуется системой критериев, индикаторов и показателей и определяется как зависимость итогового показателя от экологической, социальной и экономической устойчивости, что влияет на значение интегрального коэффициента устойчивости, который показывает обобщающее значение состояния региона. Рассмотрим устойчивость территории как один из важных показателей имиджа через функцию переменных, к которым мы отнесли экологическую, социальную, экономическую, демографическую, управленческую:

$$U = f(Y^a Y^b Y^c Y^d Y^e) \quad (1)$$

Редукцию данных проводим методом факторного анализа, сущность которого заключается в предоставлении исходных показателей  $X$  в виде совокупности латентных переменных  $F$ , называемых факторами:

$$X_1, X_2, X_3, \dots, X_n \rightarrow F_1, F_2, F_3, \dots, F_n \quad (2)$$

При этом формируется оптимальное пространство новых взаимно некоррелированных переменных без

существенных потерь исходной информации. Обобщение локальных интегральных показателей устойчивости территории производим на основе средней геометрической прогрессии.

Чтобы оценить устойчивость данной территории, необходимо рассмотреть темпы изменения  $Y^a Y^c Y^f Y^d Y^y$ , используя следующую формулу:

$$Y_{\min} \frac{i}{i} \quad (3)$$

Значения изменяются от 0 до 1.

При проведении оценки устойчивости территории, связи между допустимыми  $\Delta_y$  и вероятностью его сохранения в определенном интервале от 0 до 1 определяется из выражения:

$$U_{\Delta r} = U[(m_y - \Delta_{1y}) \leq y(t) \leq (m_y - \Delta_{2y})] = \int_{m-\Delta}^{m+\Delta} f(y) dy \quad (4)$$

При условии, что:

$$\Delta_{1y} = \Delta_{2y} = \Delta_y; U_{\Delta} = \int_{m-\Delta}^{m+\Delta} f(y) dy \quad (5)$$

На выявленных периодах (t) необходимо получать информацию о реализации  $y(t)$  непрерывно, чтобы на каждом интервале определять числовые характеристики для сравнения при заданном допуске  $\Delta_y$ .

Также очень важны решения по идентификации рисков, которые можно описать двумя вероятностями: первая ( $V_{p1}$ ) — при возникновении неблагоприятных процессов и вероятностью ( $V_{p2}$ ) нанесения ущерба инвестору. Для оценки рисков используется функционал, связывающий вероятность выхода процесса за поле допуска и математическое ожидание ущерба от этого неблагоприятного события.

$$R = F_r(UV) = \sum [F_{rY}(U_i V_i)] = \int C(V) U(V) dU \quad (9)$$

Где  $U$  — ожидание ущерба,  $V$  — вероятность выхода за поле допуска,  $F$  — функционал,  $C$  — весовые функции, учитывающие влияние рисков,  $i$ -виды неблагоприятных событий.

Вероятность возникновения неблагоприятных событий определяется как функционал вероятностей, в зависимости от факторов устойчивости территории.

#### Литература

1. Кейт Динни. Брендинг территорий. Лучшие мировые практики. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.



**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**

▶ 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»

# Взаимодействие власти и бизнеса в реализации крупнейших национальных проектов. «Сочи 2014»

*Парасоцкая Н.,  
к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета,  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации*

*Рамазанова Р.,  
студентка факультета менеджмента, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации*

*В настоящей работе рассмотрено взаимодействие органов государственной власти и представителей бизнеса в реализации одного из крупнейших и важнейших национальных проектов — проведения XXII зимних Олимпийских и XI Паралимпийских игр «Сочи 2014». Также освещено влияние такого партнерства на развитие города, края и всей страны в целом. Кроме того, в работе представлены основные форумы, проекты и программы по устойчивому развитию г. Сочи, их цели, содержание и ожидаемые результаты, а также сравнение уже имеющихся с запланированными. И в заключение — в работе отражены основные выгоды от подобного сотрудничества власти и бизнеса для обеих сторон.*

**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство, власть, бизнес, партнеры, инвестиции, устойчивое развитие, Олимпийские игры, Олимпийский комитет, инфраструктура, программа.

## Interaction of the authority and the business in the implementation of large national projects. «Sochi 2014»

*Parasotskay N.,  
associate professor of Financial University under the Government of the Russian Federation*

*Ramazanova R.,  
student at the Faculty of Management, Financial University under the Government of the Russian Federation*

*In paper reflects the interaction of the bodies of state authorities and representatives of business community in the implementation of one of the largest and the most important national projects - the implementation of the XXII winter Olympics' and XI Paralympics' games «Sochi-2014». Also here is highlighted the impact of this partnership on the development of the city, the region and the country as a whole. In addition, the paper presents the main forums, projects and programs on sustainable development of Sochi, their objectives, content and expected results, as well as comparison of already available with the planned. And in conclusion, in the work here is reflected the main benefits from this kind of cooperation of authority and business for both parties.*

**Keywords:** public-private partnerships, government, business, partners, investments, the Olympic games, the Olympic Committee, sustainable development, infrastructure, program.

В настоящее время основным направлением государственной политики России является реализация приоритетных национальных проектов. Все более очевидным становится тот факт, что обеспечение высоких и устойчивых темпов развития страны невозможно без заинтересованного партнерства государственных и муниципальных органов власти с представителями частного бизнеса. Стратегии и программы, ориентирующиеся только на использование бюджетных средств, не позволяют органам власти осуществлять масштабные, стратегически значимые проекты. Роль бизнес-сообщества в реализации национальных проектов рассматривается как равноправное партнерство с государством.

Реализация инфраструктурных проектов с применением государственно-частного партнерства (ГЧП) способна обеспечить каждому региону экономический рост, создание новых рабочих мест. В свою очередь развитая инфраструктура значительно повышает инвестиционную привлекательность региона, создает основу для реализации бизнес-проектов.

В последние годы ГЧП получает распространение и в нашей стране, становясь одной из самых эффективных форм взаимодействия власти и бизнеса в решении многих, в том числе инфраструктурных, проблем регионов, более эффективным, нежели бюджетное финансирование и приватизация.

Одним из крупнейших и привлекательных для инвесторов и бизнес-сообщества в целом национальных проектов в России не сегодняшний день является проведение XXII зимних Олимпийских игр «Сочи 2014».

После утверждения Сочи в качестве олимпийской столицы XXII зимних Олимпийских и XI Паралимпийских игр была разработана Федеральная целевая программа «Развитие г. Сочи как горноклиматического курорта (2006—2014 годы)». В соответствии с этой Программой основная часть инвестиций (57%) должна поступить из государственного бюджета, 22% — из краевых источников финансирования, 21% составят частные и иностранные инвестиции.

По мнению Майкла Пейна, проработавшего 21 год в Международном олимпийском комитете директором по маркетингу, успешные Игры являются результатом тесного сотрудничества между государством и частным сектором. Яркий пример — Олимпийские игры 1984 года в Лос-Анджелесе, которые финансировались преимущественно частным капиталом. Американские инвесторы не ошиблись: Игры не только окупались, но и принесли прибыль в размере 223 млн долларов. Однако, надо отметить, что необходимым условием такого партнерства является ориентированность госсектора на долгосрочный характер отношений<sup>1</sup>.

Крупное спортивное состязание, подготовка к которому ведется в соответствии с ранее принятыми планами местного, регионального и общенационального развития, способно ускорить строительство инфраструктуры на десять лет и более, а также повысить качество жизни местного населения, улучшить конкурентоспособность страны

на мировой арене и в долгосрочной перспективе обеспечить ей экономическую выгоду. Например, одержав победу в борьбе за право проведения чемпионата мира по футболу 2022 года, Катар взял на себя обязательство построить новый аэропорт, новую железнодорожную сеть, включая высокоскоростную железную дорогу, новую сеть автомобильных дорог, а также мост, который соединит страну с соседним Бахрейном.

Уникальность заявки Сочи на право проведения XXII зимних Олимпийских игр и XI Паралимпийских игр 2014 года состояла в том, что все олимпийские объекты к Играм предполагалось построить с нуля. Это могло стать слабым местом сочинской заявки, но оказалось самым сильным. Когда члены МОК стояли перед выбором, кому отдать Игры 2014 года, именно тот фактор, что благодаря Играм будет модернизирована экономика целого региона и создано колоссальное наследие, сыграл ключевую роль. Оргкомитет «Сочи 2014» видит свою цель в максимальном использовании возможностей, создаваемых олимпийским проектом для обеспечения долгосрочного устойчивого развития и процветания города Сочи, Краснодарского края и России, т. е. создание долгосрочных позитивных изменений в социальной, экономической и экологической сферах на основе эффективного использования ресурсного потенциала для всех россиян сегодня и завтра<sup>2</sup>.

Российские условия создают беспрецедентную возможность для использования интегрированного системного подхода к управлению деятельностью в области устойчивого развития ключевых участников подготовки и проведения Игр (Оргкомитет, администрация города Сочи, администрация Краснодарского края, министерства и ведомства, Маркетинговые Партнеры).

С этой целью, а также для укрепления взаимодействия и создания новых возможностей сотрудничества в области устойчивого развития в рамках подготовки и проведения XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в г. Сочи Оргкомитет разработал Концепцию системы управления устойчивым развитием (далее — СУУР).

Концепция СУУР была согласована 15 органами исполнительной власти и организациями, а именно: Олимпийским комитетом России, Минспорттуризмом России, Минрегионом России, Минздравсоцразвития России, Минкультуры России, Минобрнауки России, Минприроды России, Минкомсвязи России, Минтранс России, Минфин России, Минэкономразвития России, Администрацией Краснодарского края, Администрацией города Сочи, Паралимпийским комитетом России, ГК «Олимпстрой».

Также для реализации поставленных задач Оргкомитет разработал Положение о политике в области устойчивого развития «Сочи 2014». Это положение отражает обязательство Оргкомитета следовать принципам устойчивого развития, определяет основные направления деятельности в этой сфере, а также механизм внедрения принципов устойчивого развития в процесс подготовки и проведения Игр.

<sup>1</sup> Официальный сайт XXII зимних Олимпийских игр в Сочи — Sochi 2014 <http://www.sochi2014.com/media/press/publications/43354/>

<sup>2</sup> Официальный сайт XXII зимних Олимпийских игр в Сочи — Sochi 2014 <http://www.sochi2014.com/media/news/42505/>

Политика закрепляет Повестку по устойчивому развитию «Сочи 2014», в которой зафиксированы 6 основных направлений деятельности в области устойчивого развития в рамках подготовки и проведения Игр 2014 года:

- *Здоровый образ жизни*
- *Гармония с природой*
- *Мир без барьеров*
- *Экономическое процветание*
- *Современные технологии*
- *Культура и национальные ценности.*

Основной задачей Оргкомитета «Сочи 2014» является организация и проведение Олимпийских и Паралимпийских игр в Сочи в 2014 году.

*Оргкомитет «Сочи 2014» осуществляет следующие основные функции:*

— *реализует совместно с Олимпийским комитетом России (ОКР), Паралимпийским комитетом России (ПКР), городом Сочи, а также российскими и иностранными организаторами игр мероприятия по организации и проведению Игр и связанных с ними программ;*

— *обеспечивает финансирование мероприятий по организации и проведению Игр, включая образовательные, культурные и рекламные мероприятия, непосредственно связанные с проведением Игр, а также финансирование строительства временных и иных объектов, используемых при проведении Игр;*

— *осуществляет другие функции в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также Олимпийской хартией и соглашением<sup>3</sup>.*

Для достижения целей и задач по указанным направлениям была сформирована Программа действий в области устойчивого развития в рамках Олимпийского проекта на 2011—2014 годы.

Целью Программы является комплексная скоординированная деятельность ключевых участников подготовки Игр по достижению целей и задач устойчивого развития в рамках олимпийского проекта, а также содействие эффективному использованию наследия Игр.

В Программу входят проекты и инициативы Оргкомитета, Администрации г. Сочи и маркетинговых партнеров, направленные на создание долгосрочных позитивных изменений в социальной, экологической и экономической сферах. Официальный старт Программы был дан на X Международном инвестиционном форуме в г. Сочи в сентябре 2011 года. В настоящий момент Программа включает в себя более 200 проектов.

На сегодняшний день к реализации Программы по устойчивому развитию Сочи 2014 подключились 9 маркетинговых партнеров, которые реализуют 27 проектов. Это компании «Мегафон», «Ростелеком», «РЖД», «Роснефть», «Ингосстрах», Dow, Procter&Gamble, Coca-Cola, Panasonic.

С целью стимулирования усилий и признания достижений маркетинговых партнеров «Сочи 2014», администраций г. Сочи и Краснодарского края, ГК «Олимпстрой» и некоммерческих организаций, вовлеченных в подготовку Игр, в области устойчивого развития, а также с целью

продвижения и популяризации основных принципов устойчивого развития у широкой общественности Оргкомитет учредил Премию за вклад в устойчивое развитие «Навстречу будущему!», которая будет вручаться по 11 номинациям. В декабре 2012 года будут подведены итоги работы за 2010—2012 годы и состоится первая торжественная церемония награждения.

Сейчас в рамках подготовки Сочи к Играм реализуется краевая целевая программа «Обеспечение строительства олимпийских объектов и развития города Сочи как горноклиматического и бальнеологического курорта», которая направлена на формирование нового облика города в соответствии с его особым статусом столицы проведения первых в России зимних Игр. Инвестиции в городскую и транспортную инфраструктуру будут способствовать развитию всех сфер жизни города. Игры в Сочи не только изменят внешний облик города, но и станут катализатором социально-культурного, экономического и экологического развития региона. Сочи и в целом Юг России получают более 367 км современных автомобильных дорог и мостов, более 201 км железнодорожного полотна, включая электрифицированную железную дорогу Красная Поляна — Имеретинская долина, более 690 км инженерных сетей и модернизированную инженерную инфраструктуру, увеличение энергетических мощностей в 2,5 раза, 210 км газопроводов среднего и низкого давления, а также газопровод высокого давления Джубга — Сочи протяженностью 174 км, очистные сооружения хозяйственных и бытовых стоков производительностью 255 тыс. куб. м в сутки, телекоммуникации, цифровое телевидение, оптоволоконную связь, современные отели, благоустроенную береговую линию.

В рамках подготовки к Играм также идет кардинальное обновление общественной и социальной инфраструктуры города. Проводится капитальный ремонт объектов культуры, школ и дошкольных учреждений. Проведение Игр в Сочи повысит инвестиционную привлекательность региона в целом. «На сегодняшний день «Сочи 2014» — крупнейший комплексный инвестиционный проект в мире. Строится одновременно более 800 самостоятельных объектов капитального строительства. В результате реализации проекта будет создано более 50 новых предприятий и 43 тыс. рабочих мест», — отмечает заместитель Председателя Правительства РФ Дмитрий Козак. Игры 2014 года будут способствовать превращению Сочи из летнего курорта, популярного в большей степени среди россиян, в круглогодичный курорт мирового уровня, располагающий всем необходимым, включая спортивные объекты, гостиницы, объекты здравоохранения и прочую инфраструктуру.

«Игры в Сочи стали катализатором не только строительства инфраструктуры в регионе их проведения. Уже сейчас можно наблюдать колоссальные изменения в таких областях, как экология, образование, социальная сфера», — отмечает президент Оргкомитета «Сочи 2014» Дмитрий Чернышенко. Так, благодаря одному из наиболее масштабных проектов Оргкомитета — Программе подготовки волонтеров, — в России возрождается добровольческое движение. Организаторами сочинских Игр разработана и реализуется

<sup>3</sup> Официальный сайт XXI зимних Олимпийских игр в Сочи — Sochi 2014 <http://www.sochi2014.com/games/strategy/development/>

программа продвижения паралимпийских ценностей, которая позволит изменить отношение российского общества к инвалидам. Впервые в истории Олимпийского движения Оргкомитет «Сочи 2014» разработал систему олимпийского образования, которая реализуется на трех уровнях: популярном, академическом и профессиональном. А Паралимпийские зимние игры 2014 года зададут новые стандарты городского планирования, поскольку все спортивные объекты в Сочи, включая транспортную инфраструктуру, будут полностью оборудованы с учетом потребностей людей с инвалидностью.

Также в рамках X Международного инвестиционного форума «Сочи 2011»<sup>4</sup>, было проведено пленарное заседание на тему «Масштабные спортивные события как выгодная инвестиция для бизнеса и стимул для устойчивого развития: максимизация экономического, социального и экологического наследия «Сочи 2014». В ходе мероприятия представители федеральных, краевых и городских органов власти и главы компаний-партнеров «Сочи 2014» обсудили наследие, которое оставят для России Игры в Сочи, а также рассмотрели масштабные спортивные мероприятия как катализатор развития инвестиционного потенциала регионов и платформу для их устойчивого развития.

В заседании под председательством заместителя Председателя Правительства РФ Дмитрия Козака приняли участие президент Оргкомитета «Сочи 2014» Дмитрий Чернышенко, а также главы компаний-партнеров — Coca-Cola, Panasonic, Procter&Gamble, «Ростелеком», «Ингосстрах» и «Майкрософт Рус».

Всемирные партнеры МОК в рамках заседания рассказали об опыте реализации подобных программ, которые уже воплотились с их помощью в рамках Игр прошлых лет. Так, Джон Рейд (Coca-Cola) выступил с презентацией глобальной стратегии устойчивого развития компании в рамках олимпийских проектов. Сигэо Судзуки (Panasonic) сделал презентацию глобальной стратегии устойчивого развития как части философии компании Panasonic на примере крупных спортивных событий. Патрисия Лопес Васкес де Перес Аяяла (Procter&Gamble) выступила с докладом о сотрудничестве с олимпийским движением, реализации глобальной и локальной программы устойчивого развития. Представители национальных партнеров представили участникам мероприятия свои планы по разработке и успешному внедрению подобных проектов.

Заместитель Председателя Правительства РФ Дмитрий Козак сказал следующее о взаимодействии власти и бизнеса:

«Игры в Сочи уже стали моделью для других крупнейших инфраструктурных проектов России и образцом для применения самых передовых практик в регионах нашей страны. Задача государства — сделать подобные крупные мероприятия привлекательными для бизнеса и инвесторов и максимизировать эффект их наследия не только для конкретного города и региона, но и для страны в целом».

<sup>4</sup> Форум: Олимпиада в Сочи 2014: сотрудничество государственного и частного секторов — Верона — Бизнес в регионах России — поддержка [http://www.allbusiness.ru/bcom/bcomshow\\_id\\_58515.html](http://www.allbusiness.ru/bcom/bcomshow_id_58515.html).

Президент Оргкомитета «Сочи 2014» Дмитрий Чернышенко также отметил:

«Мировая практика показывает, что такие глобальные спортивные события, как Олимпийские игры, служат катализатором экономического развития региона и стимулом для устойчивого развития. К настоящему моменту Олимпийским проектом в России создано и поддержано уже 239 000 новых рабочих мест, и в целом система управления устойчивым развитием «Сочи 2014» станет важнейшим наследием Игр 2014 года».

Мировая практика доказывает: Олимпийские и Паралимпийские игры, подготовленные и проведенные с соблюдением принципов устойчивого развития, могут кардинально изменить в лучшую сторону развитие города, в котором они проходят.

Порядка 80% городов, в которых проводились Игры после 1972 года, сегодня входят в число 200 самых популярных городов мира. Благодаря Играм 1992 года Барселона превратилась из непопулярного промышленного города в один из крупнейших мировых туристических центров. Всего через 10 лет после Олимпиады количество туристов в Барселоне увеличилось в 2 раза, а средняя продолжительность их пребывания в городе возросла на 110%.

Благодаря Играм 2008 года в Пекине было создано около 1,36 млн новых рабочих мест, а всего через год после Олимпиады уровень потребления табака в столице Китая снизился на 1,5%.

Оргкомитет «Сочи 2014» в течение 2009—2010 годов привлек свыше 1 млрд долларов. «Благодаря успеху маркетинговой программы «Сочи 2014» мы уже привлекли в проект более 1 млрд рублей для организации и проведения зимних Олимпийских игр в рамках сотрудничества с бизнес-партнерами. Это позволило нам в 2010 году полностью обойтись без государственного финансирования, отложив использование государственных средств на более поздний период», — сообщил президент Оргкомитета «Сочи 2014» Дмитрий Чернышенко на совещании с компаниями-партнерами и международными партнерами Международного олимпийского комитета.

«В общей сложности федеральный бюджет и частные инвесторы за несколько лет вложат в Сочи и регион в целом около 1 триллиона рублей», — заявил губернатор Краснодарского края Александр Ткачев в июне 2011 года. По его словам, только прямые бюджетные доходы Краснодарского края от олимпийского проекта в период с 2009 по 2013 год составят не менее 30 млрд рублей.

Рассмотрим несколько конкретных примеров взаимодействия власти и бизнеса в реализации проекта «Сочи 2014».

В Москве 30 ноября 2011 года было принято решение, что компания Avaya, глобальный поставщик услуг в области бизнес-коммуникаций и делового взаимодействия, стала официальным поставщиком Оргкомитета «Сочи 2014» в категории «Телекоммуникационное оборудование». Соответствующее соглашение было подписано в ходе ежегодного заседания Маркетингового клуба «Сочи 2014» президентом Оргкомитета «Сочи 2014» Дмитрием Чернышенко и исполнительным директором по

спонсорству и ключевым мероприятиям компании Avaya Дэвидом Джонсоном<sup>5</sup>.

Вот что говорит о данном соглашении президент Оргкомитета «Сочи 2014» Дмитрий Чернышенко: «В рамках подготовки зимних Игр в Сочи мы делаем ставку на инновации, используя только самые высокотехнологичные и инновационные подходы. И партнерство с Avaya — яркое тому подтверждение. Разработка передовых телекоммуникационных решений — один из самых важных и наиболее сложных элементов подготовки к Играм. Однако опыт, масштаб и технологические инновации Avaya не оставляют никаких сомнений в том, что эта работа будет выполнена на самом высоком уровне»<sup>6</sup>.

В рамках сотрудничества Avaya предоставит Оргкомитету «Сочи 2014» необходимые технологические решения и коммуникационное оборудование для создания единой телекоммуникационной инфраструктуры Игр, которая объединит соревновательные объекты, пресс-центры и олимпийские деревни. Решение включает в себя оборудование передачи данных, в том числе коммутаторы, маршрутизаторы и продукты по защите информации, а также коммуникационное оборудование в виде систем телефонии и контакт-центра. Проектирование и тестирование систем будет осуществляться инженерами Avaya при участии технологических партнеров «Сочи 2014».

Вести эффективную работу по подготовке к зимним Олимпийским и Паралимпийским играм Оргкомитету «Сочи 2014» помогает информационная система управления на базе Microsoft Dynamics AX. Реализованное решение охватывает ключевые бизнес-процессы подготовки к Олимпийским играм и является частью уникальной ИТ-инфраструктуры Оргкомитета «Сочи 2014», соответствующей международным стандартам и регламентам по проведению Игр. Одним из системных интеграторов проекта выступила компания GMCS<sup>7</sup>.

Еще одна конференция под названием «Сочи 2014: пятый «национальный проект» состоялась на сайте инвестиционной компании «ФИНАМ»<sup>8</sup>. Участие в ней приняли политологи, фондовые аналитики и журналисты. По их мнению, проведение зимней Олимпиады в Сочи в 2014 году приведет к улучшению инвестиционного климата всего региона. Он станет более привлекательным местом для туристов, что в перспективе компенсирует финансовые затраты на подготовку спортивных соревнований.

Однако имиджевая составляющая Олимпиады не менее важна, чем финансовая сторона. Перед «крупными собственниками» и чиновниками, а также спортивной элитой в рамках возрождения национальной гордости и

поднятия уровня национального самосознания поставлена задача сделать российский спорт (по примеру советского) одной из основных площадок распространения влияния и реабилитации России как государства во всем мире. Победа Сочи — часть работы по исправлению имиджа страны, проявлению лояльности к органам государственной власти. Кроме того, участие бизнеса в Олимпиаде обеспечивает улучшение имиджевых характеристик частных партнеров, повышение узнаваемости марки, уровня доверия к компаниям-участникам. Так, старший вице-президент компании Avaya Джозель Хакни отмечает: «Мы необычайно рады тому, что Оргкомитет «Сочи 2014» включил Avaya в число поставщиков Игр 2014 года. С нетерпением ждем, когда сможем использовать наш опыт и инновационные разработки, весь наш авторитет для организации и проведения олимпийского события мирового масштаба. Мы продемонстрировали свои возможности в Ванкувере в 2010 году, когда впервые в истории Олимпийских игр создали и обеспечили функционирование первой конвергированной системы All IP. Сейчас мы готовимся упрочить наше достижение и открыть новую эру взаимодействия и инноваций на Олимпийских играх в Сочи в 2014 году»<sup>9</sup>.

#### Литература

1. Государственно-частное партнерство — эффективная форма взаимодействия власти и бизнеса / Человек и труд. 2012. № 5, журнал для профессионалов.
2. <http://chelt.ru/new/?p=128>.
3. Инвестиции Сочи 2014.
4. <http://sochi-vesti.ru/sochi/?site=0101&page=63&mode=razdel&max=34>.
5. <http://www.sochi2014.com/games/strategy/development/>.
6. <http://www.sochi2014.com/media/news/42505/>.
7. Официальный сайт XXII зимних Олимпийских игр в Сочи — Sochi 2014.
8. <http://sochi2014.su/media/press/publications/43354/>.
9. Официальный сайт компании Avaya.
10. <http://www.avaya.com/gcm/emea/ru/corporate/pressroom/press-releases/2011/pr-30112011.htm>
11. Официальный сайт компании GMCS — Оргкомитет «Сочи 2014».
12. <http://srv-mail.gmcs.ru/projects/success/4213/>.
13. Финам.ру — Конференции онлайн — Сочи 2014: пятый «национальный проект».
14. <http://www.finam.ru/analysis/conf00001001B4/default.asp>.
15. Форум: Олимпиада в Сочи 2014: сотрудничество государственного и частного секторов — Верона — Бизнес в регионах России — поддержка.
16. [http://www.allbusiness.ru/bcom/bcomshow\\_id\\_58515.html](http://www.allbusiness.ru/bcom/bcomshow_id_58515.html).
17. Адамов Н.А., Мельцас Е.О. Особенности налогообложения деятельности в рамках соглашения о разделе продукции (Штокман, Сахалин-1, Сахалин-2) // Российский экономический интернет-журнал. 2012. № 3. С. 34—42.

<sup>5</sup> Официальный сайт компании Avaya <http://www.avaya.com/gcm/emea/ru/corporate/pressroom/pressreleases/2011/pr-30112011.htm>.

<sup>6</sup> Официальный сайт компании Avaya <http://www.avaya.com/gcm/emea/ru/corporate/pressroom/pressreleases/2011/pr-30112011.htm>.

<sup>7</sup> Официальный сайт компании GMCS — Оргкомитет «Сочи 2014» <http://srv-mail.gmcs.ru/projects/success/4213/>

<sup>8</sup> Финам.ру — Конференции онлайн — Сочи 2014: пятый «национальный проект» <http://www.finam.ru/analysis/conf00001001B4/default.asp>

<sup>9</sup> Официальный сайт компании Avaya <http://www.avaya.com/gcm/emea/ru/corporate/pressroom/pressreleases/2011/pr-30112011.htm>



# Анализ связи стоимости обучения в ведущих мировых университетах с рейтинговыми оценками их деятельности

*Таточенко И.,  
к.т.н., доцент кафедры материаловедения,  
Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского*

*Таточенко А.,  
к.т.н., доцент кафедры маркетинга и экономики предприятий,  
Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского*

Проблема оценки качества образовательных услуг до сих пор остается актуальной проблемой. Существует множество рейтингов образовательных учреждений, несколько из которых считаются наиболее представительными. К сожалению, российские университеты редко занимают в международных рейтингах высокие позиции. Тем не менее с присоединением в 2003 г. к Болонскому соглашению Россия встала перед необходимостью ориентироваться в своей образовательной деятельности на международные нормы и процедуры, в т.ч. и на существующую систему рейтинговых оценок. Авторами статьи проанализирована взаимосвязь между стоимостью обучения в университете и его рейтингом.

**Ключевые слова:** стоимость обучения, рейтинг университетов, рейтинговая оценка деятельности университета.

## Analysis of relationship between the cost of education in the world's leading universities with ratings of their activities

*Tatochenko I.,  
Ph.D., associate professor of Department of Materials Science, Moscow State University of Technologies and Management named after K.G. Razumovskiy*

*Tatochenko A.,  
Ph.D., associate professor of marketing and business economics, Moscow State University of Technologies and Management named after K.G. Razumovskiy*

The problem of assessing the quality of educational services is still a pressing problem. There are many rankings of educational institutions, some of which are considered the most representative. Unfortunately, Russian universities rarely hold in the international ratings higher positions. However, with the accession in 2003. the Bologna agreement, Russia faced the need to be guided in its educational activities to the international rules and procedures, including and the current system of ratings. By the authors analyzed the relationship between the cost of education at the university and its rating.

**Keywords:** cost of education, university ranking, rating assessment of the university.

Таблица 1

## Стоимость обучения в ведущих вузах США

№ п/п	ВУЗ	Место в рейтинге QS	То же самое, отн. ед.	Оценка рейтинга, баллы	То же самое, отн. ед.	Годовая плата за обучение, тыс. долларов США	То же самое, отн. ед.
1	Масачусетский технологический институт	1	1,00	100,00	1,00	40-42	0,91
2	Гарвардский университет	3	0,99	99,15	0,99	38-40	0,87
3	Йельский университет	7	0,99	97,48	0,97	40-42	0,91
4	Университет Чикаго	8	0,98	96,26	0,96	42-44	0,95
5	Принстонский университет	9	0,98	95,37	0,95	36-38	0,82
6	Университет штата Пенсильвания	12	0,98	94,50	0,94	42-44	0,95
7	Университет штата Мичиган	17	0,97	91,17	0,91	12-14	0,29
8	Университет штата Калифорния (Беркли)	22	0,96	88,12	0,88	10-12	0,24
9	Университет штата Калифорния (Лос-Анджелес)	31	0,94	84,62	0,85	10-12	0,24
10	Университет Нью-Йорка	43	0,91	78,94	0,79	40-42	0,91
11	Университет Карнеги Мелон	49	0,90	77,41	0,77	44-46	1,00
12	Университет штата Иллинойс	56	0,90	76,47	0,76	14-16	0,33
13	Университет Вашингтона	59	0,88	73,70	0,74	10-12	0,24
14	Университет Бостона	64	0,87	71,76	0,72	40-42	0,91
15	Университет штата Техас	68	0,86	71,23	0,71	8-10	0,20
16	Технологический институт штата Джорджия	88	0,82	68,38	0,68	6-8	0,15
17	Университет Питсбурга	98	0,80	66,13	0,66	16-18	0,38
18	Университет штата Калифорния (Дэвис)	100	0,80	65,85	0,66	12-14	0,29
19	Университет штата Огайо	105	0,79	64,65	0,65	8-10	0,20
20	Университет штата Калифорния (Санта Барбара)	118	0,76	61,34	0,61	12-14	0,29
21	Университет штата Южная Калифорния	134	0,73	58,80	0,59	42-44	0,95
22	Университет штата Калифорния (Ирвин)	155	0,69	55,65	0,56	10-12	0,24
23	Университет штата Колорадо	157	0,69	55,49	0,55	8-10	0,20
24	Университет Вадербиля	167	0,67	53,48	0,53	36-38	0,82
25	Университет штата Мичиган	174	0,65	52,3	0,52	12-14	0,29

Таблица 2

## Стоимость обучения в ведущих вузах Великобритании

№ п/п	ВУЗ	Место в рейтинге QS	То же самое, отн. ед.	Оценка рейтинга, баллы	То же самое, отн. ед.	Годовая плата за обучение, тыс. долларов США	То же самое, отн. ед.
1	Университет Кембриджа	2	1,00	98,78	1,00	14-16	1,00
2	Университетский колледж, Лондон	4	1,00	98,69	1,00	14-16	1,00
3	Университет Оксфорда	5	0,99	98,57	1,00	12-14	0,87
4	Империял колледж, Лондон	6	0,99	98,31	0,99	14-16	1,00
5	Университет Эдинбурга	21	0,96	89,24	0,90	2-4	0,20
6	Роял колледж Лондон	26	0,95	87,12	0,88	14-16	1,00
7	Университет Бристоля	28		85,36		14-16	1,00
8	Университет Манчестера	32	0,94	84,16	0,85	14-16	1,00
9	Университет Глазго	54	0,89	76,28	0,77	2-4	0,20
10	Университет графства Шеффилд	66	0,87	71,34	0,72	14-16	1,00
11	Университет Ноттингема	72	0,86	70,68	0,71	14-16	1,00
12	Университет Бирмингема	77	0,85	70,26	0,71	14-16	1,00
13	Университет Дарэма	92	0,82	67,88	0,69	14-16	1,00
14	Университет Йорка	110	0,78	63,75	0,64	14-16	1,00
15	Университет Ливерпуля	124	0,75	60,02	0,61	14-16	1,00
16	Университет Кардифа	143	0,71	57,50	0,58	14-16	1,00

Таблица 3

## Стоимость обучения в ведущих вузах Австралии

№ п/п	ВУЗ	Место в рейтинге QS	То же самое, отн. ед.	Оценка рейтинга, баллы	То же самое, отн. ед.	Годовая плата за обучение, тыс. долларов США	То же самое, отн. ед.
1	Австралийский национальный университет (Канберра)	24	1,00	87,61	1,00	6-8	0,26
2	Университет Мельбурна	36	0,98	83,16	0,95	8-10	0,33
3	Университет Сиднея	39	0,97	81,31	0,93	26-28	1,00
4	Университет штата Квинсленд	46	0,95	78,22	0,89	6-8	0,26
5	Университет штата Новый Южный Уэльс	52	0,94	76,63	0,87	6-8	0,26
6	Университет Монаша (Мельбурн)	61	0,92	72,16	0,82	8-10	0,33
7	Университет штата Западная Австралия	79	0,88	69,97	0,80	6-8	0,26
8	Университет Аделаиды	102	0,84	65,27	0,74	6-8	0,26
9	Университет Макуайри	233	0,56	44,71	0,51	6-8	0,26
10	Королевский технологический институт (Мельбурн)	246	0,53	42,79	0,49	18-20	0,70
11	Технологический университет Кертина (Сидней)	258	0,51	41,50	0,47	6-8	0,26
12	Университет Воллонгонга	264	0,50	41,11	0,47	4-6	0,18
13	Сиднейский технологический университет	284	0,47	39,98	0,46	20-22	0,78
14	Университет штата Южная Австралия	295	0,43	39,26	0,45	6-8	0,26
15	Университет Флиндерса (Аделаида)	342	0,33	34,80	0,40	6-8	0,26
16	Университет Тасмании	357	0,30	33,75	0,38	6-8	0,26
17	Университет Джеймса Кука	362	0,29	33,49	0,38	6-8	0,26
18	Университет Гриффита	368	0,28	33,01	0,38	16-18	0,63
19	Университет Ла Труба	375	0,26	32,78	0,37	20-22	0,78

Таблица 4

## Стоимость обучения в ведущих вузах Канады

№ п/п	ВУЗ	Место в рейтинге QS	То же самое, отн. ед.	Оценка рейтинга, баллы	То же самое, отн. ед.	Годовая плата за обучение, тыс. долларов США	То же самое, отн. ед.
1	Университет МакГилл	17	1,00	90,43	1,00	4-6	0,71
2	Университет Торонто	18	1,00	89,64	0,99	6-8	1,00
3	Университет Британской Колумбии (Ванкувер)	50	0,93	78,55	0,87	4-6	0,71
4	Университет Альберты (Эдмонтон)	108	0,81	64,22	0,71	4-6	0,71
5	Университет Монреаля	114	0,80	63,47	0,70	2-4	0,43
6	Университет Мак Мастера	152	0,72	56,10	0,62	6-8	1,00
7	Западный университет	173	0,69	52,59	0,58	4-6	0,71
8	Королевский Университет Онтарио	175	0,67	52,08	0,58	4-6	0,71
9	Университет Ватерлоо	191	0,64	50,18	0,55	4-6	0,71
10	Университет Калгари	214	0,57	47,8	0,53	6-8	1,00
11	Университет Оттавы	240	0,54	43,46	0,48	4-6	0,71
12	Университет Далузи (Галифакс)	243	0,53	42,90	0,47	6-8	1,00
13	Университет Саймона Фрезера (Барнаби)	282	0,45	40,11	0,44	2-4	0,43
14	Университет Виктории	299	0,42	38,93	0,43	2	0,28
15	Университет Лавала (Квебек)	324	0,36	35,97	0,40	6-8	1,00
16	Университет Саскатчевана (Саскатаун)	393	0,22	31,49	0,35	4-6	0,71

На протяжении последнего десятилетия в российском вузовском сообществе активно обсуждаются вопросы рейтинговых оценок деятельности образовательных учреждений. Министерство образования и науки России (МОН РФ) начиная с 2001 г. постоянно публикует рейтинги отечественных вузов (в том числе среди университетов, технических и технологических, медицинских, экономических и др.). Свои оценки в данной области пытаются давать различные

сообщества: работодателей, выпускников и т. д., а также независимые рейтинговые агентства. Более того, министром образования Д. Ливановым в 2012 г. озвучена идея создания в России собственного международного университетского рейтинга. Последнее, видимо, связано с тем грустным фактом, что российские вузы традиционно не получают высоких оценок на международном уровне. Кто-то склонен видеть в сложившейся ситуации политические

Таблица 5

## Стоимость обучения в ведущих вузах Японии

№ п/п	ВУЗ	Место в рейтинге QS	То же самое, отн. ед.	Оценка рейтинга, баллы	То же самое, отн. ед.	Годовая плата за обучение, тыс. долларов США	То же самое, отн. ед.
1	Университет Токио	30	1,00	84,95	1,00	6-8	0,41
2	Университет Киото	35	0,99	83,27	0,98	6-8	0,41
3	Университет Осаки	50	0,96	76,84	0,90	6-8	0,41
4	Технологический институт Токио	65	0,92	71,35	0,84	6-8	0,41
5	Университет Тохоку	75	0,90	70,50	0,83	6-8	0,41
6	Университет Нагои	86	0,88	68,57	0,81	6-8	0,41
7	Университет Киушу	128	0,79	59,59	0,70	6-8	0,41
8	Университет Хоккайдо	138	0,77	58,3	0,69	6-8	0,41
9	Университет Васэда	198	0,64	49,22	0,58	16-18	1,00
10	Университет Кейо	200	0,64	49,14	0,58	12-14	0,76
11	Университет Цукуба	203	0,63	48,98	0,58	6-8	0,41
12	Медицинский и стоматологический университет Токио	277	0,48	40,34	0,47	6-8	0,41
13	Университет Кобе	295	0,44	39,13	0,46	6-8	0,41
14	Университет наук Токио	322	0,38	36,30	0,43	16-18	1,00
15	Университет Чива	381	0,25	32,13	0,38	6-8	0,41

интриги, кому-то кажется, что причина кроется в нежелании пускаться на мировой рынок образовательных услуг такого сильного игрока, как Россия, для кого-то объяснение находится в несовершенстве действующей методики получения оценок. Тем не менее с присоединением в 2003 г. к Болонскому соглашению Россия встала перед необходимостью ориентироваться в своей образовательной деятельности на международные нормы и процедуры, в т. ч. и на существующую систему рейтинговых оценок.

В настоящее время на международном уровне одним из наиболее представительных является рейтинг университетов мира QS. Он составляется консалтинговой компанией Quacquarelli Symonds с 2010 г. (до того — QS совместно с газетой The Times и британской организацией TSL Education Ltd). Из 10 000 высших учебных заведений мира, насчитываемых ЮНЕСКО, в исследование попадают только те вузы, которые имеют многоуровневую подготовку и большой индекс цитируемости в научных журналах. Обычно исследование охватывает около 2500 учебных заведений (в отчете 2012 г. приведены данные по 873), из которых выбираются 500 лучших. При этом принимаются во внимание 6 критериев:

1) авторитетность в области научных исследований (academic reputation, значимость критерия — 40%);

2) соотношение профессорско-преподавательского состава (ППС) к числу студентов (faculty student, значимость критерия — 20%);

3) репутация среди работодателей (employer reputation, значимость критерия — 10%);

4) индекс цитируемости (citation per faculty, значимость критерия — 20%);

5) доля иностранных студентов (international students, значимость критерия — 5%);

6) доля иностранных преподавателей (international faculty, значимость критерия — 5%).

Высший балл, присваиваемый экспертами компании по каждому из указанных критериев, равен 100. Итоговый балл вычисляется с учетом значимости (корректнее было бы сказать — удельного веса) критериев и тоже имеет верхнюю границу 100. Эксперты, работающие по первому критерию, выбираются из университетской среды, при этом они не могут оценивать тот вуз, в котором работают. По критерию № 3 опрашивается большое количество респондентов (около 45 000) из примерно 180 ведущих рекрутинговых агентств по всему миру. Критерии 2,5 и 6 оцениваются по годовой статистической отчетности университетов. Индекс цитируемости с 2007 г. составляется на основе базы данных Scopus (Elsevier), при этом в расчет принимаются опубликованные за последние 5 лет материалы. В основе рейтинга QS лежит метод экспертных оценок, не предполагающий получения точных количественных характеристик, тем не менее ряду признаков (критерии 2,5 и 6) такие характеристики могут быть присвоены.

Опубликованные результаты 2012 г. [1] говорят о следующем:

1. Абсолютным лидером рейтинга остаются США. На первом месте — Масачусетский технологический институт, в первую десятку рейтинга вошли 6 американских вузов, среди 50 лидеров рейтинга 20 представляют США.

2. Второе место уверенно держит Великобритания. На втором месте — Кембриджский университет, в первой десятке — 4 британских вуза, а в число первых 50 вошли 8 английских университетов.

3. Всего же топ-50 рейтинга образуют 11 стран, в число которых помимо упоминавшихся вошли Австралия (4 вуза), Канада, Япония и Гонконг (по 3 вуза), Швейцария, Франция, Сингапур и Китай (по 2 вуза), а также Южная Корея (1 вуз). При этом верхние 50 позиций на 46% укомплектованы университетами Северной Америки, на 24% — Европы, на 22% — Азии и на 8% — Австралии.

4) Пятидесятой позиции рейтинга соответствует комплексная оценка 76,84 балла, первую сотню завершает показатель 65,85 балла, вторую — 49,14 балла, третью — 38,91 балла, четвертую — 31,32 балла, завершает рейтинг позиция № 500 с оценкой 25,94 балла. Местам с 501 по 873 оценки не выставлялись.

5) Лидером среди российских вузов является МГУ им. М.В. Ломоносова (116 место при 61,79 балла), за ним следуют СПбГУ (253-е место — 41,88 балла), МВТУ им. Н.Э. Баумана (352-е место — 34,13 балла), МГИМО (367-е место — 33,03 балла), Новосибирский ГУ (371-е место — 32,94 балла). Уральский ФГУ (498-е место — 26,47 балла). Таким образом, из более чем 600 государственных и муниципальных вузов РФ рейтинговые оценки заслужили только 6 (всего 1%), при этом в первую сотню не попал ни один.

Попытаемся установить, связана ли стоимость обучения в ведущих мировых университетах с их позицией в рейтинге QS. Для нашей страны такая зависимость имеет выраженный характер. В работе [2] показано, что в 2012 г. по Москве цены на обучение в элитных вузах, образующих топ-10 рейтинга независимого агентства РейтОР, были существенно выше, чем в рядовых институтах. Так, год учебы по очной форме (ОФО) в университетах первой десятки стоил в среднем 202 т. р., тогда как во всех прочих вузах — 114 т. р. (разница составила 77%). Полученные данные представляются правдоподобными, так как оценки МОН РФ и РейтОР хорошо согласуются между собой. При работе с данными рейтинга QS нецелесообразно анализировать все позиции списка подряд, так как представленные в них университеты относятся к различным странам и регионам. Базовые экономические показатели по странам (курс национальной валюты, средняя зарплата, стоимость потребительской корзины и др.) могут существенно различаться, стоимость же обучения источник [1] приводит в долларах США. Сгруппируем данные рейтинга по странам-лидерам — как отмечалось выше, к их числу относятся США, Великобритания, Австралия, Канада и Япония. Гонконг, имеющий наряду с двумя последними странами 3 университета в топ-50, исключен из рассмотрения, так как представляет собой особый административный район КН. Выборки по ведущим вузам указанных стран представлены в таблицах 1—5. В качестве ценового показателя бралась стоимость обучения студентов (1-е высшее образование) на родном языке страны. Для удобства обработки данных показатели приведены в натуральном выражении и в относительных единицах (очевидно, по каждой из стран масштаб разный).

Анализ табличных данных позволяет сделать следующие выводы.

1. Ведущие университеты Великобритании имеют практически одинаковую стоимость обучения — 14—16 тыс. долл./год (около 10 тыс. англ. фунтов), независимо от позиции в рейтинге. При средней годовой зарплате порядка 30 тыс. фунтов обучение представляется недешевым («съедает» 33% дохода), но все равно в сопоставимых показателях оно более доступно по сравнению с российским. Так, МГИМО с его ценой учебы 346 тыс. руб./год требует вложения 60% от средней годовой зарплаты по Москве (на 2012 г. — 48 тыс. руб./мес., 576 тыс. руб./год). Выбиваются из общего ряда университеты Эдинбурга и Глазго с их

ценой в 2—4 тыс. долл., но оба они относятся к Шотландии, в последнее время позиционирующей себя как самостоятельную территорию с перспективой отделения от Англии.

2. Аналогичная ситуация наблюдается в Японии — почти повсеместно стоимость обучения находится в пределах 6—8 тыс. долл./год (порядка 710 тыс. иен). При средней годовой зарплате 3—3,5 млн. иен затраты на образование составляют порядка 20% от нее. Исключение составляют университеты Васэда и Кейо (престижнейшие частные учебные заведения с ценой обучения 12—18 тыс. долл./год), а также Университет наук в Токио (16—18 тыс. долл./год), на базе которого работают 3 научно-исследовательских института. Характерно, что перечисленные университеты не занимают высоких позиций в рейтинге (места 198, 200 и 322), однако имеют стоимость обучения, примерно в 2 раза превышающую общий для Японии показатель.

3. По Канаде картина не столь однородна, хотя значительного разброса стоимости обучения здесь также не наблюдается. Тем не менее имеет смысл вычислить среднее по стране значение параметра, а также оценить его величину по сотням рейтинга. Результаты расчетов дают следующие результаты в относительных единицах и в абсолютном выражении: первая сотня рейтинга (3 вуза) — 0,81/5,65 тыс. долл./год, вторая (6 вузов) — 0,71/4,98 тыс. долл./год, третья (5 вузов) — 0,68/4,79 тыс. долл./год, четвертая (2 вуза) — 0,85/5,98 тыс. долл./год. В среднем по всем 16 университетам — 0,74/5,17 тыс. долл./год, а без участников первой сотни — 0,72/5,06 тыс. долл./год. Исключение университетов-лидеров из списка снижает среднюю стоимость обучения менее чем на 3%, для сравнения: по Москве [2] аналогичный показатель изменяется от 142 тыс. до 117 тыс. руб./год (почти на 18%), т. е. почти в 6 раз сильнее. Таким образом, по Канаде зависимость стоимости обучения от места в рейтинге QS выражена очень слабо, в расчете коэффициента корреляции параметров нет необходимости. В заключение стоит отметить, что Канада при курсе местного доллара к американскому (0,95) и при средней зарплате около 4 тыс. долл./мес. дает очень хорошие возможности для получения качественного высшего образования (цена года обучения — около 11% от годовой зарплаты).

4. Несмотря на то что австралийские университеты довольно часто устанавливают плату за обучение на уровне 6—8 тыс. долл./год, имеет место достаточно выраженная вариация параметра. Применим методику анализа, использованную выше для Канады. Итак, показатели по сотням рейтинга будут равны: первая сотня (7 вузов) — 0,44/11,88 тыс. долл./год, вторая (всего один вуз) — 0,26/7,02 тыс. долл./год, третья (6 вузов) — 0,41/10,98 тыс. долл./год, четвертая — 0,44/11,88 тыс. долл./год. В среднем по 19 университетам — 0,42/11,35 тыс. долл./год, а без участников первой сотни — 0,41/11,05 тыс. долл./год. Как и в случае с университетами Канады, исключение лидеров дает снижение стоимости обучения менее чем на 3%. Средняя зарплата по всем отраслям для Австралии в 2012 г. равнялась 103 086 долл. в год (около 94 500 долл. США), цена года обучения составит около 12% от нее.

5) Для университетов США, учитывая их безусловное лидерство в рейтинге, будем проводить расчеты по каждому

50 позициям с 1-й по 200-ю. Вузы, вошедшие в топ-50 предоставляют образовательные услуги по средней цене 33,2 тыс. долл./год, занимающие места от 51 до 100 — 16,1 тыс. долл./год, от 101 до 150 — 19,0 тыс. долл./год, от 151 по 200 — 17,5 тыс. долл./год. Сразу заметен разрыв между участниками топ-50 и прочими учебными заведениями (на 75—106%), т.е. он выражен примерно так же, как и для вузов Москвы-2012.

Среднее значение показателя по всем вузам — 23,9 тыс. долл./год, а без участников топ-50 — 17,1 тыс. долл./год. Полученные результаты позволяют судить о том, что цена обучения в университетах США связана с их местом в рейтинге QS. При уровне зарплат 50—70 тыс. долл./год обучение в элитных американских вузах не является общедоступным, в этом отношении Америка похожа на Россию.

Для проверки вывода по университетам Америки считаем коэффициент корреляции между стоимостью обучения и оценкой рейтинга в баллах. Значения переменных в относительных единицах возьмем из таблицы 5. Расчет проведем по известной формуле [3]:

$$R(X;Y) = \frac{M(XY) - M(X) * M(Y)}{\sigma(X) * \sigma(Y)}$$

$R(X;Y)$  = где: —  $X$  — входная (объясняющая) переменная — рейтинговая оценка;

—  $Y$  — выходная (объясняемая) переменная — стоимость обучения;

—  $R(X;Y)$  — коэффициент корреляции переменных;

—  $M(X)$  и  $M(Y)$  — математические ожидания переменных;

—  $M(XY)$  — математическое ожидание произведения переменных;

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

Расчеты дают следующие результаты:

$M(X) = 0,76$ ;  $M(Y) = 0,57$ ;  $M(XY) = 0,47$ ;  $\sigma(X) = 0,16$ ;  $\sigma(Y) = 0,33$ ;  $R(X;Y) = 0,70$

Как известно из теории статистики, значениям коэффициента корреляции 0,5—0,7 соответствует заметная (выраженная) связь между переменными, т. о. сделанное выше предположение подтверждается.

Из пятерки стран, лидирующих в мировом рейтинге университетов QS, только для США отмечена связь стоимости обучения в вузе с местом, занимаемым им в рейтинге.

#### Литература

1. QS World University Ranking 2012 /Top Universities/ [http // www.topuniversities.com /universities rankings/world-universities-rankings /2012](http://www.topuniversities.com/universities-rankings/world-universities-rankings/2012).
2. А.Л. Таточенко. Исследование стоимости обучения по направлению «Менеджмент» (программа высшего профессионального образования) на рынке образовательных услуг Москвы / Финансовая жизнь. 2013. № 2.
3. В.Е. Гмурман. Теория вероятностей и математическая статистика — Москва, Высшая школа, 2003.

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 ноябре 2013 г.

Контактная информация:

8(499) 152-7233, [haritonova-tm@yandex.ru](mailto:haritonova-tm@yandex.ru), [mba@itkor.ru](mailto:mba@itkor.ru)

# Оценка перспектив платной подготовки бакалавров по направлению «Менеджмент» на рынке образовательных услуг Москвы

*Таточенко А.,*

*к.т.н., доцент кафедры маркетинга и экономики предприятий, Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского*

■ В статье проведен анализ емкости рынка и стоимости обучения бакалавров по направлению «Менеджмент».

**Ключевые слова:** подготовка бакалавров, платные образовательные услуги, специальность «Менеджмент», рейтинг университетов.

## Assessing the prospects for a paid preparation of bachelors in «Management» in the educational market in Moscow

*Tatochenko A.,*

*Ph.D., associate professor of marketing and business economics, Moscow State University of Technologies and Management named after K.G. Razumovskiy*

■ The article analyzes the market capacity and the cost of education bachelor's degree in «Management».

**Keywords:** preparation of bachelors, paid educational services, specialty «Management», ranking of universities.

Одним из важнейших критериев эффективной работы современного российского вуза, имеющего статус государственного бюджетного образовательного учреждения (ФГБОУ ВПО), является привлечение дополнительных внебюджетных источников финансирования. Наиболее

объемный и стабильный среди этих источников — оказание платных образовательных услуг. Обеспечение роста числа студентов-платников в государственных вузах является неотложной задачей уже в краткосрочной перспективе в связи с тем, что контрольные цифры приема

Таблица 1

## Данные по количеству вузов РФ

№ п/п	Показатели по годам	1995	2000	2002	2005	2007	2008	2009	2010	2012
1	Количество вузов РФ, ед. Динамика, %/год	762 ----	965 +5	1007 +2	1068 +2	1108 +2	1134 +2	1114 -2	1115 0	1046 -3
2	Из них государственных, ед. Динамика, %/год	569 ----	607 +1	627 +2	655 +1	658 0	660 0	662 0	653 -1	609 -3
3	Негосударственных, ед. Динамика, %/год	193 ----	358 +15	380 +3	413 +3	450 +1	474 +5	452 -5	462 +2	437 -3
4	Отношение числа негосударственных вузов к государственным, отн.ед. Динамика, %/год	0,34 ----	0,59 +19	0,61 +1	0,63 +1	0,68 +4	0,72 +6	0,68 -5	0,71 +4	0,72 +1
5	Число вузов, ведущих подготовку по менеджменту, ед. (% от общего числа) Динамика, %/год	н/д	н/д	537(53%) ----	681(64%) +9	759(68%) +6	769(69%) +1	н/д	н/д	н/д
6	Из них государственных, ед. (% от общего числа госвузов) Динамика, %/год	н/д	н/д	330(53%) ----	371(57%) +4	383(58%) +2	395(60%) 0	н/д	н/д	н/д
7	Негосударственных, ед. (% от общего числа) Динамика, %/год	н/д	н/д	207(54%) ----	310(75%) +17	341(79%) +5	374(79%) +2	н/д	н/д	н/д
8	Отношение числа негосударственных вузов к государственным, отн. ед. Динамика, %/год	н/д	н/д	0,63 ----	0,83 +11	0,89 +4	0,95 +2	н/д	н/д	н/д

на обучение, выделяемые в рамках Госзаказа на подготовку специалистов, имеют устойчивую долговременную тенденцию к снижению. Так, несмотря на ежегодные заявления представителей Министерства образования и науки (МОН РФ) о сохранении бюджетного приема на неизменном уровне, за последние 20 лет он снизился на 20% — с 614,42 тыс. чел. в 1992 г. до 490 тыс. чел. в 2012—2013 гг. Дополнительным фактором снижения численности студентов выступает переход российских вузов с 2011 г. на прием почти исключительно по направлениям бакалавриата, имеющим нормативный срок подготовки 4 года (до этого в специалитете — 5 лет), что ведет в среднесрочной перспективе к потере примерно 20% контингента обучающихся. Если же практика снижения контрольных цифр приема будет продолжена (что весьма вероятно с учетом демографической ситуации в стране), то падение численности студентов-бюджетников будет еще более выраженным. Соответственно уменьшится штатная численность профессорско-преподавательского состава (ППС) и, как следствие, финансирование ФГБОУ ВПО по статье «зарплата».

Концепция развития отечественной высшей школы, предлагаемая министром образования РФ Д. Ливановым, предполагает снижение числа студентов-бюджетников вдвое (с 2,7 млн. до 1,35 млн. чел.) с одновременным пропорциональным увеличением финансирования одного бюджетного места (с 125 тыс. до 250 тыс. руб./год).

Однако реализация этих мероприятий в сжатые сроки затруднительна по ряду объективных причин. Поддержание численности бакалавров-очников на продекларированном главой МОН РФ уровне 1,35 млн чел. при нормативном сроке обучения 4 года обеспечивается ежегодным приемом в размере 337,5 тыс. чел. При условии, что часть выпускников бакалавриата продолжит обучение в магистратуре в течение 2 лет (бюджетный прием в магистратуру составляет порядка 15% от аналогичного показателя по бакалавриату), средний срок пребывания студента в вузе увеличивается до 4,3 года. При этом ежегодный прием должен иметь величину 320 тыс. чел. Наконец, с учетом того, что в настоящее время 80% контрольных цифр приема выделяется под очную форму обучения (ОФО), а сроки обучения по вечерней и заочной формам (ВФО и ЗФО), как правило, на 1 год превышают аналогичный показатель по ОФО, среднее время пребывания студенческого контингента в вузе возрастает до 4,5 года, а обеспечивающий оговоренную численность прием снижается до 300 тыс. чел. в год. Все сделанные количественные оценки являются приближенными (в частности, они не учитывают сокращения сроков обучения выпускников колледжей по профильным направлениям бакалавриата, а также сохраняющихся в немногих вузах программ подготовки специалистов), но в первом приближении они дают величину ежегодного бюджетного приема на уровне 315—320 тыс. чел. Если



Таблица 2

## Данные по количеству филиалов вузов РФ

№ п/п	Показатели по годам	1995	2000	2002	2005	2006	2007	2008
1	Количество филиалов вузов, ед. (% к числу вузов) Динамика, %/год	323(42%) ----	1641(170%) +82	1925(191%) +9	2096(196%) +3	2115(194%) +1	2098(189%) -1	2136(188%) +2
2	Из них по государственным вузам, ед. (% к числу вузов) Динамика, %/год	237(42%) ---	1007(166%) +65	1229(196%) +11	1352(206%) +10	1370(207%) +1	1357(206%) -1	1393(211%) +3
3	По негосударственным, ед. (% к числу вузов) Динамика, %/год	86(44%) ----	634(177%) +127	696(183%) +5	744(180%) +2	745(173%) 0	741(165%) -0,5	743(157%) +0,3
4	Отношение числа филиалов негосударственных вузов к государственным, отн.ед. Динамика, %/год	0,36 ---	0,63 +15	0,57 -5	0,55 -1	0,54 -2	0,55 +2	0,53 -4
5	Количество филиалов вузов, ведущих подготовку по менеджменту, ед. (% к общему числу филиалов) Динамика, %/год	н/д	н/д	641(33%) ----	827(39%) +6	881(42%) +7	953(45%) +7	н/д
6	Из них по государственным вузам, ед. (% к числу филиалов) Динамика, %/год	н/д	н/д	319(26%) ----	422(31%) +6	450(33%) +6	489(36%) +9	н/д
7	По негосударственным, ед. (% к числу филиалов) Динамика, %/год	н/д	н/д	322(46%) ----	407(55%) +26	431(58%) +6	464(63%) +8	н/д
8	Отношение числа филиалов вузов негосударственных к государственным, ведущих подготовку по менеджменту, отн.ед. Динамика, %/год	н/д	н/д	1,01 ----	0,96 -2	0,96 0	0,95 -1	н/д

снижение контрольных цифр приема в вузы до этого значения предпринять уже в 2014 г., то предлагаемая численность студентов-бюджетников в 1,35 млн. чел. будет достигнута к 2018 г. (когда закончат обучение все зачисленные на 1-й курс в 2013 г.). Однако с учетом того, что в 2013 г. бюджетный прием составлял 490,75 тыс. чел. (153% к гипотетическому приему 2014 г.), столь резкое уменьшение данного показателя не представляется реалистичным. При условии последовательного уменьшения контрольных цифр на 40—45 тыс. чел. в год (9—13% от прошлогоднего значения) переход к планируемому показателю займет около 4 лет, т. е. оговоренная численность учащихся достигается к 2022 г., а это — уже рубеж перехода от среднесрочной к долгосрочной перспективе развития высшей школы. Поставленная же Президентом РФ В.В. Путиным амбициозная задача доведения заработной платы преподавателей вузов до уровня средней по региону (в Москве в 2012 г. — 48,5 тыс. руб./мес.) должна быть решена в краткосрочной перспективе. А пока новая система финансирования не заработает на полную мощность, государственным вузам придется решать вопросы обеспечения своего существования самостоятельно, в т. ч. и за счет привлечения дополнительного внебюджетного контингента.

На сегодня одним из наиболее востребованных направлений подготовки является «Менеджмент» (080200).

Несмотря на неоднократные заявления (в том числе и от представителей высших эшелонов власти) о том, что экономистов и менеджеров вузы России выпускают в избытке, абитуриентский интерес к данному направлению стабильно высок. Как серьезное достижение оценивается Президентом РФ завоевание Высшей школой менеджмента Санкт-Петербургского университета первого места в рейтинге вузов Восточной Европы. Потребность в компетентных управленцах имеется практически во всех областях деятельности. Большинство состава действующего Кабинета министров РФ имеет экономическое образование. Сама структура современной российской экономики, в которой за последние десятилетия оказались остановленными и уничтоженными многие производящие и обрабатывающие отрасли, предполагает преобладание торговых, транспортных, логистических, сервисных и др. операций над промышленными технологическими процессами. До возрождения отечественной промышленности (которое просто невозможно осуществить в краткие сроки) любое наращивание подготовки инженеров и технологов будет иметь искусственный характер. Таким образом, и в ближайшие годы направление 080200 останется востребованным как абитуриентами, так и их потенциальными работодателями.

За период 1995—2012 гг. общее число вузов РФ (табл. 1) выросло более чем в 1,4 раза, достигнув впечатляющей

Таблица 3

## Численность студентов вузов, обучающихся по специальностям направления «Менеджмент»

№ п/п	Показатели по годам	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1	Общая численность студентов, обучающихся менеджменту, тыс. чел. Динамика, %/год	443,3	520,5	599,1	672,1	743,8	819,2	809,2
		----	+17	+15	+12	+11	+10	-1
2	В т.ч. в государственных вузах, тыс. чел. (% от общей численности) Динамика, %/год	336,8(76%)	378,6(73%)	424,9(71%)	462,1(69%)	496,5(67%)	523,9(64%)	535,6(66%)
		----	+12	+12	+9	+7	+5	+2
3	Из них на бюджетных местах, тыс. чел. Динамика, %/год	133,6	143,9	151,7	156,9	156,0	152,5	150,4
		----	+8	+5	+3	-1	-2	-1
4	На внебюджетных местах, тыс. чел. (% от численности бюджетников) Динамика, %/год	203,2(152%)	234,7(163%)	273,1(180%)	305,3(196%)	340,5(218%)	371,4(243%)	385,2(256%)
		----	+15	+16	+12	+11	+9	+4
5	Обучающиеся менеджменту в негосударственных вузах, тыс. чел. (% от численности внебюджетников госвузов) Динамика, %/год	106,5(52%)	141,9(60%)	174,2(64%)	210,0(69%)	247,3(73%)	295,3(79%)	273,6(71%)
		----	+33	+23	+21	+18	+19	-7
6	Всего обучающихся менеджменту на платной основе, тыс. чел. (% от численности бюджетников) Динамика, %/год	309,7(232%)	376,6(262%)	447,3(295%)	515,3(328%)	587,8(377%)	666,7(437%)	658,8(438%)
		----	+22	+19	+15	+14	+13	-1

цифры 1046. Наиболее интенсивно рост вузов шел до 2000 г., в особенности — в негосударственном секторе (до 15% в год). С 2005 по 2010 г. число госвузов (653) не имеет тенденции к росту, а в последние годы намечается их сокращение в связи с производимой модернизацией (в 2010—2012 гг. — уменьшение на 7% — до 609). Число НОУ ВПО стабильно увеличивавшееся до 2009 г., на этом рубеже начинает незначительно (примерно на 2% в год) уменьшаться, что, по-видимому, объясняется непрекращающимся финансовым кризисом, начавшимся в 2008 г. Тем не менее число НОУ ВПО (437) на сегодня превышает уже 70% от числа ФГБОУ ВПО.

В среднем на один государственный вуз (данные по источникам [2,4] ) приходится 2,1 филиала (табл. 2), а на негосударственный — 1,6, что в относительных единицах на 25% меньше. Отношение числа филиалов НОУ ВПО к числу филиалов ФГБОУ ВПО (0,53) также на 25% меньше, чем аналогичный показатель по головным вузам (0,71). В период стабилизации числа госвузов число их филиалов продолжало увеличиваться, хотя и очень незначительно. Всего же на 1115 российских вузов в 2010 г. приходилось 2136 филиалов, т. е. учебный процесс по программам ВПО проводился в 3251 точке.

Подготовку по направлению 080200 осуществляют 69% от общего числа вузов и 45% — филиалов, в т. ч. 60% ФГБОУ ВПО и 36% их филиалов, для НОУ ВПО этот показатель равен 79% и 63%, что в относительных единицах на 32% и 75% выше соответствующего параметра по государственным вузам. Отношение числа

негосударственных вузов, ведущих подготовку менеджеров, к числу соответствующих госвузов составляет 0,95, этот показатель сохраняет свое значение и для филиалов. Очевидно, НОУ ВПО активно конкурируют с госвузами в секторе образовательных услуг, включающем направление 080200, причем наиболее интенсивно — на филиалах.

За 22-летний период (1990—2012) число студентов вузов возросло с 2,82 млн. до 6,07 млн. чел., т. е. в 2,15 раза. В десятилетии 2000—2010 гг. показатель вырос в 1,5 раза, при этом количество студентов-бюджетников увеличилось незначительно — с 2,88 млн. до 2,96 млн. чел. (в 1,03 раза), практически весь прирост обеспечен за счет приема студентов-платников. Несмотря на постоянные и порой довольно ощутимые изменения абсолютной численности студентов, на рубеже 2005—2006 гг. стабилизировались некоторые важные относительные показатели для бюджетного и платного контингента. Так, число студентов НОУ ВПО составляет 18% от обучающихся в ФГБОУ ВПО, в самих же госвузах студентами-бюджетниками занимается 51% мест. В целом по всем вузам обучающиеся на платной основе превосходят по численности бюджетный контингент почти в 1,4 раза, причем этот разрыв в случае уменьшения контрольных цифр приема будет увеличиваться, т. е. потребность в платных образовательных услугах в ближайшие годы не снизится.

Среднее число студентов, приходящееся на один вуз, в настоящее время составляет примерно 5,8 тыс.,

Таблица 4

## Цена обучения по направлению 080200 в московских вузах

№ п/п	Характеристика группы вузов	Число вузов в группе	Средняя стоимость обучения, тыс. руб./год.	Средне-квадратическое отклонение, тыс. руб./год	Коеффициент вариации, %	Доверительный интервал для стоимости обучения, тыс. руб./год.	Фактические границы стоимости тыс. руб./год.
1	Все вузы, имеющие ОФО	52	126,5	80,9	64	369,2-0	360-60
2	Государственные вузы, имеющие ОФО	34	142,4	82,7	58	369,8-0	360-60
3	То же самое, без участников первой десятки рейтинга РейтОР	24	117,5	52,8	45	265,9-0	250-66
4	Негосударственные вузы, имеющие ОФО	18	96,4	70,0	73	299,4-0	360-44
5	То же самое, без РЭШ	17	80,9	24,8	45	153,3-0	143-44
6	Все ВУЗы, имеющие ВФО	27	61,2	14,0	22	100,1-22,2	100-34
7	Государственные вузы, имеющие ВФО	12	67,3	15,5	23	115,5-19,1	100-52
8	Негосударственные вузы, имеющие ВФО	15	56,7	10,5	19	88-25,4	75-34
9	Все вузы, имеющие ЗФО	35	47,1	11,5	24	78,8-15,5	80-21
10	То же самое, без РГГУ	34	46,1	10,6	23	75,2-16,9	75-21
11	Государственные вузы, имеющие ЗФО	16	51,7	11,3	22	85-18,4	80-32
12	То же самое, без РГГУ	15	49,8	10,5	21	81,1-18,5	75-32
13	Негосударственные вузы, имеющие ЗФО	19	41,7	9,5	23	69,1-14,3	52-21

причем этот показатель в 4 раза выше у госвузов (8,4 тыс.), чем у НОУ ВПО (2,1 тыс.). При существующей пропорции контингента в каждом ФГБОУ ВПО обучаются в среднем 4,3 тыс. студентов-бюджетников. Если учитывать число вузов и их филиалов, то на одну точку проведения учебного процесса приходится в среднем 2,2 тыс. студентов (2,7 тыс. в ФГБОУ ВПО и менее 1 тыс. — в НОУ ВПО). За последние 15 лет данный показатель существенно снизился — практически в 2 раза, причем за счет роста числа филиалов. Сделанная оценка является усредненной (так как численность студентов на филиале существенно меньше, чем в головном вузе), тем не менее она подтверждает правильность намеченного МОН РФ курса на укрупнение вузов.

Структура студенческого контингента претерпела в истекшие годы существенные изменения. Если в 1995 г. заочники составляли от числа очников 47% в государственных вузах и 116% в негосударственных, то в 2012 г. — 90% и 555% (рост относительной численности в 1,9 и

в 4,8 раза соответственно). Пропорциональная численность обучающихся по ВФО снизилась по отношению к ОФО для госвузов с 17 до 7%, а для НОУ ВПО — возросла с 27 до 38%. Всего же с 1995 по 2012 г. число обучающихся по ОФО выросло на 55% (на 52% в государственных и на 254% в негосударственных вузах), по ВФО рост составил 32% (12% в ФГБОУ ВПО и 355% в НОУ ВПО), а по ЗФО — 354% (292 и 1078% соответственно). Опережающее развитие ЗФО получило негативную оценку МОН РФ, однако следует отметить, что именно на эту форму обучения делают ставку негосударственные вузы в своей конкурентной борьбе с государственными. Также очевидна разница в политике относительно ВФО руководства государственных и частных вузов.

Количество изучающих менеджмент (табл. 3) росло быстрее общей численности обучающихся как минимум на 20%. Так, только за 2002—2008 гг. число студентов направления 080200 выросло в 1,8 раза (в 1,6 раза в ФГБОУ ВПО и в 2,6 раза — в НОУ ВПО). При этом количество

бюджетников увеличилось всего в 1,1 раза, т. е. рост обеспечен в основном платным контингентом. Практически на всем рассматриваемом временном отрезке динамика показателя была положительной и устойчивой при годовом росте более 10% (исключение составил лишь кризисный 2008 г.). Источник [4], по которому оценивалось количество изучающих менеджмент, не прослеживает картину далее 2008 г., но частные наблюдения показывают, что уже в 2010 г. тенденции роста восстановились, даже несмотря на последовавший в 2011 г. переход от специалитета к бакалавриату. Готовность абитуриентов получать образование на платной основе подтверждает коммерческую привлекательность направления 080200.

Анализ стоимости обучения в вузах Москвы требует ряда предварительных важных замечаний. По данным депутата Мосгордумы О. Бочарова, в столице в 2008/2009 г.г. функционировали 180 государственных и около 210 частных вузов, в которых обучались в общей сложности около 1 млн. студентов (по данным Википедии — 1281,1 тыс. чел.). В среднем на один московский вуз приходится 3,3 тыс. студентов, что на 43% меньше аналогичного показателя по РФ (5,8 тыс.). Это объясняется высокой концентрацией в столице НОУ ВПО с малыми контингентами обучающихся. Заметим, что в Москве находится более 25% всех государственных вузов и более 40% негосударственных, т. е. абитуриент имеет широчайшее поле выбора для получения образования. Это обстоятельство требует серьезного и взвешенного подхода к установлению размера платы за обучение в конкретном образовательном учреждении.

Исследование стоимости обучения в столице по направлению «Менеджмент» проделано по источникам [5] и данным официальных сайтов московских вузов по состоянию на июнь 2013 г. Ограниченный объем данной работы не позволяет привести все данные полностью, опишем лишь самые существенные моменты. Из примерно 390 московских вузов удалось найти необходимую информацию для 55 образовательных учреждений (35 государственных и 20 негосударственных). Объем выборки составил 14%, а с учетом того, что из общего числа вузов с направлением 080200 работают порядка 70%, выборочная доля возрастает до значения 20%. Для групп вузов, ведущих подготовку по ОФО, ВФО и ЗФО вычислялись для годовой платы за обучение математическое ожидание, среднее квадратическое отклонение и коэффициент вариации, а также доверительный интервал. При этом проводилась процедура проверки на наличие промахов (грубых ошибок). В качестве таковых выявлены и исключены из дальнейшего рассмотрения: НОУ ВПО «Российская экономическая школа», организовавшая совместный бакалавриат с суперуспешным образовательным брендом НИУ ВШЭ при высокой стоимости обучения по ОФО 360 тыс. руб./год, а также известный государственный вуз — РГГУ, обучение в котором по ЗФО стоит 80 тыс. руб./год. Интересно, что элита московских вузов, занимающая первую десятку мест в списке независимого и авторитетного рейтингового агентства «Рейтор» (МГУ им. М.В. Ломоносова, НИУ ВШЭ, РЭУ им. Г.В. Плеханова, МВТУ им. Н.В. Баумана и др.) и имеющая

существенно более высокие расценки на образовательные услуги, не выходит из границ доверительного интервала. Результаты расчетов сведены в таблицу 4, материалы которой позволяют сделать следующие выводы:

1) Стоимость платных образовательных услуг по направлению 080200 в Москве варьируется очень значительно, в особенности — по ОФО. Однако значения коэффициента вариации оказываются очень близкими в группах государственных и негосударственных вузов независимо от формы обучения.

2) Средняя стоимость обучения по ОФО в Москве в рядовом государственном вузе (не входящем в элиту) равна 117,5 тыс. руб./год, что составляет 145% от аналогичного показателя для НОУ ВПО (80,9 тыс. руб./год). По ВФО показатели находятся существенно ближе — 67,3 тыс. и 56,7 тыс. руб./год (стоимость обучения в ФГБОУ ВПО выше на 19%, чем в НОУ ВПО). Обучение по ЗФО в госвузе (49,8 тыс. руб./год) также на 19% дороже, чем в негосударственном (41,7 тыс. руб./год).

Стоимость образовательных услуг позволяет семье москвичей, состоящей из двух трудоустроенных родителей и одного ребенка, обеспечить его обучение по ОФО на платной основе в рядовом государственном вузе. При этом при средней по городу зарплате затраты на обучение составят около 12% от совокупного годового дохода семьи.

Приведенные факты убедительно свидетельствуют о том, что направление «Менеджмент» представляет собой высококостребованный образовательный продукт и широко представлено в спектре направлений подготовки, предлагаемых как государственными, так и частными вузами. Характерно, что при средней по госвузам доле платного контингента около 49% на направлении 080200 студенты-платники составляют 256% от численности бюджетников (что более чем в пять раз больше среднего показателя). Хорошие перспективы трудоустройства стимулируют получение ВПО по избранному направлению на платной основе.

#### Литература

1. Официальный сайт Министерства образования и науки Российской Федерации — [минобрнауки.рф](http://минобрнауки.рф).
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики — [gks.ru](http://gks.ru).
3. Официальный сайт Департамента труда и занятости населения Москвы — [trud.mos.ru](http://trud.mos.ru).
4. В.И. Звонников. Высшее профессиональное образование в области менеджмента: статистика развития и динамика изменений (аналитический обзор). ГОУ ВПО «Государственный университет управления, Москва, 2009.
5. Общественные образовательные порталы — [gde-uchitsa.ru](http://gde-uchitsa.ru), [gdeucat.ru](http://gdeucat.ru).
6. И.М. Таточенко, А.Л. Таточенко. Платное образование в вузах РФ: объемы, перспективы, направления развития. —// Финансовая жизнь. 2013. № 2.

# Имплементация опыта зарубежных стран в процессе совершенствования конституционного регулирования экономических отношений в России

*Мещангин В.,*

*старший преподаватель кафедры права, Современный независимый гуманитарный университет*

В статье проведен анализ опыта зарубежных стран в процессе формирования экономических конституций. Предложены пути совершенствования отечественной модели конституционно-правового регулирования экономики.

**Ключевые слова:** экономика, конституция, конституционно-правовое регулирование, экономическая конституция, субъект Федерации, интеграция.

## Implementation of foreign countries' experience in the process of perfection the constitutional adjusting of economic relations in Russia

*Meschangin V.,*

*Senior Lecturer, School of Law, Modern Independent Humanitarian University*

The problems of the constitutional adjusting economic relations in Russia on the modern stage of development were analyzed. The analysis of foreign countries's experience in the process of forming the economic constitution was conducted. The ways of perfection of Russian model of the constitutional adjusting of economy were offered.

**Keywords:** economy, constitution, constitutional adjusting, economic constitution, subject of federation, integration.

Последствия глобального финансово-экономического кризиса 2008—2011 гг., в результате которого наблюдалось падение промышленного производства почти во всех странах мира, стагнация экономики, ухудшение или сокращение социальных программ, поставили перед миром острый вопрос относительно пределов и степени влияния государства на экономические процессы. Тенденция видна. Процесс все больше уходит в сторону повышения роли государственных органов, даже несмотря на демократизацию рыночных отношений. Но вместе с тем речь ведется и о пересмотре полномочий в сфере экономического управления между разными уровнями власти, в случае России речь идет о перераспределении полномочий в сторону усиления позиций федерального центра.

При этом базисом, на котором планируется проводить подобные компетенционные реформы, является собственность. 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. Но Конституция РФ прямо не указывает форму собственности субъектов Федерации. Это однозначно не частная собственность, и конечно не муниципальная. На наш взгляд, государственную собственность, находящуюся на территории субъектов Федерации необходимо четко разграничивать на Федеральную и собственность субъектов Федерации. Причем разграничение это должно проводиться по стоимостному значению, а также по критерию социально-экономической значимости (имеется в виду градообразующие ли такие объекты собственности или нет). Конституция РФ должна четко регламентировать право республик, краев, областей и т.д. распоряжаться на свое усмотрение теми объектами, которые будут находиться исключительно в их ведении. Если видение целевого назначения подобных объектов у региональных властей будет расходиться с федеральным, последние не должны вмешиваться, как это происходит сейчас.

При этом спорные моменты регулирования вопросов собственности между Федерацией и субъектами должны решаться не столько в судебном порядке, сколько на договорных основах. Опять-таки, особую актуализацию принимают договоры между субъектами и Федерацией, которые, находясь в пределах правового поля и отвечая духу закона, призваны устранять пробелы и противоречия в конституционно-правовых нормах.

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.

Особое внимание в вопросах совершенствования российской модели конституционно-правовых механизмов

регулирования экономических отношений следует уделить опыту зарубежных стран в данном аспекте. Речь идет не просто об имплементации более менее эффективных разработок зарубежной (преимущественно западной) правовой мысли в сфере конституционного регулирования экономики, а о создании реальной экономической конституции, основанной на прогрессивных механизмах частно-государственного партнерства и на принципах развития корпоративного управления.

Акцентируем внимание на том, что, несмотря на практически полное отсутствие конституционных регуляторов экономических взаимоотношений, в американском обществе быстрее, чем в остальных развилась концепция корпоративного управления. На сегодняшний день, в условиях глобализации мирового хозяйства особую актуализацию получило развитие транснациональных корпораций. Они являются локомотивом экономики многих развитых государств, в том числе и самих США, а поэтому именно на регулирование отношений с их участием были направлены основные усилия государственного регулирования в сфере экономики. Корпоративное управление, кроме прочих, содержит в себе принципы социальной ответственности, что определенным образом способствует выполнению государством гарантий социальной защиты населения. Поскольку социальная защита — один из приоритетов любой конституции, можно говорить о том, что в Америке экономическая конституция формируется под влиянием преобладающей в США доктрины права. Речь идет о прецедентном праве, которое является отличительной чертой стран англосаксонской правовой семьи. То есть формального документа нет, но сложившиеся в американском обществе экономические устои и механизмы регулирования экономических отношений, по сути, получили свое признание частично в виде концепции корпоративного управления, частично в виде иных концепций и теорий и на сегодняшний день являются фундаментом формирования в США конституциональной экономики.

Интересным с точки зрения особенностей российской экономической модели является опыт США в вопросах конституционного регулирования экономических отношений вообще и вопросов собственности в частности. Речь идет о процессе взаимоотношения федерального центра и штатов в вопросах разграничения компетенции в сфере управления экономикой. Но ни конституция, ни другие законодательные акты данный вопрос не решают в полной мере. Однако существует система договорных отношений между субъектами Федерации и федеральным центром, а также система устоявшихся традиций и прецедентов в данной сфере. Для отечественного конституционно-правового регулирования прецедент как источник права или как механизм регулирования отношений является чуждым элементом, но система договорных отношений между Федерацией и ее субъектами существует и в России. Вопрос лишь заключается в процедуре разграничения компетенции, унификации моделей регулирования экономических отношений, поэтому представляется целесообразным анализ опыта США в данной сфере проводить по каждому конкретному проблемному случаю, возникающему в отечественной практике. Причем в дальнейшем

подобный зарубежный опыт можно применять в процессе внесения изменений в существующие договоры, но ни в коем случае не закреплять на уровне закона.

Интересным для отечественного опыта государственного строительства является опыт Конституции Франции. Речь идет прежде всего о ст. 69 французской Конституции, предусматривающей создание особого института государственной власти — Экономического и социального совета, в полномочия которого в частности входит представление, по запросу правительства, заключений по проектам законов, ордонансов и декретов, а также по законодательным предложениям, которые Совету представлены на рассмотрение (ст. 70) [2].

Таким образом, Экономический и социальный совет является уникальным в своем роде органом в системе государственной власти с исключительно совещательными полномочиями. Несмотря на это, сам факт конституционного закрепления статуса данного органа свидетельствует о социал-демократической ориентации французского политикума, что в свою очередь подчеркивает курс на кооперацию бизнеса и власти в интересах социума.

Считаем, что наличие такого прогрессивного консультационно-совещательного органа как Экономический и социальный совет в условиях современной России является не только допустимым, с точки зрения конституционного процесса и процесса законотворчества, но и необходимым условием на пути дальнейших рыночных реформ с целью повышения конкурентоспособности отечественной экономики. Причем формировать такой совет должны обе палаты парламента, а входить в него кроме собственно политиков должны еще и ведущие экономисты, социологи и финансисты из ведущих экономических регионов государства.

В связи с этим предлагается дополнить Главу 5 Конституции РФ «Федеральное Собрание» нормой предусматривающей создание специального консультационного органа — Совета по экономическим и социальным вопросам развития, который бы давал официальное, компетентное и беспристрастное заключение относительно эффективности программных законопроектов экономического или социального характера.

Анализируя опыт конституционного регулирования экономических отношений Германии, целесообразно выделить в качестве имплементирующего положения, в Конституцию РФ закрепление конструкции «собственность обязывает», поскольку общее благо должно быть превалирующим над благом индивидуальным, а следовательно, пользоваться правом собственности необходимо с учетом общеэкономической и общесоциальной целесообразности. Это свидетельствует о наличии у граждан пресловутого чувства долга перед государством, который выражается не только в обязанностях граждан, но и в высшей степени ответственности при реализации своих прав. Конституция Германии достаточно четко делает акцент на защите прав промышленной собственности собственников средств производства, что отдаленным образом напоминает о сращивании экономических и политических элит и стремлении первых лоббировать свои интересы посредством вторых.

Особого внимания заслуживает анализ конституционного регулирования экономических отношений в Китайской Народной Республике. Согласно поправкам 1993 г. к конституции, экономика Китая развивается на основе сочетания рынка и государственного макрорегулирования (этот термин введен вместо «всеобъемлющего планирования»), положение о народно-хозяйственных планах из конституции исключено (на деле же продолжает действовать система пятилетних планов), но рынок играет вспомогательную роль. По сути, Конституция Китайской Народной Республики является классическим примером коммунистической конституции, где главенствующую роль в экономике государства играет общественная собственность.

Что касается имплементации опыта конституционного регулирования экономики в Китае в условиях современной России, то, прежде всего, внимание следует обратить на два аспекта. Первый — конституционно закрепить исключительный перечень видов собственности, признаваемых государством в частности коллективной. Второй — закрепить нормы относительно государственного рационального распределения средств накопления и потребления, учитывая государственные, коллективные и личные интересы, а также относительно права государства на усиление хозяйственного законодательства и возможности прямого макрорегулирования. Эти нормы значительно повысят экономическую стабильность государства и в случае, подчеркиваем, в случае возникновения кризисных ситуаций, как например кризис 2009—2011 гг., позволят государству жестко и оперативно реагировать на изменения мировой рыночной конъюнктуры, минимизируя тем самым собственные потери. Это даст возможность избежать острых социально-экономических проблем, таких как спад производства, безработица, инфляция, возможная девальвация валюты и т. д., которые являются прямым следствием.

Говоря о Конституции Италии, следует отметить, что в плане регулирования экономических отношений является более прогрессивной, нежели конституции тех же Германии и Франции. В ней устанавливаются, а следовательно, поощряются государством основы корпоративных отношений, социальная ответственность бизнеса и т. д. Сам факт выделения механизмов регулирования экономических отношений в отдельный раздел свидетельствует о намерении законодателя создать экономическую конституцию, стремясь максимизировать эффективность государственного управления данной сферой.

Однако наиболее показательным примером конституционного регулирования экономических отношений является Конституция Королевства Испания, которую можно охарактеризовать как один из наиболее приближенных к концепции экономической конституции Основных законов государства. Разделы, содержащие нормы относительно государственного регулирования экономических отношений и роли государства в экономике страны вообще, являются передовыми образцами экономико-правовых механизмов государственного регулирования в сравнении с конституциями других европейских государств. Однако последствия мирового финансово-экономического кризиса продемонстрировали

неспособность государственного аппарата стабилизировать экономику Испании. Даже при условии задекларированного в конституции права публичных властей вмешиваться в экономику страны. Исходя из этого можно сделать вывод о том, что само по себе наличие экономической конституции не решает проблемы повышения эффективности экономических отношений или стабильности экономической системы государства. В условиях России необходимо действенное институциональное обеспечение государственного регулирования экономики, а также наличие эффективных механизмов взаимоотношений всех уровней федеральной власти (субъектов Федерации и федерального центра) и органов муниципальной власти.

### Выводы

Современное состояние конституционного регулирования экономических отношений в России, в условиях нестабильности глобальной финансово-экономической системы, требует ряда усовершенствований направленных на выработку концепции экономической конституции, которая позволит не только определять базовые устои и принципы существования экономической системы государства, но и эффективно преодолевать проблемы ее развития и одновременно повышать уровень социально-экономической стабильности минимизируя негативные последствия интеграционных процессов.

Анализ зарубежного опыта конституционного регулирования экономики свидетельствует о непрекращающихся поисках наиболее оптимальных и эффективных механизмов регулирования экономических процессов в различных государствах.

### Литература

1. Баренбойм П.Д. Конституционная экономика: двадцать пять лет в мире и десять лет в России // Законодательство и экономика. 2007. № 6.
2. Конституционное право зарубежных стран. Под ред. Баглая М.В., Лейбо Ю.И., Энтина Л.М. — М.: Норма, 2004. — 832 с.
3. 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) // Российская Газета. — 2010. — № 12.
4. Мельников В.В. Конституционные основы регулирования экономических отношений в России. Монография. — М.: ЮРКОМПАНИ, 2011. 206 с.
5. Кондрашова Л. Модернизация с китайской спецификой: проблема экономического измерения // Проблемы Дальнего Востока. — 2002. — № 4. — С. 75—93.

# Российский экономический интернет-журнал

www.e-rej.ru



Научное электронное издание ориентировано на широкий круг читателей, интересующихся вопросами экономики, и адресуется ученым, преподавателям, аспирантам и студентам, работникам федеральных и региональных органов государственного управления и местного самоуправления, а также предпринимателям и менеджерам. Выходит с 2001 года.

Издание включено в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ) — библиографическую базу данных научных публикаций российских ученых.

**Доступ ко всем статьям журнала бесплатный**



# Взаимодействие уголовно-правовых систем в вопросах экстрадиции

Алиев Ф.,

старший преподаватель кафедры права, Международный университет СНГ

*Взаимодействие уголовно-правовых систем различных стран — важнейший фактор успеха в борьбе с преступностью и наказанием за деяния, независимо от гражданства и места совершения преступления.*

**Ключевые слова:** национальные правосистемы, экстрадиция, международное сотрудничество.

## Interaction of criminal law systems in matters of extradition

Aliyev F.,

senior lecturer, law faculty International University CIS

*Interaction of criminal law systems of different countries is the most important factor for success in the fight against crime and punishment for the offence, regardless of nationality and place where the offence took place.*

**Keywords:** National criminal law systems, extradition, international co-operation.

Мир состоит из относительно замкнутых правосистем, представляющих собой организацию конкретных действий и связей, где наряду с внутрисистемным взаимодействием имеет место и межсистемное взаимодействие.

Связь экстрадиции с различными аспектами взаимодействия национальных правосистем в международном пространстве более чем очевидна. Было время, когда именно в учении о выдаче преступников и сосредотачивался весь интерес международного уголовного права, заключавшего в себе совокупность юридических норм, определяющих условия международной судебной помощи государств друг другу при осуществлении ими своей карательной власти в области международного общения.

Более того, как считают некоторые специалисты, именно с института выдачи начинается и периодизация международного и уголовного права, совпадающая с известной периодизацией международного права вообще. При этом, по ходу формирования и внедрения в международно-правовую практику различных юрисдикционных критериев изменялось и содержание института выдачи, а вместе с этим и ее правовая природа.

Принцип ответственности по закону места совершения преступления, получивший название территориального,

гласит: все лица, совершившие преступление на территории данного государства, подлежат ответственности по его законам. Он выражает территориальный по своему существу характер государственного суверенитета, в соответствии с которым юрисдикция государства распространяется на всех находящихся на его территории лиц и покоится на презумпции, что преступление затрагивает интересы того государства, где оно совершено.

Территориальный принцип занял доминирующее положение в уголовном праве в период возникновения и формирования национальных государств и связанного с этим развития понятия государственного суверенитета, в соответствии с которым начала права государственного требуют, чтобы всякий человек подчинялся уголовному и гражданскому суду той страны, в которой находится.

Со временем этот принцип получает отражение в законодательстве практически всех стран. В частности, Законодательное собрание Франции декретом 1792 г. впервые закрепило требование о том, что «наказание не должно применяться нигде, кроме того места, где преступление было совершено». Этим же декретом были освобождены с галер все лица, осужденные за преступления, совершенные за границей.

В 1927 г. применение территориального принципа рекомендовала первая международная конференция по унификации уголовного законодательства, постановившая, что «уголовный закон страны применяется ко всякому лицу, совершившему преступление на ее территории. Этот закон в равной мере применяется к тем, кто совершит преступление на корабле, в территориальных водах или над территорией государства». Все это способствовало взаимодействию уголовно-правовых систем различных стран.

Однако абсолютизация связи иностранного гражданина с государственно организованным его пребыванием, приводила к отрицанию возможности какого — либо уголовного преследования со стороны данного государства за преступления, место совершения которых находится за пределами его территории (в том числе за преступления, совершенные за границей его подданными или иностранцами против него самого). Один из английских сторонников территориального принципа Корнуэль писал: «Ни одно государство не имеет существенного интереса (substantial interest) в наказании преступлений, совершенных на территории другого государства», и потому «уголовный закон должен быть местный, территориальный».

В период столь безусловного господства территориальной юрисдикции понятие о взаимодействии национальных уголовно-правовых систем в рамках института экстрадиции не могло получить сколько-нибудь существенного развития. Ведь из положения о том, что для уголовного преследования и наказания преступников компетентен исключительно суд места совершения преступления — *forum delicti commissi*, логически вытекает отсутствие у государства права собственных подданных, совершивших преступления на территории других стран, в том числе такие, которые посягали из-за границы на само это государство.

Соглашения, обязывающие к взаимной выдаче лиц, совершивших общие преступления, появляются позднее. Поэтому лишь в XVIII веке, когда договоры о выдаче все более распространяются на общеуголовные преступления, а сотрудничество государств в этой сфере становится все более интенсивным, выдача из акта политической воли (из факта политического) превращается в акт правовой помощи в области борьбы с преступностью. Происходит это благодаря установлению юрисдикции в отношении экстратерриториальных преступных деяний в виде прежде всего персональной или личной юрисдикции, т. е. принципа активного гражданства, который явился юридически первым дополнением территориального принципа и заключается в обязанности и праве государства наказывать не только за преступления, совершенные на его территории, но и преступления своих подданных, совершенные за границей.

Персональная юрисдикция устанавливается государством над своими гражданами и постоянно проживающими в нем лицами без гражданства, имеющими устойчивую правовую связь с этим государством. Целостная совокупность этих связей образует правовое пространство, организованное на нескольких иных критериях, чем дарственно-правовое пространство. Конечно, его

естественной базой является территория, т. е. определенная ограниченная часть земли, на которой происходят соответствующие события. Но не все, что естественно, всегда необходимо: цыганский кочевой табор образует правовое пространство, не имея территориальных прав (известно, что цыгане живут по своим обычаям, не совпадающим с законами страны их обитания). Поэтому, правовое пространство не должно пониматься в прямом смысле, т. е. быть непременно, прикрепленным к почве: *ubi societas, ibi jus* (там где общество, там и право). В одном и том же месте, на одной и той же географической почве может существовать несколько правовых пространств, ни одно из которых не обладает собственной территорией.

В период раннего средневековья сила законов распространялась на неопределенную территорию, а на определенную национальность, по причине чего на территории одного и того же государства к разным национальностям применялись разные законы. Русское уложение 1903 г. также устанавливало, что его действие не распространяется «на деяния, наказуемые по обычаям инородческих племен в пределах, законом установленных» (ст. 5).

Речь идет о так называемых иногородческих судах для киргизов и кочевых сибирских племен, о мусульманском праве для народов Кавказа и Закавказья и т. д. Вместе с тем идея юридического плюрализма в ее применении к сфере действия современного национального права все же не может быть оторванной от геополитической почвы, так как речь идет о действии в пространстве закона, принятого и поддерживаемого властью определенного государства. Именно поэтому указанный принцип применяется не по признаку национальности, а по признаку гражданства (государственной принадлежности), кем бы эти граждане ни были по национальности.

Одновременное действие двух основных принципов (территориального и гражданства) изначально содержит в себе коллизию, порождающую возможность двойной ответственности, что послужило для некоторых авторов основанием для отрицания национального принципа вообще.

Ведь только на первый взгляд установление государством ответственности своих граждан, совершивших преступление за границей, относится исключительно к его внутренней компетенции. Но, когда дело доходит до того, чтобы заставить другое государство соблюдать установленный таким образом порядок, вопрос переносится в международно-правовую плоскость, коль скоро осуществление юрисдикции одним из этих государств неизбежно затрагивает права и интересы другого.

Сложность положения иностранца в том и заключается, что он одновременно находится под двумя юрисдикциями: территориальной, т. е. юрисдикцией государства пребывания, и национальной, т. е. юрисдикцией отечественного государства (как гражданина этого государства). В этом случае, если законы государства пребывания и отечественного государства противоречат друг другу, неизбежно возникают вопросы:

Как быть в случаях, если деяние, наказуемое в государстве гражданства виновного, ненаказуемо в

государстве места его совершения? Какой из юрисдикции отдать предпочтение в отношении деяний, преступность которых предусмотрена по законодательству обоих государств? Каким законом руководствоваться в тех ситуациях, когда санкции за данное преступление в стране, где оно совершено, и в стране, где рассматривается дело, различны? Имеет ли право суд одного из государств вновь рассмотреть дело после вынесения приговора судом другого, а иногда и после отбытия наказания, и т. д.?

В современном мире большинство национальных правосистем в той или иной мере исходят из того, что предмет их регулирования не беспределен, соотнося свою юрисдикцию с признанием существования определенного комплекса отношений, соприкасающихся с иностранными для них системами социальных отношений, которые являются предметом регламентации и другой правовой системы. А вот правовое отражение международного взаимодействия различных правосистем может быть неодинаковым.

*Известны три основные его формы:*

- *придание определенным правовым нормам того же юридического значения, которое они имеют в собственной стране;*

- *правовое регулирование отношений с иностранным элементом;*

- *наделение иностранных норм свойством предпосылки правоприменения.*

Уровень взаимоотношений уголовно-правовых систем различных стран, и методы действий зависят от этих форм правового отражения.

Применение норм иностранного права возможно лишь при наличии специального предписания, предусматривающего (факультативно или обязательно) такое применение. Подобные установления характерны главным образом для частного права. В публичной же сфере, в том числе и на уголовно-правовом участке взаимодействия с правосистемами других стран, возможно лишь при условии, если соответствующее деяние является преступным также и по праву страны, где оно совершено.

Во многих странах существует уголовно-правовое предписание о «более мягком законе» (*mitior lex*), блокирующее назначение более тяжкого наказания, чем то, которое могло быть назначено по нормам иностранной правосистемы, имеющей отношение к данному преступлению. Примером могут служить УК Австрии, Дании, Швейцарии и других государств.

*Таким образом, разрешение данной коллизии возможно путем:*

- *распространения персональной юрисдикции на строго ограниченный круг преступлений;*

- *ограничения ее условиями двойной преступности и отсутствия осуждения в иностранном государстве;*

- *блокирования назначения более тяжкого наказания, чем то, которое могло быть назначено по нормам иностранной правосистемы.*

Определенные ограничения принципа гражданства свидетельствуют о его подчиненном положении по отношению к территориальному принципу.

Начиная с XVII века под влиянием формирования суверенитета (верховенства государственной власти) принцип применения закона происхождения уступает место принципу территориальному. Если иностранный гражданин совершает какое-либо деяние, не объявленное преступным отечественным законом, но запрещенное законом государства пребывания, исключительно последнее и принимает решение о его ответственности.

Это положение является естественным следствием территориального верховенства как свойства или прерогативы государства осуществлять суверенные акты на своей территории безраздельно и исключительно, т.е. в качестве единственной власти, правомочной это делать в силу факта своего существования, тогда как за гражданином государства, оказавшимся за границей, может следовать не суверенитет как таковой, а лишь юрисдикция государства, да и то в определенных пределах.

Сложнее обстоит дело, когда деяние, наказуемое по законам государства гражданина совершившего преступления, ненаказуемо в государстве места его совершения. При такого рода противоречии друг другу законов государства пребывания и отечественного государства, когда деяние считается преступным только по законодательству одного из них, выдача преступника этому государству означала бы отказ выдавшего государства от своей исключительной юрисдикции. Поэтому значение института выдачи для разрешения таких юрисдикционных коллизий практически ничтожно.

Иное значение приобретает экстрадиция в случаях возникновения параллельной юрисдикции. Договорная практика оказания правовой помощи по уголовным делам и экстрадиционная практика следования принципу взаимности позволяют в данном случае найти приемлемые механизмы разрешения совпадающей судебной юрисдикции, благодаря чему в отношении лиц, совершивших преступление за границей, может быть принято соответствующее решение. На практике успех дела данного порядка во многом зависит от сложившейся системы взаимоотношений правосистем, участвующих в процессе стран.

#### Литература

1. *Волженикина В.М.* Выдача в российском уголовном процессе. М., 2002.
2. *Васильев Ю.Г.* Институт выдачи преступников (экстрадиции) в современном международном праве. М., 2003.
3. *Благов Е.В.* Общая теория применения уголовного права. Ярославль, 2003.
4. *Монтескье.* О духе законов. СПб., 1900.
5. Резолюция Варшавской конференции 1927 г. RiD p.1928. № 1.
6. *Карбонье Ж.* Юридическая социология. М., 1986.
7. Преступление и наказание в Англии, США, Франции, ФРГ, Японии: Общая часть уголовного права. М., 1991.
8. *Подшибякин А.С., Подшибякин С.А.* Экстрадиция как форма международного сотрудничества в борьбе с трансграничной преступностью. Материалы Международной научно-практической конференции г. Сочи. 9—12 окт. 2000 г.)

# Предпринимательство и его роль в трансформации экономики

**Исоков А.,**

*к.э.н., докторант, Российский государственный социальный университет*

Статья посвящена исследованию роли предпринимательства в условиях переходной экономики. Также в ней рассматриваются трудности и противоречия в развитии малого и среднего предпринимательства в Республике Таджикистан.

**Ключевые слова:** предпринимательство, малый бизнес, переходная экономика, функции предпринимательства, проблемы развития, конкуренция.

## Entrepreneurship and its role in economic transformation

**Isokov A.,**

*PhD, doctoral candidate, Russian state social university*

Article is devoted to research of a role of business in the conditions of economy in transition. Also difficulties and contradictions in development of small and average business in the Republic of Tajikistan are considered.

**Keywords:** entrepreneurship, small business, transition economy, functions of business, development problems, competition.

Предпринимательство — социально-экономическая категория, поскольку оно является формой выражения и развития личности человека, его способностей и высших потребностей.

Переход от административно-командной к социально ориентированной рыночной экономике связан прежде всего с увеличением числа центров принятия управленческих решений. В новых условиях их принимает не только административно-хозяйственный центр, а тысячи независимых и ответственных предпринимателей. Это особенно важно для сферы услуг, где преобладают локальные рынки, продукт весьма индивидуализирован и часто производится в присутствии клиента.

Все это делает весьма актуальным исследование предпринимательства как социально-экономического явления.

В формировании субъектов рыночного хозяйства важным направлением является развитие малого предпринимательства. Как справедливо отмечает профессор М.М. Исмаилова, малое предпринимательство наряду со средними и крупными организационно-хозяйственными структурами и во взаимодействии с ними образует один из фундаментальных устоев современной рыночной экономики<sup>1</sup>.

Актуальность задачи развития малых предприятий определяется ключевой ролью, которую они могут и должны сыграть в решении многочисленных проблем Республики Таджикистан.

Общепризнанно, что малый бизнес способствует поддержанию конкурентной среды, решает проблему

<sup>1</sup> Исмаилова М.М. Некоторые вопросы реформирования экономики Таджикистана. Душанбе, 1999.

занятости, в ряде случаев способствует практическому внедрению инноваций.

*В соответствии с законом Республики Таджикистан «О государственной защите и поддержке предпринимательства в Республике Таджикистан» предпринимательство в установленных законом сферах осуществляется следующим образом:*

- с использованием наемного труда;
- без использования наемного труда;
- с образованием юридического лица;
- без образования юридического лица<sup>2</sup>.

Согласно ст. 7 этого закона, к субъектам малого предпринимательства относятся индивидуальные предприниматели и юридические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, в уставном капитале которых доля участия государства не превышает 25% и которые соответствуют следующим критериям:

— размер их валового дохода на начало налогового года без учета налога на добавленную стоимость и налога с розничных продаж не превышает трехкратного предела, установленного ст. 202 Налогового кодекса Республики Таджикистан;

— средняя численность работников за календарный год составляет не более 30 человек, а для производителей сельскохозяйственной продукции — не более 50 человек.

*К субъектам малого предпринимательства не могут быть отнесены индивидуальные предприниматели и юридические лица, осуществляющие:*

- производство подакцизной продукции;
- поставку алюминия первичного;
- деятельность в сфере недропользования.

В случае превышения одного из критериев, установленных настоящей статьей, на субъекты малого предпринимательства не распространяются льготы, установленные законодательством для субъектов малого предпринимательства.

Функционирование и развитие малых предприятий в республике имеет важное экономическое, социальное и политическое значение.

В социальном статусе и самовыражении социальные потребности людей определяют их стремление к свободному выбору способа реализации трудового потенциала и форм хозяйственной деятельности, выбор которых ограничивается лишь их эффективностью и конкуренцией. По мере удовлетворения первоочередных физиологических потребностей предприимчивость все теснее связывается с состязательностью, желанием привлечь к себе внимание, заслужить признание в обществе, принимать самостоятельные решения на свой риск.

Свобода, состязательность и ответственность предпринимателей предполагают их неравенство, основанное на различии способностей и, как следствие, результатов труда. Это неравенство, как показал исторический опыт, не может быть отменено никакой революцией. Все попытки преобразования «человеческого материала», создания «нового человека» путем ограничения

его предприимчивости и замены внутренней мотивации внешними, организуемыми государством стимулами и гарантиями, приводили к деградации личности. При едином центре принятия решений неминуемо превращение самостоятельных работников в безответственных исполнителей, ожидающих указания и материальных благ от начальства, имитирующих высокие результаты труда, не проявляющих должной инициативы. Все это стало особенно очевидным в конце XX в., в связи с формированием информационного, постиндустриального общества.

Функции предпринимательства в переходных условиях являются прежде всего социально-экономическими. Они определены его ролью, во-первых, как работодателя; во-вторых, как организатора производства товаров и услуг; в-третьих, как инноватора, организатора разработки и освоения научно-технических и организационных нововведений; в-четвертых, налогоплательщика; в-пятых, агента рыночных отношений (конкурентных, кооперационных и т. д.); в-шестых, как организатора социальных изменений, позволяющих многим людям раскрыть и реализовать свой творческий потенциал, в т. ч. представителям социально уязвимых групп населения с ограниченной трудоспособностью; в-седьмых, предпринимательство способствует обучению и отбору менеджеров, организует производственное обучение молодых кадров; в-восьмых, предпринимательство служит базой развития «среднего класса», который в состоянии выступить гарантом стабильности общества; в-девятых, предпринимательство способствует смягчению кризиса в экономике и социально-политической сфере, позволяя значительно и без существенных капиталовложений расширить производство многих потребительских товаров и услуг при использовании местных источников сырья, высвобождающихся в ходе конверсии ресурсов и т. д.

В преодолении финансово-экономического кризиса и переводе страны на инновационный путь огромное значение имеет малый бизнес, приоритетное развитие которого в огромной степени отвечает национальным интересам Таджикистана.

Обратимся к фактам: за рубежом до половины прироста ВВП дает малое предпринимательство. Здесь занято не менее 40% всей рабочей силы, а в таких странах, как Япония и Италия, более 60%. В США при общей численности более 300 млн человек число зарегистрированных малых предприятий превышает 10 млн. В развитых странах на долю малых фирм приходится от трети до половины всех нововведений.

В Республике Таджикистан, при численности населения на 1 января 2011 г. 7,6 млн чел., число малых предприятий составило 2865 единиц (табл.)<sup>3</sup>.

В отличие от начального этапа становления малого предпринимательства в 1990—1999 гг., когда стояла задача просто выжить, хотя бы на перепродаже товаров и спекуляции, сейчас в малый бизнес приходит новое поколение образованных молодых людей с долговременными целями — создать собственный бизнес. И если им обеспечить благоприятные условия, нацелить

<sup>2</sup> Закон РТ «О предпринимательской деятельности в Республике Таджикистан» — Душанбе, 2007.

<sup>3</sup> Статистический сборник. Таджикистан: 20 лет государственной независимости. Душанбе, 2011.

**Основные показатели деятельности малых предприятий,  
имеющих статус юридического лица по видам деятельности  
по Республике Таджикистан**

Показатели	Число предприятий малого бизнеса	Среднесписочная численность работающих, чел.		Выручка от реализации продукции (работ, услуг), тыс. сомони	Фонд заработной платы, тыс. сомони
		всего	в том числе женщины		
Всего предприятий	2865	19887	6529	1836203,4	92260,2
В том числе:	404	3801	508	184924,2	11946,1
- промышленность					
- сельское и лесное хозяйство	44	309	125	2317,6	374,7
- строительство и проектные организации	360	3470	318	277522,3	23993,0
- транспорта и связи	93	663	82	17839,5	2740,6
- торговли и общественного питания	841	4514	2365	988436,7	17184,9
- ЖКХ и непромышленных видов бытового обслуживания населения	752	4917	2705	215313,1	22903,5
- другие отрасли	371	2213	426	149850	13117,4

*Источник: Статистический сборник. Таджикистан: 20 лет государственной независимости. Душанбе, 2011.*

на создание малых, но высокопроизводительных предприятий, то это может породить бум широкого инновационного предпринимательства. *Ведь крупнейшие инновационные фирмы мира вышли из малого бизнеса (Ford, Microsoft, Apple, Google и т. п.).*

Малый бизнес может за короткое время создать сотни тысяч новых предприятий и привлечь на работу миллионы людей. Ведь кризис стимулирует изобретательность, приводит к открытиям и выработке новых стратегий. Малый бизнес в Республике Таджикистан может сыграть основополагающую роль в решении социальных проблем, обеспечении занятости, создании среднего класса, увеличении доходов и уровня жизни населения.

История таджикского малого предпринимательства насчитывает примерно 20 лет. В экономической литературе теоретических и эмпирических исследований, отражающих реальное состояние данного сектора, перспективы его развития в сопоставлении с ведущими странами и странами с переходной экономикой еще очень мало. По методологии GEM, «предпринимательство — это любая попытка создать новое предприятие или новый бизнес, например, самозанятость, учреждение новой предпринимательской структуры или расширение действующего бизнеса, осуществляемая физическим лицом, группой физических лиц или уже функционирующей бизнес-структурой».

Это определение, на наш взгляд, является наиболее точным и может служить методологической основой исследования функционирования малых предприятий в Республике Таджикистан.

Возрождение предпринимательской деятельности в Республике Таджикистан, можно сказать, уникальное социальное, политическое и экономическое явление в истории. Уникальность состоит в том, что предпринимательская деятельность у нас в стране возникла и развивается

не эволюционным путем, как в странах с традиционно рыночной экономикой, а в результате экономической революции, в результате ломки жестко централизованной плановой системы. Именно поэтому предпринимательская деятельность в Таджикистане связана с целым рядом следующих трудностей и противоречий.

Во-первых, медленно и зачастую бессистемно формировалась законодательная база предпринимательства, призванная обеспечить и закрепить право собственности на средства производства и конечный продукт деятельности. Бизнес в Таджикистане зародился и развивался в условиях имущественной неразберихи и «свободно плавающего» права собственности на средства производства, с одной стороны, и непомерно высоких налоговых ставок, лишающих фирмы значительной части конечного результата деятельности — с другой.

Во-вторых, принцип частной автономии ограничен, так как свободе хозяйственной деятельности, свободе договоров и объединений противостоит традиционная для командной экономики монополия организация хозяйства, которую нельзя отменить только волевым решением, поскольку экономические структуры страны создавались как монополии десятилетиями.

В-третьих, товарно-денежный обмен в стране был сильно затруднен из-за несовершенства финансово-кредитных отношений (проблема обналичивания денег, кризис неплатежей и т. д.), а также из-за высоких темпов инфляции. Таким образом, в нашей стране все необходимые условия успешного развития предпринимательской деятельности имеются лишь частично, что накладывает отпечаток на формы и стиль национального бизнеса.

Малый бизнес в Таджикистане пока весьма немногочислен. Различными формами негосударственной предпринимательской деятельности занято сейчас более 25,1 тысяч фирм. Между тем, согласно экспертным оценкам,

экономика Таджикистана начнет нормально функционировать в рамках рыночной системы только тогда, когда в ней будут действовать не менее 0,5 млн малых предприятий.

В Таджикистане доля малого и среднего предпринимательства в структуре ВВП составляет примерно 12%, в России — 20%, в Казахстане — 35%, в Киргизии и Узбекистане — 30%, в то время как в странах ЕС, в КНР, Малайзии, Сингапуре и США малые и средние предприятия производят от 50 до 70%.

Тем не менее малый бизнес в стране должен способствовать решению многих экономических задач: во-первых, поддерживать конкуренцию, став рыночной альтернативой монопольным структурам; во-вторых, наполнить рынок товарами и услугами; в-третьих, сформировать предпринимательский слой, предоставляя людям возможность проявить и реализовать свои предпринимательские способности. Все это многообразие задач делает развитие малого предпринимательства в нашей стране одним из важнейших направлений экономических реформ.

Крайне важна роль малых предприятий в демонополизации производства, в развитии конкуренции и совершенствовании размерной структуры экономики. Не менее значим вклад рассматриваемой категории предпринимательства и в решение бюджетных проблем.

Основная трудность организации и функционирования малого бизнеса в Таджикистане заключается в проблеме его финансирования. Большие капиталы стремятся влиться в крупные экономические структуры, а небольших

накоплений, как правило, недостаточно для создания собственного дела. В этой связи привлечение иностранных инвестиций в развитие малого и среднего предпринимательства в республике является актуальной и особо значимой задачей на данном этапе развития экономики.

#### Литература

1. Закон Республики Таджикистан «О Государственной защите и поддержке предпринимательства в Республике Таджикистан» от 10.05.2002. № 46.
2. Постановление Правительства Республики Таджикистан «Концепция развития предпринимательства в Республике Таджикистан на период до 2015 года» от 03.12.2004. № 469.
3. Налоговый кодекс Республики Таджикистан. — Душанбе, 2011.
4. Постановление Правительства Республики Таджикистан «Национальная стратегия Республики Таджикистан на период до 2015 года» от 28 июня 2007 г. № 704.
5. Статистический сборник. Таджикистан: 20 лет государственной независимости. Душанбе, 2011.
6. *Исмаилова М.М.* Некоторые вопросы реформирования экономики Таджикистана. Душанбе, 1999.
7. *Адамов Н.А., Сваталова Ю.С.* Модели финансового управления холдингом // Все о налогах. 2009. № 1. С.21.
8. *Иконникова И., Адамов Н.* Особенности логистики хозяйственной деятельности отечественных бизнес-структур в условиях риска // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2012. № 3.1. С. 26—27.



**АНО «Академия менеджмента  
и бизнес-администрирования»**

www.a-mba.ru

журнал

## **«Менеджмент и бизнес-администрирование»**

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

*Журнал включен в перечень ВАК*

### Подписка

► В редакции: (499) 152-0490;  
dirpp\_m3@ideg.ru

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

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

реклама

# Понятие и принципы стратегического планирования и прогнозирования инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности

**Овешникова Л.,**

*к.э.н., доцент кафедры финансового менеджмента, Финансовый университет при Правительстве РФ*

**Борисова О.,**

*к.э.н., доцент кафедры финансового менеджмента, Финансовый университет при Правительстве РФ*

В статье рассматриваются сущность и содержание стратегического планирования и прогнозирования инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности. Результаты исследования показали, что подход, предложенный авторами, обеспечивает комплексный и всесторонний подход к изучению стратегического планирования и прогнозирования инфраструктурного обеспечения предпринимательства.

**Ключевые слова:** инфраструктурное обеспечение предпринимательской деятельности, стратегическое планирование и прогнозирование, принципы, стратегическое планирование, прогнозирование.

## Concept and principles of strategic planning and prediction of infrastructure software business

**Oveshnikova L.,**

*Chair of Financial Management, Candidate of Economics, Associate Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation*

**Borisova O.,**

*Chair of Financial Management, Candidate of Economics, Associate Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation*

The article discusses the nature and content of strategic planning and forecasting infrastructure support business activities. The results showed that the approach suggested by the authors provides an integrated and comprehensive approach to the study of strategic planning and forecasting infrastructure support entrepreneurship.

**Keywords:** infrastructure support business, strategic planning and forecasting, principles, strategic planning, forecasting.

В рыночных условиях планирование без прогнозирования неэффективно. В настоящее время между прогнозированием и планированием должна наблюдаться тесная взаимосвязь. Появление новых сложных задач в экономической сфере требует использования современных технологий, таких как планирование, имеющее прогнозное обоснование, или прогнозирование, выражающееся

в дальнейшем в целеполагании, развитии и обосновании планирования.

Прогнозирование обычно понимают в широком и узком смысле. В широком – это выработка вероятного суждения о состоянии какого-либо явления в будущем. В узком — это специальное научное исследование перспектив развития какого-либо явления, преимущественно



с количественными оценками и с указанием более или менее определенных сроков изменения данного явления [1]. Наибольшее количество работ в данном направлении появилось в 1990-е гг. Сегодня данное научное направление по-прежнему является актуальным. Анализ научных публикаций показывает, что проблема выбора методологии для построения прогнозов, особенно на средне- и долгосрочную перспективу, далека от своего решения [2].

Прогнозирование осуществляется на начальной стадии разработки планов и программ. Оно служит инструментом научного предвидения, вариантного анализа, получения дополнительной информации. В связи с чем можно констатировать, что оно способствует развитию стратегического планирования и обеспечивает качество и эффективность стратегических планов.

Стратегическое планирование представляет собой набор действий и решений, принятых руководством, которые ведут к разработке специфических стратегий, предназначенных для того, чтобы помочь организации достичь своих целей [3]. Его ключевой моделью считают модель Гарвардской школы бизнеса, которая разрабатывалась американскими исследователями. Она основана на утверждении, что формулирование стратегии как процесс опирается на несколько базовых постулатов,

которые в своей совокупности обеспечивают «проектирование стратегии» [4].

В соответствии с Указом Президента РФ от 12 мая 2009 г. № 536 «Об основах стратегического планирования в Российской Федерации» «под стратегическим планированием понимается определение основных направлений, способов и средств достижения стратегических целей устойчивого развития РФ и обеспечения национальной безопасности. Стратегическое планирование осуществляется путем разработки концепций, доктрин, стратегий, программ, проектов (планов) устойчивого развития РФ с учетом задач обеспечения национальной безопасности» [5]. Оно не похоже на оперативное, тактическое и долгосрочное планирование, применяющиеся в процессе управления. Отличие состоит в степени детализации плана, целях, выборе горизонта планирования и в направлении вектора планирования. Как правило, вектор долгосрочного планирования направлен из прошлого в будущее.

Стратегическое планирование предполагает выстраивание вектора анализа и принятия управленческих решений из будущего в настоящее [6]. Его цель — развитие, стремление к высоким темпам экономического роста на основе поэтапного совершенствования различных производственно-технических факторов и

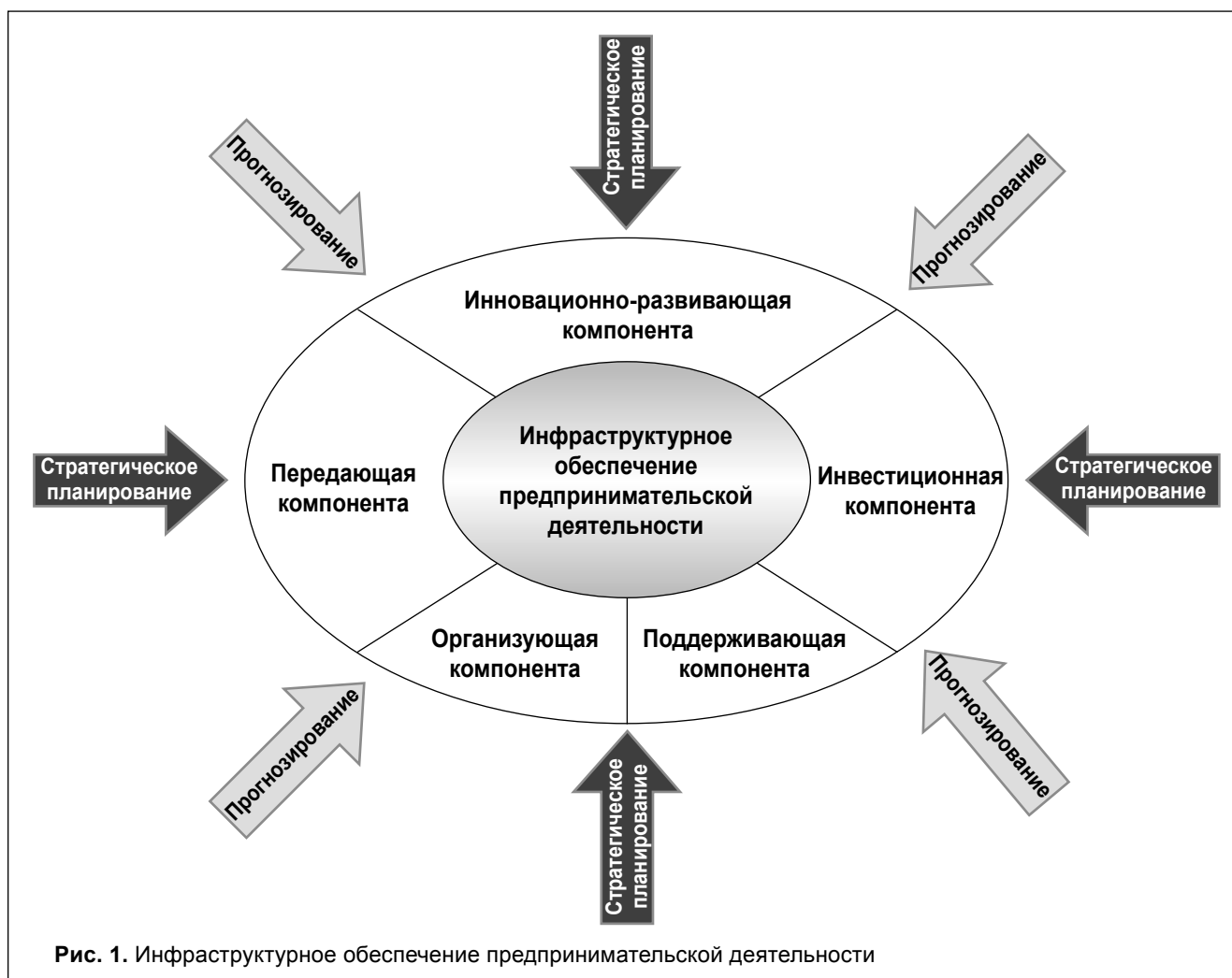


Рис. 1. Инфраструктурное обеспечение предпринимательской деятельности

**Принципы стратегического планирования и прогнозирования инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности**

Принцип	Характеристика
Альтернативности	Проведение многовариантных прогнозных и программных разработок. В основу стратегического плана и прогноза положен наилучший вариант из ряда альтернатив.
Системности	Изучение количественных и качественных закономерностей, построение логической цепочки исследования, согласно которой процесс обоснования управленческого решения исходит из общей цели системы и включает деятельность всех подсистем. Принцип основан на показателях, методах, моделях, которые характеризуют инфраструктурное обеспечение предпринимательской деятельности и позволяют определить целостную картину развития.
Согласованности	Прогнозы должны составляться в разрезе и для обеспечения качества стратегических планов инфраструктурного обеспечения предпринимательства. При этом стратегические планы должны основываться на информации, полученной в ходе разработанных прогнозов.
Непрерывности	Стратегическое планирование и прогнозирование должны осуществляться постоянно. При этом могут требоваться соответствующие дополнения, анализ и корректировка стратегических планов и прогнозов по мере поступления новых данных о тенденциях и явлениях, влияющих на инфраструктурное обеспечение предпринимательства.
Семантической	Учитывает целесообразность и полезность информации. Стратегические планы и прогнозы должны основываться на анализе количества переданной информации, оценке ее эффективности и соответствия реальности, т. е. основываясь на максимально достоверных исходных данных.
Целенаправленности	Каждый стратегический план и прогноз должны носить целевой характер, т. е. разрабатываться в соответствии с определенными стратегическими целями или для определенных целей прогнозирования.
Приоритетности	Стратегические планы и прогнозы должны разрабатываться в соответствии с определенными приоритетами инфраструктурного обеспечения предпринимательства, в качестве которых часто рассматриваются проблемы, влияющие на развитие предпринимательства. Принцип позволяет направить ресурсы на инфраструктурное обеспечение предпринимательства.
Комплексности	Рассмотрение всех сторон инфраструктурного обеспечения предпринимательства во взаимосвязи и зависимости с другими процессами и явлениями в экономике, политике, обществе.
Адекватности	Характеризует выявление и позволяет оценить устойчивые тенденции и взаимосвязи в развитии инфраструктуры предпринимательства и создании теоретического аналога реальных экономических процессов с их полной и точной имитацией.
Точности	Обязательным условием составленных стратегические планы и прогнозов является их конкретизация и детализация, причем настолько, насколько это возможно. Это обеспечит качество их реализации и применения, а также будет обеспечивать своевременность и гибкость реагирования на изменения.

организационно-управленческих структур для обеспечения высокого качества деятельности.

Стратегическое планирование актуально во многих областях, в том числе в инновационной, инвестиционной, предпринимательской деятельности. Особенно важно стратегическое планирование в предпринимательской деятельности. Это объясняется принимаемыми решениями, зачастую имеющими стратегический характер, поскольку они приводят к существенным для организации изменениям и принимаются в условиях неопределенности [7]. В предпринимательстве стратегическое планирование помогает построить свои ожидания на будущее, определить необходимые ресурсы и принять необходимые меры, чтобы осуществить ожидания.

Проведенный анализ показал, что российские авторы процессы предпринимательства и стратегического планирования рассматривают раздельно. Большинство

работ сосредоточены либо на раскрытии проблем предпринимательства, либо на стратегическом планировании. Это существенно обедняет картину предпринимательства, так как оно, на наш взгляд, непосредственно связано со стратегическим планированием [7].

Предпринимательская деятельность — самостоятельная, осуществляемая на свой риск экономическая деятельность, направленная на получение прибыли от пользования имуществом и/или нематериальными активами, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке [8]. Эффективность предпринимательской деятельности зависит от наличия и развития составляющих предпринимательской деятельности, к которым относятся субъекты предпринимательства, область деятельности, факторы среды (макро-, мезо-, микро-), инфраструктура предпринимательства.

Инфраструктура — это комплекс отраслей хозяйства, обслуживающих производство. Инфраструктура предпринимательства включает в себя самые разнообразные общественные отношения и институты: строительство дорог, каналов, складов, энергетическое хозяйство, транспорт, связь, образование, информационное обеспечение, науку, здравоохранение, банковскую систему и др. [10]. Инфраструктуру предпринимательства, целесообразно подразделить на (рис. 1): передающую, поддерживающую, инвестиционную, инновационно-развивающую и организующую.

Передающая включает: дороги, связь, различные коммуникации и т.д. Поддерживающая представлена фондами поддержки, ассоциациями предпринимателей, комитетами при администрациях и др. Инвестиционную инфраструктуру составляют банки, кредитные учреждения, инвестиционные фонды.

Инновационно-развивающая включает научные организации (технопарки, научно-технологические центры, бизнес-инкубаторы, инновационные центры, финансово-промышленные группы, подразделения НИОКР), образовательные организации (вузы, ссузы), институты инновационного развития (патентные службы, службы рецензирования и аккредитации, сертификацию и стандартизацию, службы экспертизы, консалтинговые, инжиниринговые компании). Организующая включает различные контролирующие органы, кадровые службы, налоговые инспекции.

Под инфраструктурным обеспечением предпринимательской деятельности автором понимается совокупность взаимосвязанных факторов и возможностей, сформированная в виде комплексной системы общественных отношений, институтов, структур и объектов, создающих условия для эффективного функционирования предпринимательства.

Под стратегическим планированием инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности следует понимать управленческий процесс, последовательный и согласованный в пространстве и во времени, определяющий максимально эффективное использование инфраструктурного обеспечения, в соответствии с направлениями функционирования предпринимательства, обеспечивая его рост и устойчивое развитие. Важно учитывать прогнозы инфраструктурного обеспечения бизнеса, поскольку стратегическое планирование предполагает выстраивание процедуры принятия управленческих решений из будущего в настоящее. Следовательно, необходимо прогнозировать картину будущего, чтобы предполагать определенные действия в настоящий момент.

Под прогнозированием инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности следует понимать систематизированный процесс научных исследований качественного и количественного характера, направленных на предвидение возможных изменений инфраструктурного обеспечения с учетом тенденций развития предпринимательской деятельности и выявления оптимальных путей достижения целей этого развития.

Прогнозирование тесно взаимосвязано со стратегическим планированием, поскольку помогает выстраивать план текущих действий, основываясь на представлениях о будущем бизнеса. Без прогнозирования очень сложно корректно поставить цель и задачи, осуществить разработку стратегии, предсказать действия конкурентов и изменения рыночной среды. Следовательно, прогнозирование целесообразно воспринимать как элемент стратегического планирования.

Актуально оно и на этапе реализации стратегических планов, поскольку позволяет оценить возможные результаты и их отклонения от плановых значений, с целью организации дополнительных управляющих воздействий для ликвидации нежелательных отклонений. Прогнозирование носит информационный характер, осуществляется на более длительный срок и способствует повышению уровня качества стратегического планирования [11].

Следовательно, под стратегическим планированием и прогнозированием инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности автором понимается взаимообусловленный, управленческий процесс, позволяющий на основании научно-обоснованного предвидения возможных тенденций будущего и с учетом оценки ожидаемых результатов и их предполагаемых изменений, предложения целенаправленных эффективных стратегических направлений функционирования и развития инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности.

Разработка стратегических планов и прогнозов должна основываться на методологических принципах, определяющих и регламентирующих их разработку и применение. Эти принципы описаны в работах как российских так и зарубежных авторов. Однако принципы стратегического планирования и прогнозирования, в особенности применительно к предпринимательской деятельности, в литературе затрагиваются мало, хотя их исследование и применение актуально, поскольку положительно скажется на качестве прогнозов и стратегических планов.

Принципы стратегического планирования и прогнозирования инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности это основополагающие правила стратегического планирования и прогнозирования, т. е. руководящие положения и регламентирующие требования по составлению стратегических планов и обоснованию прогнозов по инфраструктурному обеспечению предпринимательства, исходя из системности, целенаправленности, взаимосвязи, логики и организации применения. Изучив работы ряда авторов [13, 14, 16—19], предлагаем использовать следующие основополагающие принципы (таблица).

Таким образом, представленная совокупность принципов стратегического планирования и прогнозирования инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности позволяет систематизировать и регламентировать эти взаимосвязанные процессы.

## Литература

1. Исследование сущности прогнозирования [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://library.by/portalus/modules/politics>.
2. Эволюция подходов к технологическому прогнозированию в экономике [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.kylbakov.ru/page110/page188/index.html>.
3. Мескон М.Х. Основы менеджмента [Текст] пер. с англ. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. — М.: Дело, 2001. — 800 с. ISBN 5-7749-0142-4.
4. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Д. Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента. — СПб.: Питер, 2000. — 336 с.
5. Указ Президента РФ «Об основах стратегического планирования в РФ» от 12 мая 2009 г. № 536 — Консультант Плюс [Электрон. ресурс]. — Электрон. дан. — [М., 2013.]
6. Стратегическое планирование или управление — что выбрать? Шамгунов Р.Н. // Корпоративный менеджмент. [Электронный ресурс] // Режим доступа : <http://www.cfin.ru/management>.
7. Стратегическое планирование в предпринимательстве. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://rudocs.exdat.com/docs/index-522475.html>.
8. Гражданский кодекс РФ (часть первая) раздел I, подраздел 1, глава 1, статья 2, пункт 1.: федер. закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 30.11.2011) // СЗ РФ. — 1994. — № 32. — Ч. 1. — Ст. 3301. — КонсультантПлюс [Электрон. ресурс]. — Электрон. дан. — [М., 2013.]
9. Словарь иностранных слов. 18-е изд., стер. — М: Русский язык, 1989. — С. 80. ISBN 5-200-00408-8.
10. Ламанский М.Г. Инфраструктурное обеспечение предпринимательства // Известия ИГЭА. 2009. № 5 (67). С. 124—126 [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/infrastrukturnoe-obespechenie-predprinimatelstva>.
11. Психология управления [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://referat.yabotnik.ru/psihologiya/prognozirovanie-i-planirovanie-ih-vzaimosvyaz-i/193785/181023/page1.html>.
12. Русский толковый словарь [Электронный ресурс] / Режим доступа: / <http://tolkslovar.ru/>
13. Планирование и прогнозирование в условиях рынка: Учеб. пособие для вузов / под ред. Т.Г. Морозовой, А.В. Пикулькина. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. — 318 с.
14. Нугаева А.Н. Эволюция методов прогнозирования. [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://www.inventors.ru/yevolyucija\\_metodov\\_prognozirovanija.html](http://www.inventors.ru/yevolyucija_metodov_prognozirovanija.html)
15. Методологические принципы прогнозирования и планирования // АК Group Финансы, инвестиции и потребительский рынок. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://consumermarket.ru/?p=29>
16. Анчишкин Л. Методология прогнозирования развития народного хозяйства // Вопросы экономики. — 1980. — № 1. — С. 20.
17. Бармашова Л.В. Роль и методы стратегического планирования [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://barmashova.ru/strategij\\_razvitij/rol\\_metod\\_strateg\\_planir](http://barmashova.ru/strategij_razvitij/rol_metod_strateg_planir).
18. Константиновская Л.В. Методы и приемы прогнозирования [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.astronom2000.info>.
19. Прогнозирование экономического роста [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://gendocs.ru>.



www.ideg.ru

## Подписка в редакции — это удобно, надежно и выгодно!

Бизнес-издания холдинга имеют различную тематическую ориентацию и рассчитаны на комплексную и компетентную поддержку бизнеса во всех направлениях:

- ◆ Экономика
- ◆ Менеджмент
- ◆ Маркетинг
- ◆ Финансы
- ◆ Юриспруденция
- ◆ Логистика

*Оформить подписку вы можете с любого месяца на любой срок*

- ▶ через интернет-каталог «Российская периодика»: [www.arpk.org](http://www.arpk.org)
- ▶ в редакции: (499) 152-03-30, 152-04-90; [dirpp\\_m3@ideg.ru](mailto:dirpp_m3@ideg.ru)

**Подписывайтесь и читайте с удовольствием!**

# Государственная поддержка малого бизнеса в Республике Дагестан и некоторые рекомендации по ее совершенствованию

Абдуллаев Э.,

выпускник Московского государственного открытого университета им. В.С. Черномырдина

Республика Дагестан — один из самых перспективных регионов России. Автором статьи предложены рекомендации по совершенствованию государственной поддержки малого бизнеса республики.

**Ключевые слова:** малый бизнес, Республика Дагестан, государственная поддержка.

## Government support of small businesses in the Republic of Dagestan and some recommendations for its improvement

Abdullayev E.,

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

The Republic of Dagestan is one of the most promising regions of Russia. The author offers recommendations to improve state support for small businesses of the country.

**Keywords:** small businesses, the Republic of Dagestan, government support.

На одном из заседаний правительственной комиссии В.В. Путин в своем выступлении подчеркнул, что наша основная задача — открывать рабочие места на Северном Кавказе, и здесь огромную роль может и должен сыграть малый и средний бизнес. Нужно убирать все то, что мешает людям вести свое дело.

В Республике Дагестан развитие малого предпринимательства имеет особенно важное значение. Высокий уровень безработицы, несбалансированность производственной структуры экономики, низкий уровень жизни, социально-экономическая напряженность в регионе обуславливают необходимость развития малого предпринимательства. Это позволит восстановить утраченные народные промыслы, заполнить свободные ниши в производстве товаров и услуг, создать соответствующую налоговую базу и выступить фактором внутреннего единения народов Дагестана. Традиции предпринимательства, стремление иметь свое дело традиционно очень сильны

на Северном Кавказе, и грамотная реализация этого потенциала обязательно принесет заметные результаты. Мировая практика также свидетельствует, что:

Во-первых, деятельность малого предпринимательства напрямую влияет не только на развитие крупного бизнеса, но и экономику любой страны в целом, обеспечивая наполнение внутреннего рынка потребительскими товарами и услугами, рост экспортного потенциала.

Во-вторых, в условиях усиления конкуренции на мировом рынке малый бизнес с помощью меньшей капиталоемкости, чем у крупного производителя, обеспечивает модернизацию производства и обновление ассортимента выпускаемой продукции, тем самым приспосабливается к меняющимся условиям состояния рынка и периодически повторяющихся экономических кризисов.

В-третьих, малый бизнес дает обществу дополнительный социально-экономический эффект. В Японии в этом секторе экономики работает почти 80% занятого

населения страны, в странах Европейского союза — более 70%. В США доля малого бизнеса в валовом внутреннем продукте страны более 52%, а в России 42%. Благодаря такой большой занятости населения в малом предпринимательстве уменьшаются расходы государства на трудоустройство граждан и поддержание социальной стабильности, и повышается уровень реальных доходов граждан.

Одним из важных направлений поддержки малого предпринимательства, получения работы в Республике Дагестан является предоставление широкого доступа как предпринимателям, так и желающим организовать свое дело к обучению основам предпринимательства. Приоритет отдан краткосрочным курсам (до 100 часов). В рамках реализации Программы в республике реализуются мероприятия, направленные на подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров субъектов малого и среднего предпринимательства, повышение их профессионального уровня.

В текущем году по результатам конкурсного отбора образовательных учреждений на право осуществлять образовательный процесс заключены договоры о сотрудничестве в области обучения кадров для сферы малого и среднего бизнеса с образовательными учреждениями — победителями конкурса на общую сумму 5550,8 тыс. рублей. До конца года планируется обучить 1360 человек из числа руководителей и специалистов субъектов малого и среднего предпринимательства. Кроме того, в целях развития предпринимательской деятельности организовано краткосрочное обучение 500 начинающих предпринимателей основам предпринимательской деятельности по тематическому направлению «Открой свое дело» на общую сумму 1 млн рублей.

Одновременно поддержка в области образования осуществляется путем выдачи сертификатов и субсидий для частичной оплаты образовательных услуг с целью самостоятельного выбора претендентом образовательного учреждения и направления обучения, в том числе участия в стажировках, семинарах, курсах.

Проводится работа по вовлечению безработных граждан в предпринимательскую деятельность. В 2010 году организовано профессиональное обучение 135 безработных граждан, желающих организовать предпринимательскую деятельность на общую сумму около 700 тыс. рублей.

Уровень конкурентоспособности бизнеса в целом зависит от того, насколько эффективным будет взаимодействие малого и крупного бизнеса. Зачастую крупный бизнес недостаточно использует возможности по привлечению малого бизнеса по субконтракту. С другой стороны, немногие малые компании могут предоставить требуемый уровень качества продукции для крупного бизнеса. В 2009 году создан центр субконтракта, основным направлением деятельности которого является как раз развитие кооперационных связей между малыми и крупными предприятиями.

В последние годы наблюдается устойчивая тенденция роста роли объединений предпринимателей в развитии малого предпринимательства. Это связано со стремлением субъектов предпринимательства к объединению для совместного решения общих проблем. Среди объединений предпринимателей наиболее эффективными

являются объединения, созданные по профессиональному признаку.

Вместе с тем многие объединения предпринимателей испытывают проблемы и трудности, им недостает опыта в организации деятельности, ресурсов, опытных консультантов. Поэтому в программе развития предпринимательства, объединения предпринимателей рассматриваются не только в качестве соисполнителей, но и в качестве объектов поддержки. Поддержка общественных организаций предпринимателей — необходимый элемент для формирования гражданского общества, поэтому финансовую поддержку получают общественные объединения, деятельность которых нацелена на повышение профессионального уровня предпринимателей, защиту их интересов.

Последние годы в республике идет процесс создания бизнес-инкубаторов. За счет средств федерального и регионального бюджетов созданы и функционируют два республиканских бизнес-инкубатора, являющихся региональными объектами инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства. Арендная плата за помещения бизнес-инкубатора является льготной и составляет в первый год деятельности 40% от размера рыночной стоимости арендной платы, во второй год — 60% и только на третий год предприниматели будут платить полную стоимость арендной платы. Кроме того, они получают в бизнес-инкубаторе все необходимые для ведения бизнеса услуги, вплоть до образовательных.

Решение основной задачи — увеличение числа субъектов малого и среднего предпринимательства — напрямую связано с популяризацией идеи предпринимательства, развитием интереса у молодых людей к самостоятельной деятельности, разъяснение государственной политики содействия развитию предпринимательства.

*Опыт развития малого предпринимательства показывает, что наряду с необходимостью финансовой и имущественной поддержки все большее значение приобретает обеспечение малых предприятий информацией, необходимой для развития предпринимательской деятельности и ведения цивилизованного бизнеса по нескольким направлениям:*

- информационное сопровождение сайта «Бизнес»;
- выпуск телевизионной передачи «Бизнес» на телеканале РГВК;
- выпуск газеты «Бизнес»;
- выпуск информационных, справочных пособий для предпринимателей;
- проведение круглых столов, пресс-конференций, конференций, выездных семинаров.

По результатам проведенного опроса предпринимателей чаще всего возникает потребность в коммерческой (сведения о товарах, услугах, адресах — 59,2%), нормативно-правовой (37,8%) и маркетинговой (27%) информации.

Важным условием для успешного развития бизнеса является возможность доступа к земельным и имущественным ресурсам. Проблема низкого доступа к офисной и производственной недвижимости актуальна и всегда стояла достаточно остро для большинства субъектов малого и среднего предпринимательства.

Так, к величине годовой арендной платы установлен понижающий коэффициент, равный 0,75, для предоставления на льготных условиях в аренду субъектам малого предпринимательства имущества, находящегося в государственной собственности.

В соответствии с Федеральным законом 5 августа 2008 г. № 159-ФЗ «Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов РФ или муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства...», Министерством по управлению государственной собственности РД сформирован и ведется перечень недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности Республики Дагестан, переданного в аренду субъектам малого и среднего предпринимательства, общей площадью 30240,0 кв. м.

Утвержден Перечень государственного имущества, свободного от прав третьих лиц, предназначенного для оказания имущественной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства. Объекты государственного нежилого фонда республики общей площадью 17460,0 кв. м., включенные в утвержденный Перечень, предоставлены в аренду на долгосрочной основе только субъектам малого и среднего предпринимательства, что позволяет решать вопросы по обеспечению их производственными и офисными помещениями и тем самым способствует снятию напряженности в области занятости населения и социальной стабильности в республике.

Кроме того, министерством заключены договоры с 467 субъектами малого и среднего предпринимательства на аренду земельных участков государственной собственности РД общей площадью 938 182 га, в том числе:

340 договоров с сельскохозяйственными производственными кооперативами (СПК) на общую площадь 857058 га;

109 договоров с крестьянскими фермерскими хозяйствами (КФХ) на общую площадь 74603 га;

18 договоров с физическими лицами для ведения сельскохозяйственного производства на общую площадь 6521 га.

Учитывая, что Дагестан является одним из самых высокодотационных регионов Российской Федерации с уровнем безработицы, значительно превышающим среднероссийское значение, кредиты субъектам малого и среднего предпринимательства представляются с размером процентной ставки, превышающей процентную ставку, по которой средства предоставляются банку-партнеру, не более чем на пять процентных пунктов.

Для улучшения общей системы развития малого бизнеса необходимо разработать механизм проведения обязательной общественной экспертизы всех проектов нормативных правовых актов органов государственной власти республики и органов местного самоуправления, прямо или косвенно регулирующих деятельность субъектов малого предпринимательства, с участием региональных торгово-промышленных палат и общественных объединений предпринимателей.

Муниципальным образованиям необходимо обязательно предусматривать в местном бюджете средства обеспечения выдаваемых субъектам малого и среднего

предпринимательства гарантий для получения ими кредитов.

Для того чтобы добиться коренного перелома в экономике Дагестана, необходимо укреплять реальный сектор экономики и создавать благоприятную почву для притока инвестиций. По мнению президента В.В. Путина, такими точками роста должны стать инвестпроекты, которым будет оказана помощь из федерального бюджета. В настоящее время уже отобраны 44 проекта, реализация которых позволит создать на Северном Кавказе 17 тыс. рабочих мест.

В республике сформирован реестр из 82 инвестиционных проектов, в рамках реализации которых уже создано 1500 новых рабочих мест. Работа по формированию портфеля инвестиционных проектов продолжается, что будет способствовать созданию новых рабочих мест.

Активно проводятся ярмарки вакансий (учебных и рабочих мест). Прогнозируемая численность занятых в экономике (среднегодовая) составит: в 2013 году — 1002,5 тыс. человек, в 2014 году — 1021,7 тыс. человек, в 2015 году — 1040,7 тыс. человек.

К 2016 году предполагается сдержать рост численности официально зарегистрированных безработных в пределах 26 тыс. человек с уровнем 1,9% экономически активного населения республики. Уровень безработицы в соответствии с методологией МОТ составит 8,6% экономически активного населения и сократится по сравнению с 2012 годом в 1,4 раза.

Также предусматриваются сохранение, поддержка и развитие традиционных видов производств и сфер экономики республики (топливно-энергетический комплекс, агропромышленный комплекс, машиностроение, строительство, рекреационный комплекс, рыбное хозяйство, народные промыслы, туризм) с одновременным повышением их эффективности, организация общественных работ и создание новых рабочих мест.

Малое предпринимательство как неустойчивая предпринимательская структура, зависящая от колебаний рынка, нуждается в разносторонней государственной поддержке. Это то самое звено, ухватившись за которое можно вытащить всю цепь взаимосвязанных проблем социально-экономического развития и единения Республики Дагестан.

#### Литература

1. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» // СЗ РФ, 31.07.2007, № 17.
2. Постановление Правительства Республики Дагестан от 12 сентября 2005 г. «О республиканской целевой программе развития малого предпринимательства в Республике Дагестан на период до 2010 года» // СЗ РФ, 27.09.2005, № 167.
3. Малое предпринимательство России, 2007 г., Стат. сборник / Росстат РФ. М., 2007.
4. Мониторинг ситуации в секторе малого и среднего бизнеса в Республике Дагестан. ММЦ «Дагестан — Москва». — Махачкала, 2008.
5. Стратегические особенности малого предпринимательства в РД на среднесрочную и долгосрочную перспективу и механизмы ее реализации. — Махачкала: Лотос, 2010.

# Об обучении предпринимательству и менторстве

— *Мистер Хоффман, как заинтересовать предпринимателей в непосредственном участии в университетских образовательных программах? Как вовлечь их в образовательный процесс в качестве преподавателей?*

— Это прекрасный вопрос, поскольку обозначенная проблема довольно остра. Я посещал университеты по всему миру. И проблема заключается в том, что если предпринимательскому делу обучают профессора, которые в своей жизни не создали ни одной компании, то у студентов возникают трудности с тем, чтобы поверить в то, чему их учат. Но есть и хорошие новости. Я в своей практике часто сталкиваюсь с предпринимателями, которые на определенном этапе своей жизни рассматривают возможность вернуться в университет в роли преподавателя. Но самая успешная инициатива, свидетелем которой мне довелось быть, это когда университеты приглашают предпринимателей не на постоянную должность, а в качестве гостевого докладчика, например для преподавания практического модуля программы.

— *На ваш взгляд, какие инструменты, кроме личного желания внести вклад в образовательный процесс, существуют для привлечения предпринимателей в университеты. Например, создание консультационных центров на базе учебных заведений. Как мы можем мотивировать предпринимателей?*

— Да, безусловно, необходимо создавать консультационные центры при университетах. Но главная причина, по которой предприниматели возвращаются в университеты, связана с их желанием отдать и делиться знаниями. И есть еще один момент, связанный с тем, что предпринимателям всегда нужны новые люди. И они приходят к студентам с целью сделать их своими сотрудниками в будущем.

— *Как Вы считаете, надо ли предпринимателям иметь специальное образование? Например, учиться в бизнес-школах.*

— Да, я считаю, что это необходимо и действительно нужно. Если взять любую другую специализацию, то человек получает специальное образование, которое позволяет ему реализовать свои карьерные цели. Соответственно и в предпринимательстве должно быть свое обучение.

— *В какой мере образование влияет на становление предпринимателя? Как соотносятся личные качества и образование?*



Интервью с **Джеффом Хоффманом**,  
серийным предпринимателем,  
соучредителем [ColorJar.com](http://ColorJar.com)

— Сейчас постоянно ведется дискуссия о том, предпринимателями становятся или рождаются. Для того чтобы стать предпринимателем, надо иметь многие навыки, которым можно научить. Но есть одно качество, которому обучить невозможно. Это способность идти на риск.



Что заложено или не заложено в человеке с рождения. Так что я считаю, что есть часть личностных качеств, которым научить невозможно. Если человек выбирает профессию врача и решает получать медицинское образование, значит, в нем есть мотивы, которые побуждают его к этому. Люди с определенной склонностью идут в медицину.

— **Каковы основные проблемы предпринимательства в мире на сегодняшний день?**

— Я думаю, что есть несколько проблемных моментов. Один из них это — связи. У каждого предпринимателя, который сталкивается с проблемой, есть кто-то (в Москве, в Киеве, в Италии), у кого есть ответ. Но они друг с другом не связаны и не могут помочь.

Поэтому важно связывать людей между собой и создавать сообщества.

Следующая проблема — это менторы. У нас недостаточно людей, готовых оказать наставническую помощь, и их нужно возвращать.

И еще существуют географическая проблема. Некоторые страны меняют свое законодательство так, что открытие собственной компании на их территории становится проблематичным.

— **Как мы можем решить эти проблемы?**

— В первую очередь при помощи таких мероприятий, как G20 YEA Summit, когда предприниматели имеют возможность собраться вместе и обсудить свои проблемы, вырабатывая варианты решения. И, безусловно, также важна поддержка правительства страны. Например, выступая на одной крупной конференции в Бразилии, я высказал в адрес правительства страны предложение о том, чтобы оно приглашало предпринимателей к себе на один день, чтобы те могли поработать в правительственном органе и понять специфику.

— **Какие отрасли наиболее выгодны для инвестирования сегодня?**

— Ответ на этот вопрос сильно варьируется в зависимости от региона. Например, если мы говорим об Африке и Азии, то инвестирование в изобретения, связанные с сельским хозяйством, наиболее выгодно. А в других регионах мира открываются прекрасные возможности в области здравоохранения и медицины. Была огромная волна электронной медицины, когда технологии применялись для помощи пациентам. И это были выгодные инвестиции.

— **Возвратимся к проблеме менторства. Какими качествами должен обладать ментор?**

— В первую очередь это страсть к достижению успеха. Ментор должен помогать молодым предпринимателям добиваться успеха, воодушевлять их. Второе важное качество — это эмпатия. Он должен понимать их жизнь и сопереживать. Первый вопрос, который я задаю, когда человек хочет, чтобы я стал его ментором: «Расскажи мне о своей жизни. Какие у тебя цели и мечты?». И я пытаюсь понять, как я могу помочь ему в жизни и карьере в роли ментора.

— **Как стать ментором для своих коллег?**

— Важно обладать полезной информацией. Ментору необходимо знать, что входит в полезные навыки, что из

того, что вы знаете, надо совершенствовать, а что является ненужным.

— **Где люди ищут своих менторов: через специальные сообщества, социальные сети, на рабочих местах?**

— Ранее мы говорили с Вами о проблеме построения связей. Эта же проблема характерна и для менторства. Мне кажется, что нужно проводить больше мероприятий, участвуя в которых предприниматели и менторы могли бы свободно общаться. Есть очень много людей, который потенциально могли бы быть хорошими менторами, но они об этом не знают. Если вы спросите их о том, менторы ли они, то ответ будет отрицательным. Но если вы спросите их о том, хорошо ли они знают бизнес, структуру экспортно-импортных операций, то они ответят, что знают это превосходно. И тогда стоит им сказать, что они могут выступить в качестве ментора для специалистов, занимающихся экспортно-импортными операциями. Они не думают в этом ключе, и наша задача подвести их к этому.

— **Сейчас много говорят об экосистеме предпринимательства. Какова роль менторов в этой экосистеме. И существуют ли профессиональные сообщества для менторов?**

— В США существуют профессиональные сообщества менторов, с помощью которых они могут общаться между собой. И нам надо построить подобные организации повсюду. Что касается роли менторов в экосистеме предпринимательства, то тут есть несколько моментов. Один из них очевиден — это применение личного опыта в бизнесе, использование его для помощи предпринимателям, чтобы они не совершали ваших ошибок. И еще один важный момент заключается в том, чтобы быть связующим звеном между предпринимателями, помогать налаживать нужные связи.

— **Зачем самому быть ментором?**

— Пока вы этим не займетесь, вы никогда не поймете зачем. Приведу личный пример. До того, как стал ментором, я выступал с презентациями на конференциях. И после одной конференции я получил письмо по электронной почте, в котором девушка написала, что я изменил ее жизнь. Для меня это очень много значило и принесло ощущение реализованности.

Поэтому человек должен почувствовать отдачу от того, что он делает в роли ментора. Нам нужно, чтобы как можно больше людей пробовали себя в этом качестве и получили отдачу.

И есть еще культурный аспект. В некоторых культурах не принято помогать другим, если они не члены семьи или близкие друзья. Поэтому нам надо пропагандировать те преимущества, которые человек получает, выступая в роли ментора.

Также можно воздействовать на патриотические чувства, заряжать людей позитивной энергией.

*Беседовали: Анна Кириллова, зам. главного редактора журнала «Финансовая жизнь», и Юлия Зыкова, главный редактор журнала «Мир МВА».*

# Как создать экосистему и стимулировать развитие предпринимательства



Интервью с **Олегом Амуржуевым**,  
д.э.н., бизнес-консультантом VentureLAB,  
преподавателем Schulich Executive Education Centre,  
Schulich School of Business, York University, Toronto

## — Что затрудняет выход российских технологических компаний на зарубежный рынок?

— По моему мнению, два фактора: неуверенность и отсутствие опыта менеджмента технологических компаний в условиях глобализации бизнеса. В этом плане в Китае нашли более удачный подход к решению этой проблемы. В отличие от России, которая сделала в прошлом ставку на приглашение западных специалистов, которые не знакомы с культурой и ментальностью российских предпринимателей и специалистов, в Китае приняли решение использовать опыт своей диаспоры в западных странах.

Менеджеры и специалисты, освоившие азы ведения бизнеса на мировой сцене высоких технологий, гораздо эффективнее могут способствовать росту локальных инновационных бизнесов и их интеграции в мировой поток новых продуктов и идей. Репатрианты — менеджеры, специалисты и бизнес-тренеры, с одной стороны, владеют инструментарием и лучшим мировым опытом менеджмента

и тренинга, а с другой стороны, им легче понимать российских коллег и доносить этот опыт до них. Но очень важно также отметить и другой аспект: специалисты по ведению и управлению технологическими бизнесами, приглашенные из-за рубежа, могут использовать свои контакты в мире бизнеса и монетизировать их в России. Этот процесс происходит и сейчас, но он не поставлен на систематическую основу как на государственном, так и частном уровне.

## — От чего зависит успех коммерциализации проекта?

— Это очень обширная тема для цикла лекций и семинаров. Тем не менее в очень сжатом виде замечу, что в конечном итоге превращение идей и технологий в успешные бизнесы, зависит от четырех факторов:

1) продукта и технологии, их конкурентоспособности и наличия «взрывной» составляющей (следует отметить, что этой составляющей в России много);

2) рынка: его масштабов, проработанности и готовности к восприятию нового продукта в глобальном контексте;

3) опыта и профессионализма команды управленцев. Это как раз и есть главная проблема, которую не решишь в одночасье, даже с помощью такого проекта, как Сколково.

По моему опыту преподавания и консультирования бизнесов, университет, даже самый лучший, дает только 50% того, что необходимо знать и чем необходимо владеть, чтобы успешно управлять технологическим бизнесом;

4) финансовых результатов проектов и доступности венчурного финансирования.

## — Что интересует потенциального инвестора в первую очередь?

— В первую очередь: кто находится у руля компании или проекта, их опыт, навыки и контакты в мире бизнеса.

Во-вторую очередь: продукт, его интеллектуальный задел и защищенность, рыночный потенциал.

В-третью очередь: проектируемый возврат на инвестиции и жизнеспособность бизнеса в целом.

## — Что, на Ваш взгляд, формирует экосистему предпринимательства?

— Здесь много составляющих. Главные: культура инноваций и предпринимательства, отношение широкой публики, включая государственные и общественные структуры, к малому и среднему инновационному предпринимательству.

Отсюда проистекают и другие составляющие экосистемы: пул менеджеров, технических талантов и частных инвесторов; сеть учебных заведений и тренинговых

центров, базирующих свои программы на практических аспектах ведения бизнеса; технологические инкубаторы; венчурные фонды, готовые к рискованным инвестициям; государственная поддержка инновационных бизнесов (гранты, консультационная поддержка, конференции и семинары, внешнеторговое регулирование, упрощение налогового законодательства); и многое другое.

Мировым стандартом является Силиконовая долина. К сожалению, ее копирование, которое предпринималось во многих странах, оказалось не совсем удачным. Потому что это американский феномен, возникший на базе культуры предпринимательства, возвращенной в этой стране на протяжении многих десятилетий. И эта культура вбирает в себя в совокупности предпринимательские, политические и общественные факторы. Однако копировать Силиконовую долину в отдельных аспектах, которые релевантны для той или иной страны, вполне возможно и разумно.

**— Какова роль правительства в создании экосистемы предпринимательства?**

— Роль огромна, как и значимость предпринимательства и инноваций для развития экономики страны, благосостояния ее граждан и конкурентоспособности в мировом масштабе. Общее правило: не вмешиваться в руководство, а помогать. Помогать через сеть консультационных и обучающих центров, конкурсов, финансовой и организационной поддержки участия в мировых форумах и выставках, предоставление грантов и субсидий. Государство должно постоянно поддерживать и развивать интерес публики к инновациям, проводить четкую и агрессивную политику по привлечению отечественных менеджеров и специалистов, имеющих мировой опыт управления, консультирования и преподавания, и т. д. В определенных рамках это уже делается в России: здесь нет ничего нового и неожиданного.

**— Расскажите о программах поддержки предпринимательства, которые существуют в Канаде.**

— Их много, но, как всегда и везде, они недостаточны ни по качеству, ни по количеству, а потому это часто вызывает критику со стороны предпринимателей и общественности. К числу важных компонентов поддержки предпринимательства и инноваций в Канаде можно назвать следующие (на примере провинции Онтарио):

— широкая сеть консультационных и тренинговых центров, которые финансируются государственными и общественными организациями, а потому предоставляют услуги предпринимателям на безвозмездной основе (пример: ONE (Ontario Network of Entrepreneurs), имеющая свои организации (MaRS, ventureLAB, Accelerator и другие) во всех региональных центрах провинции;

— SR&ED Tax Credit (Scientific Research and Experimental Development Tax Credit) — система возврата средств (до 42%), которые предприниматели расходуют на исследования, экспериментальные проекты и разработки новых продуктов и технологий. Осуществляется через налоговую систему независимо от прибыльности, продуктовой специализации и размеров бизнеса;

— предоставление грантов и субсидий с особым акцентом на информационные, медицинские и «чистые» технологии;

— организационная и финансовая поддержка со стороны государственных организаций и торговых представительств Канады в зарубежных странах участия малых и средних бизнесов в выставках и конференциях, проводимых в других странах;

— недавно запущенные иммиграционные программы, направленные на привлечение предпринимателей, готовых монетизировать свои идеи и разработки в Канаде;

— деятельность Bank Development of Canada, принадлежащего на 100 процентов государству, который в отличие от других банков строго сфокусирован на финансировании предпринимательских проектов, а поэтому не может зарабатывать за счет других видов банковской деятельности и обслуживания частных лиц;

— деятельность Export Development Canada, осуществляющего финансовую, организационную и страховую поддержку бизнесам, предлагающим свои продукты и технологии на экспорт;

— Small Business Loan Program, в соответствии с которой коммерческие банки страхуются государством на 85% задолженности по кредитам, предоставляемым малым бизнесам (в сумме до 350 тыс. долларов), и многое другое.

**— Какие требования к образовательной системе необходимо предъявлять, чтобы стимулировать развитие предпринимательства?**

— Больше практики и навыков — меньше теории. Сейчас уже в старших классах школ учат предпринимательству и представлению проектов потенциальным инвесторам. Университетам желательно включать программы, фокусирующиеся на специфических проблемах предпринимательства и инноваций, формирования навыков управления предпринимательских проектов. В области технического образования: с ранних стадий включение студентов в конкретные проекты, которые имеют потенциал коммерциализации.

Больше научных исследований и разработок концентрировать в университетах. Там — рождаются новые оригинальные идеи, там — молодые таланты. Предоставление грантов и субсидий частному бизнесу через университеты и колледжи позволяет укрепить сотрудничество между учебными организациями и частным бизнесом. Также программы повышения квалификации должны быть повернуты лицом к предпринимателям и частным инвесторам, а не только к менеджерам больших организаций и институций.

**— Какой совет Вы можете дать молодым предпринимателям?**

— Быть настойчивыми и учиться на собственных ошибках, рассматривая их не как неудачу, а как очередной шаг к успеху.

**— На Ваш взгляд, предпринимателями рождаются или становятся?**

— Одно не исключает другое. Предприниматель изначально обладает необходимыми качествами лидера и преобразователя, однако, в конце концов, его успех также является функцией упорного труда, готовности к риску и приобретения навыков через обучение и познание основ менеджмента.

# Как собрать лучших из лучших, чтобы вместе менять мир



Интервью с **Алексеем Манихиным**  
и **Андреем Панферовым**,  
управляющими партнерами PrimeTimeProductions

— **Алексей, расскажите немного о себе, о своем пути в бизнесе. Ваша компания является организатором «Недели продаж», которая планируется осенью. Как начали организовывать такие масштабные конференции?**

**Алексей Манихин:**

— В 2005 году открыл свою консалтинговую компанию. Мы специализировались на подготовке бизнес-планов. При этом я еще и преподавал, было свое свадебное агентство в Волгограде. А потом с 2010 года начал активно заниматься собственным развитием и с 2011 года стал посещать тренинги в Москве. Общаясь с единомышленниками и лучшими экспертами, понял, что это хорошая платформа для развития. Тогда же мы встретились с Андреем Панферовым, моим будущим партнером, который занимался организацией мероприятий и вечеринок. Мне

же была важна тема нетворкинга, объединения людей, деловые связи.

Поэтому предложил Андрею сделать совместное деловое мероприятие. Сделали мероприятие, получили наш первый опыт, придумали название совместной компании — PrimeTimeProductions. Проведя первую конференцию, мы поняли, что хотим в этой сфере развиваться и хотим уже масштабных мероприятий. Через полтора месяца у нас была уже следующая большая конференция «Управление бизнесом». Она была действительно большая.

— **Андрей, расскажите, пожалуйста, о себе. Какое ваш путь?**

**Андрей Панферов:**

Я начинал с того, что мы делали концерты с моей девушкой. Мне было тогда лет 16. С 16 тысяч я за месяц сделал 60, и понял, что работать на кого-то мне не нравится. Потом меня просто затянул бизнес, я уже не мог по-другому. Я сначала делал интернет-магазины, но потом понял, что мое призвание — придумать идею, собрать команду и запустить проект.

Мы встретились на одном тренинге, который проводил Андрей Парабеллум. Там был Петр Осипов, Сергей Азимов и много других известных тренеров. После этого тренинга решили организовать конференцию. Для меня это искусство. Искусство — это когда ты делаешь что-то, что своими результатами превосходит все остальное. И мне это нравится.

**Алексей Манихин:**

— В нашем бизнесе мне нравится, что я могу пообщаться с людьми из разных сфер: политики, экономики. В любой сфере есть люди сильные, лучшие, влиятельные и именно такие люди привлекают. Мне нравится объединять этих сильных личностей, устраивать для них дискуссионные площадки, чтобы они все вместе решали какие-то глобальные проблемы.

— **Как отличать полезный тренинг или книгу от воды?**

**Алексей Манихин:**

Я читаю в среднем три книги в неделю. Читаю, когда езжу в машине на встречи, поскольку времени читать нет вообще. Но необходимо понимать, в чем ты нуждаешься именно сейчас. И подбирать книги и тренинги исходя из этой потребности.

**Андрей Панферов:**

— Нужно понять себя, научиться не врать себе. Задать себе вопрос, кем ты хочешь быть. Понять себя и принять честно, как есть. Готов ли ты взять на себя ответственность? Что именно ты хочешь от жизни?

Люди без опыта не добьются ничего. Надо просто поставить себе адекватную цель и идти к ней, по пути

приобретая все навыки, и все параметры, и все составляющие личностного роста.

Сама по себе такая штука, как хождение на тренинги, это такая же хлопотная вещь, как обучение в университете. Если ты гуманитарий, то никогда нельзя никому делегировать свое образование. Надо держать его в своих руках и делать все, для того чтобы ты получал то, что нужно именно тебе. Попытка предположить, что кто-то за тебя придумает, на какой тренинг тебе пойти и какие тебе курсы изучать, обречена на провал — надо самому выбрать то, что тебе нужно.

**— Немного поговорим о проектах. Наверняка у вас были какие-то провальные проекты. Как пережить неудачи и идти дальше?**

**Андрей Панферов:**

— Важно понимать, что великий успех — это путь от одного провала к другому. И здесь ключевая вещь — это преданность. То есть вот ты придумал какую-то идею, еще одну, еще... Допустим, сто. Пока ты не сформировал преданность к одной из них, ты ни одну не реализуешь должным образом. В этот момент рождается бизнес. Тебе нужно понимать, что придется работать с неудачами, более того, провалы гарантированы. Чем больше у тебя денег, тем с большим числом проблем ты живешь. Более того, решения сложных проблем и приводят тебя к деньгам.

**Алексей Манихин:**

— У нас был проект, по которому мы ушли в минус по деньгам и набили себе большую шишку. Мы потеряли полтора миллиона. Потом долго приходили в себя. Все уходило в долги. Но мы поднялись.

Некоторые люди, когда сталкиваются с такой ситуацией, уменьшают масштабы бизнеса. Нужно, наоборот, брать выше. Сначала проблема на полтора миллиона, потом ты сможешь ее закрыть проектом на пять миллионов.

**Андрей Панферов:**

— Я стараюсь поддерживать улыбку на лице, это позволяет мне привыкнуть к некоторым вещам. Если у тебя на лице улыбка, тебе физически сложно думать о чем-то другом.

**— А где вы черпаете вдохновение?**

**Алексей Манихин:**

— Как правило, вдохновение и отличает людей с большим кругозором и с понимаем того, как делать востребованный продукт, за который платили бы деньги. Много связано с личностью. Хобби у нас: менеджмент и управление персоналом. А также караоке и прогулки вечером. Интересно выбраться в новое место на природу. Надо уметь отдыхать.

**— Вы планировали набрать определенное количество людей на RMWEEK, но набрали в два-три раза больше. Как так получилось? Что послужило основой такого успеха?**

**Алексей Манихин:**

— Планировали набрать 500 брендов и 200 информантств, а набрали 1500. Было большое желание развить проект. Ни технологии продаж, ни технологии маркетинга не играют большой роли. Важны следующие вещи:

продукт находит отклик у тебя, команды, рынка, клиентов. Неделя маркетинга вызвала разные чувства у людей, но о нас знали все.

Особо важная вещь — команда. Люди должны взять на себя ответственность. Конференция — это 100 тысяч мелочей. В нашем бизнесе мелочи решают все.

**— Как вы нанимаете людей?**

**Андрей Панферов:**

Например, недавно мы наняли 17 человек. Был конкурс из 80 человек, наняли 17, оставили 10. Это тактический менеджмент — если человек не справляется, вычеркиваем из списка. Я особенно люблю тех, кто умеет продавать. Мы непрерывно коучим персонал. Мы пытаемся сделать так, чтобы человек сам понял, что ему делать.

Две вещи важны для человека: ответственность и осознанность. Осознанность ведет к тому, что человек понимает, где он находится, что он делает, зачем и почему он это делает, к чему это приведет. Ответственность — это брать на себя умение владеть собой, владеть результатами, которые ты получаешь, умение добиваться цели.

Один из наших менеджеров взял себе за правило: не уходить на обед, пока не выставит счет. А второй не брал с собой денег, чтобы продать и получить проценты, на полученные деньги ехал домой.

**— На Russian Sales Week сколько планируете собрать участников и для кого это мероприятие?**

**Алексей Манихин:**

Мы сейчас делаем три продукта до конца года: Российская неделя продаж — проект по построению отделов продаж для руководителей отделов о том, как строить отдел продаж: набор, построение, и развитие кадров, второй — Российская неделя менеджмента — форум по стратегическому менеджменту и управлению бизнесом. Мероприятие станет коммуникационной площадкой для ведущих бизнес-экспертов, собственников крупного и среднего бизнеса, генеральных директоров и топ-менеджеров из России и СНГ.

Российская неделя менеджмента — форум для топ-менеджеров крупного бизнеса, не среднего или малого. На нем будут выступать Малис — нынешний президент Евросети, нынешний президент Qiwi Андрей Романенко, Дмитрий Потапенко — управляющий партнер MDG, Наталья Синдеева — основатель телеканала «Дождь». Это лучшие менеджеры, которые есть в нашей стране. Они будут рассказывать о том, что работает в российской специфике.

Такой конференции по менеджменту еще не было, мы хотим сделать знаковую конференцию. Обсудим, что делать бизнесмену в политике и зачем (Алексей Комиссаров будет выступать на эту тему). Как собственнику адаптироваться к другой компании.

И третий продукт — Российская неделя рекламы, там будут освещены все новые технологии рекламы. Мы привлечем много медийных персон. Неделя рекламы — это то, что люди ждут. А стратегию своего развития рассматриваем на десять лет. Мы намерены делать действительно масштабные события на мировом уровне.

## Кафедра маркетинга МАТИ

В 2013 году одним из победителей конкурса «Лучшая экономическая кафедра — 2012» стала кафедра «Маркетинг» экономического факультета МАТИ — Российского государственного технологического университета имени К.Э. Циолковского. Конкурс был организован Вольным экономическим обществом России совместно с Комитетом по образованию, Комитетом по науке и наукоемким технологиям Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации, Международной Академией менеджмента при поддержке Института нового индустриального развития, Издательского дома «Экономическая газета».

Кафедра «Маркетинг» МАТИ была организована в 1994 году по инициативе тогдашнего ректора университета Б.С. Митина и проректора В.Ф. Мануйлова. С момента создания в ее главе стоит проф., д.э.н. Н.С. Перекалина.

На стадии формирования кафедры руководством вуза и факультета была поставлена задача — готовить специалистов-маркетологов для предприятий авиационно-космического комплекса. Работа началась с освоения значительного задела в области прикладного маркетинга, накопленного Ниной Сергеевной Перекалиной в докторантуре МГУ им М.В. Ломоносова, на кафедре «Товароведение» МИНХ им. Г.В. Плеханова, на Высших экономических курсах при Госплане СССР.

В настоящее время кафедра использует и развивает концепции инновационного маркетинга в следующих направлениях: продуктовом, технологическом, товароведном, управлении рыночными связями и рыночной ориентацией, сферой услуг в теоретическом и прикладном аспектах, в формировании маркетинга авиационно-космического комплекса, в развитии инновационного маркетинга и маркетинга инноваций, информационном маркетинге, в определении уровня потребительской удовлетворенности как критерия эффективности.



*Зав. кафедрой «Маркетинг» д.э.н., проф.,  
Перекалина Н.С.*

Отдельного внимания заслуживает научная школа МАТИ, за время работы которой 10 преподавателей и аспирантов кафедры стали кандидатами экономических наук и 4 — докторами наук. Среди выделенных направлений развития школы инновационного маркетинга МАТИ особо следует отметить содержание профильных дисциплин — маркетинга авиакосмического комплекса, большую роль в становлении и развитии которого сыграли член-корреспондент Российской академии космонавтики А.Г. Бакланов и выпускник кафедры «Маркетинг» МАТИ, директор департамента РСК «МиГ» Д.И. Болотнов.

Большую роль в формировании маркетинговой школы в МАТИ сыграл декан инженерно-экономического факультета им. В.Б. Родинова, д.э.н., проф. Р.С. Голов. При его помощи и участии в 2011 году кафедра провела 2 научно-практические конференции на базе Вольного экономического общества России, что позволило вузу выйти на новый уровень, позиционировать экономическую кафедру технологического университета среди лучших экономических и технических вузов страны.

На кафедре развиты научно-практические исследования студентов, получающих как первое, так и второе, а также заочное высшее образование. Ежегодно студенты кафедры отмечаются дипломами всероссийских конкурсов на лучшую научную работу в области маркетинга, принимают участие в международной молодежной научной конференции «Гагаринские чтения», посвященной первому полету в космос. В 2013 году участница Гагаринских чтений и выпускница кафедры «Маркетинг» МАТИ М. Магальянова была награждена медалью Российской федерации космонавтики в честь 50-летия полета первой женщины-космонавта В.В. Терешковой.



*Коллектив кафедры «Маркетинг» МАТИ*

## Кафедра финансов Казанского (Приволжского) федерального университета

Кафедра финансов Казанского (Приволжского) федерального университета была образована в 1931 году на базе экономического факультета вуза. В разные годы на кафедре работали профессионалы своего дела: академик Трахтенберг И.А., профессор Болдырев Г.И. и ряд других квалифицированных специалистов.

Значительный вклад в развитие кафедры внес профессор Ляндю А.М., опытный специалист по вопросам макроэкономического финансового планирования. Он стал одним из первых докторов экономических наук в Республике Татарстан, защитив в 1965 году диссертацию на тему «Финансовое планирование и финансовый баланс народного хозяйства».

С 1978 по 1990 год кафедру возглавлял Блинов Л.П., который способствовал дальнейшему развитию кафедры и укреплению ее материально-технической базы. В настоящее время подразделение факультета возглавляет доктор экономических наук, профессор Сабитова Н.М.

На протяжении своей истории кафедра финансов всегда была кузницей кадров для финансовой системы государства. В настоящее время здесь осуществляют подготовку бакалавров по направлению «Экономика» профиль «Государственные и муниципальные финансы», специалистов по специальности «Финансы и кредит», магистрантов по направлению «Экономика» по двум магистерским программам «Финансы и финансовые институты» и «Финансы публично-правовых образований».

Магистерские дисциплины носят более углубленный характер и имеют научно-практическую направленность на формирование исследовательской деятельности студентов. Прежде всего в магистратуре приветствуется самостоятельная научно-исследовательская деятельность студентов по выявлению проблем в финансовой сфере. На этих программах работают в основном профессора различных кафедр и ведущие доценты — специалисты в области финансов.



Кафедра финансов Казанского (Приволжского) федерального университета



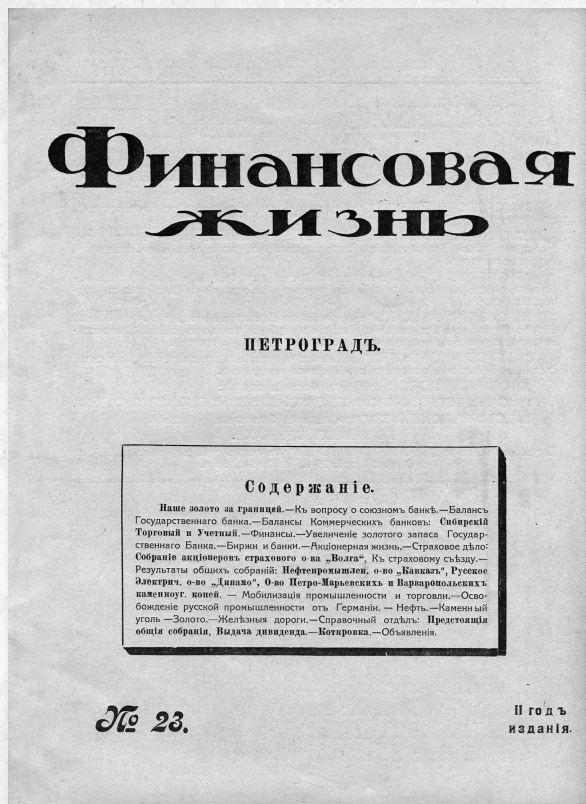
Зав. кафедрой финансов, д.э.н., проф.,  
Сабитова Н.М.

Научно-исследовательская работа кафедры связана с изучением проблем в бюджетно-налоговой сфере. Научные статьи, монографии, диссертации выполняются по вопросам совершенствования функционирования финансов публично-правовых образований. Преподаватели кафедры активно публикуются в ведущих научных рецензируемых журналах, таких как «Финансы», «Финансы и кредит» и др. С 1998 года на кафедре открыта аспирантура. Под руководством профессора Сабитовой Н.М. защищены 1 докторская и 9 кандидатских диссертаций.

Кафедра участвует во всероссийских конкурсах выпускных квалификационных работ, занимая в том числе, и призовые места. Так, например, в 2012 году дипломная работа Икасовой Р.В. на тему «Муниципальный долг и управление им», выполненная под руководством доцента Никоновой Е.Н., победила в номинации «Лучшая студенческая дипломная работа по государственным финансам» Всероссийского конкурса «Лучшая дипломная работа среди выпускников финансово-экономических факультетов вузов России – 2012». Также в прошлом году кафедра финансов стала одним из победителей Всероссийского конкурса «Лучшая экономическая кафедра – 2012», организованного Вольным экономическим обществом России совместно с Комитетом по образованию, Комитетом по науке и наукоемким технологиям Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации, Международной Академией менеджмента при поддержке Института нового индустриального развития, Издательского дома «Экономическая газета».



# Столетию журнала «Финансовая жизнь» посвящается!



## К вопросу о союзном Банке

В печати за последние дни вновь усиленно начал обсуждаться вопрос о необходимости организации провинциальных банков в союзе. Памятуя свое общение вернуться к этой теме — мы в настоящей статье попробуем выяснить те мотивы, которые побуждают наши провинциальные банки к организации. В печати указывается, что в деле о мобилизации надежных капиталов страны приходится в первую очередь обратить внимание на денежный рынок провинции, где только теперь малопомалу начинает развиваться коммерческий оборот. Во главе этого оборота пытаются стать наши крупные столичные банки через свои отделения в провинции.

Однако при всей разносторонности своей деятельности отделения столичных банков, зависящие от центральных правлений, всегда связанные инструкцией, не могут быть такими гибкими и так приспособляться к специфическим условиям местного оборота, как местный банк. Совершенно очевидно, что при подъеме хозяйственной конъюнктуры для развития производительных сил страны чувствуется потребность в провинциальных банках.

Местный банк, зная детально условия возникновения и деятельности того или иного предприятия, может

оказывать жизнеспособному предприятию нужный ему кредит в несравненно более удобной форме, нежели отделения столичного банка, связанные в своих операциях чисто формальными моментами. Народно-хозяйственное значение провинциальных банков, конечно, бесспорно. Но является другой вопрос: насколько провинциальные банки являются жизнеспособными? Способны ли они выдержать конкуренцию с банками столичными?

История развития местных кредитных учреждений показывает, что в одиночку бороться за свою самостоятельность и независимость лишь очень немногие из них в силах. Обычно провинциальные банки только внешне сохраняют свою самостоятельность, а фактически являются отделениями тех же столичных банков. Остановить процесс поглощения провинциальных банков столичными можно, лишь устранив слабые стороны нынешней деятельности провинциальных коммерческих банков. А эти наиболее слабые стороны их деятельности заключаются в том, что их капиталы несравненно меньше, депозиты значительно уже, условия кредита для мелких банков более тяжелые.

В силу этих обстоятельств провинциальные банки не могут успешно конкурировать по активным операциям: деньги им самим стоят дороже, — и они вынуждены взимать дороже. Благодаря этому сокращается деятельность провинциальных банков по учету векселей, по контокоррентному счету и т. д. Провинциальный банк лишен возможности принять участие в эмиссии, так как возможность сбыта у него ограничена. А, с другой стороны, деятельность банков и биржи неразрывно связана, и, получив выход на биржу, провинциальные банки тем самым приобретут новую клиентуру и приток новых средств для оборота.

Все обстоятельства настойчиво указывают на один путь, который может укрепить положение наших провинциальных банков. Путь этот — объединение провинциальных банков в союз.

Это объединение создаст огромный капитал в 130 милл. руб. собственных и 235 милл. руб. депозитов. Формой объединения должна быть такая, которая сможет наиболее развить у себя пассивные операции, т. е. учреждение провинциальными коммерческими банками акционерного коммерческого банка в Петрограде как центрального по отношению к провинциальным.

Единственно, что нас смущает — будет ли деятельность «союзного банка» в контакте и в тесном сотрудничестве со столичными банками?





## XVI Всероссийский конкурс научных работ молодежи «Экономический рост России»

*среди учащихся общеобразовательных и экономических школ, лицеев и колледжей; студентов и слушателей вузов России, научных сотрудников, аспирантов, соискателей научно-исследовательских институтов и высших учебных заведений России*

Всероссийский конкурс научных работ молодежи «Экономический рост России» проводится Вольным экономическим обществом России с 1996 года и имеет успешную историю. Победители конкурсов прошлых лет работают в высших учебных заведениях и научных институтах, в сфере экономики и финансов. Многие уже защитили диссертации на звание кандидатов и докторов экономических наук и продолжают активную деятельность в ВЭО России, некоторые из них являются членами Правления.

В этом году Конкурс организован при поддержке и участии Финансового университета при Правительстве РФ, Издательского дома «Экономическая газета», Института экономики РАН и стартовал в октябре 2012 года.

Целями и задачами Конкурса являются: выявление и поощрение молодых талантов и повышение интеллектуального и образовательного уровня молодежи, вовлечение молодежи в научную деятельность, стимулирование творчества и инициативы в самостоятельных научных исследованиях по решению актуальных задач социального развития регионов и страны в целом, популяризация научных исследований в молодежной среде, самореализация молодых людей в научных исследованиях и в обществе, формирование кадрового резерва будущих экономистов и научных деятелей.

Ежегодно в конкурсе принимают участие более 3000 молодых людей практически из всех регионов Российской Федерации.

Оргкомитет и жюри Конкурса возглавляет президент ВЭО России Г.Х. Попов. Состав оргкомитета и жюри



сформирован из специалистов в области экономики: ученых, государственных и общественных деятелей, экономистов-практиков, представителей ведущих экономических образовательных учреждений высшего профессионального образования Москвы и научно-исследовательских институтов экономического профиля.

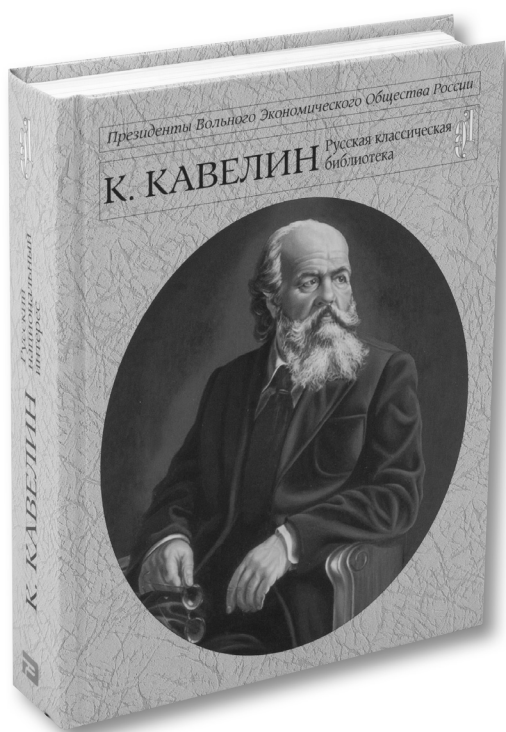
25 марта 2013 года состоялось заседание жюри по подведению итогов второго (заключительного) этапа XVI Всероссийского конкурса научных работ молодежи «Экономический рост России». На второй этап конкурса после серьезного отбора на первом региональном этапе вышли научные работы из 79 городов 54 субъектов Российской Федерации.

Церемония награждения победителей и лауреатов Всероссийского конкурса научных работ студентов и слушателей вузов, учащихся общеобразовательных и экономических школ, лицеев, гимназий и колледжей состоялась 19 апреля в «Президент-отеле».

В торжественной обстановке Круглого зала «Президент-Отеля», награды вручали ректор Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, член Правления ВЭО России М.А. Эскиндаров и председатель подкомитета Государственной Думы ФС РФ по государственной научно-технической политике, член Президиума ВЭО России, председатель Башкирского регионального отделения ВЭО России А.Н. Дегтярев.

Подробную информацию о мероприятии вы можете узнать на сайте Вольного экономического общества [www.veorus.ru](http://www.veorus.ru).





## К. КАВЕЛИН «Русский национальный интерес»

*«Русский национальный интерес» — уникальный сборник мыслей русского философа, историка, правоведа и социолога Константина Кавелина.*

*Его деятельность, взгляды и суждения находили глубокое уважение и восхищение у передовых мыслителей XIX века и, без сомнения, достойны пристального внимания в наши дни.*

*Его многогранная работа позволила не просто доподлинно изучить русского человека, как исторический, психологический и социальный феномен, но и сформировать вокруг него не имеющую аналогов концепцию.*

*Сборник «Русский национальный интерес» — трехступенчатая форма раскрытия основных постулатов мировоззрения Константина Кавелина.*

*Эта книга позволит вам окунуться в житейский быт Российской империи и раскрыть для себя всю немислимую всеохватность сущности русского человека.*

## Мысли и заметки о русской истории

«Настоящий смысл русской общественности и русско-го понимания кроется в действительном, реальном изучении самих себя, своих насущных нужд и потребностей; пора перестать нам подгонять нашу мысль под чужую мерку, отливать ее в чуждую нам форму...

С каждым десятилетием, а в последнее время чуть ли не с каждым годом, русская история выигрывает в интересе, значении и важности... история делается источником и зеркалом народного самосознания.

Народная мысль разрешается в целый ряд вопросов, догадок и предположений, посреди которых мало-помалу и созревает народное самосознание, единственный верный руководитель на этой ступени развития.

Кроме нас, нет народа в мире, который бы так странно понимал свое прошедшее и настоящее. Ни один народ не разрывается в своем сознании на две половины, совсем друг другу чуждые и ничем не связанные. Подобно нам все европейские народы переживали в своей истории крутые перевороты, иногда по несколько раз; однако ни один из них не смотрит на себя как на какие-то два различные народа.

Раздвоенные в народном сознании, мы не можем вы-свободиться из вопиющего противоречия между нашим взглядом на самих себя и постепенным, величавым ходом нашей истории. События идут у нас как-то своим чередом, точно как будто помимо нашей воли и понимания. Мы сильны инстинктами, неясными стремлениями, непосредственным чувством и слабы разумением; наша мысль не умеет как-то совладать с фактами и осилить нашу умственную разладицу.

Где источник этой умственной немощи? Он глубоко скрыт в вековой привычке смотреть на себя чужими глазами, сквозь чужие очки. Толстый слой предрассудков, в которых мы не отдаем себе отчета, присутствия которого даже не подозреваем, мешает нам понимать себя правильным образом. Думать и учиться мы стали поздно,



гораздо позднее других народов. Это дало нам возможность пользоваться, без больших усилий, тем, до чего другие народы дошли тяжким трудом и горьким опытом. Но зато мы не привыкли думать и, принимая чужие мысли за свои, не выходим из духовного малолетства.

Оттого наш собственный опыт остается непродуманным и жизнь наша есть стихийная, неосмысленная.

Наши взгляды, убеждения выведены нами не из нас самих и не из нашей истории, а приняты целиком от других народов. Оттого мы и не умеем связать прошедшего с настоящим, и все, что ни говорим, ни думаем, так бесплодно, в таком вопиющем разладе с совершающимися фактами и с ходом нашей истории.

...В области мысли и понимания мы испокон века были покорными слугами других, и наша жизнь шла своей дорогой, а голова — своей.

Сперва мы подпали под умственную опеку византийцев и оставались под ней чрезвычайно долго.

...Мы жили по греческим законам, питались греческой письменностью, наслаждались греческим искусством и художниками, ездили в Грецию, как позднее в Париж.

...Русский человек — великий материалист по своей природе: что ему выгодно, того он и слушается, за тем и идет; из расчета он может сделаться и тверд в слове, и честен до утонченности, и снисходителен к соседу, и услужлив, и даже щедр. Воспользуйтесь этим взглядом его на вещи и старайтесь расширить пределы его расчета; таким путем можно далеко увести его ко всему доброму. Теперь он предоставлен своему природному уму и опытности: докажите ему опытом же, отчасти рассуждениями о предметах ему близких, что расчет его близорук; что надобно смотреть и дальше, и зорче; это он всегда поймет и рано или поздно последует вашему совету и указанию.

Нравственных людей по глубокому убеждению, несмотря ни на что, вообще не бывает много на свете... Огромное большинство колеблется, более или менее легко поддается соблазну, не выдерживает до конца напора влечений и страстей. Еще более людей легкомысленных, шатающихся мыслями и чувствами в разные стороны.



Вот откуда и вытекает необходимость прочного, твердого, незыблемого правового порядка. Одних он держит силою в должных границах, других направляет и поддерживает в добрых путях, дополняя их слабость и распущенность строгостью и категоричностью своих требований, заостренных угрозю неминуемых наказаний...»

*Несмотря на уникальность идей и мнений Константина Кавелина, его бурная общественная деятельность, растущий авторитет его суждений вызывали активное и резкое недовольство в определенных кругах. Его обвиняли в неблагоденности и строптивости, вокруг его имени стали распространяться нелепые слухи. Его фундаментальные труды остались невостребованными его современниками.*

*Сегодня «Русская классическая библиотека «Экономика и духовность» ИД «Экономическая газета» дарит своим читателям возможность ознакомиться с трудами К. Кавелина.*

**«Русская классическая библиотека. Экономика и духовность»**

**Вы можете приобрести книги:**

- ▶ в интернет-магазине: [www.eko-spirit.ru](http://www.eko-spirit.ru)
- ▶ сделать заказ: (499) 152-6558, 152-0330; e-mail: [manager\\_ras@ideg.ru](mailto:manager_ras@ideg.ru)
- ▶ в редакции: Москва, ул. Черняховского, 16; (499) 156-7603

реклама





## Всероссийский конкурс «Лучшая экономическая кафедра — 2012».



### Итоги



*18 июня 2013 года состоялась церемония награждения победителей Всероссийского конкурса «Лучшая экономическая кафедра — 2012».*

Конкурс организован Вольным экономическим обществом России совместно с Комитетом по образованию, Комитетом по науке и наукоёмким технологиям Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации, Международной Академией менеджмента при поддержке Института нового индустриального развития, Издательского дома «Экономическая газета».

Главной целью конкурса является повышение качества подготовки экономических и управленческих кадров, содействие формированию современной системы высшего профессионального образования в России, адекватной стратегическим целям развития национальной экономики и соответствующей лучшим международным стандартам.



Председатель оргкомитета конкурса — Гавриил Харитонович Попов, президент ВЭО России, президент, почетный академик Международной Академии менеджмента, президент Международного союза экономистов, президент Международного университета в Москве, академик РАЕН, д.э.н., профессор.

Председатель жюри конкурса — Александр Николаевич Дегтярев, председатель подкомитета Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации по государственной научно-технической политике, председатель Комиссии Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации по вопросам депутатской этики, член Президиума ВЭО России, председатель Башкирского регионального отделения ВЭО России, заслуженный деятель науки Республики Башкортостан, почетный работник высшего профессионального образования РФ, член-корреспондент Академии наук Республики Башкортостан, академик РАЕН, д.э.н., профессор.



По итогам Всероссийского конкурса «Лучшая экономическая кафедра — 2012» было определено 30 победителей из 21 региона Российской Федерации по 11 номинациям.

Награды победителям вручались в торжественной обстановке Каминного зала Дома экономиста первым вице-президентом ВЭО России В.Н. Красильниковым и председателем жюри конкурса, председателем подкомитета Государственной Думы ФС РФ по государственной научно-технической политике А.Н. Дегтяревым.

Некоторые участники конкурса были отмечены особыми наградами — специальными дипломами и памятными подарками, учрежденными ИД «Экономическая газета».

*Подробную информацию о мероприятии и полный список победителей конкурса вы можете узнать на сайте Вольного экономического общества [www.veorus.ru](http://www.veorus.ru).*