

Соколова Яна Юрьевна

**ОБЗОР РОССИЙСКОГО РЫНКА БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ**

Адрес статьи: [www.gramota.net/materials/1/2010/12/56.html](http://www.gramota.net/materials/1/2010/12/56.html)

Статья опубликована в авторской редакции и отражает точку зрения автора(ов) по рассматриваемому вопросу.

Источник

**Альманах современной науки и образования**

Тамбов: Грамота, 2010. № 12 (43). С. 185-189. ISSN 1993-5552.

Адрес журнала: [www.gramota.net/editions/1.html](http://www.gramota.net/editions/1.html)

Содержание данного номера журнала: [www.gramota.net/materials/1/2010/12/](http://www.gramota.net/materials/1/2010/12/)

**© Издательство "Грамота"**

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: [www.gramota.net](http://www.gramota.net)

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: [almanac@gramota.net](mailto:almanac@gramota.net)

Затратный подход - это совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении затрат, необходимых для восстановления либо замещения объекта оценки, с учетом его износа. Этот подход базируется на предположении, что потенциальный покупатель не заплатит за готовый объект больше, чем на создание другого объекта аналогичной полезности. По мнению специалистов, такой подход наиболее удобен при оценке новых объектов, готовых для эффективного использования, так как вычеты на износ имущества достаточно сложно определить. Зачастую он применяется при оценке для целей страхования или определения налогооблагаемой базы.

Доходный подход означает совокупность методов оценки стоимости, основанных на определении ожидаемых доходов от объекта оценки. Этот подход традиционно основывается на том, что стоимость недвижимости, в которую инвестируются средства, должна равняться текущей оценке качества и количества дохода, которую она может принести, а чаще всего под этим подразумевается доход от сдачи в аренду. Возможность учитывать инвестиционный доход позволяет оценить перспективность вложений в данный объект недвижимости, поэтому обычно применяется при оценке крупных объектов коммерческой недвижимости, а в сегменте жилья свойственен, скорее, элитным апартаментам.

По нашему мнению, у каждого из этих подходов есть свои существенные минусы. Сравнительный подход требует открытости рынка, которой в России не так легко достичь из-за несовершенства налогового законодательства и слишком большого количества теневых ресурсов. При затратном подходе сложно оценить стоимость земельного участка, на котором проводится новое строительство, а доходный подход не работает в условиях нестабильного рынка и трудно прогнозируемых темпов развития экономики. Поэтому обычно менеджеры-оценщики используют все доступные подходы, и определяют рыночную стоимость объекта на основе комплексной оценки.

#### Список литературы

1. **Дорофеев А. Ю. и др.** Теоретические основы проектирования систем менеджмента производственных предприятий в условиях экономической нестабильности: монография. Издательство «Центральной научно-технической библиотеки пищевой промышленности», 2008. 282 с.
2. **Дорофеев А. Ю., Филатов В. В., Паластина И. П., Бачурин А. П.** Формирование менеджмента организации на основе управления стоимостью // Проблемы экономики: научно-теоретический журнал. Издательство «Спутник+», 2010. Вып. № 1 (35). С. 57-59.
3. **Дорофеев А. Ю., Филатов В. В., Положенцев В. И., Паластина И. П., Бачурин А. П.** Анализ проблем управления рисками при оценке нематериальных активов предприятия // Вопросы экономических наук: научно-теоретический журнал. Издательство «Спутник+», 2010. Вып. № 2 (41). С. 70-72.
4. **Дорофеев А. Ю., Филатов В. В., Положенцева И. В., Бачурин А. П.** Анализ специфики менеджмента нестандартных ситуаций в консультационном бизнесе // Вопросы гуманитарных наук: научно-теоретический журнал. Издательство «Спутник+», 2010. Вып. № 1 (45). С. 58-60.
5. **Каледин С. В.** Методология и методы комплексной оценки финансово-экономической деятельности хозяйствующих субъектов: дисс. ... д-ра экон. наук. М., 2007. 319 с.
6. **Black A., Wright Ph., Bachman J. E.** In search of shareholder value. Managing the drivers of performance. London: Price Waterhouse, 2008.
7. **Copeland T., Koller T., Murrin J.** Valuation: measuring and managing the value of companies. 7<sup>th</sup> edition. New York: McKinsey & Company, Inc., 2009.
8. **Francis J. C.** Investments: analysis and management. 9<sup>th</sup> ed. New York: McGraw-Hill, Inc., 2010.
9. <http://www.cfin.ru/management>
10. [www.aup.ru](http://www.aup.ru)
11. [www.dis.ru](http://www.dis.ru)
12. [www.hrm.ru](http://www.hrm.ru)

УДК 372.8

*Яна Юрьевна Соколова*

*Государственный университет - Высшая школа экономики, г. Москва*

#### ОБЗОР РОССИЙСКОГО РЫНКА БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ<sup>©</sup>

##### **Модели бизнес-образования**

Говоря об образовании для бизнесменов и менеджеров, обычно выделяют три модели обучения. Первая - «германская» - заключается в подготовке квалифицированных руководителей с фундаментальными знаниями. Вторая - «американская» - готовит узких специалистов, так называемых профессиональных менеджеров. Третья модель - смешанная, она вбирает в себя одновременно черты первой и второй и характерна для стран, находящихся в состоянии перестройки образовательной системы.

Сегодняшняя система образования в России включает в себя высшее, дополнительное и последипломное образование. В области высшего образования выделяются следующие ступени: степень бакалавра (4 года), квалификация специалиста (5 лет) и академическая степень магистра (6 лет). Практически в каждом высшем учебном заведении есть факультеты, на которых обучают специалистов экономического и управленческого профиля на научно-практическом (бакалавр, специалист) или научно-аналитическом (магистр) уровне.

Дополнительное образование в России до недавнего времени не воспринималось всерьез, никак не контролировалось государством и на деле не приводило ни к получению дополнительной профессии (для этого существовало второе высшее образование), ни к серьезным изменениям в карьере специалиста. Однако узаконение Постановлением Правительства России нового вида профессиональной переподготовки с присвоением квалификации и введение нового вида диплома о дополнительном образовании создали широкое поле для применения американской системы образования, и сегодня можно уверенно говорить о том, что рынок бизнес-образования в России развивается по смешанной модели.

Систематизируя российскую систему образования, целесообразно будет выделить четыре основных пути получения профессии менеджера.

Первый путь - традиционный и наиболее привычный, это, конечно, «настоящее», то есть высшее образование. По гарантии Конституции Российской Федерации оно является бесплатным, однако до 25% контингента обучается платно. Высшее образование в сферах менеджмента и бизнеса направлено с одной стороны на общее развитие личности, а с другой - на подготовку специалиста в конкретной области предпринимательского дела. Однако в любом случае получаемые знания будут скорее теоретическими, и вряд ли кто-нибудь решится ждать от выпускника высшего учебного заведения, что он сможет принять на себя реальную ответственность за управление реальными людьми и реальной организацией. Первое высшее образование учит человека осваивать знания, а известная шутка вовсе определяет его как «то, что остается в голове, когда забываешь все, чему тебя учили». Еще один спорный вопрос - обучение в магистратуре людей с неэкономическим образованием, сдавших экзамен по программе бакалавриата. Действительно, обещание подготовить за два года из биолога или филолога, подготовившихся по нужным предметам за несколько месяцев до вступительных испытаний, профессионального руководителя того же уровня, что за шесть лет, вызывает определенные сомнения. И все же, несмотря на все противоречия, именно высшее образование включено в требования к кандидатам практически на все вакансии - его наличие означает, что человек умеет учиться.

Второй способ - это профессиональная переподготовка, то есть дополнительное образование в объеме приблизительно 500 часов без присвоения дополнительной квалификации. Ее цель - введение в профессию менеджера, развитие у студента практических навыков, расширение его кругозора. В результате прохождения такой программы, хоть и не приобретая сертификатов и дипломов, человек получает возможность профессионально сориентироваться в том, что ему придется делать на практике, раскрепоститься и почувствовать себя увереннее. Наиболее известные зарубежные программы такого типа - это трехмесячная программа Гарвардской школы бизнеса по интенсивному очному обучению менеджменту и десятимесячная программа Массачусетского технологического института. Они могут сыграть свою роль при перемещении менеджера из среднего в высшее звено управления, но не относятся к программам с присвоением степени.

Третий тип услуг бизнес-образования объединяет множество краткосрочных программ, тренингов и семинаров. По их результатам выдаются удостоверения о повышении квалификации или сертификаты об участии в программе. Ориентированы они на практическое изучение актуальных проблем в отрасли профессиональной деятельности руководителя, конкретного производства, специфических методик. Пожалуй, это наиболее популярный сектор рынка, предлагающий обновление знаний, приобретение новых навыков, ознакомление с последними тенденциями в области управления и т.д.

В последнюю, четвертую, категорию целесообразно выделить MBA (Master of Business Administration). Вообще говоря, именно эта престижнейшая программа составляет основу рынка бизнес-образования во всем мире. Главное отличие программ MBA от других программ дополнительного образования заключено в том, что, во-первых, здесь акцент делается на практических интерактивных занятиях (тренингах, кейсах), а, во-вторых, результаты обучения во многом зависят от активности самого слушателя. Тонкость в том, что человек, имеющий второе высшее образование, - это специалист, который обладает знаниями. А задача школ MBA - научить человека не знать, а быть - стратегом, менеджером, руководителем. Основная ценность программы - в том, что степень MBA является ощутимым толчком к развитию карьеры менеджера среднего или высшего звена и создает прекрасные условия для достижения высот в предпринимательской деятельности. Официальное принятие этой программы в России потребовало многих усилий, и с 2004 года законодательством Российской Федерации квалификация «Мастер делового администрирования» была закреплена как дополнительная к базовому высшему образованию. С тех пор процесс распространения MBA в России существенно ускорился, и в 2009 году число успешно закончивших школы MBA составило около пяти тысяч человек.

Резюмируя, можно сказать, что высшее образование учит думать, профессиональная подготовка - где искать ответ на поставленный вопрос, краткосрочные программы дают конкретные и точные правила действий в проблемных ситуациях, а MBA готовит профессиональных руководителей.

### Конкуренция и концентрация

Вопрос о конкуренции - один из наиболее актуальных, о каком бы рынке ни шла речь. За последние двадцать лет количество высших учебных заведений в России увеличилось почти в два раза. Основная причина в том, что появилась возможность предоставлять образовательные услуги на платной основе. У государственных вузов появился новый источник финансирования, помимо государственного бюджета. На сегодняшний день объемы платного приема составляют около 40% от общего количества зачисленных в государственные университеты, институты и колледжи. Кроме того, появилось множество негосударственных вузов, где по приблизительным подсчетам обучается около 11% студентов.

Существуют вузы, у выпускников которых вне зависимости от наличия какой-либо дополнительной подготовки, как правило, нет проблем с трудоустройством. Результатом исследования, проведенного Советом ректоров России и Минобразования Российской Федерации, стал рейтинг высших учебных заведений, выпускники которых быстрее и легче остальных находят работу с достойной заработной платой. Лидерами рейтинга стали (в алфавитном порядке):

- Белгородский государственный технологический университет имени В. Г. Шухова (БГТУ).
- Воронежский государственный университет (ВГУ).
- Государственный университет - Высшая школа экономики (ГУ-ВШЭ).
- Иркутский государственный технический университет (ИрГТУ).
- Кузбасский государственный технический университет (КузГТУ).
- Московский государственный строительный университет (МГСУ).
- Московский государственный технический университет имени Н. Э. Баумана (МГТУ).
- Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова (МГУ).
- Российский государственный университет нефти и газа имени И. М. Губкина (РГУНГ).
- Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет (СПбГАСУ).
- Санкт-Петербургский государственный университет (СПбГУ).
- Тульский государственный университет (ТулГУ).
- Тюменский государственный нефтегазовый университет (ТюмГНГУ).
- Уфимский государственный нефтяной технический университет (УГНТУ).
- Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации (ФА при Правительстве РФ).
- Южно-Уральский государственный университет (ЮУрГУ).

Из 16 вузов, представленных в этом списке, 5 - московских, 2 - петербургских, остальные 9 - «добротные» региональные. Столичный образовательный рынок вообще сильно отличается от общероссийского - в частности, из-за налаженных контактов с зарубежными партнерами. Однако в последнее время наблюдается рост интереса столичных хед-хантеров к молодым специалистам из регионов. Объясняется он не только тем, что провинциалы - более ответственные, целеустремленные и неприхотливые сотрудники, но и тем, что зачастую уровень их профессиональной подготовки подчас выше.

Остановимся подробнее на конкуренции в сфере программ MBA. Как уже было отмечено, сегодня можно уверенно говорить, что этот образовательный сегмент в России сформировался, и является наиболее «рыночным», потому что существует для рынка и по законам рынка. Отечественные школы получили общественное признание и успешно работают. Многие менеджеры имеют возможность повысить квалификацию и получить диплом MBA в России, без «отрыва от производства».

На этом рынке достаточно ярко выделяются три лидера - это АНХ РФ, Банковский институт ГУ-ВШЭ, МИПК МГТУ им. Баумана. Доли остальных участников рынка приблизительно равны и колеблются в основном в пределах 3-6%. Емкость рынка MBA, приблизительно равна 200 млн. долларов. Любопытно отметить, что в 2004 году те же самые 200 млн. составляли емкость всего рынка российского бизнес-образования.

Оценить объем рынка бизнес-тренингов берутся не все эксперты: во-первых, компании неохотно предоставляют информацию о своих оборотах, а во-вторых, сложно оценивать функционирование рынка со значительной долей фрилансеров. Правдоподобной выглядит цифра в 1-1,5 млрд. долларов в год.

Противоречий не наблюдается в оценках концентрации рынка по регионам. В Москве и Московской области проводится 70% всех тренингов, в Санкт-Петербурге - 15%, а в регионах - 15%.

Потребность в бизнес-тренингах почти целиком удовлетворяют частные компании. Однако государственные учреждения тоже участвуют в образовании предложения, запуская своеобразные образовательные мини-программы, которые предлагают многие вузы.

По оценке рынка предложения, тренинговые компании можно разделить на три большие группы:

- крупные компании, с оборотом от 10 000 000 долларов, действуют около десяти компаний, в сумме их обороты составляют до 200 000 000 долларов;
- совокупный оборот средних можно оценить приблизительно на 500 млн. долларов;
- малые компании и фрилансеры, зарабатывающие от 120 тыс. долларов, в общем обеспечивают 200 млн. на рынке;
- мелкие компании, количество которых превосходит всех остальных вместе взятых, обладают доходами около 150 млн. долларов.

Предложение Бизнес-тренингов можно отнести к совершенной конкуренции. Выбор велик, а потребителям, в основном, несложно изменить свои предпочтения: ведь речь идет о товарах с примерно одинаковыми ценами, одинаковыми названиями и о двух днях жизни потребителей (не двух годах, как в случае МВА). Тем не менее, влияние на цены отдельными игроками возможны. В последнее время наблюдается снижение стоимости наиболее популярных программ, а причина этому - появление большого числа тренеров, работающих на себя, которые устанавливают низкие цены при выходе на рынок для привлечения потребителей.

Получение бизнес-образования само по себе является долгосрочным вложением с целью извлечения прибыли в будущем, но, как и всякая отрасль, оно без инвестиций не развивается. Как известно, инвестиции можно классифицировать по различным признакам: частные и государственные, прямые и портфельные, иностранные и внутренние. Ввиду того, что бизнес-школы еще не стали эмитентами ценных бумаг (финансирование образовательных учреждений ведется только за счет инвестиций), рассмотрим сочетание частных и государственных инвестиций в отрасль, а также влияние иностранных вложений на ситуацию в отрасли.

Полученное за рубежом бизнес-образование работодателями ценится выше, чем российское. Несмотря на то, что во время опросов выяснилось, что редкие начальники могут назвать имена ведущих западных деловых школ, к иностранным сертификатам относятся с большим уважением. Возможно, по этой причине, многие российские бизнес-школы создавались совместно с западными обществами. То есть, в надежде благотворного влияния иностранного опыта. Так, «Мирбис» был учрежден РЭА им. Г. В. Плеханова и Итальянским обществом экономических исследований, МИМ «ЛИНК» был создан как партнер Открытого Университета Великобритании. Сотрудничество российских бизнес-школ с другими государствами сегодня в основном заключается в том, что школы перенимают западные модели, приглашают из зарубежных государств преподавателей.

Живые дискуссии ведутся по поводу соотношения частных и государственных инвестиций в бизнес-образование. Нацпроект «Образование» учитывает и потребности в деловых школах.

В целом, по отзывам многих заинтересованных людей, складывается впечатление, что бизнес-образование избегает государственного вмешательства. Ректор школы «Сколково» на вопрос о степени участия государства ответил, что оно «не дает ни рубля», а также подчеркнул, что «это принципиальная позиция учредителей». Несмотря на предложенную государством поддержку, «Сколково» решила следовать требованиям бизнеса и создать «независимую модель». Помимо этого, доводом в пользу частной школы является простота ее организационно-правовой формы в сравнении с частно-государственным образованием. Таким образом, если государство вмешивается в функционирование бизнес-школы, первой реакцией становится утверждение, что в игру вступает политика, а вместе с ней и государственные чиновники. В результате, управление становится менее гибким, а бизнесмены подозревают школу в изменении содержательной направленности курсов.

Итак, деловые школы заинтересованы в привлечении частных инвестиций. Так, «Мирбис» сотрудничает с «Уралсибом». «Компания профинансировала ремонт, предоставила именные стипендии для студентов и гранты для преподавателей, а сотрудники компании будут принимать участие в учебном процессе». Вложения крупных компаний и известных предпринимателей в «Сколково» оценивают в \$60 млн.

Кроме того, начинает развиваться программа финансирования с помощью эндаумент-фондов (фондов имущества, предназначенных для целевого рефинансирования). В этом случае, помимо инвесторов и бизнес-школ, возникает необходимость в управляющей компании, которая будет распоряжаться средствами: вкладывать в ценные бумаги и выделять на нужды самой школы. 31 января 2008 года «Сколково» объявила о создании целевого капитала школы. Конкурс на доверительное управление активами выиграли ВТБ и Банк Москвы.

Законодательство об эндаумент-фондах сравнительно молодое: ему только 2 года. За это время было основано 20 фондов, однако эта цифра относится ко всем образовательным учреждениям страны, а не только к деловым институтам. Запасы фондов невелики, так как подобная практика еще непопулярна в России. В целевом фонде ВШМ содержится около 70 млн. рублей. Фонд «Сколково» пополнился на 75 млн. рублей. Эксперты утверждают, что сильный эндаумент-фонд должен иметь \$300 млн. при доходности в 10-15%. В этой сфере России есть куда расти: для сравнения, в подобном фонде Гарварда пускаются в оборот \$29 млрд.

#### *Список литературы*

1. **Бедные студенты. Рядовые ученики для бизнес-школы - сплошной убыток** [Электронный ресурс]. URL: <http://www.smoney.ru/article.shtml?2008/07/21/5941>
2. **История российского МВА** [Электронный ресурс]. URL: <http://begin.ru/reference/HistoryMBA/>
3. **Кому он нужен, этот МВА?** [Электронный ресурс]. URL: [http://www.mba.su/official3\\_full.php?table\\_num=publication&ordinal=52](http://www.mba.su/official3_full.php?table_num=publication&ordinal=52)
4. **Кризис менеджмент: невозврат долгов** [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article.shtml?2008/11/06/167523>
5. **Мировой экономический кризис: что ждет Россию и ее граждан** [Электронный ресурс]. URL: <http://www.finiz.ru/economic/article1251213/>

6. **Модельный ряд: российский рынок бизнес-образования имеет в активе два тренда - плохой и хороший** [Электронный ресурс]. URL: <http://hse.ru/news/1163613/1145767.html>
7. **Не до доходов. Эндаумент-фонды российских вузов созданы, но пусты** [Электронный ресурс]. URL: <http://www.hse.ru/lingua/en/news/3746501.html>
8. **Об итогах эксперимента по осуществлению подготовки кадров высшей квалификации по программам «Мастер делового администрирования»** [Электронный ресурс]. URL: <http://www.emba.ru/press/27.11.2003.shtml>
9. **Обзор рынка бизнес-образования и тренингов** [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sseru.org/img/news/080731.htm>
10. **Остановиться, чтобы научиться** [Электронный ресурс]. URL: [http://www.expert.ru/printissues/ural/2008/27/inter-view\\_shkola\\_skolkovo/](http://www.expert.ru/printissues/ural/2008/27/inter-view_shkola_skolkovo/)
11. **Портрет слушателей программ MBA** [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rbc.ru/reviews/business-education-2008/chapter4-mba-portrait.shtml>
12. **Пристальный взгляд на рынок бизнес-образования** [Электронный ресурс]. URL: <http://www.trainings.ru/library/reviews/?id=6342>
13. **Рейтинг российских программ MBA** [Электронный ресурс]. URL: [http://www.smba.ru/articles/mba\\_5/Article\\_mba\\_1.html](http://www.smba.ru/articles/mba_5/Article_mba_1.html)
14. **Рейтинги российских школ бизнеса** [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mba.su/main.php?id=school2>
15. **Российское MBA в ожидании бума** [Электронный ресурс]. URL: [http://www.mbaweek.net/article/read/russian\\_mba\\_bum.html](http://www.mbaweek.net/article/read/russian_mba_bum.html)
16. **Рынок бизнес-образования в России до 2016 года: возможности, перспективы, прогноз** [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rbc.ru/reviews/business-education-2008/chapter1-price.shtml>
17. **Рынок бизнес-образования в России: последние тенденции** [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ubo.ru/articles/?cat=129&pub=1404>
18. **Рынок бизнес-тренингов в России: текущее состояние и перспективы развития** [Электронный ресурс]. URL: <http://marketing.rbc.ru/research/562949953437970.shtml>
19. **Сертификация бизнес-тренеров: анализ и прогнозы** [Электронный ресурс]. URL: <http://www.trainings.ru/library/reviews/?id=9237>
20. **Увеличь свою зарплату: цикл статей** [Электронный ресурс]. URL: [http://career.ru/web/guest/library?p\\_p\\_id=EXT\\_6\\_INSTANCE\\_Ao8G&p\\_p\\_action=0&p\\_p\\_state=normal&p\\_p\\_mode=view&p\\_p\\_col\\_id=column-2&p\\_p\\_col\\_pos=1&p\\_p\\_col\\_count=2&EXT\\_6\\_INSTANCE\\_Ao8G\\_struts\\_action=%2Fext%2Flibrary%2Farticle&EXT\\_6\\_INSTANCE\\_Ao8G\\_articleResourceId=911948&EXT\\_6\\_INSTANCE\\_Ao8G\\_categoryId=154840](http://career.ru/web/guest/library?p_p_id=EXT_6_INSTANCE_Ao8G&p_p_action=0&p_p_state=normal&p_p_mode=view&p_p_col_id=column-2&p_p_col_pos=1&p_p_col_count=2&EXT_6_INSTANCE_Ao8G_struts_action=%2Fext%2Flibrary%2Farticle&EXT_6_INSTANCE_Ao8G_articleResourceId=911948&EXT_6_INSTANCE_Ao8G_categoryId=154840)
21. **Удвоить за семь лет: российский рынок бизнес-образования будет расти, несмотря на препятствия** [Электронный ресурс]. URL: <http://hse.ru/news/1163613/3440329.html>
22. **Учебы много не бывает** [Электронный ресурс]. URL: <http://www.expert.ru/printissues/d/2008/15/ucheba/>
23. **Финанс MBA на просвет** [Электронный ресурс]. URL: <http://www.finansmag.ru/93107>
24. **Четыре модели бизнес-образования в России** [Электронный ресурс]. URL: <http://www.faito.ru/archnews/1137062616,1144044423/>
25. **Specifics and dynamics of Russian business education** [Электронный ресурс]. URL: <http://www.westga.edu/~bquest/2004/russia.htm>

УДК 336.67

Альфия Ерсаиновна Тасмуханова, Гузалия Булатовна Мухаметдинова  
ГОУ ВПО «Уфимский государственный нефтяной технический университет»

#### ПОРЯДОК ПРИЗНАНИЯ ВЫРУЧКИ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ ИНОСТРАННОЙ КОМПАНИИ (НА ПРИМЕРЕ ФИЛИАЛА КОМПАНИИ «ХАЛЛИБУРТОН ИНТЕРНЭШНЛ, ИНК.» В Г. НОЯБРЬСКЕ)<sup>©</sup>

Компания *Halliburton* является американской компанией, работающей на территории Российской Федерации. Филиал компании «Халлибуртон Интернэшнл, Инк», расположенный в г. Ноябрьске, занимается предоставлением нефтесервисных услуг, включая услуги по цементированию, по комплексному использованию и утилизации буровых растворов и растворов для заканчивания скважин, наклонно-направленным бурением, каротажами в процессе бурения и др.

В своей работе специалисты финансовой службы компании ориентируются как на российские, так и на международные стандарты. Порядок признания выручки и производственных затрат в филиале компании «Халлибуртон Интернэшнл Инк» в г. Ноябрьск имеет свои особенности.

Во-первых, по функциям (*by function*) затраты группируются в соответствии с функциональными сферами деятельности (*PSLs - Product Service Lines*): буровые растворы; наклонно-направленное бурение; цементирование обсадных колонн; гидроразрыв пласта; заканчивание скважин; буровые долота.

Во-вторых, затраты группируются по месту возникновения (*by cost centers*): Нижневартовск; Ноябрьск; Бузулук; Тюмень; Усинск; Москва; Губкинский; Красноярск; Иркутск; Астрахань; Нефтеюганск; Сахалин.