

# СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК [65.011+658.62.018]:330.131.52

**Л. Н. АХТУЛОВА  
А. Л. АХТУЛОВ  
И. Ф. ИВАНОВА  
В. Ф. МАЛЫГИНА  
С. Т. ТАШМАГАМБЕТОВА**

Омский государственный университет  
путей сообщения,

Тобольский индустриальный институт —  
филиал ТюмГНГУ

## **ПРИНЦИПЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

В статье рассмотрены некоторые рекомендации, которые помогут организациям разрабатывать и внедрять собственные методики оценки результативности систем менеджмента качества (СМК), предложена методика определения результативности процессов. Сформулированы основные задачи по оценке результативности СМК. Рассмотрен выбор критериев по их значимости.

**Ключевые слова:** процесс, результативность, эффективность, система менеджмента качества.

Необходимо понимать, что современная концепция менеджмента организации — это концепция руководства управлением любым целенаправленным видом деятельности, позволяющая достигать успеха не только в сфере производства [1, 2], но и в госу-

дарственном и муниципальном управлении [3], в военно-промышленном комплексе [4] и других сферах деятельности [5–7].

Современным организациям необходимо научиться результативно использовать все возмож-

ности воздействия на процесс формирования, обеспечения и поддержания необходимого уровня конкурентоспособности, обеспечивая на всех этапах жизненного цикла постоянное улучшение деятельности.

Поэтому главной целью создания систем менеджмента качества является содействие в обеспечении удовлетворенности потребителей, то есть характеристики продукции должны удовлетворять потребности и ожидания, которые, как правило, отражают требования потребителей в нормативно-технической документации. Но так как потребности и ожидания постоянно меняются, то и организации испытывают давление, обусловленное конкуренцией и техническим прогрессом, что приводит к необходимости совершенствования как продукции и процессов, так и деятельности в целом.

В настоящее время в мировой практике применяются различные системы менеджмента, но для успешной деятельности они должны обеспечивать возможность реализации ключевых принципов системного управления организацией, основанных на принципах менеджмента качества [8, 9].

Системный подход к менеджменту качества побуждает организации анализировать требования потребителей, определять процессы, способствующие получению продукции, приемлемой для потребителей, а также поддерживать эти процессы в управляемом состоянии. Система менеджмента качества в настоящее время [10] стала основой постоянного улучшения с целью обеспечения удовлетворенности как потребителей, так и всех заинтересованных сторон, которая дает как организации, так и потребителю уверенность в способности поставлять продукцию, полностью соответствующую требованиям.

Согласно [8, 9], применение принципов менеджмента качества не только обеспечивает непосредственные выгоды, но и вносит важный вклад в менеджмент затрат и рисков, что позволяет помочь организациям всех видов и размеров обеспечивать эффективное функционирование и оценивать результативность как систем менеджмента качества, так и деятельности организации в целом.

Таким образом, принципы, касающиеся общей эффективности и результативности организации, будут влиять на [10]:

- лояльность потребителей;
- долговременные и повторные деловые контакты и обращения;
- результаты работы, такие как доход и доля на рынке;
- гибкую и быструю реакцию на изменения рынка;
- затраты и количество циклов посредством результативного и эффективного использования ресурсов;
- выстраивание оптимальной цепи процессов, что позволяет достигать желаемого результата наилучшим образом;
- получение конкурентных преимуществ за счет улучшения возможностей организации;
- понимание и мотивацию в отношении целей и задач организации, а также участия в постоянном улучшении профессионализма работников;
- уверенность заинтересованных сторон в результативности и эффективности организации, подтвержденных выгодами и репутацией деятельности организации;
- способность создавать ценности как для организации, так и для поставщиков за счет гибкости

и скорости совместной реакции на изменения рынка, оптимизируя затраты и ресурсы.

Таким образом, можно отметить, что в настоящее время «функциональный подход» в деятельности организации уже морально устарел и выбор процессного подхода к построению системы менеджмента становится очевидным. Так как применение «функционального подхода» предполагает распределение между структурными единицами организации функций, за ними закрепленных. Получается набор функций, которые часто бывают не взаимосвязанными. Сотрудники, успешно выполняя четко поставленные задачи, перестают видеть конечные результаты всей организации и осознавать свое место в общей цепочке. Процессный подход рассматривает организацию как совокупность процессов, преобразующих входы в выходы.

В соответствии с [8] «преимущество процессного подхода состоит в непрерывности управления, которое он обеспечивает на стыке отдельных процессов в рамках их системы, а также при их комбинации и взаимодействии».

Концепция внедрения системы менеджмента качества в организации на основе процессного подхода рассматривалась многими зарубежными и отечественными авторами [1, 5]. Причинами неудач являлось многое: и незаинтересованность высшего руководства, и формальное отношение к внедрению систем менеджмента качества, и сопротивление персонала нововведениям, и формальное внедрение процессного подхода.

Необходимо отметить еще ряд факторов, которые влияют на результативность систем менеджмента качества при применении процессного подхода.

Важную роль в построении систем менеджмента качества играет такой фактор, как информационное обеспечение. В [8–10] рассмотрены принципы и практические решения организации информационного обеспечения, определены показатели, характеризующие информационную насыщенность процессов систем менеджмента качества.

Необходимо не только описать процессы, протекающие в организации, но и установить владельцев процессов. Ответственность за управление процессом должна быть закреплена только за одним сотрудником организации.

Построение моделей процессов [11], протекающих в организации, позволяют не только показать все составляющие элементы конкретного процесса (исходные данные, необходимые ресурсы, механизмы управления, получаемый результат на выходе), но и отразить последовательность действий. Каждый этап протекания какого-либо процесса мы можем отследить и вовремя принять предупреждающие и корректирующие мероприятия. Осуществление предупреждающих действий заблаговременно позволит избежать незапланированных затрат, а принятие корректирующих мероприятий позволит больше не повторять конкретной ошибки.

Грамотное применение информационных программ, моделирование и автоматизация процессов способствуют повышению результативности систем менеджмента качества.

Многие организации пренебрегают принципами менеджмента качества, описанными в [8, 9]. Но данные принципы составляют лишь «скелет» системы менеджмента. Значимость каждого принципа представлена в табл. 1.

Как видно из табл. 1, все принципы менеджмента влияют на функционирование системы менеджмента, каждый принцип выполняет свою задачу.

Таблица 1

Шкала значимости принципов менеджмента

Принцип	Рейтинг	Значимость
Ориентация на потребителя	1	0,20
Лидерство руководителя	3	0,20
Вовлечение персонала	2	0,20
Процессный подход	4	0,15
Системный подход	5	0,15
Постоянное улучшение	8	0,05
Принятие решений, основанных на фактах	6	0,05
Взаимовыгодные отношения с поставщиками	7	0,05
	S=	1

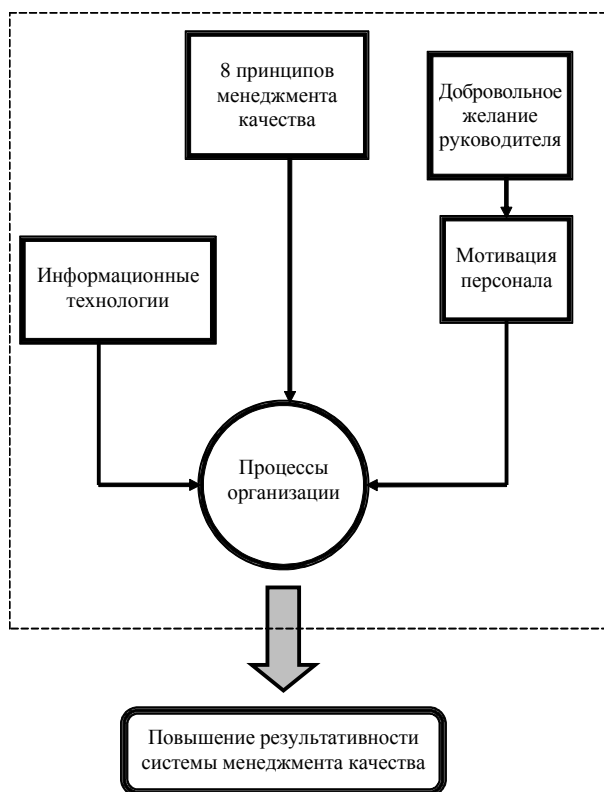


Рис. 1. Блок-схема основных факторов при построении процессной модели системы менеджмента качества

Ориентация на потребителя — удовлетворить запросы и предугадать желания потребителя.

Лидерство руководителя — определение политики развития и миссии организации. Именно от лидера зависит реальное внедрение процессного подхода.

Вовлечение персонала. Персонал — основа организации, и от вовлечения персонала во взаимодействие процессов функционирования зависит успех организации.

Внедрить в организации процессный подход или формально описать процессы в стандартах организации (положениях, инструкциях) — выбор руководителя. Насколько истинным желанием руководства будет построить систему менеджмента качества на

основе процессного подхода, напрямую зависит результат деятельности. Вовлечение сотрудников — процесс длительный и трудоемкий. Во многих российских организациях нелегко переломать мышление сотрудников, зачастую причиной этого является боязнь каких-либо изменений (новшеств), сопротивление к получению знаний в области менеджмента качества, страх перед новой системой работы и др. Руководителю необходимо разработать программу, которая поможет справиться со всеми трудностями и вовлечь сотрудников. В данном случае может использоваться такой инструмент, как мотивация персонала, ведь от результативного труда зависит успех организации.

Таким образом, добровольное принятие решения руководства и вовлечение персонала — необходимые условия реального внедрения процессного подхода.

В итоге можно утверждать, что на построение системы менеджмента качества на основе процессного подхода влияет много факторов [12]: и добровольная воля руководителя, и реализация принципов менеджмента качества, и информационные технологии, с помощью которых строятся модели процессов (рис. 1).

#### Библиографический список

- Ахтулова, Л. Н. Управление несоответствиями в серийных технологических процессах промышленного предприятия / Л. Н. Ахтулова, О. В. Дежурова, Д. А. Грюнер // Омский научный вестник. — 2009. — № 3 (83). — С. 149–153.
- Ахтулова Л. Н. Идентификация процессов системы менеджмента качества промышленного предприятия / Л. Н. Ахтулова, А. М. Суртаев // Омский научный вестник. — 2009. — № 1 (75). — С. 84–86.
- Ахтулов, А. Л. Особенности разработки руководства по качеству для органа местного самоуправления / А. Л. Ахтулов, Л. Н. Ахтулова, А. Ю. Кривун // Омский научный вестник. — 2013. — № 3 (119). — С. 56–58.
- Ахтулов, А. Л. Система менеджмента качества как основа конкурентоспособности коммерческого банка / А. Л. Ахтулов, Е. Ю. Бирюкова // Вестник Ижевского государственного технического университета. — 2009. — № 4 (44). — С. 78–79.
- Ахтулов, А. Л. Методика оценки качества процессов проектирования сложных технических устройств / А. Л. Ахтулов, А. В. Леонова, Л. Н. Ахтулова // Омский научный вестник. — 2013. — № 3 (123). — С. 87–91.

6. Ахтулов, А. Л. Логистический аутсорсинг как основное направление обеспечения качества процесса цепей поставок в деятельности организации / А. Л. Ахтулов, Л. Н. Ахтулова, Н. А. Чанчибадзе, С. В. Лумпова // Омский научный вестник. — 2013. — № 2 (116). — С. 61–63.

7. Ахтулов, А. Л. Использование карт потока создания ценности как средство постоянного улучшения деятельности организации / А. Л. Ахтулов, Л. Н. Ахтулова, Т. И. Стадольская // Омский научный вестник. — 2013. — № 5 (122). — С. 40–46.

8. ГОСТ ISO 9000-2011. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. — М.: Стандартинформ, 2012. — 32 с.

9. ГОСТ ISO 9001-2011. Системы менеджмента качества. Требования. — М.: Стандартинформ, 2012. — 36 с.

10. ГОСТ Р ИСО 9004-2010. Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качеств. — М.: Стандартинформ, 2011. — 46 с.

11. Ахтулова Л. Н. Алгоритм прогнозирования несоответствий в модели улучшения качества серийных процессов производства / Л. Н. Ахтулова, О. В. Дежурова // Омский научный вестник. — 2010. — № 1 (87). — С. 105–109.

12. Ахтулов, А. Л. Измерение результативности системы менеджмента качества как инструмент совершенствования деятельности организации / А. Л. Ахтулов, Л. Н. Ахтулова, А. Ю. Мустакова, С. Т. Ташмагамбетова // Омский научный вестник. — 2013. — № 1(117). — С. 132–136.

**АХТУЛОВА Людмила Николаевна**, кандидат технических наук, доцент (Россия), доцент кафедры «Экономика транспорта, логистика и управление качеством» Омского государственного университета путей сообщений (ОмГУПС).

**АХТУЛОВ Алексей Леонидович**, доктор технических наук, профессор (Россия), профессор кафедры электроэнергетики Тобольского индустриального института — филиал Тюменского государственного нефтегазового университета; профессор кафедры «Вагоны и вагонное хозяйство» ОмГУПС, действительный член Международной академии авторов научных открытий и изобретений и Академии проблем качества, почетный работник высшего профессионального образования.

**ИВАНОВА Ирина Фёдоровна**, аспирантка кафедры «Вагоны и вагонное хозяйство» ОмГУПС.

**МАЛЫГИНА Вера Фёдоровна**, аспирантка кафедры «Вагоны и вагонное хозяйство» ОмГУПС.

**ТАШМАГАМБЕТОВА Сауле Тулегеновна**, аспирантка кафедры «Вагоны и вагонное хозяйство» ОмГУПС. Адрес для переписки: [ahtulov-al1949@yandex.ru](mailto:ahtulov-al1949@yandex.ru)

Статья поступила в редакцию 02.07.2014 г.

© Л. Н. Ахтулова, А. Л. Ахтулов, И. Ф. Иванова, В. Ф. Малыгина, С. Т. Ташмагамбетова

УДК 338.465.2

**С. В. КОНДРАТЮКОВ**  
**С. С. СТАУРСКИЙ**

Омская академия МВД России

Сибирская государственная  
автомобильно-дорожная академия,  
г. Омск

## ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЧАСТНЫХ ОХРАННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ КАК ОСОБЫЙ ВИД ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Данная статья посвящена изучению особенностей деятельности частных охранных организаций в России. Авторы работы предлагают рассматривать деятельность частных охранных организаций в России как особый вид предпринимательства. Авторы работы отмечают основные положительные и отрицательные черты, присущие частной охранной организации, и особенности функционирования охранных организаций в современной России.

**Ключевые слова:** частные охранные организации, экономическая эффективность, конкурентоспособность, охранные услуги, особый вид предпринимательства.

Частная охранная организация, в соответствии с Гражданским законодательством, «имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде» [1].

Именно в ней формируются экономические отношения по производству и продаже охранных

услуг, необходимых для защиты различных объектов от неблагоприятных воздействий.

В соответствии с основным законом, регламентирующим частную охранную деятельность [2], «в целях охраны разрешается предоставление следующих видов услуг:

1) защита жизни и здоровья граждан;

2) охрана объектов и (или) имущества (в том числе при его транспортировке), находящихся в собственности, во владении, в пользовании, хозяйственном ведении, оперативном управлении или доверительном

управлении, за исключением объектов и (или) имущества, предусмотренных пунктом 7;

3) охрана объектов и (или) имущества на объектах с осуществлением работ по проектированию, монтажу и эксплуатационному обслуживанию технических средств охраны, перечень видов которых устанавливается Правительством Российской Федерации и (или) с принятием соответствующих мер реагирования на их сигнальную информацию;

4) консультирование и подготовка рекомендаций клиентам по вопросам правомерной защиты от противоправных посягательств;

5) обеспечение порядка в местах проведения массовых мероприятий;

6) обеспечение внутриобъектового и пропускного режимов на объектах, за исключением объектов, предусмотренных пунктом 7;

7) охрана объектов и (или) имущества, а также обеспечение внутриобъектового и пропускного режимов на объектах, которые имеют особо важное значение для обеспечения жизнедеятельности и безопасности государства и населения и перечень которых утверждается в порядке, установленном Правительством Российской Федерации» [2].

Оказание услуг, перечисленных выше, разрешается только организациям, специально учреждаемым для их выполнения и имеющим лицензию, выданную органами внутренних дел.

«Охранная деятельность организаций не распространяется на объекты, подлежащие государственной охране, перечень которых утверждается Правительством Российской Федерации. Охранным организациям разрешается оказывать услуги в виде вооруженной охраны имущества в порядке, установленном Правительством Российской Федерации, а также использовать технические и иные средства, не причиняющие вреда жизни и здоровью граждан и окружающей среде, средства оперативной радио- и телефонной связи» [2].

Частная охранная организация может быть создана только в форме общества с ограниченной ответственностью и не может осуществлять иную деятельность, кроме охранной. Уставный капитал частной охранной организации не может быть менее ста тысяч рублей. Для частной охранной организации, оказывающей (намеренной оказывать) услуги по вооруженной охране имущества и (или) услуги, предусмотренные пунктом 3, уставный капитал не может быть менее двухсот пятидесяти тысяч рублей [2].

Таким образом, частная охранная организация — это законодательно определенная и исторически сложившаяся форма предпринимательской деятельности, которая на основе договорных отношений с субъектами (юридическими и физическими лицами) предоставляет специфические услуги (связанные с использованием технических средств и оружия), требующие оплаты. Основной целью организации является систематическое извлечение прибыли, ее максимизация и достижение высокой конкурентоспособности на рынке.

Экономическая самостоятельность частных охранных организаций проявляется в полной обособленности имеющих ресурсы, их индивидуальном выборе и отдельном обороте. Эти организации существуют в качестве экономических систем, встроенных в общую структуру общественных отношений и обеспечивающих процесс воспроизводства. Конкурентоспособность охранной организации является основной целью ее функционирования и обеспечивается оказанием конкурентоспособных услуг при

высокой эффективности и безопасности деятельности на рынке, что способствует надежной защите охраняемых объектов.

Исторически сложилось, что «производство и продажа охранных услуг были важной составляющей политической экономии раннего капитализма» [3]. Так, основной проблемой, которой посвящено большинство работ экономического историка Ф. Лэйна, является связь между охраной (protection — защитой, англ.) и извлечением доходов. Он предложил разделить предприятия на два типа: первые — те, которые производят охрану, и вторые — те, которые производят материальные блага или услуги и при этом платят за охрану [4].

«В ту далекую эпоху предприятия, производившие охранные услуги, — города — государства, королевства и княжества, как политические организации, занимались сбором охранных дани, составляющей важнейший источник их дохода» [5].

При переходе к рынку охрана становится одним из новых видов предпринимательства, который для России имеет особое значение в связи с криминализацией большинства сфер хозяйства и является абсолютно новым явлением, требующим глубокого экономического анализа и совершенствования.

В связи с чем автором предлагается дополнить и уточнить основные понятия и определения, связанные с охранной деятельностью.

Так, по нашему мнению, охрана — это услуга, предусматривающая предоставление на добровольной, платной, а в ряде случаев — на обязательной и безвозмездной основах (государственные мероприятия и самоохрана) специфических действий, направленных на обеспечение сохранности жизни (здоровья), имущества, собственности, экономической и других видов безопасности юридических и физических лиц, в соответствии с договором либо законом.

Частная охранная деятельность — особый вид предпринимательства, имеющий целью систематическое извлечение прибыли (дохода), от оказания охранных услуг юридическим и физическим лицам, нуждающимся в защите личных, имущественных интересов, а также в безопасном ведении бизнеса (иной деятельности) и заключающийся в оказании общественно полезных действий по предотвращению неблагоприятных воздействий на объект охраны.

Охрана объектов, как основной вид охранный деятельности, характеризуется широким спектром мероприятий по защите субъектов хозяйствования. Эти услуги объединяют в себе действия охранных организаций, направленные на обеспечение безопасности персонала объектов, зданий, офисов, производственных помещений, складов, территорий, сооружений, коммуникаций и т. п., а также на сохранность имущества, ценностей, денежных средств и иных материальных объектов, согласно условиям договора.

Охрана личного имущества граждан включает в себя мероприятия по обеспечению сохранности движимого и недвижимого имущества, а также организацию защиты домов, подъездов, автостоянок, гаражей, садовых кооперативов и т. п.

Охрана и сопровождение грузов, ценностей, денежных средств осуществляется сотрудниками охранных организаций в населенных пунктах и между ними, вплоть до пересечения границ государств СНГ.

Охрана физических лиц или услуги телохранителей широко востребованы представителями бизнес-элиты.

Охрана общественного порядка заключается в проведении ряда мероприятий со стороны охранных организаций по недопущению и пресечению правонарушений и преступлений на объектах и территориях.

Обеспечение пропускного режима предотвращает несанкционированный доступ на территорию и в помещения посторонних лиц, исключает случаи хищений и правонарушений на обслуживаемом объекте.

Защита информации возлагается в большинстве случаев на службы безопасности объектов, однако и со стороны охраны необходимо осуществлять меры, направленные на предотвращение утечки (хищения) сведений, представляющих коммерческую тайну.

Производство, монтаж, обслуживание, ремонт приборов и систем охранно-пожарной сигнализации считаются дополнительными услугами охранных организаций и реализуются лишь на крупных фирмах, имеющих соответствующие лицензии и оборудование.

Современные тенденции на рынке диктуют необходимость перехода от традиционных физических видов охраны объектов к более надежным и совершенным техническим системам и комплексам.

Новым видом дополнительных действий со стороны охранных организаций являются консалтинговые услуги, заключающиеся в проведении обследования объектов на предмет совершенствования их безопасности, в прогнозировании ситуации вокруг субъектов хозяйствования и выработке рекомендаций организационного и технического характера, позволяющие усилить их надежность и защищенность.

Специфика охранных услуг заключается в использовании подготовленного, имеющего лицензии персонала (охранников), инженерно-технического оборудования, оружия и специальных средств для осуществления защитных мероприятий по предотвращению и пресечению неблагоприятных воздействий на объект охраны. Кроме того, наличие на рынке таких конкурентов, как подразделения вневедомственной охраны при органах внутренних дел и федерального государственного унитарного предприятия ФГУП «Охрана МВД России», предопределяет интенсивность конкуренции со стороны государственных охранных структур, не имеющих аналогов за рубежом.

Отметим основные положительные и отрицательные черты, присущие частной охранной организации.

Положительные:

- экономическая и организационная самостоятельность;
- рыночные методы ценообразования;
- мотивация на эффективную деятельность (оптимизация затрат, стремление к качественным услугам);
- полная материальная ответственность за оказанные услуги;
- широкие возможности акционерной формы организации при укрупнении бизнеса;
- гибкость в принятии решений и внедрении инноваций;
- материальная мотивация сотрудников.

Отрицательные:

- зависимость от контролирующих органов и несовершенства законодательства;
- слабая материально-техническая база;

— финансовая неустойчивость (ограниченный доступ к кредитным ресурсам, зависимость от рыночной конъюнктуры и возмещения материального ущерба);

— низкая правовая и социальная защищенность сотрудников;

— использование форм и методов недобросовестной конкуренции.

Новый рынок охранных услуг начала 90-х годов прошлого столетия определялся наличием следующих критериев оценки конкурентоспособности предпринимателей со стороны реальных и потенциальных клиентов:

— имидж предприятия, складывающийся из уровня отношений с силовыми структурами, государством и криминалом;

— кадровый состав фирмы, степень профессиональной подготовки персонала, его связи с государственными структурами и преступными группировками;

— способность решать коммерческие и личные споры оперативно, «малой кровью» и за умеренную плату.

Таким образом, лидерами формировавшегося российского рынка охранных услуг становились легальные и нелегальные предприниматели, тяготевшие либо к силовым государственным структурам, либо к преступным группировкам. Конкурентная борьба за место на рынке и клиентов сводилась, в большинстве случаев, к жестким разборкам и физическому устранению соперников.

В то время управление ценовыми и качественными параметрами конкуренции не являлось доминирующим, так как и сами клиенты в лице новоиспеченных бизнесменов переживали период первоначального, криминального, накопления капитала и стоимость защитных мероприятий варьировалась в широких пределах.

«Слабое развитие рынка бытовых услуг не дает возможности легальному бизнесу полностью занять существующие ниши, нередко рынок без борьбы отдается на откуп теневому сектору» [6].

Однако в дальнейшем деятельность охранных предприятий принимала все более цивилизованные формы. Это выражалось, прежде всего, в трансформации «боевых» способов решения коммерческих споров, силовых методов недобросовестной конкуренции в осознанное, профессиональное удовлетворение потребностей населения и организаций.

Характерной чертой конца 90-х годов во взаимодействии клиентов и фирм уже становилось главенство экономических приоритетов перед иными интересами. На первый план выходит необходимость в разработке принципов формирования конкурентных основ ведения бизнеса, снижающих риск и повышающих качество оказываемых услуг, тем самым обеспечивая безопасность охранных организаций и обслуживаемых объектов.

Этому способствовали следующие факторы: устойчивый рост числа зарегистрированных охранных предприятий; дальнейшее развитие конкуренции между производителями услуг; устойчивый процесс роста спроса на различные виды защитных мероприятий со стороны реальных и потенциальных клиентов; ослабление роли государственных структур (уменьшение доли на рынке вневедомственной охраны); становление отношений с развитыми странами по вопросам негосударственной безопасности; технический прогресс в сфере охранных технологий и интеллектуальных комплексов, приход к руководству охранных организаций профессионалов.

Приоритетными становятся такие критерии работы охранных фирм, как показатели конкурентоспособности (прежде всего рыночная доля), эффективности (величина полученного дохода, рентабельность), тарифы на предоставляемые услуги, уровень качества; перечень предлагаемых мероприятий; способность фирм предлагать сопутствующие услуги и товары (комплекс безопасности), в том числе зарубежные системы и приборы охранной сигнализации и видеонаблюдения.

Повышается роль потребителя в выборе самой охранной организации, ее услуг и условий сервиса, которая проявляется в реальной степени его удовлетворенности.

Таким образом, период становления рынка охранных услуг в России постепенно переходит к поступательному развитию частного охранного предпринимательства, которое в развитых странах органично включено в систему диверсифицированного бизнеса и служит защите собственности, граждан и производства.

#### Библиографический список

1. Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.garant.ru/> (дата обращения: 07.07.2014).

2. Российская Федерация. Законы. Закон РФ «О частной детективной и охранной деятельности в РФ» от 11 марта 1992 г. № 2487-1 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.garant.ru/> (дата обращения: 07.07.2014).

3. Волков, В. В. Политэкономика насилия, экономический рост и консолидация государства / В. В. Волков // Вопросы экономики. — 1999. — № 10. — С. 44–59.

4. Lane, F. Economic Consequences of Organized Violence / F. Lane // The Journal of Economic History. — 1958. — Vol. 18, December. — P. 402–405.

5. North, D. The Rise of the Western World / D. North, P. Tomas // A New Economic History. Cambridge: Cambridge University Press, 1973. — 240 p.

6. Дадашев, А. Эффективность поддержки малого предпринимательства / А. Дадашев // Вопросы экономики. — 2002. — № 7. — С. 127–139.

**КОНДРАТЮКОВ Сергей Владимирович**, кандидат экономических наук, доцент (Россия), доцент кафедры экономической теории и финансового права Омской академии МВД России.

Адрес для переписки: [ksv-omsk@mail.ru](mailto:ksv-omsk@mail.ru)

**СТАУРСКИЙ Станислав Станиславович**, кандидат экономических наук, доцент (Россия), доцент кафедры общей экономики и права Сибирской государственной автомобильно-дорожной академии.

Адрес для переписки: [Sss-qq@yandex.ru](mailto:Sss-qq@yandex.ru)

Статья поступила в редакцию 08.07.2014 г.

© С. В. Кондратюков, С. С. Стаурский

УДК 338.465.2

**Е. С. СТАУРСКИЙ**  
**С. С. СТАУРСКИЙ**

Омская академия МВД России

Сибирская государственная  
автомобильно-дорожная академия,  
г. Омск

## ИССЛЕДОВАНИЕ БЕЗРАБОТИЦЫ НА РЫНКЕ ТРУДА ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

В изложенной статье авторы осуществили попытку провести анализ безработицы на рынке труда Омской области. В работе сделан расчет соответствующих статистических показателей, на основании которых можно охарактеризовать состояние безработицы на рынке труда Омской области.

**Ключевые слова:** безработица, район, статистическая совокупность, вариационный ряд.

Проблема занятости населения стала одной из острейших социальных проблем, с которыми столкнулось человечество. Безработица несет с собой не только бедность значительным слоям населения, но и духовную, моральную, нравственную деградацию людей. Поэтому решение проблемы занятости населения стоит в числе наиважнейших, первоочередных задач в любой цивилизованной стране. Проблема занятости населения и безработицы на сегодняшний день является весьма актуальным вопросом для многих стран [1].

В своих предыдущих работах авторы провели определенное исследование рынка труда Омской

области [2–8]. В данной статье авторы продолжают свою работу по исследованию рынка труда.

Для проведения анализа безработицы на рынке труда Омской области были использованы статистические данные о численности безработных в экономике Омской области, которые приведены в табл. 1 [9].

Для проведения исследования строим вариационный ряд с равными интервалами для показателя «Численность безработных в экономике Омской области» (табл. 1) [10, с. 148].

Для этого определяем оптимальное число групп численности безработных с помощью формулы Стерджесса по формуле (1)

$$K=1+3,322LgN. \quad (1)$$

Подставляя известные значения из табл. 1 в формулу (1) получаем следующий результат. При объеме статистической совокупности  $N=32$  (количество районов в Омской области в 2013 г.) коэффициент Стерджесса имеет следующее значение

$$K=1+3,332Lg32=6.$$

Для дальнейших расчетов примем значение коэффициента Стерджесса равным  $K=6$ .

По данным табл. 1, максимальная численность безработных в экономике на конец 2013 г. была в Тарском районе  $X_{max}=600$  человек, а минимальная численность — в Большеуковском районе  $X_{min}=175$  человек.

Величина интервала для каждой группы рассчитывается по формуле (2)

$$h = \frac{X_{max} - X_{min}}{K}. \quad (2)$$

На основании выше приведенных данных величина интервала для каждой группы составляет

$$h = \frac{600 - 175}{6} = 70,84 \approx 71.$$

Таким образом, примем величину интервала равной  $h=71$ . Это позволит образовать шесть групп, в которые войдут все единицы статистической совокупности.

С учетом полученных результатов устанавливаем интервалы значений, относимых к отдельным группам:

- первая группа: от  $X_{min}=175$  до 245 включительно;
- вторая группа: свыше 245 до 316 включительно;
- третья группа: свыше 316 до 387 включительно;
- четвертая группа: свыше 387 до 458 включительно;
- пятая группа: свыше 458 до 529 включительно;
- шестая группа: свыше 529 до 600 включительно.

В результате расчетов мы получили шесть групп численности безработных в экономике Омской области, а также их интервалы значений.

Для проведения дальнейшего анализа составляем вариационный ряд (табл. 2).

Анализ вариационного ряда позволяет сделать следующие выводы:

1. Наименьшая безработица в экономике Омской области наблюдается в следующих четырех районах:

Таблица 1  
Численность безработных в экономике Омской области

№ п/п	Район	Численность безработных в экономике (на 1 января 2013 г.), человек
1	Азовский	261
2	Большереченский	320
3	Большеуковский	175
4	Горьковский	295
5	Знаменский	270
6	Исилькульский	350
7	Калачинский	423
8	Колосовский	268
9	Кормиловский	342
10	Крутинский	314
11	Любинский	315
12	Марьяновский	254
13	Москаленский	370
14	Муромцевский	362
15	Называевский	341
16	Нижеомский	375
17	Нововаршавский	350
18	Одесский	393
19	Оконешниковский	335
20	Омский	352
21	Павлоградский	361
22	Полтавский	383
23	Русско-Полянский	330
24	Саргатский	375
25	Седельниковский	222
26	Таврический	465
27	Тарский	600
28	Тевризский	193
29	Тюкалинский	344
30	Усть-Ишимский	190
31	Черлакский	364
32	Шербакульский	320
	Итого:	10612

Большеуковском, Седельниковском, Тевризском, Усть-Ишимском — до 245 человек.

2. Несколько хуже обстоят дела с безработицей в одиннадцати районах (Азовский, Горьковский, Знаменский, Колосовский, Крутинский, Любинский, Марьяновский). Данный показатель варьируется между 245–316 человек.

Таблица 2  
Вариационный ряд численности безработных в Омской области

№ гр.	Интервал численности занятых, человек	№ районов	Число районов, $f_i$
1	175–245	3, 25, 28, 30	4
2	245–316	1, 4, 5, 8, 10, 11, 12	7
3	316–387	2, 6, 9, 13, 14, 15, 16, 17, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 29, 31, 32	17
4	387–458	7, 18	2
5	458–529	26	1
6	529–600	27	1
		Итого	32



Накопленные частоты по числу районов Омской области

№ гр.	Интервал численности безработных, человек	Число районов (частота), $f_i$	Средняя численность безработных района для группы, человек, $x_i$	$x_i \cdot f_i$	Накопленная частота	
					по числу районов, $S_i$	% к итогу
1	175–245	4	210	841,67	4	12,50
2	245–316	7	281	1968,75	11	34,38
3	316–387	17	352	5985,42	28	87,50
4	387–458	2	422	845,83	30	93,75
5	458–529	1	493	493,75	31	96,88
6	529–600	1	564	564,58	32	100
Итого		32	—	10700	—	—

3. Немного больше безработных сосредоточено в семнадцати районах Омской области (Большереченский, Исилькульский, Кормиловский, Москаленский, Муромцевский, Называевский, Нижнеомский, Нововаршавский, Оконешиковский, Омский, Павлоградский, Полтавский, Русско-Полянский, Саратовский, Тюкалинский, Черлакский, Шербакульский). Численность безработных в этих районах находится в рамках между 316 человек и 386.

4. Значительно больше безработных в Калачинском и Одесском районах: численность безработных в пределах 387–459 человек.

5. Еще больше безработных сосредоточено в Таврическом районе — 465 человек.

6. Самое большое количество безработных в Тарском районе: 600 человек.

Проведем анализ показателей, характеризующих центр группирования вариационного ряда, приведенного в табл. 3.

Определим среднюю численность безработных района для каждой группы как середину соответствующего интервала.

Вычислим накопленные частоты по числу районов по формуле

$$S_i = \sum_{j=1}^i f_j. \quad (3)$$

Подставляя известные значения в формулу (3), получаем результаты, которые приведены в табл. 3.

В результате расчетов мы определили накопленные частоты по числу районов Омской области.

После этого рассчитываем среднюю численность безработных одного района для всей статистической совокупности, приведенной в табл. 3. Данный расчет осуществляем по формуле (4) средней арифметической взвешенной, применяемой для сгруппированных данных

$$\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^k x_i \cdot f_i}{\sum_{i=1}^k f_i}. \quad (4)$$

Подставляя значения из табл. 3, получаем следующий результат:

$$\bar{x} = \frac{210 \cdot 4 + 281 \cdot 7 + 352 \cdot 17 + 422 \cdot 2 + 493 \cdot 1 + 564 \cdot 1}{4 + 7 + 17 + 2 + 1 + 1} =$$

=334 человека.

Результаты анализа показывают, что средняя численность безработных одного района Омской области составляет примерно 334 человека.

После этого определим моду  $M_o$  интервального ряда. Наибольшее число районов было отнесено к третьей группе  $f_3 = 17$  (табл. 3), поэтому третий интервал является модальным и моду следует искать в нем (левая граница модального интервала:  $x_0 = 316$ ; размер модального интервала:  $h = 71$ ; частота в модальном интервале:  $f_{M_o} = 17$ ; частота в интервале перед модальным:  $f_{M_o-1} = 7$ ; частота в интервале после модального:  $f_{M_o+1} = 2$ ).

Мода  $M_o$  интервального ряда рассчитывается по формуле (5)

$$M_o = x_0 + h \frac{f_{M_o} - f_{M_o-1}}{(f_{M_o} - f_{M_o-1}) + (f_{M_o} - f_{M_o+1})}. \quad (5)$$

Подставляя вышеуказанные значения в формулу (5), получаем значение моды  $M_o$

$$M_o = 316 + 71 \frac{17-7}{(17-7)+(17-2)} = 345 \text{ человек.}$$

Таким образом, на основании данного расчета можно утверждать, что в анализируемых районах Омской области численность безработных района в 334 человека встречается в данной статистической совокупности чаще других.

Для расчета медианы  $M_e$  интервального ряда необходимо установить, на какой интервал приходится середина вариационного ряда. Поскольку в третьем интервале накопленная частота впервые превышает 50 % от общего итога (87,5 %), то данный интервал является медианным (левая граница медианного интервала:  $x_0 = 316$ ; размер медианного интервала:  $h = 71$ ; частота в медианном интервале:  $f_{M_e} = 17$ ; накопленная частота в интервале перед медианным:

$S_{M_e-1} = 11$ ; сумма частот по всем интервалам:  $\sum_{i=1}^k f_i = 32$ ).

Медиана  $M_e$  интервального ряда рассчитывается по формуле (6)

$$M_e = x_0 + h \frac{\frac{\sum_{i=1}^k f_i}{2} - S_{M_e-1}}{f_{M_e}}. \quad (6)$$

На основании формулы 6 и вышеуказанных значений получаем следующее значение медианы  $M_e$  интервального ряда

$$M_e = 316 + 71 \cdot \frac{\frac{32}{2} - 11}{17} = 337 \text{ человек.}$$

Следовательно, можно утверждать, что в 2013 г. одна половина районов Омской области имела численность безработных менее 337 человек, а другая — более.

Таким образом, на основании статистических данных о численности безработных в Омской области и аппарата математической статистики был проведен анализ структуры безработицы районов Омской области.

#### Библиографический список

1. Лобачева, Е. Н. Экономическая теория : учеб. / Е. Н. Лобачева. — М. : ЮРАЙТ, 2012. — 516 с.
2. Стаурский, Е. С. Анализ параметров рынка труда Омской области / Е. С. Стаурский // Омский научный вестник. — 2012. — № 3 (109). — С. 55–58.
3. Стаурский, Е. С. Исследование рынка труда Омской области / Е. С. Стаурский // Омский научный вестник. — 2012. — № 4 (111). — С. 94–96.
4. Стаурский, Е. С. Исследование состояния трудовых ресурсов рынка труда Омской области / Е. С. Стаурский // Омский научный вестник. — 2012. — № 5 (112). — С. 100–103.
5. Стаурский, Е. С. Исследование занятости на рынке труда Омской области / Е. С. Стаурский // Омский научный вестник. — 2013. — № 3 (119). — С. 68–70.

6. Стаурский, Е. С. Занятость на рынке труда Омской области / Е. С. Стаурский // Омский научный вестник. — 2013. — № 4 (121). — С. 68–71.

7. Стаурский, Е. С. Анализ состояния занятости на рынке труда Омской области / Е. С. Стаурский // Омский научный вестник. — 2013. — № 5 (122). — С. 66–69.

8. Стаурский, С. С. Концепция развития регионального рынка труда Омской области / С. С. Стаурский, Е. С. Стаурский // Омский научный вестник. — 2014. — № 2 (126). — С. 64–68.

9. Уровень зарегистрированной безработицы [Электронный ресурс]. — URL: <http://old.omskportal.ru/ru/RegionalPublicAuthorities/executivelist/GSZN/statisticheskaya-informacion/yuroven-bezrabotsy.html> (дата обращения: 05.07.2014).

10. Елисеева, И. И. Общая теория статистики : учеб. для вузов / И. И. Елисеева. — М. : Финансы и статистика, 2006. — 655 с.

**СТАУРСКИЙ Евгений Станиславович**, кандидат технических наук, доцент (Россия), старший преподаватель кафедры экономической теории и финансового права Омской академии МВД России.

**СТАУРСКИЙ Станислав Станиславович**, кандидат экономических наук, доцент (Россия), доцент кафедры общей экономики и права Сибирской государственной автомобильно-дорожной академии. Адрес для переписки: [Ses-qq@yandex.ru](mailto:Ses-qq@yandex.ru).

Статья поступила в редакцию 08.07.2014 г.

© Е. С. Стаурский, С. С. Стаурский

## Книжная полка

**Косьмин, А. Д. Экономические основы социальной работы : учеб. электрон. изд. локального распространения : учеб. пособие / А. Д. Косьмин, А. Г. Понятовская. — Омск : ОмГТУ, 2014. — 1 о=эл. опт. диск (CD-ROM). — ISBN 978-5-8149-0745-5.**

Учебное пособие предназначено для студентов, обучающихся по специальности «Социальная работа». В нем раскрываются источники и способы финансирования социальной деятельности, механизм планирования, функционирования и контроля учреждений социальной работы. Наряду с приобретением теоретических знаний курс дает возможность освоить практические навыки, в частности, по ведению бухгалтерского учета.

**Салахова, Э. К. Бухгалтерский учет : учеб. пособие / Э. К. Салахова. — Астрахань : АГТУ, 2013. — 471 с. — ISBN 978-5-89154-498-7.**

Представлена программа базового учебного курса по бухгалтерскому учету дисциплины «Бухгалтерский учет и аудит», соответствующая Государственному образовательному стандарту высшего профессионального образования. Изложены теоретические основы и практические аспекты организации бухгалтерского учета применительно к производственным предприятиям. Большое внимание уделено технологии обработки учетной информации, порядку документооборота, финансовых операций, организации форм учета. Для студентов высших учебных заведений, обучающихся по всем экономическим специальностям и направлениям, бухгалтеров, финансовых менеджеров и аудиторов.

**Федорова, Л. Д. Бухгалтерский учет : учеб. электрон. изд. локального распространения : учеб. пособие для вузов по специальности 351400 «Прикладная информатика (по областям)» и др. междисциплинар. специальностям / Л. Д. Федорова. — Омск : ОмГТУ, 2014. — 1 о=эл. опт. диск (CD-ROM).**

В учебном пособии кратко изложены основные темы курса «Бухгалтерский учет». Тесты позволяют студентам усвоить теорию и научиться применять знания на практике. Все материалы проработаны в соответствии с новым планом счетов. Пособие предназначено для студентов дневной, заочной и дистанционной форм обучения экономических специальностей.

## КЛАССИФИКАЦИЯ УСЛУГ, ОКАЗЫВАЕМЫХ БРОКЕРСКИМИ КОМПАНИЯМИ

Развитие рынка брокерских услуг в России началось не так давно, однако брокерские компании предлагают уже очень широкий спектр услуг. Как следствие, тарифные планы брокерских компаний стали настолько сложны и разнообразны, что непрофессиональным участникам разобраться в них подчас достаточно сложно. Анализ подходов авторов и сайтов брокерских компаний позволил разработать авторскую классификацию их услуг. Классификация, представленная в данной работе, позволяет исследователям сориентироваться в многообразии услуг, оказываемых брокерскими компаниями. Кроме того, основанная на функциональном признаке разделения, она важна для понимания источника и экономической природы тех или иных доходов брокерских компаний с целью формирования оптимальной системы финансового учета и налогообложения их деятельности.

**Ключевые слова:** брокер, брокерские услуги, доходы брокерских компаний, дилерские услуги, Интернет-трейдинг, маржинальное кредитование.

Развитие рынка брокерских услуг в России началось не так давно, однако брокерские компании предлагают уже очень широкий спектр услуг. Брокерские компании чаще всего получают лицензию на осуществление нескольких видов деятельности на рынке ценных бумаг и совмещают свою деятельность с дилерской деятельностью, деятельностью по доверительному управлению, депозитарной деятельностью, деятельностью финансового консультанта, с функциями кредитной организации и андеррайтера. Как следствие, тарифные планы брокерских компаний стали настолько сложны и разнообразны, что непрофессиональным участникам разобраться в них подчас достаточно сложно. Принципы осуществления учета и налогообложения указанных видов деятельности существенно различаются между собой. В связи с этим формирование четкой классификации брокерских услуг представляется нам актуальной задачей, обладающей как теоретической, так и практической значимостью.

Исследование вопроса о брокерских услугах целесообразно начать с вопроса о том, кто такой брокер. В соответствии с ФЗ о «Рынке ценных бумаг» (ст. 3) брокер — это профессиональный участник рынка ценных бумаг, осуществляющий брокерскую деятельность. При этом брокерской деятельностью признается: «деятельность по совершению гражданско-правовых сделок с ценными бумагами и (или) по заключению договоров, являющихся производными финансовыми инструментами, по поручению клиента от имени и за счет клиента (в том числе эмитента эмиссионных ценных бумаг при их размещении) или от своего имени и за счет клиента на основании возмездных договоров с клиентом» [1].

Закон РФ №2383-1 «О товарных биржах и биржевой торговле» выделяет следующие формы брокерских сделок:

а) от имени и за счет клиента;

б) от имени клиента, но за свой счет;  
в) от своего имени и за счет клиента [2].

Таким образом, в соответствии с нормативными актами, брокер — это посредник, содействующий совершению сделок, осуществляющий покупку или продажу ценных бумаг по поручению и в интересах клиента. Классическая брокерская услуга представляет собой услугу по приобретению или реализации ценных бумаг на основании распоряжения инвестора и за комиссионное вознаграждение.

Анализ подходов исследователей к классификации доходов и услуг брокерских компаний [3–5], а также информации, представленной на официальных сайтах указанных организаций, позволил разработать авторскую классификацию услуг брокерских компаний, представленную на рис. 1.

Представленная авторская классификация услуг, оказываемых брокерскими компаниями, основанная на функциональном признаке разделения, важна для понимания источника и экономической природы тех или иных доходов брокерских компаний с целью формирования оптимальной системы финансового учета и налогообложения их деятельности.

Так, по мнению авторов статьи, к доходам от основной деятельности целесообразно отнести доходы от оказания услуг, непосредственно связанных с осуществлением брокерской деятельности, к которым относятся: посреднические услуги по заключению и оформлению сделок с ценными бумагами; услуги по организации и предоставлению доступа к торгам; аналитические и информационно-консультационные услуги. К доходам от основной деятельности целесообразно отнести и услуги по доверительному управлению; услуги финансового консультанта; прочие услуги связанные с основной деятельностью.

Отдельно необходимо учитывать доходы от дилерских операций, в том числе спекулятивные доходы от купли продажи ценных бумаг, процентные



Рис. 1. Классификация услуг, оказываемых брокерскими компаниями

и дивидендные доходы по ценным бумагам, доходы от оказания услуги по поддержанию цен, спроса, предложения и (или) объема торгов, а также доходы от осуществления деятельности в качестве уполномоченного агента паевого биржевого фонда.

Дополнительными услугами, не связанными с основной деятельностью, а относящимися к прочим услугам, в брокерских компаниях целесообразно признать услуги, оказываемые в рамках депозитарной деятельности, доходы от оказания услуг по маргинальному кредитованию услуги, услуги по организации обучения и др.

Рассмотрим содержание перечисленных услуг подробнее.

*Посреднические услуги* брокера по заключению и оформлению сделок с ценными бумагами включают в себя услуги по поиску контрагента по сделке. При этом тип ценных бумаг, цену, время покупки или продажи и прочие условия сделки определяет сам клиент. В этом случае брокер выступает как посредник между продавцом и покупателем, как технический исполнитель, не имеющий своих личных интересов в данной сделке.

В рамках данной услуги к правам и обязанностям брокера можно отнести:

- заключение сделок с ценными бумагами клиента;
- осуществление контроля за состоянием клиентских счетов;
- оформление документов по сделке, в том числе подготовка необходимых первичных документов;
- исполнение сделки, в том числе осуществление и организация перерегистрации ценных бумаг и их оплаты;
- контроль за исполнением сделки и учет этапов ее проведения;
- формирование внутренней отчетности организации;
- формирование отчетности клиентам и контролирующим органам.

Вознаграждение за такие услуги (комиссионное вознаграждение) определяется как процент от суммы сделки. Размер комиссионных зависит от выбранного тарифа.

Тарифные планы брокерских компаний отличаются объемом предоставляемых услуг и стоимостью. Размер вознаграждения зависит от суммы инвестиру-

емых средств и дополнительных услуг, включающих в себя информационное обеспечение и консультационное обслуживание. Выбор плана зависит от объема инвестируемых средств и частоты операций, совершаемых клиентами.

Кроме того, тарифный план может содержать фиксированное комиссионное вознаграждение, которое взимается вне зависимости от количества и объема сделок, заключенных клиентом и прочих параметров (плата за обслуживание брокерского счета и др.).

В том случае, если брокерская компания совмещает свою деятельность с депозитарной, то соответственно она может предложить своими клиентам и целый комплекс услуг по депозитарному обслуживанию, в том числе:

- открытие и ведение счета депо для хранения и/или учета прав собственности на ценные бумаги;
- учет и удостоверение прав собственности на ценные бумаги;
- регистрация фактов обременения ценных бумаг обязательствами;
- отражение корпоративных действий эмитентов;
- предоставление клиентам информации об эмитентах, в том числе сведений о состоянии эмитента, информацию, предоставленную эмитентами;
- получение доходов по ценным бумагам, хранящимся в депозитарии, и выплата их клиентам;
- предоставление по поручению клиента его интересов на общих собраниях акционеров.
- услуги по формированию и предоставлению отчетов (их копий) по запросу клиентов.

*Услуги по организации и предоставлению доступа к торгам* принято именовать «Интернет-трейдинг». В отличие от предыдущей ситуации клиент самостоятельно заключает сделки на фондовом рынке, сам выставляет заявки на покупку-продажу ценных бумаг, а брокер обеспечивает технические и организационные вопросы, в том числе: предоставление необходимого программного обеспечения, консультирование по техническим вопросам и др.

Оказание данной услуги может осуществляться в двух вариантах:

- удаленно от места нахождения брокерской компании (дома или офисе клиента) с использованием

соответственно оборудования клиента и программного обеспечения предоставленного брокерской компанией;

б) непосредственно в офисе брокера, в специальном оборудованном помещении — дилинговом зале. В этом случае клиент использует не только программное обеспечение, но и оборудование брокерской компании.

Оказание данной услуги предполагает, в том числе, обязательное оказание клиентам следующих услуг:

— техническая поддержка, в том числе консультационные услуги по установке и отладке программного обеспечения;

— услуги по обеспечению доступа к сети Интернет (в случае работы в дилинговом зале);

— консультационные услуги по применению соответствующего программного обеспечения.

*Маржинальное кредитование* или, иначе, предоставление заемных средств для совершения маржинальных сделок.

Маржинальное кредитование представляет собой отдельную (отдельно оплачиваемую), но сопутствующую услугу, так как кредит может быть предоставлен только клиентам, уже заключившим договор с компанией на брокерское обслуживание. В рамках данной услуги брокер предоставляет клиенту кредит, который может быть при необходимости предоставлен как в форме денежных средств, так и в форме ценных бумаг. Так, если на счете инвестора нет необходимого количества денежных средств на приобретение желаемых ценных бумаг, брокер может предоставить их в долг, на условиях возврата и с уплатой соответствующих процентов за пользование деньгами.

Маржинальное кредитование осуществляется путем выставления клиенту «кредитного плеча», за счет которого он может совершать операции покупки ценных бумаг при отсутствии на своем инвестиционном счете денежных средств или продажи определенных бумаг при их отсутствии.

Таким образом, маржинальное кредитование — это разновидность залогового кредита, для которого, как и для любых долговых отношений характерно:

— платность (денежные средства или ценные бумаги (активы) предоставляются в займы на время при условии выплаты процентов за пользование указанными активами);

— срочность (денежные средства или ценные бумаги (активы) предоставляются в пользование на оговоренный в условиях срок);

— возвратность (денежные средства или ценные бумаги (активы) по окончании срока должны быть возвращены).

Кредит в форме ценных бумаг так же является процентным, и необходимость в таком виде кредитования может возникнуть у инвестора, когда у него есть обязанность предоставить указанные ценные бумаги контрагентам по сделке, или если инвестор считает выгодным продавать их в данную минуту. Кредит в форме ценных бумаг и предоставляется, и гасится путем снятия и зачисления соответствующих ценных бумаг со счета клиента.

При расчете стоимости ценных бумаг, предоставленных клиенту в кредит, используется цена лучшей заявки на продажу на момент закрытия торгов, при этом процентная ставка по такому кредиту зависит от тарифа, установленного для клиента и уровня риска ценных бумаг, предоставляемых в кредит.

Вознаграждение брокера за данную услугу, как правило, определяется как процент от суммы сделки и может включать в себя:

— плату за пользование заемными средствами;

— плату за совершение сделок повышенного риска;

— плату за ведение учета кредитных обязательств клиента.

Услуга по *доверительному управлению* (при наличии соответствующих лицензий) может включать в себя:

— услуги по формированию и управлению фондовым портфелем частного инвестора;

— услуги по управлению активами инвестиционного фонда.

Услуга по управлению активами является наиболее привлекательной для тех частных инвесторов, которые в силу временных и прочих ограничений не имеют возможности или желания изучать и анализировать рынок, заключать сделки, но при этом располагают достаточно внушительной суммой временно свободных денежных средств. Так, достаточно распространенным лимитом брокерских компаний является ограничение на сумму средств, передаваемых в управление. Минимальная сумма средств, передаваемая в доверительное управление, как правило, должна быть не меньше 1 млн рублей.

При заключении договора о доверительном управлении клиент и управляющий оговаривают сумму, сроки, стратегию инвестирования, вознаграждение управляющего и др.

Клиенты получают от брокеров информацию о сделках, совершенных в рамках договора доверительного управления имуществом не чаще одного раза в месяц и финансовый результат по операциям доверительного управления не реже одного раза в квартал.

Вознаграждение доверительного управляющего состоит из двух частей: «гарантированный минимум» и «премия за успех».

Вознаграждение в форме «гарантированного минимума» рассчитывается как процент от средней стоимости активов, находящихся в управлении (или процент от оборота) и, как правило, составляет 2–3 % годовых от суммы переданных активов (при внесении минимальной суммы в управление). При увеличении суммы средств инвестирования комиссия банка снижается.

Вознаграждение в виде «премии за успех» определяется как процент от прироста стоимости активов и может составлять от 5 до 20 %.

Как уже указывалось ранее, рынок ценных бумаг требует наличия соответствующих специфических знаний. Выбор инвестиций предусматривает необходимость проведения глубокого анализа, изучения большого объема информации о рынке в целом, отрасли или конкретных эмитентах. Информацию о ценных бумагах и рынке брокеры предоставляют в рамках *информационно-консультационного обслуживания*. Указанные услуги включают в себя:

— *информационные* — предоставление актуальной информации о ценных бумагах и эмитентах, в том числе информации о ценах и иных условиях, на которых брокер принимает обязательства совершать сделки с ценными бумагами и др.;

— *аналитические* — проведение аналитических исследований и предоставление аналитических отчетов;

— *консультационные* — оказание консультационной помощи при выборе инвестиций, в том числе формирование инвестиционных стратегий, выработка рекомендации для клиентов компании по инвестициям в ценные бумаги.

*Прочие брокерские услуги:*

— услуги финансового консультанта, в том числе услуги эмитентам по организации эмиссии и размещения ценных бумаг, в вопросах раскрытия информации на рынке ценных бумаг, проведения реорганизаций и др.;

— услуги по предоставлению торговых идей, в том числе в виде соответствующих программных комплексов («торговые роботы»);

— услуги по признанию лица квалифицированным инвестором.

Отдельно выделяются услуги по обучению брокерскими компаниями потенциальных клиентов. Данные услуги могут быть как платными, так и бесплатными и организуются, как правило, в форме курсов и семинаров. Брокерские компании не обладают лицензиями на осуществление образовательной деятельности и не выдают дипломов по окончании курсов, однако знания финансового рынка и большой практический опыт позволяют им организовать бесплатные курсы различных ступеней сложности, индивидуальные программы, мастер-классы, семинары и пр.

Обучение может быть организовано в форме дистанционной комплексной поддержки клиентов, в том числе: вебинары, видеуроки, выступления аналитиков.

Для брокерских компаний это один из наиболее эффективных способов организации собственной рекламы и привлечения потенциальных клиентов. Поэтому тематика курсов включает в себя такие направления, как основы программы и инструменты трейдера, Интернет-трейдинг, основы фондового рынка и операции на рынке ценных бумаг; финансовые инструменты фондового рынка; виды и способы анализа на финансовом рынке, услуги брокера и др.

Рассмотренная информация позволяет сделать вывод о том, что доходы от оказания классических брокерских услуг не являются единственными, а иногда и основными в структуре доходов брокерской организации.

Классификация, представленная в данной работе, позволит исследователям сориентироваться в многообразии услуг, оказываемых брокерскими компа-

ниями, определить виды и источники доходов брокерской компании. Достоинством данной классификации является то, что она основана на функциональном признаке разделения и, как следствие, позволяет глубже понять источник и экономическую природу тех или иных доходов брокерских компаний с целью формирования оптимальной системы финансового учета и налогообложения их деятельности.

**Библиографический список**

1. Российская Федерация. Законы. О рынке ценных бумаг : федер. закон от 22.04.199, № 39-ФЗ : по состоянию на 25.10.2013 [Электронный ресурс] // Доступ из справ.-правовой системы «Консультант плюс».
2. Российская Федерация. Законы. О товарных биржах и биржевой торговле : федер. закон от 20.02.1992, № 2383-1 : по состоянию на 25.10.2013 [Электронный ресурс] // Доступ из справ.-правовой системы «Консультант плюс».
3. Горловская, И. Г. Особенности и классификация брокерских услуг на российском рынке ценных бумаг [Текст] / И. Г. Горловская, Я. В. Марченко // Вестник Омского университета. Сер. Экономика. — 2008. — № 4. — С. 22–25.
4. Ситникова, А. Ю. Разработка модели принятия решений брокерской компанией [Текст] / А. Ю. Ситникова // Экономические науки. — 2010. — № 2. — С. 279–284.
5. Тогузова, М. Б. Особенности заключения брокерского договора [Текст] / М. Б. Тогузова // Общество и право. — 2011. — № 1. — С. 77–79.

**ЧИЖИК Вера Павловна**, кандидат экономических наук, доцент (Россия), доцент кафедры «Экономика и организация производства».

**ЕЛКИН Станислав Евгеньевич**, кандидат экономических наук, доцент (Россия), доцент кафедры «Экономика и организация производства».

**КАЛИНИНА Наталья Михайловна**, кандидат экономических наук, доцент (Россия), доцент кафедры «Экономика и организация производства».

Адрес для переписки: [chizhik-vera@yandex.ru](mailto:chizhik-vera@yandex.ru)

Статья поступила в редакцию 20.05.2014 г.

© В. П. Чижик, С. Е. Елкин, Н. М. Калинина

**Книжная полка**

**Андреев, Р. П. Методы и средства научных исследований : учеб. электрон. изд. локального распространения : конспект лекций / Р. П. Андреев. — Омск : ОмГТУ, 2014. — 1 о=эл. опт. диск (CD-ROM). — ISBN 978-5-8149-1151-3.**

Издание содержит общепринятые методы и методики проведения научных исследований. Рассматриваются вопросы метрологии, последовательность выполнения научной работы, правила оформления отчета и заявки на предлагаемое изобретение. Предназначено для студентов специальностей 261202.65 «Технология полиграфического производства», 150407 «Полиграфические машины и автоматизированные комплексы» очной и заочной форм обучения с целью изучения дисциплины «Методы и средства научных исследований».

**Государственная итоговая аттестация выпускников-бакалавров направления 080100.62 «Экономика»: преддипломная практика, государственный экзамен, выпускная квалификационная работа : учеб. электрон. изд. локального распространения : учеб. пособие / В. Ф. Потуданская [и др.]. — Омск : ОмГТУ, 2014. — 1 о=эл. опт. диск (CD-ROM). — ISBN 5-8149-0520-4.**

Рассмотрены необходимые вопросы по организации выпуска бакалавров направления 080100.62 «Экономика»: преддипломная практика, госэкзамен, выпускная квалификационная работа. Предназначено для студентов направления бакалавриата 080100.62 «Экономика».

## АПРОБАЦИЯ МЕТОДИКИ КАДАСТРОВОЙ ОЦЕНКИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ, ОСНОВАННОЙ НА ПРИНЦИПАХ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ

**Анализ результатов государственной кадастровой оценки объектов недвижимости (за исключением земельных участков) выявил некоторые слабые стороны методики, на базе которой выполнялись оценочные работы. В рамках исследования разработана методика кадастровой оценки объектов недвижимости, основанная на принципах индивидуальной оценки, с учетом исправления недостатков существующего методического обеспечения. Метод апробирован на примере массовой оценки квартир города Омска.**

**Ключевые слова:** методика массовой оценки недвижимости, индивидуальная оценка, объект оценки, объект-аналог.

**Введение.** В 2012 году в Российской Федерации завершен тур государственной кадастровой оценки объектов недвижимости (за исключением земельных участков). Методические рекомендации по оценке объектов недвижимости, подлежащих государственной кадастровой оценке, разработаны сотрудниками ФГУП «ФКЦ «Земля», ООО «МОК-центр», ООО «ГКР» [1]. Развитием методологии массовой оценки недвижимости занимаются такие современные российские ученые, как Грибовской С. В. [2], Стерник Г. М. [3], Коростылёв С. П. и др. На законодательном уровне приняты федеральные стандарты оценки, в том числе в отношении определения кадастровой стоимости, где изложены основные положения. При этом до настоящего момента официально не утверждена методика кадастровой оценки недвижимости с подробным описанием алгоритмов оценки.

Центральной задачей оценочного сообщества является разработка единой методики кадастровой оценки, которая позволила бы наиболее точно моделировать рынок недвижимости.

Существует два вида оценки: массовая и индивидуальная. Стоимость объекта недвижимости, определенная в ходе индивидуальной оценки, как правило, более приближена к рыночной стоимости объекта, чем рассчитанная в процессе массовой оценки. Это объясняется особенностью индивидуальной оценки, где объекты-аналоги подбираются таким образом, чтобы максимально соответствовать оцениваемому объекту.

Опираясь на собственный опыт и профессиональные навыки, оценщик производит подборку объектов-аналогов. Данный процесс эффективен только при определении стоимости малого количества недвижимости. Для расчета кадастровой стоимости, где число объектов недвижимости в одном субъекте РФ достигает миллиона и выше, индивидуальный подбор аналогов без автоматизации данного процесса невозможен ввиду крайне сжатых сроков исполнения работ.

С целью решения указанной задачи автором статьи разработан и апробирован алгоритм, позволя-

ющий производить автоматическую подборку объектов-аналогов, на основе которых рассчитывается стоимость каждого объекта оценки [4].

**Основная часть.** Суть алгоритма заключается в следующем: для всех объектов оценки и их предполагаемых аналогов осуществляется сбор ценообразующих факторов стоимости, затем каждому объекту подбираются близкие по характеристикам аналоги.

В процессе оценки недвижимости сбор исходной информации производится из средств массовой информации, официальных государственных источников, баз данных агентств недвижимости. Для апробации описанного метода составлена генеральная совокупность данных предложений о продаже 90 тысяч квартир в городе Омске за период 06.2011 – 06.2012 г. За основу взяты сведения о реализации квартир, представленные в журнале «Новый адрес».

Изначально данные приведены в структурированном виде. Выделяются следующие характеристики объекта-аналога: адрес (местоположение), количество комнат, общая площадь, площадь кухни, этаж, этажность, материал стен, цена предложения, контакты продавца, дополнительные характеристики квартиры (состояние ремонта, год постройки, наличие балкона и иное), дата объявления.

При первичной обработке удалены объекты-аналоги с отсутствующими характеристиками адреса, количества комнат, этажа, этажности, материала стен и цены. Материал стен приведен к трем типам. Дополнительные характеристики квартир представлены в неструктурированной форме, их классификация характеристик была произведена автоматизированным способом посредством создания справочника общепринятых сокращений (л/з — лоджия застеклена, х/с — хорошее состояние и т.д.).

Для проведения массовой оценки необходима идентификация объектов недвижимости. Одним из важных признаков недвижимого имущества выступает неразрывная связь с землей. Поэтому оптимальным способом описания местоположения объекта недвижимости является присвоение координат характерным поворотным точкам здания.

В связи переходным периодом в базу государственного кадастра недвижимости внесена информация обо всех ранее учтенных объектах недвижимости по сведениям, указанным в технических паспортах.

В настоящий момент кадастровый учет зданий и сооружений производится на основе технического плана, содержащего сведения о координатах границ объектов. Таким образом происходит постепенное наполнение базы данных Росреестра сведениями об указании местоположения объектов недвижимости с помощью координат.

Для целей государственной кадастровой оценки точное местоположение объектов играет значительную роль. Часть объектов недвижимости, местоположение которых не уточнено на момент оценки, подлежит обязательному нанесению на карту. Это необходимо для дальнейшего расчета факторов местоположения, влияющих на стоимость. На практике процесс нанесения на карту объектов недвижимости, как правило, производится вручную без применения какого-либо специализированного программного обеспечения, что увеличивает сроки выполнения оценочных работ.

В ходе массовой оценки недвижимости при достаточном объеме рыночной информации применяется сравнительный подход, при котором оцениваемый объект сравнивается с аналогичной недвижимостью, представленной на рынке. Таким образом, в ходе кадастровой оценки требуется определение координат не только объектов оценки, но и объектов-аналогов.

При обработке рыночной информации, представляющей собой большой объем структурированных, но непредвиденных к единому формату данных, необходимо проведение процедур по распознаванию и идентификации объектов недвижимости. Это нужно для выполнения последующих процедур классификации и кластеризации объектов.

Для решения указанной задачи автором статьи применен метод геокодирования, реализованный в открытых сервисах «ДубльГис» и «Яндекс.Карты». Геокодирование — это процесс назначения географических идентификаторов (таких как географические координаты, выраженные в виде широты и долготы) объектам карты и записям данных. В результате геокодирования получают географические объекты с атрибутами, которые можно использовать для составления карт или пространственного анализа.

Другой немаловажной задачей массовой оценки недвижимости является верификация исходных данных. Информация, используемая для целей оценки недвижимости, должна быть проверяема и достоверна. При этом даже исходный перечень объектов недвижимости, подлежащих государственной кадастровой оценке недвижимости, может содержать неточности и ошибки. Так, например, может быть указан номер этажа квартиры, превышающий общую этажность жилого дома, в котором она находится. Рыночная информация, полученная из открытых источников, также содержит значительное количество несоответствий. Ошибки в исходной информации, используемой в ходе массовой оценки недвижимости, отрицательно влияют на результаты оценки.

Верификация исходных данных производится путем выявления повторяющихся во времени и дублирующихся объявлений по принципу: абсолютное совпадение координат, общей площади (с отклонением в 1 кв. м), этажа, цены, даты объявления (на случай продажи квартиры несколькими агентствами).

В результате нахождения нескольких объявлений с одной датой при совпадении координат, общей площади и этажа квартиры, но с отличающейся ценой учитывается объявление с меньшей ценой в течение месяца, предполагая, что квартира реализуется несколькими посредниками (агентствами недвижимости) и в величину увеличения стоимости заложена прибыль посредника.

Проверка рыночной информации проводится с целью выявления типичных ошибок в исходных данных. Алгоритм верификации сведений может совершенствоваться по мере выявления новых ошибок, подлежащих исправлению в автоматизированном режиме.

На основе обработанных исходных данных был проведен анализ рынка недвижимости с расчетом динамики цен и значений ценообразующих факторов.

Основным положением разработанной методики является алгоритм определения стоимости в рамках массовой оценки. В классической теории в большинстве случаев применяются регрессионные модели. При этом для достоверного отражения ситуации на рынке недвижимости с помощью регрессионной модели требуется высокий профессионализм оценщика, а также значительный объем времени. Основная сложность заключается в моделировании влияния местоположения на стоимость объекта.

Для решения указанной проблемы автором статьи предложен следующий алгоритм: все объекты кластеризуются относительно остановок общественного транспорта, затем объекту оценки подбираются наиболее близкие по характеристикам аналоги в том же кластере. Далее стоимость объекта оценки рассчитывается на основе выбранных аналогов как при индивидуальной оценке. Указанные действия производятся в автоматизированном режиме.

Апробация методики произведена на примере оценки квартир в городе Омске. Для возможности сравнения результатов предложенной методики с итогами кадастровой оценки стоимость каждого объекта недвижимости из генеральной совокупности была приведена по состоянию на 20 июня 2012 года (на дату определения кадастровой стоимости объектов недвижимости Омской области).

Случайным образом была отобрана контрольная выборка объемом 6 тысяч квартир. Из генеральной совокупности удалены дублирующие объявления о продаже квартир, вошедших в контрольную выборку.

Расчеты проводились с учетом следующих условий:

1. Объекты-аналоги выбираются среди близлежащих домов той же этажности и материала стен. Год постройки домов стремится к году постройки дома объекта оценки.

2. Для каждого объекта оценки подбирается определенное количество аналогичных квартир.

3. Характеристики оцениваемой квартиры полностью совпадают с параметрами аналогов, а именно количество комнат, расположение на средних либо крайних этажах. В случаях, когда состояние ремонта сравниваемых квартир отличается, применяется поправочный коэффициент.

Показателем качества оценки недвижимости является сопоставление рассчитанной стоимости объекта контрольной выборки с фактической ценой. Средняя относительная погрешность оценки определяется по формуле:

$$\Delta_{\text{ср}} = \frac{100\% \sum_i^{n_{\text{выб}}} |Y_i - \bar{Y}|}{n_{\text{выб}} \bar{Y}}$$



где  $n_{\text{выб}}$  — количество объектов в контрольной выборке, шт;

$Y_i$  — рыночная стоимость объектов контрольной выборки, руб./кв. м;

$\bar{Y}_i$  — рассчитанная стоимость объектов контрольной выборки, руб./кв. м.

Оптимальное количество объектов-аналогов, при котором средняя относительная погрешность оценки минимальна, установлено автором статьи в ходе эксперимента. Стоимость объектов контрольной выборки рассчитана на основе 5, 10, 15 и 30 подобранных аналогов, в результате чего рассчитана средняя относительная погрешность (табл. 1).

В результате выявлено, что точность оценки выше при 10 аналогах. При увеличении либо уменьшении числа аналогов средняя относительная погрешность рассчитанной стоимости увеличивается. Таким образом, по результатам проведенной оценки при апробации предложенной методики средняя относительная погрешность составила 12,2 %.

Далее представлена гистограмма отклонения рассчитанной стоимости объектов контрольной выборки от исходной рыночной цены (рис. 1).

Результаты первого тура государственной кадастровой оценки объектов недвижимости Омской об-

Таблица 1

Количество объектов-аналогов	Средняя относительная погрешность, %
5	12,8
10	12,2
15	12,7
30	14,1

ласти утверждены Приказом Министерства имущественных отношений Омской области от 21 января 2013 года № 1-п [5].

При сопоставлении результатов кадастровой оценки с уровнем рыночной стоимости средняя относительная погрешность составила 38,8 % (по результатам анализа части данных кадастровой оценки в рамках контрольной выборки исследования) (рис. 2).

Значительное отклонение кадастровой стоимости в сторону занижения объясняется особенностями методики, на основе которой проводилась массовая оценка. Например, в случае недостаточности сведений о характеристиках объекта недвижимости стоимость рассчитывалась на базе минимальных пока-

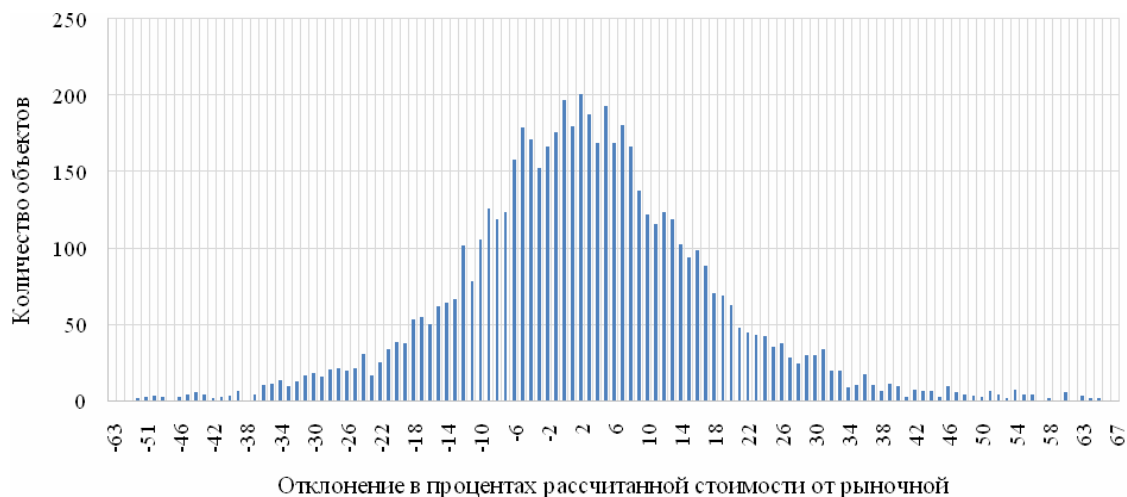


Рис. 1.

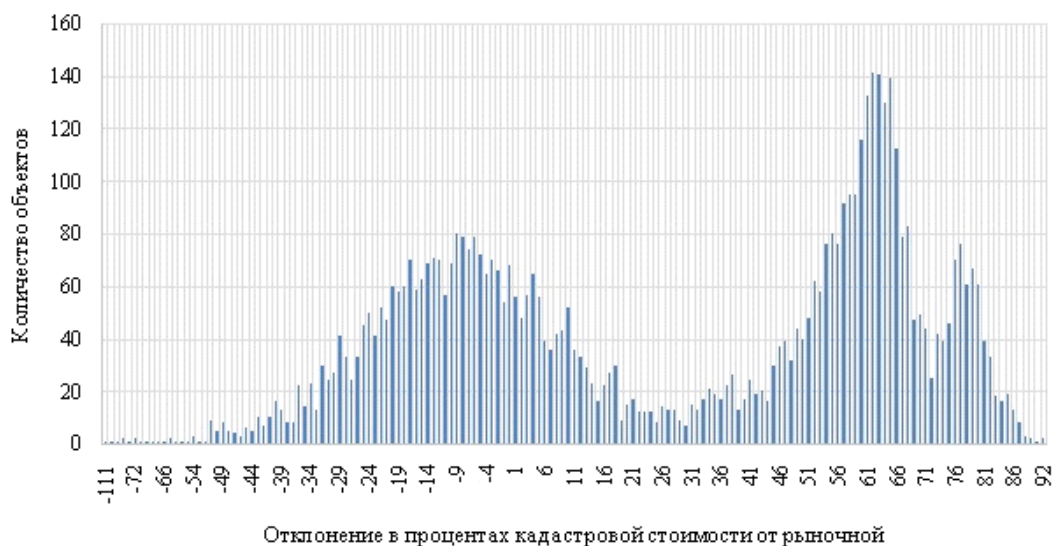


Рис. 2.

зателей, что привело к снижению уровня кадастровой стоимости [1]. Указанное допущение введено с целью уменьшения количества заявлений по оспариванию результатов кадастровой оценки.

Учитывая вышеприведенную особенность методики, средняя относительная погрешность результатов не дает полного понимания качества проведенной оценки, поэтому более точным показателем может служить среднее отклонение кадастровой стоимости в сторону завышения, которое составило 17,2 % (по результатам анализа части данных кадастровой оценки в рамках контрольной выборки исследования). При этом среднее отклонение результатов, полученных на базе разработанной в ходе данного исследования методики, составило всего 6,71 %.

**Заключение.** Проведенный анализ показал, что описанная методика массовой оценки недвижимости, основанная на принципах индивидуального подхода, позволяет получать достоверные результаты при малых временных и финансовых затратах. Предложенная методика может быть применена в различных профессиональных областях, например, в банковской сфере для расчета залоговой стоимости недвижимости либо для целей налогообложения при определении кадастровой стоимости. Приведенный алгоритм массовой оценки недвижимости, позволяющий в автоматизированном режиме обрабатывать и анализировать полученную информацию, имеет ценность для областей, связанных с аналитикой рынка недвижимости.

УДК 336.774

Н. А. МОРОЗОВА

Новосибирский государственный  
университет экономики и управления  
«НИНХ»

## ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОЙ И СРЕДНЕЙ ФИРМЫ

**В статье выделены две группы современных методических подходов к оценке системы управления кредитными рисками малых и средних предприятий. Проведен их сравнительный анализ. Предложена авторская позиция относительно сильных и слабых сторон действующих методических подходов.**

**Ключевые слова:** кредитные риски, малые и средние предприятия, методический подход, управление рисками кредитования, сценарный и коэффицентный анализ.

В условиях крайней неопределенности в виду эскалации присутствия агрессивных факторов различного происхождения (усложнения их взаимосвязи) и ограниченности ресурсов все большее внимание уделяется вопросам рискологии, особенно в части кредитных отношений, являющихся кровеносной артерией экономики любой страны. Кредитные риски, методологиях их оценки и управления выступают предметом дискуссий широкого круга ученых-экономистов.

Опыт кредитования и научные исследования автора позволяют определить кредитный риск как меру качества системы отношений между банком

### Библиографический список

1. Методические рекомендации по оценке объектов недвижимости (здания, помещения, сооружения, объекты незавершенного строительства), подлежащих государственной кадастровой оценке. — М. : ООО «НИПКЦ Восход-А», 2012. — 116 с.
2. Грибовский, С. В. Методология и методы оценки недвижимости в Российской Федерации : дис. ... д-ра экон. наук / С. В. Грибовский. — СПб., 1999. — 352 с.
3. Стерник, Г. М. Оценка недвижимости на основе методологии дискретного пространственно-параметрического моделирования рынка / Г. М. Стерник. — М., 2009. — С. 13–25.
4. Борис, Ф. Н. Вопросы автоматизации оценки объектов недвижимости / Ф. Н. Борис, Е. А. Козочкина // Теоретические знания в практические дела : сб. XIV Междунар. науч.-инновац. конф. студентов, аспирантов и молодых исследователей, 2013. — № 1. — С. 14–15.
5. Об утверждении результатов определения кадастровой стоимости объектов недвижимости на территории Омской области : приказ Министерства имущественных отношений Омской области от 21 января 2013 года № 1-п // Омский вестник. — 2013. — № 4–6.

**БОРИС Елена Александровна**, аспирантка кафедры кадастра и оценки недвижимости Омского государственного аграрного университета им. П. А. Столыпина, ведущий специалист ООО «Земельный вопрос». Адрес для переписки: [kozochkina-elena@yandex.ru](mailto:kozochkina-elena@yandex.ru)

Статья поступила в редакцию 01.07.2014 г.

© Е. А. Борис

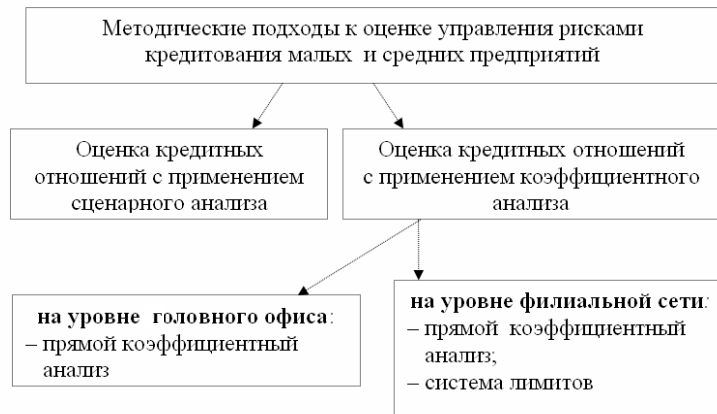


Схема 1. Группы методических подходов к оценке системы управления рисками кредитования малых и средних предприятий

1. Оценка кредитных отношений с применением сценарного анализа.

2. Оценка кредитных отношений с применением коэффициентного анализа (прямой коэффициентный анализ и система лимитов).

**1. Оценка кредитных отношений с применением сценарного анализа.** Сценарный анализ представляет собой системный подход к оценке кредитных отношений, посредством моделирования (прогнозирования) их возможных состояний под влиянием различного рода факторов. Результатирующим критерием модели выступает ее доходность и (или) императивные нормативы (наступление шока или отсутствие шанса). Сценарный анализ наиболее широко используется банками при значительных объемах кредитных портфелей (профильном направлении бизнеса) и потребности в среднесрочном и долгосрочном планировании.

В целом в сценарном анализе выделяют две школы: американскую и французскую [1]. Сравнительная характеристика направлений сценарного анализа отражена в табл. 1.

Сценарный анализ в рамках обеих школ имеет целью, с одной стороны, оценку способности кредитных отношений достигать установленные бизнес-показатели в ситуации значительной динамики факторов и (или) исключительных ситуаций; с другой — формирование информационной базы об окружении и условиях существования текущего и будущего кредитного портфеля. Этапы сценарного анализа кредитного портфеля малых и средних предприятий (независимо от школ) представлены на схеме 2.

Описание полярных вариантов в рамках любой школы некорректно ввиду их ограниченности и искусственной адаптации к исследуемому кредитному портфелю; предпочтение отдается применению комбинированных моделей с целью анализа возможных вариаций его состояния для выработки оптимальных управленческих решений в части реализации кредитной функции.

Общность школ также проявляется и в математическом аппарате — это методология регрессионного и корреляционного анализа, вероятностных оценок. Использование данного инструментария в силу специфики факторов кредитных отношений с малыми и средними фирмами (внутренняя среда заемщиков, отраслей, кредитных продуктов, вторичных источников погашения кредитов и т.д.) осложняет рациональный выбор факторов и оценку их взаимосвязи с результирующим критерием. Обо-

значенные особенности частично нивелируются в рамках американской школы (метод анализа перспективного влияния) за счет применения самоорганизующихся карт Кохонена и комбинации регрессии с экспертным мнением.

В целом сценарный анализ требует построения максимального количества согласованных, логически обоснованных сценариев. По рекомендациям Банка России, сценарии должны опираться на консервативный подход, учитывать статистику в период кризисных явлений и возможность экономического спада в горизонте планирования. Наиболее часто для портфелей малых и средних предприятий выделяют четыре типа шоковых событий:

— экстренные события с вероятностью реализации выше относительно исторических показателей с учетом рыночной обстановки и инфраструктурных изменений, в результате которых возможны структурные сдвиги, видоизменяющие корреляцию в портфеле;

— новые экстренные события, не происходившие ранее;

— экстренные события, вызывающие структурные сдвиги в будущем;

— экстренные события, свидетельствующие о возможности прекращения или видоизменения взаимосвязей в объекте оценки [1–3].

Данный методический подход оценки кредитного процесса достаточно трудоемкий. Наиболее часто сценарный анализ применяется банками при получении от внешних или внутренних источников негативных прогнозов по факторам кредитного риска субъектов малого и среднего бизнеса. В рамках текущего мониторинга кредитного портфеля малых и средних предприятий преимущественно используется упрощенный сценарный анализ с минимальным использованием математического аппарата в разрезе портфелей однородных ссуд по видам кредитных продуктов.

Подводя итоги анализа методических подходов к оценке кредитных отношений с применением сценарного анализа, автор отмечает их следующие слабые стороны:

— потребность в выборке данных (правильном измерении и сборе) минимум за 3–5 лет при условии отсутствия неустойчивой внешней предыстории. Ввиду специфики хозяйствования малых и средних предприятий накопленные данные не отвечают в полной мере требованиям достоверности для калибровки и верификации сценариев;

Сравнительная характеристика методов сценарного анализа

Наименование метода	Американская школа			Французская школа
	Метод интуитивной логики	Метод анализа влияния на тренд	Метод анализа перспективного влияния	Метод La Prospective
Критерии				
Применение аппарата математического анализа	Нет	Метод Монте-Карло	Методом Монте-Карло и т. п.	Да
Степень зависимости от экспертного суждения	Высокая	Умеренная	Умеренная	Умеренная
Формирование объекта оценки в виде модели с выделением факторов. Определение и анализ факторов с позиции истории, трендов, неопределенности и их взаимосвязи. Измерение влияния прогнозов факторов на базовые модели	Да	Да, в том числе анализ качественных факторов, но кроме взаимного влияния	Да. Дополнительно учет взаимного влияния событий	Да, корректировка сценариев за счет учета их взаимной зависимости
Основа формирования сценариев	Последовательная и убедительная логика	Временные ряды с последующим формированием сценариев (их вероятностей и влиянием на прогноз)	Временные ряды или матрица перекрестного влияния. Разделение горизонта планирования на периоды и оценка вероятности сценария до окончания временного периода. Случайный выбор сценариев для первого временного интервала, которые могут и не произойти	Математическое моделирование и экспертные мнения с целью формирования согласованных сценариев. Ретроспективный анализ переменных факторов
Критерии результатов сценарной модели	Реализация некоторых положительных или отрицательных событий			
Простота понимания и внедрения	Да	Относительно	Относительно	Относительно
Легкость применения альтернативных гипотез	Да	Нет, сильная зависимость от исторических данных	Да, кроме метода «Монте-Карло», для получения более согласованных сценариев	Да

— исторический характер оценки. С позиции автора факторы риска требуют адаптации к текущим реалиям и вариации поведения моделей;

— проблема полноты выявления всех факторов, включая дискретно влияющие критерии с невысоким уровнем корреляции. Доминирование макроэкономических факторов и их значений в ситуациях шока;

— акцент на полярные модели состояний кредитных отношений.

**II. Оценка кредитных отношений с применением коэффициентного анализа.** В основе коэффициентного анализа кредитных отношений банка с малыми и средними предприятиями лежит расчет внутренних и внешних императивных и частных показателей кредитных портфелей. Рассматриваемый методический подход независимо от уровня оценки кредитных отношений (банк в целом либо его структурные региональные подразделения) включает в себя следующие этапы:

— определение перечня и периодичности расчета показателей и их пороговых значений. Выбор показателей определяется менеджментом банка в зависимости от его внутренних особенностей. Данные коэффициенты выступают элементами различных рейтинговых (балльных) методик оценки кредитных отношений, разрабатываемых банками на основе эмпирического подхода с применением математи-

ческого инструментария: некоторых аспектов теории вероятности и эконометрики;

— проведение анализа полученных значений показателей и оценки причинно-следственных связей;

— синтез результатов анализа для принятия решений по устранению выявленных отклонений в кредитных отношениях;

— организация данных для нового цикла анализа на отчетную дату.

Базой для расчетов показателей выступает величина соответствующего кредитного портфеля, определяемая на практике четырьмя основными методами: балансовым, рыночным, экспертным и методом регламентаций [4].

Оценка кредитных отношений на уровне филиальной сети осуществляется посредством коэффициентного анализа, результатом которого выступают ключевые показатели эффективности (КПИ) кредитных операций и система лимитов самостоятельного кредитования (далее по тексту — ЛСК).

Фактические значения составных компонентов КПИ по направлению бизнеса сравниваются с планом и в зависимости от утвержденных руководством головного банка условий его выполнения используются при расчете итогов КПИ каждой единицы филиальной сети.

Система ЛСК региональных подразделений филиальной сети утверждается кредитным комитетом



Схема 2. Этапы сценарного кредитного портфеля малых и средних предприятий

головного офиса. На практике выделяют три вида ЛСК: а) на одного контрагента или группу взаимосвязанных лиц; б) в разрезе кредитных продуктов; в) в целом по кредитному портфелю регионального подразделения. На практике размер ЛСК не превышает 5–10 % в рублевом эквиваленте от кредитного портфеля соответствующего структурного подразделения филиальной сети, но не более 0,5 % от собственного капитала банка.

В целом широкое использование рейтинговых моделей в управленческих целях для оценки кредитных отношений вызвано текущей политикой Банка России в направлении внедрения требований Базеля III, согласно которым расчет достаточности капитала основан на системе внутренних рейтингов. Соответственно, банки стремятся максимально приблизить управленческий и нормативный подходы к оценке кредитных отношений.

По мнению автора, оценка кредитных отношений с малыми и средними предприятиями с применением коэффициентного анализа содержит такие отличительные проблемы, как:

- корректное определение показателей и их весов в составе рейтинговой модели в части правильного построения регрессии и исключения высокой корреляции между показателями;

- отсутствие сопоставимости интегральных показателей на уровне филиальной сети и головного офиса по причине различной структуры балльных моделей, что существенно осложняет принятие рациональных управленческих решений.

Таким образом, общими недостатками обеих групп методических подходов выступают:

- неспособность выявить резервы повышения эффективности кредитных отношений за счет оценки системных региональных факторов риска и факторов риска, формируемых качеством деятельности банка и его филиальной сети (сфера непосредственно банка-кредитора). В то время как кредитное качество малых и средних предприятий есть отражение уровня экономического развития регионов их присутствия. В российской действительности диспропорции в данной области крайне велики;

- невозможность учета слабо формализуемых параметров;

- дискретность оценки кредитных отношений: акцент на оценке отдельных функциональных аспектов кредитных отношений (традиционно — кредитный портфель) и опосредованный характер оценки кредитной функции и продуктового ряда, также выступающих источниками кредитного риска. Невозможность комплексно выявить узкие места кредитного процесса ни на уровне головного банка, ни на уровне филиальной сети;

- отсутствие оценки системы управления с позиции рациональности распределения капитала на уровне филиальной сети с учетом ее региональных особенностей;

- низкий уровень информативности результирующих показателей.

На взгляд автора, методический подход к оценке системы управления рисками малых и средних предприятий в рамках текущих бизнес-процессов (не шоковых ситуаций) должен быть основан на верификации качества кредитных отношений посредством подходов квазистатистики и с учетом полной совокупности факторов:

- факторы первого уровня (по степени управляемости): системные (федеральные и региональные) и специфические;

- факторы второго уровня (по источнику возникновения): сфера заемщика и сфера непосредственно банка-кредитора (продукт, функция, портфель).

#### Библиографический список

1. Черкасова, В. Н. Развитие сценарных методов анализа инвестиционных проектов [Электронный ресурс] // Экономический анализ: теория и практика. — 2008. — № 6. — Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».
2. Андриевская, И. К. Стресс-тестирование: обзор методологий [Электронный ресурс] // Управление в кредитных организациях. — 2007. — № 5. — Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».
3. Ковалев, П. П. Управление кредитными рисками посредством сценарного анализа [Электронный ресурс] // Банков-

ское кредитование. — 2007. — № 5. — Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».

4. Соколинская, Н. Э. Оценка и анализ кредитного риска банка [Электронный ресурс] // Внутренний контроль в кредитной организации. — 2010. — № 1. — Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».

**МОРОЗОВА Наталья Александровна**, аспирантка кафедры «Банковское дело» Новосибирского государ-

ственного университета экономики и управления «НИНХ», начальник отдела кредитования Омского филиала ОАО АКБ «Связь-Банк».

Адрес для переписки: [natalya.moroz1906@yandex.ru](mailto:natalya.moroz1906@yandex.ru)

Статья поступила в редакцию 15.10.2014 г.

© Н. А. Морозова

УДК 330.331.5

**А. А. ХОМУТОВ  
Д. В. ШАБАЛИН  
П. В. ПЕТУНИН**

Омский автобронетанковый  
инженерный институт

## **ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ГИБРИДНЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В ГОРОДСКОМ ОБЩЕСТВЕННОМ ПАССАЖИРСКОМ ТРАНСПОРТЕ**

**Статья посвящена изучению проблем применения гибридных транспортных средств предприятиями городского общественного пассажирского транспорта. Произведена оценка показателей экономической эффективности проекта использования гибридных автомобилей. Разработаны критерии и параметры оценки эффективности гибридных автомобилей, связанные с защитой окружающей среды.**

**Ключевые слова:** городской пассажирский транспорт, гибридные автомобили, экономическая эффективность, экологическая безопасность, инвестиции, окупаемость.

Городской общественный пассажирский транспорт (ГПТ) является одним из основных элементов городского хозяйства и обеспечивает транспортную взаимосвязь всех частей города. Система городского общественного пассажирского транспорта имеет важное социальное значение для населения и выступает как важнейшая часть городской инфраструктуры. В результате ряда исследований установлено, что в городах с населением свыше 500 тысяч человек каждый житель затрачивает на передвижение к месту работы более одного часа [1].

В условиях сложившегося хозяйственного механизма обновление подвижного состава ГПТ весьма проблематично, что ведет к неизбежному старению эксплуатируемого парка и, следовательно, к увеличению затрат на поддержание автобусов в работоспособном состоянии, ухудшению всех технико-экономических показателей. Все это указывает на необходимость поиска перспективных направлений совершенствования транспортных средств в ГПТ.

Городские автобусные перевозки производятся в общем потоке транспортных средств, с частыми разгонами, замедлениями и остановками. При этом двигатели автобусов более 60 % времени работают на неустановившихся режимах, характеризующихся высоким расходом топлива и большим выбросом вредных веществ. Поэтому решение вопросов повышения экономических и экологических качеств автобусов в направлении совершенствования силовых установок является актуальным [1, 2]. Ведущие

производители автотранспортных средств приняли концепцию создания экологически чистого автомобиля, и на первой стадии предусматривается создание гибридных автомобилей. В гибридном автомобиле (ГА) обеспечивается работа ДВС на режимах его наибольшей эффективности, вне зависимости от режима движения автомобиля.

Инвестиционная привлекательность создания гибридных автобусов сдерживается высокими начальными затратами в жизненном цикле гибридного автомобиля. Для продвижения проекта ГА нужны экономические методы оценки затратного и возвратного механизма финансовых вложений. Создание опытных образцов гибридных автобусов носит преимущественно поисковый инициативный характер. Создавать индустриальную базу на данном этапе технически сложно и экономически не исследовано. Стоимость созданной продукции может быть оценена по фактическим затратам (издержкам).

Капитальные вложения реализации проекта определены в соответствии с технологическими принципами проектирования гибридной установки. Они включают традиционные затраты на проведение строительно-монтажных работ, закупку компонентов ГА и технологического оборудования, установку и его наладку. Структура и содержание статей затратного механизма не вызывают сомнения [3, 4].

Модель определения показателей экономической эффективности проекта ГА включает капитальные вложения, годовой пробег автомобиля, трудоемкость

и себестоимость работ, удельные затраты и себестоимость работ с удельным расходом. Срок окупаемости капитальных затрат по существующим методикам не может быть результативным. Эффективность проекта необходимо учитывать на национальном и глобальном уровне.

Для предприятий, располагающих научным потенциалом при отсутствии материально-технической базы для создания опытных образцов и промышленных партий, удобна лизинговая форма или система льготного кредитования. Суммарные инвестиционные затраты проекта гибридного автомобиля представлены зависимостью [4]:

$$C_{зз} = (K_o + \Delta K_{cy}) + (C_з + \Delta C_{эcy}), \quad (1)$$

где  $K_o$  и  $\Delta K_{cy}$  — основные и дополнительные капитальные вложения;

$C_з$  и  $\Delta C_{эcy}$  — основные и дополнительные эксплуатационные расходы, связанные со снижением ущерба, наносимого окружающей среде.

Дополнительные капитальные вложения ( $\Delta K_{cy}$ ) и эксплуатационные расходы ( $\Delta C_{эcy}$ ) по абсолютной величине могут быть выше для получения народнохозяйственного и экологического эффекта. Величина минимальных приведенных затрат, учитывающих текущие затраты в сфере эксплуатации транспорта, и капитальные затраты на создание эффективных транспортных коммуникаций, представлена выражением [3]

$$C_{пз} = (C_{мз} + E_n \times K_{кз}), \quad (2)$$

где  $C_{пз}$  — приведенные затраты;

$C_{мз}$  — текущие эксплуатационные затраты;

$E_n$  — нормативный коэффициент эффективности капиталовложений;

$K_{кз}$  — капитальные затраты на создание ГА.

Экономическая эффективность перевода ГПТ на ГА позволяет оценить затраты на приобретение компонентов ГА, суммарные эксплуатационные затраты; экономию и затраты на топливо; срок окупаемости всех затрат от внедрения ГА; срок окупаемости затрат на переоборудование; суммарные затраты на переоборудование базовых моделей.

Экономический анализ ГА включает основное его преимущество, связанное с экологической безопасностью. Продвижение проекта ГА включает финансовые затраты на приобретение новых автомобилей, дополнительных вложений на приспособление предприятия, увеличение затрат на ТО и ТР, инвестиции на организацию зарядной станции. Экологические фонды располагают достаточными ресурсами для решения проблемы ГА.

Возвратный механизм вложенных средств базируется на снижении расхода топлива и снижении текущих издержек при эксплуатации ГА. Окупаемость проекта по этим статьям займет многие годы. Получение кредитных средств на приобретение ГА в условиях низкой рентабельности проекта и кредитоспособности предприятия также проблематично.

Решение проблемы — задача национального престижа. Решение проблемы за счет бюджетных средств недостаточно. Улучшение качества среды носит общечеловеческий характер. В центральной части мегаполисов продолжительность жизни сокращается до 10 лет. Частный бизнес при аргументированной подобной ситуации будет заинтересован в нормализации экологической ситуации. Экологический аудит вложенных средств является надеж-

ным инструментом целевого расходования финансовых средств. Потребитель на индивидуальном уровне не заинтересован в приобретении ГА, существенно превышающего стоимость базового автомобиля. Государство берет на себя часть финансовых затрат в виде компенсации и предоставлении владельцу ряда дополнительных льгот. Возвратный механизм включает возврат средств путем компенсации затрат со стороны государственных органов. Превышение цены ГА не должно превышать 25% цены базовой модификации [4, 5].

Инвестиционная привлекательность в создание ГА при существующих методах оценки эффективности для бизнеса не представляет практического интереса.

Привлеченные бюджетные средства для ГА обеспечивают перевод на экономически чистое топливо. Развитие проекта ГА требует поддержки со стороны муниципальных властей.

В систему поддержки второго этапа проекта, созданного парка ГА, должны быть включены расходы по обеспечению заказами на выполнение транспортных услуг. Городские власти должны способствовать повышению объема транспортной работы и коэффициента использования парка ГА. Важным этапом является предоставление льгот по налогам и налоговым платежам на период реализации проекта ГСУ.

Одной из форм инвестирования проекта ГСУ на данном этапе может быть система лизинга предприятий с государственной собственностью. Это позволит решить важную задачу национальной экономики путем использования технологии, машин и оборудования без значительных капитальных затрат. Лизинговая форма позволит решить вопросы налогообложения на государственном и муниципальном уровне.

#### Выводы.

Отечественные технологии автомобилестроения заметно отстают от традиционных западных технологий. Повторение западных технологий не имеет перспективы, а совершенствование традиционных технологий не приносит заметных успехов.

Применение гибридных автомобилей позволяет принципиально решить экологические и энергетические проблемы современных транспортных систем.

В мировой практике автомобилестроения широко ведутся работы по созданию эффективных гибридных автомобилей. Крупнейшие автомобильные компании мира ведут разработку электромобилей. Применение подобного электропривода позволяет принципиально решить экологические и энергетические проблемы современных транспортных систем.

В результате выполненного комплекса исследований разработаны критерии и параметры оценки эффективности гибридных автомобилей, связанные с защитой окружающей среды. ГА позволяют существенно снизить содержание парникового газа  $CO_2$  по сравнению с известными энергетическими установками на автомобильном транспорте.

#### Библиографический список

1. Васильев, И. П. Методика оценки ущерба, наносимого отработавшими газами ДВС при использовании в качестве топлива метана / И. П. Васильев // Двигатель внутреннего сгорания. — 2009. — № 2. — С. 94–96.
2. Ерохов, В. И. Оценка экологической безопасности современных автотранспортных средств / В. И. Ерохов //

Транспорт на альтернативных топливах. — 2009. — № 1. — С. 66–70.

3. Карунин, А. Л. Экспериментальный многоцелевой гибридный автомобиль / А. Л. Карунин // Автомобильная промышленность. — 2006. — № 7. — С. 6–10.

4. Теоретические основы проектирования автомобилей нового поколения, работающих на химических топливных элементах : отчет о НИР МГТУ «МАМИ» / А. Л. Карунин, В. И. Ерохов — М., 2007. — 69 с.

5. Шабалин, Д. В. Метод повышения приемистости комбинированного дизеля с использованием инерционных накопителей энергии / Д. В. Шабалин, Е. С. Терещенко, С. В. Рослов // Омский научный вестник. — 2014. — № 2 (130). — С. 136–139.

**ХОМУТОВ Андрей Александрович**, преподаватель кафедры эксплуатации.

Адрес для переписки: [mr.homutov@mail.ru](mailto:mr.homutov@mail.ru)

**ШАБАЛИН Денис Викторович**, кандидат технических наук, старший преподаватель кафедры двигателей.

Адрес для переписки: [shabalin\\_d79@mail.ru](mailto:shabalin_d79@mail.ru)

**ПЕТУНИН Павел Владимирович**, преподаватель кафедры эксплуатации.

Адрес для переписки: [homecorp\\_d88@mail.ru](mailto:homecorp_d88@mail.ru)

Статья поступила в редакцию 07.07.2014 г.

© А. А. Хомутов, Д. В. Шабалин, П. В. Петунин

УДК 316.354:351/354

**Т. В. РЫБАЛОВА  
О. В. ТРЕТЬЯКОВА  
Е. Ю. СОЗОНОВА**

Тюменский государственный университет

Тюменская государственная академия мировой экономики, управления и права

## ДЕЛОВОЙ ТУРИЗМ В ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

**В статье дана оценка современного состояния делового туризма в Тюменской области. Актуальность темы обусловлена интенсивно увеличивающимся туристическим потоком в регион с деловыми целями. Деловой туризм расценивается как фактор развития территории. Дана характеристика современной инфраструктуры делового туризма. Обозначены основные проблемы развития делового туризма в регионе и предложены некоторые пути их решения.**

**Ключевые слова:** деловой туризм, транспортная инфраструктура, туристская дестинация.

В августе 2014 года Тюменская область отметила свое 70-летие. 14 августа 1944 года дата образования Тюменской области с центром в городе Тюмени, в состав области тогда вошли Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий округа. С открытием месторождений нефти и газа в 60-х годах прошлого века область становится главной нефтегазовой, энергетической базой страны. Для освоения крупных природных богатств края из разных регионов приезжают сотни тысяч человек. Население области увеличилось в десятки раз. Сегодня область является крупнейшей кладовой природных запасов нефти и газа как в стране, так и в мире. Все это становится объективными предпосылками того, что Тюменская область является одной из перспективных дестинаций для делового туризма. Согласно определению Е. В. Мошняга, под туристской дестинацией понимается «управляемая социально-экономическая территориальная система, обладающая туристско-рекреационным потенциалом, представляющим конкурентоспособную потребительскую ценность и устойчиво привлекающая туристские потоки» [1].

Становление рыночной экономики в России активизирует процесс формирования качественно нового уровня деловых отношений и социального партнерства в сфере профессионального, малого, сред-

него и крупного бизнеса. Регулирование социального и экономического взаимодействия в системе рыночных отношений осуществляется посредством технологий деловой культуры, которые в большей мере реализуются в сфере делового туризма, занимающего приоритетные позиции на мировом и российском рынке туристских услуг.

Актуальность представленной темы обусловлена интенсивно увеличивающимся туристическим потоком в Тюменскую область с деловыми целями. Деловой туризм (Business Travel) — наиболее быстро развивающееся направление современного туризма. В современной понимании деловой туризм охватывает путешествия со служебными целями без получения доходов по месту командирования. Типичный турист, путешествующий со служебными целями, — это мужчина среднего возраста, с высшим образованием, квалифицированный специалист или руководящий работник [2]. Деловой туризм оказывает содействие экономическому росту региона, созданию рабочих мест, увеличению валового регионального продукта.

В соответствии с государственной программой Тюменской области «Основные направления развития внутреннего и въездного туризма» на 2014–2016 годы, утвержденной распоряжением Прави-



Таблица 1

## Приоритеты развития по видам туризма на территории Тюменской области [3]

Степень приоритетности	Виды туризма
Виды туризма, относимые к наиболее приоритетным	Деловой туризм Санаторно-курортный Оздоровительный туризм Историко-культурный туризм Охотничье-рыболовный
Виды туризма, перспективные для развития	Экологический туризм Паломнический туризм Спортивный туризм Активный индивидуальный туризм Экстремальный туризм

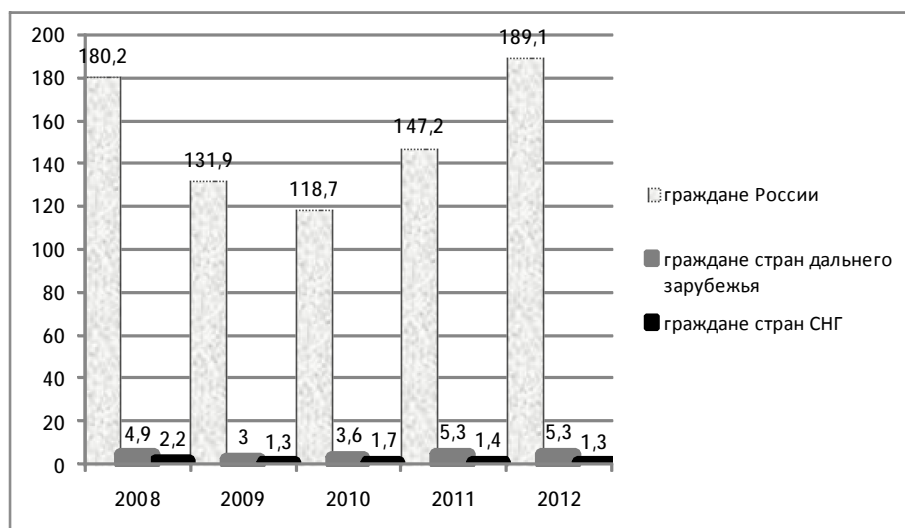


Рис. 1. Распределение численности по принадлежности к гражданству и деловым целям поездок (по данным статистического сборника [5])

тельства Тюменской области от 01 октября 2013 года №1903-рп, одним из приоритетных направлений туристической деятельности, наравне с оздоровительным, историко-культурным и охотничье-рыболовным, является деловой туризм [3]. Основные приоритеты развития по видам туризма на территории Тюменской области представлены в табл. 1.

Деловой туризм, как приоритетный вид туризма, имеет существенный вес в социально-экономическом развитии области, так как обеспечивает наибольший приток туристов в регион. Это подтверждает губернатор Тюменской области В. В. Якушев. В своем послании областной думе «О положении дел в Тюменской области» (2013 г.) он говорит: «...за 6 лет промышленность региона выросла вдвое, инвестиции в основной капитал — на треть. Только во втором полугодии 2013-го и в первом полугодии 2014 года мы открываем 15 (пятнадцать) — новых промышленных производств, из которых 3 проекта имеют федеральный масштаб, а 5 заводов созданы компаниями с иностранным капиталом». По мнению губернатора Тюменской области, «это настоящая вторая волна индустриализации». И далее: «В областном реестре инвестиционных проектов 60 позиций стоимостью свыше 300 млн рублей и 130 — до 300 млн рублей. Общий объем уже реализованных и реализуемых проектов (подчеркну: не планируемых к реализации, а уже запущенных) — 1 трлн 122 млрд рублей, 23 тыс. рабочих мест» [4].

По данным Тюменстата в 2012 году порядка 36,2 % туристов прибыли в регион с деловой целью.

В основном это связано с возросшей инвестиционной привлекательностью региона, а также его ролью одного из ведущих нефтегазовых центров России (рис. 1) [5].

Инфраструктура делового туризма региона быстро развивается. По данным статистики, в 2012 году инфраструктура туристской отрасли включала 133 коллективных средства размещения (далее КСР), в том числе 99 гостиниц и аналогичных средств размещения и 34 специализированных места размещения (санаторно-курортные организации, туристские базы и т.д.). Увеличение числа КСР по сравнению с 2011 годом составило 8,1 %. Гостиничный комплекс Тюмени насчитывает около 65 гостиниц и аналогичных средств размещения. Основная часть гостиниц, расположенных в г. Тюмени, — это мини-гостиницы (до 30 мест). На территории г. Тобольска действуют 10 гостиниц общей вместимостью более 800 мест.

Оценка на категориальность была проведена в шести гостиницах области:

- 5\* — гостиница «Славянская»;
- 4\* — отели «Тюмень», «Евразия», «Ремезов»;
- 3\* — гостиницы «Восток» и «Георгиевская».

Для увеличения пропускной способности аэропорта «Рощино» в 2012 году начат масштабный проект по реконструкции аэровокзала и прилегающей площади. Сейчас аэропорт пропускает 250 человек в час, после реконструкции эта цифра вырастет до 800. В среднем за день проходит 4,5 тыс. пассажиров. 38 % вылетают по международным линиям и многие из них с деловыми целями. «Рощино» является аэро-

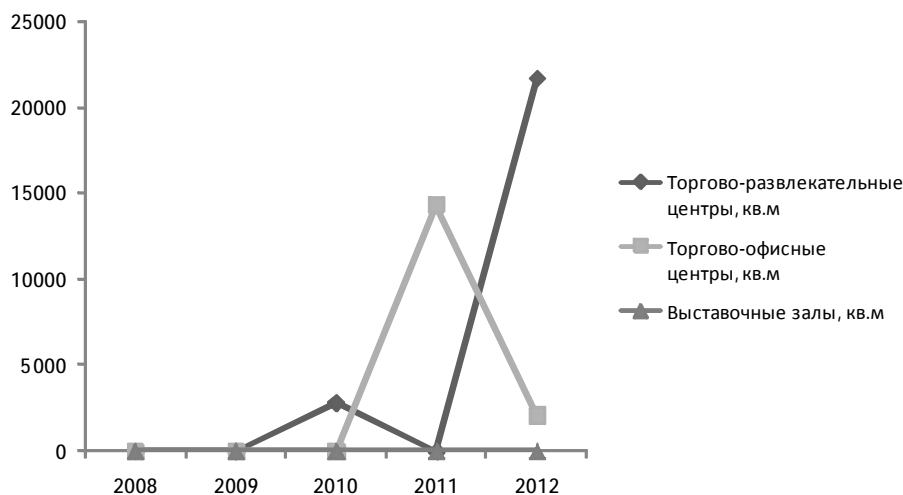


Рис. 2. Динамика ввода объектов туризма в эксплуатацию, м<sup>2</sup> (по данным статистического сборника [5])

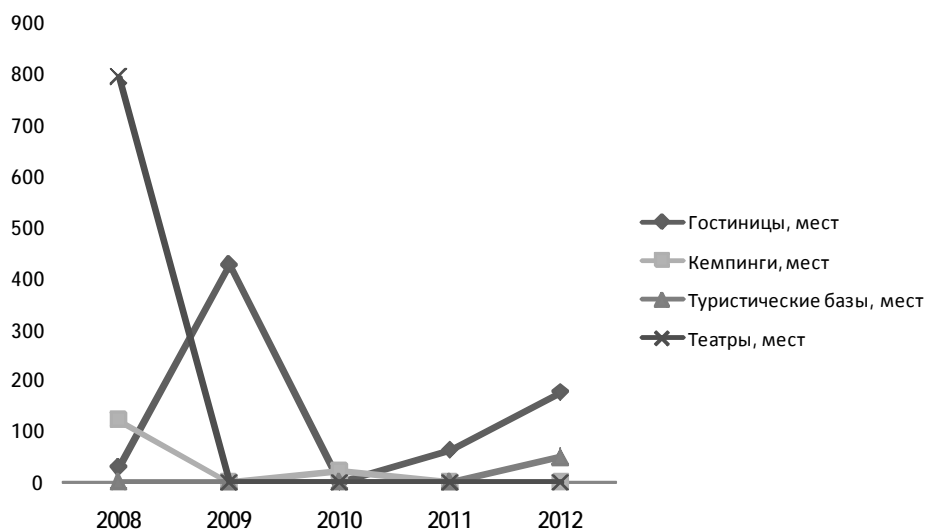


Рис. 3. Динамика ввода объектов туризма в эксплуатацию, количество мест (по данным статистического сборника [5])

портом международного класса, допущен к приему 23 типов воздушных судов, в том числе Боинг-737/757; ATR-42, ATR-72; A-319/320 и других.

В Тюменской области находится 1802 объекта культурного наследия, в их числе: 73 — федерального значения (в т.ч. 21 объект археологии), 470 — регионального значения (в т.ч. 36 объектов археологии), 1259 — выявленных объектов культурного наследия, 6 музеев, 4 театра, 648 учреждений культуры и досуга, сотни археологических памятников (рис. 2).

Динамика строительства объектов туризма неоднозначна. По официальным статистическим данным, тенденция увеличения инфраструктуры объектов туризма за последние пять лет складывается следующим образом (рис. 3).

Тюменская область остро испытывает недостаток выставочных площадей. В настоящее время в областном центре действует один выставочный комплекс «Тюменская ярмарка». В год данный комплекс проводит около 40 выставок. По инициативе департамента инвестиционной политики и государственной поддержки предпринимательства Тюменской области, подготовлен инвестиционный проект строительства Экспо-центра, общая площадь Экспо-центра может составить 50 000 — 70 000 м<sup>2</sup>, общая площадь участка — 15 — 30 га.

По вышеприведенным данным видно, что инфраструктура туристской отрасли развивается, но показатели ввода новых объектов туризма остаются нестабильными, хотя наблюдается очевидный рост по некоторым показателям (средства размещения, торгово-развлекательные комплексы).

Инвестиционный климат Тюменской области сегодня достаточно благоприятен. На основе проведенного исследования, деловой туризм является одним из основных видов туризма в Тюменской области, в свою очередь, прекрасно сочетающийся с другими. Деловая программа любой делегации предполагает знакомство с регионом, его богатым историко-культурным наследием. В культурно-развлекательную программу делегаций включаются экскурсии по г. Тюмень, в Абакский острог, г. Тобольск, г. Ялуторовск, посещение минеральных источников [6]. Наблюдается стремление к сочетанию эффективной работы и разнообразного отдыха.

Деловой туризм является основой развития не только туризма, но и территории в целом. С каждым годом ведущие операторы расширяют список предложений, связанных с организацией делового туризма в регионе, так как сейчас здесь реализуются крупные проекты, связанные с конгрессным туризмом. Одним из основных препятствий для развития

полномасштабного туризма остается отдаленность региона от европейской части России: необходимость использования авиатранспорта приводит к существенному удорожанию корпоративной поездки [7].

Кроме того, одной из проблем развития делового туризма является то, что в недостаточной мере используются имеющиеся на территории Тюменской области санаторно-курортные комплексы. Решением данной проблемы может стать организация корпоративных и конгрессных мероприятий на базе загородных санаторно-курортных комплексов. Данные специализированные средства размещения способны предоставить комплекс услуг по реализации целей делового туризма и продвижения собственных интересов, включая лечебно-оздоровительные программы. На территории Тюменской области функционируют более десятка санаториев. Практически все здравницы оборудованы необходимыми средствами для полноценного обслуживания конференций, деловых встреч, конгрессов, событийных мероприятий [8].

В настоящее время основным сегментом рынка индустрии гостеприимства становится туристское путешествие с деловыми целями. Сюда относятся поездки с целью проведения переговоров, конференции, семинары, участие в выставках и ярмарках. Для их обозначения специалисты используют понятие MICE: M — Meetings (деловые встречи), I — Incentives (Инсентивы, поощрительные поездки), C — Congresses (конгрессы, конференции), E — Events (событийные мероприятия, выставки) [9].

Таким образом, проведя анализ рынка делового туризма в регионе, можно определить приоритеты его развития. В ходе исследования выявлено, что для индустрии гостеприимства Тюменской области необходимо:

1. Развивать инфраструктуру в соответствии с параметрами «цена — качество предоставляемых услуг».
2. Формировать социально-экономические условия привлекательности региона.
3. Совершенствовать имидж деловой и туристской дестинации.

Все это позволит создать конкурентные преимущества Тюменской области для развития делового туризма. Деловой туризм в условиях кризиса внутреннего туризма должен стать фактором, который будет способствовать развитию экономического потенциала Тюменской области.

## Книжная полка

**Веснин, В. Р. Основы менеджмента : учеб. / В. Р. Веснин. - М. : Проспект, 2014. - 306 с. - ISBN 978-5-392-13177-8.**

В учебнике в доступной форме изложены основные вопросы учебного курса по менеджменту. Рассмотрены основные положения теории управления, обобщение практики такого управления, а также методов управления фирмой как субъектом рынка. Основное внимание уделено методам принятия управленческих решений и интегральному характеру деятельности современного менеджера. Также в книге отражены проблемы организации труда менеджера и управления персоналом, принятия управленческих решений, разрешения конфликтов, а также общения и ведения деловых переговоров. Для студентов высших учебных заведений, аспирантов, преподавателей, специалистов-практиков, а также всех интересующихся вопросами управления.

## Библиографический список

1. Мошняга, Е. В. Глоссарий туристских терминов : Словарь англо-русских и русско-английских соответствий / Е. В. Мошняга. — М. : Советский спорт, 2008. — 456 с.
2. Александрова, А. Ю. Международный туризм / А. Ю. Александрова. — М. : КноРус, 2013. — 460 с.
3. Российская Федерация. Законы. Распоряжение Правительства №1903-рп от 01.10.2013 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : [http://www.tyumen-region.ru/tourism/gos\\_programma](http://www.tyumen-region.ru/tourism/gos_programma) (дата обращения: 18.02.2014).
4. Российская Федерация. Законы : Послание губернатора Тюменской области В. В. Якушева областной думе «О положении дел в Тюменской области» 2013 год [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://clck.ru/96WCd> (дата обращения: 18.02.2014).
5. Туризм в Тюменской области (2008-2012) : стат. сб. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тюменской области. — Тюмень : Тюменьстат, 2013. — 207 с.
6. Рыбалова, Т. В. Смысловое пространство культуры ханты и манси / Т. В. Рыбалова // Академический вестник. — 2013. — № 4. — С. 31–36.
7. Третьякова, О. В. Культурное пространство региона / О. В. Третьякова // Академический вестник. — 2007. — № 2. — С. 32–35.
8. Созонова, Е. Ю. Развитие санаторно-курортного комплекса Тюменской области / Е. Ю. Созонова // Наука ЮУрГУ : материалы 65-й науч. конф. — Челябинск : Издательский центр ЮУрГУ, 2013. — С. 123–126.
9. Самостроев, Г. М. Теоретико-методические основы развития индустрии встреч в России / Г. М. Самостроев, О. Г. Чимитдоржиева // Актуальные вопросы экономических наук. — 2008. — № 4. — Ч. 3. — С. 238–242.

**РЫБАЛОВА Татьяна Валерьевна**, кандидат культурологии, доцент кафедры сервиса, туризма и индустрии гостеприимства Тюменского государственного университета (ТГУ).

**ТРЕТЬЯКОВА Оксана Владимировна**, кандидат социологических наук, доцент кафедры маркетинга и регионоведения Тюменской государственной академии мировой экономики, управления и права.

**СОЗОНОВА Елена Юрьевна**, старший преподаватель кафедры сервиса, туризма и индустрии гостеприимства ТГУ.

Адрес для переписки: [33909074@mail.ru](mailto:33909074@mail.ru)

Статья поступила в редакцию 30.07.2014 г.

© Т. В. Рыбалова, О. В. Третьякова, Е. Ю. Созонова

## СОЦИАЛЬНЫЙ, ПРАВОВОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СТАТУС СОЦИАЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

**В статье рассмотрено социальное учреждение с социальной, правовой, экономической точки зрения. Описаны социальные, экономические, правовые особенности этих учреждений, из которых в совокупности складывается статус социальных учреждений в РФ.**

**Ключевые слова:** социальное учреждение, социальная служба, статус учреждения.

Понятие «социальное учреждение» активно используется и в повседневной, и в научной лексике. Однако довольно часто под ним подразумеваются разные типы учреждений или организаций.

Впервые понятие «социальное учреждение» было введено английским философом и социологом Гербертом Спенсером, который рассматривал его как устойчивый, организованный тип деятельности и поведения людей, сохраняющий свою стабильность в течение длительного периода времени и являющийся условием устойчивого функционирования общества. Однако Спенсер выделил такие типы социальных учреждений — религию, науку, образование, искусство и т.п., которые в настоящее время в социологической теории понимаются как социальные институты [1].

Социальные учреждения, с точки зрения лексикологии, — это некие организации, учрежденные кем-либо для выполнения социальных функций, для решения социальных проблем. Исторически эти учреждения возникают тогда, когда функции по оказанию помощи нуждающимся берет на себя государство, для чего и создаются (учреждаются) специальные подразделения. Отличительная особенность учреждения — это наличие учредителя, которому оно подотчетно.

В нашей стране первыми социальными учреждениями стали благотворительные приюты, богадельни, которые принимали инвалидов, сирот, всех, кто нуждался в пище и крове. В настоящее время на территории РФ действует большое количество таких государственных учреждений, оказывающих социальные услуги населению. Деятельность этих учреждений очень важна как для государства, так и для общества, т.к. они предназначены для реализации социальных гарантий и обязательств государства, обеспечения реализации прав человека, оказания помощи людям и в конечном итоге — для решения социальных проблем общества, что подчеркивает высокую актуальность их деятельности. Однако учреждений довольно много, поэтому необходимо выяснять, какие из них являются именно социальными.

Согласно Гражданскому кодексу РФ, все организации в нашей стране делятся на коммерческие и некоммерческие. Целью деятельности коммерческих организаций является получение прибыли. Некоммерческие организации — это юридические лица, не имеющие извлечения прибыли в качестве цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками. Формами таких организаций являются: потребительские кооперативы, обществен-

ные или религиозные организации (объединения), учреждения, благотворительные и иные фонды [2, ст. 50].

Учреждением признается некоммерческая организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера (ст. 120 ГК РФ). Учреждение может быть создано (учреждено) гражданином или юридическим лицом (частное учреждение) либо Российской Федерацией, ее субъектом, муниципальным образованием (государственное или муниципальное учреждение). Государство не может создавать общественные или религиозные организации, поэтому учреждение — это специфическая форма реализации его деятельности.

В зависимости от сферы деятельности можно выделить следующие виды частных и государственных учреждений:

- учреждения образования;
- учреждения здравоохранения;
- учреждения культуры;
- учреждения физической культуры и спорта;
- религиозные учреждения;
- учреждения системы жилищно-коммунального хозяйства;
- учреждения системы социальной защиты населения.

Огромное значение имеет деятельность последнего вида учреждений, так как она связана с реализацией истинно социальных функций государства — оказание помощи нуждающимся, решение актуальных социальных проблем, улучшение качества жизни людей, поддержка социально уязвимых категорий граждан и т.п. Конечно, эти функции частично реализуют и учреждения образования, и учреждения культуры, религиозные учреждения, учреждения здравоохранения, но для них эти функции не являются главными, первостепенными, не носят комплексный характер. Поэтому учреждения системы социальной защиты населения и выделяют в отдельный вид учреждений — социальные учреждения.

Существует большое количество различных типов социальных учреждений, и направления их деятельности очень широки. Представляется важным выделить в их совокупности учреждения, реализующие меры социальной защиты и поддержки, и учреждения, предоставляющие социальные услуги непосредственно потребителю. Первые занимаются назначением субсидий, назначением и выплатой различных пособий и пенсий, выдают проездные билеты, удостоверения, определяют нуждаемость

Характеристика социальных учреждений

Статусы социального учреждения		
Социальный	Правовой	Экономический
занимается оказанием социальной помощи, поддержки, выступает непосредственным звеном социальной работы с клиентами включает учреждения социальной защиты, социального обслуживания, благотворительные учреждения	действует на определенной территории (федеральные, региональные, муниципальные)  руководствуется федеральным законодательством, Гражданским кодексом РФ, Уставом, Положением об учреждении	имеет определенный порядок получения, расходования средств и налогообложения (бюджетные, казенные, автономные)  имеет право оперативного управления имуществом учредителя
ведет деятельность по реализации социальных гарантий государства, мер социальной защиты населения и непосредственному предоставлению социальных услуг		подчиняется и отвечает по обязательствам перед учредителем — органами власти, юридическими или частными лицами (государственные, частные)

граждан и их потребность в определенных видах помощи, выдают направления на получение протезно-ортопедических изделий. К ним относятся различные управления социальной защиты («собесы»), центры социальных субсидий, социальных выплат, службы занятости, учреждения медико-социальной экспертизы.

Учреждения, предоставляющие услуги, ведут масштабную деятельность по помощи гражданам в трудной жизненной ситуации или социально опасном положении, способствуют самореализации, улучшению их социального и материального положения, а также психологического статуса, проводят социально-оздоровительные и профилактические мероприятия. Деятельность этих учреждений очень важна, их роль признается на самом высоком государственном уровне, ведь в Конституции РФ сказано, что одним из средств обеспечения достойного уровня жизни является развитие системы социальных служб (ст. 7).

Социальная служба — еще одно понятие, которое понимается как синоним социального учреждения. Согласно ФЗ № 195, в систему социальных служб входят любые учреждения и предприятия независимо от форм собственности, предоставляющие социальные услуги, а также граждане, занимающиеся предпринимательской деятельностью по социальному обслуживанию населения без образования юридического лица [3, ст. 3]. Т.е. среди всей совокупности социальных служб социальными учреждениями являются только учреждения социального обслуживания, а предприятия (коммерческие организации) и частные лица относятся только к социальным службам.

Социальные учреждения также не тождественны и благотворительным, хотя их функции во многом совпадают. Благотворительное учреждение может быть учреждено только благотворительной организацией (общественным благотворительным объединением или фондом) [4, ст. 7], а социальное учреждение — государством или частными лицами. В этом и есть ключевое отличие этих двух видов, однако сходство в их деятельности позволяет отнести благотворительные учреждения к подвиду социальных.

В нашей стране большинство социальных учреждений являются государственными (98,2 % [5]). С экономической точки зрения, государственные социальные учреждения подразделяются на три основных типа — казенные (К), автономные (А) и бюджетные (Б) [2, п. 2 ст. 120 Ч. 1]. Казенные учреждения должны перечислять все свои доходы в бюджет соответствующего уровня, а отвечают они по своим обязательствам только находящимися в их

распоряжении денежными средствами, полученными в рамках сметного финансирования. При недостаточности денежных средств субсидиарную ответственность по обязательствам такого учреждения несет собственник его имущества. Перечень казенных учреждений ограничен. Автономные учреждения не обязаны отчитываться перед государством или муниципалитетом о заработанных средствах, также они имеют право распоряжаться своим имуществом. Ни государство, ни муниципалитет не несут ответственности по обязательствам автономных учреждений. Большинство социальных учреждений в РФ зарегистрированы в качестве бюджетных — они финансируются государством через субсидии и подконтрольны своему учредителю (государству, региональной власти, муниципалитету). Так, они могут совершать финансовые сделки только с его согласия, обязаны проводить тендеры при любых закупках, не имеют права вести дополнительные счета, не могут распоряжаться недвижимым, особо ценным или купленным учредителем имуществом. Бюджетные учреждения не могут быть подвергнуты процедуре банкротства, а при накоплении долгов просто проводится смена руководителя.

С точки зрения российского права, учреждения могут быть федеральными (Ф), государственными (Г), муниципальными (М).

Комбинация экономико-правовых форм заложена в названии учреждения: ФГБУ (федеральное государственное бюджетное учреждение), ФКУ, ГАУ, ГКУ, ГБУ, БУ, МУ, КУ, МАУ и т.д. Частные социальные учреждения обычно именуется ЧСУ.

Социальное учреждение — это современный социально-правовой и социально-экономический феномен, субъект социально направленной деятельности. Отличительные особенности статуса социального учреждения можно представить в виде таблицы (табл. 1).

Таким образом, социальное учреждение — это довольно широкое понятие, трудности с его пониманием связаны с отсутствием четкого определения в законодательстве. Однако можно сделать вывод, что социальное учреждение — это некоммерческая организация, созданная Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации, муниципальным образованием, частным или юридическим лицом для выполнения работ, оказания услуг в сфере социальной защиты, социальной помощи и поддержки, социального обслуживания граждан. Под это определение попадают государственные, муниципальные, частные и благотворительные учреждения. Специфическими чертами социальных учреждений являются подчинение своему учредителю, особый

характер распоряжения его имуществом, ведение социально-полезной деятельности. Эти специфические отличия и формируют особый социальный, правовой и экономический статус социальных учреждений.

#### Библиографический список

1. Социальные институты: статья [Электронный ресурс] // Центр по созданию и использованию бесплатных учебных материалов и научной деятельности «Викиверситет». — URL: [http://ru.wikiversity.org/wiki/Социальные\\_институты](http://ru.wikiversity.org/wiki/Социальные_институты) (дата обращения: 17.07.2014).
2. Гражданский Кодекс РФ. Ч. 1. [Электронный ресурс]. — Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».
3. Федеральный закон РФ от 10.12.1995 № 195-ФЗ «Об основах социального обслуживания населения в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. — Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».

4. Федеральный закон РФ от 11.08.1995 № 135-ФЗ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях» [Электронный ресурс]. — Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».

5. План деятельности Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации на 2013–2018 годы [Электронный ресурс] // Материалы Министерства труда и социальной защиты РФ. — URL: <http://www.rosmintrud.ru/2018/social> (дата обращения: 04.06.2014).

---

**КАРПУНИНА Анастасия Владимировна**, аспирантка кафедры социологии, социальной работы и политологии.

Адрес для переписки: [karpunina@mail.com](mailto:karpunina@mail.com)

Статья поступила в редакцию 26.08.2014 г.

© А. В. Карпунина

## Информация

### Конкурс Российского научного фонда на получение грантов по приоритетным тематическим направлениям исследований

Российский научный фонд извещает о проведении открытого публичного конкурса на получение грантов Фонда по приоритетному направлению деятельности Российского научного фонда «Проведение фундаментальных научных исследований и поисковых научных исследований по приоритетным тематическим направлениям исследований». Гранты выделяются на осуществление фундаментальных научных исследований и поисковых научных исследований в 2015–2017 годах с последующим возможным продлением срока выполнения проекта на один или два года по отраслям знаний, указанным в конкурсной документации. В конкурсе могут принимать участие проекты научных коллективов независимо от должности, занимаемой руководителем научного коллектива, его ученой степени и гражданства, организационно-правовой формы и формы собственности организаций, с которыми руководитель проекта и члены научного коллектива состоят в трудовых или гражданско-правовых отношениях. Гранты предоставляются научному коллективу на безвозмездной и безвозвратной основе по результатам конкурса на условиях, предусмотренных Фондом, через российские научные организации, российские образовательные организации высшего образования, находящиеся на территории Российской Федерации международные (межгосударственные и межправительственные) научные организации, на базе которых будут выполняться проекты. Размер одного гранта — от 4 (четырёх) до 6 (шести) миллионов рублей ежегодно. Руководитель проекта имеет право в качестве руководителя подать только одну заявку для участия в данном конкурсе. Количество проектов, которые могут выполняться на базе одной организации, не ограничивается.

Условием предоставления гранта является обязательство научного коллектива сделать результаты своих научных исследований общественным достоянием, опубликовав их в рецензируемых российских и зарубежных научных изданиях. Другие условия конкурса указываются в конкурсной документации. Печатные экземпляры заявок представляются в Фонд по адресу: г. Москва, ГСП-2, 109992, ул. Солянка, д. 14, стр. 3, до 12 часов 00 минут (по московскому времени) **2 февраля 2015 года**.

Результаты конкурса утверждаются правлением фонда в срок до 15 апреля 2015 года и размещаются на сайте фонда в сети Интернет. Полный текст конкурсной документации, порядок конкурсного отбора научных, научно-технических программ и проектов, порядок проведения экспертизы научных и научно-технических программ и проектов и критерии конкурсного отбора научных, научно-технических программ и проектов опубликованы на сайте фонда в сети Интернет по адресам [www.rnrf.pf](http://www.rnrf.pf) и [www.rscf.ru](http://www.rscf.ru)

Источник информации: [http://www.rsci.ru/grants/grant\\_news/284/237362.php](http://www.rsci.ru/grants/grant_news/284/237362.php) (дата обращения: 16.12.2014).