

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

# УЧЁНЫЙ

ежемесячный научный журнал

A New Look at Evolution



Symbiogenesis

Understanding Global Change, 1861

Eukaryota

14  
2015  
Часть III

ISSN 2072-0297

# Молодой учёный

Научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 14 (94) / 2015

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

**Главный редактор:** Ахметова Галия Дуфаровна, *доктор филологических наук*

**Члены редакционной коллегии:**

Ахметова Мария Николаевна, *доктор педагогических наук*

Иванова Юлия Валентиновна, *доктор философских наук*

Каленский Александр Васильевич, *доктор физико-математических наук*

Куташов Вячеслав Анатольевич, *доктор медицинских наук*

Лактионов Константин Станиславович, *доктор биологических наук*

Сараева Надежда Михайловна, *доктор психологических наук*

Авдеюк Оксана Алексеевна, *кандидат технических наук*

Айдаров Оразхан Турсункожаевич, *кандидат географических наук*

Алиева Тарана Ибрагим кызы, *кандидат химических наук*

Ахметова Валерия Валерьевна, *кандидат медицинских наук*

Брезгин Вячеслав Сергеевич, *кандидат экономических наук*

Данилов Олег Евгеньевич, *кандидат педагогических наук*

Дёмин Александр Викторович, *кандидат биологических наук*

Дядюн Кристина Владимировна, *кандидат юридических наук*

Желнова Кристина Владимировна, *кандидат экономических наук*

Жуйкова Тамара Павловна, *кандидат педагогических наук*

Жураев Хусниддин Олтинбоевич, *кандидат педагогических наук*

Игнатова Мария Александровна, *кандидат искусствоведения*

Коварда Владимир Васильевич, *кандидат физико-математических наук*

Комогорцев Максим Геннадьевич, *кандидат технических наук*

Котляров Алексей Васильевич, *кандидат геолого-минералогических наук*

Кузьмина Виолетта Михайловна, *кандидат исторических наук, кандидат психологических наук*

Кучерявенко Светлана Алексеевна, *кандидат экономических наук*

Лескова Екатерина Викторовна, *кандидат физико-математических наук*

Макеева Ирина Александровна, *кандидат педагогических наук*

Матроскина Татьяна Викторовна, *кандидат экономических наук*

Матусевич Марина Степановна, *кандидат педагогических наук*

Мусаева Ума Алиевна, *кандидат технических наук*

Насимов Мурат Орленбаевич, *кандидат политических наук*

Прончев Геннадий Борисович, *кандидат физико-математических наук*

Семахин Андрей Михайлович, *кандидат технических наук*

Сенцов Аркадий Эдуардович, *кандидат политических наук*

Сенюшкин Николай Сергеевич, *кандидат технических наук*

Титова Елена Ивановна, *кандидат педагогических наук*

Ткаченко Ирина Георгиевна, *кандидат филологических наук*

Фозилов Садриддин Файзуллаевич, *кандидат химических наук*

Яхина Асия Сергеевна, *кандидат технических наук*

Ячинова Светлана Николаевна, *кандидат педагогических наук*

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231. E-mail: [info@moluch.ru](mailto:info@moluch.ru); <http://www.moluch.ru/>.

**Учредитель и издатель:** ООО «Издательство Молодой ученый»

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, 26

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

**Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.**

Журнал входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе elibrary.ru.

Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

**Ответственные редакторы:**

Кайнова Галина Анатольевна

Осянина Екатерина Игоревна

**Международный редакционный совет:**

Айрян Заруи Геворковна, *кандидат филологических наук, доцент (Армения)*

Арошидзе Паата Леонидович, *доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)*

Атаев Загир Вагитович, *кандидат географических наук, профессор (Россия)*

Бидова Бэла Бертовна, *доктор юридических наук, доцент (Россия)*

Борисов Вячеслав Викторович, *доктор педагогических наук, профессор (Украина)*

Велковска Гена Цветкова, *доктор экономических наук, доцент (Болгария)*

Гайич Тамара, *доктор экономических наук (Сербия)*

Данатаров Агахан, *кандидат технических наук (Туркменистан)*

Данилов Александр Максимович, *доктор технических наук, профессор (Россия)*

Демидов Алексей Александрович, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*

Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, *доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)*

Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, *доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)*

Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, *доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)*

Игисинов Нурбек Сагинбекович, *доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)*

Кадыров Кутлуг-Бек Бекмурадович, *кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)*

Кайгородов Иван Борисович, *кандидат физико-математических наук (Бразилия)*

Каленский Александр Васильевич, *доктор физико-математических наук, профессор (Россия)*

Козырева Ольга Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Россия)*

Колпак Евгений Петрович, *доктор физико-математических наук, профессор (Россия)*

Куташов Вячеслав Анатольевич, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*

Лю Цзюань, *доктор филологических наук, профессор (Китай)*

Малес Людмила Владимировна, *доктор социологических наук, доцент (Украина)*

Нагервадзе Марина Алиевна, *доктор биологических наук, профессор (Грузия)*

Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, *кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)*

Прокопьев Николай Яковлевич, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*

Прокофьева Марина Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)*

Рахматуллин Рафаэль Юсупович, *доктор философских наук, профессор (Россия)*

Ребезов Максим Борисович, *доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)*

Сорока Юлия Георгиевна, *доктор социологических наук, доцент (Украина)*

Узаков Гулом Норбоевич, *кандидат технических наук, доцент (Узбекистан)*

Хоналиев Назарали Хоналиевич, *доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)*

Хоссейни Амир, *доктор филологических наук (Иран)*

Шарипов Аскар Калиевич, *доктор экономических наук, доцент (Казахстан)*

**Художник:** Шишков Евгений Анатольевич

**Верстка:** Голубцов Максим Владимирович

*На обложке изображена Линн Маргулис (1938—2011) — американский биолог, создатель современной версии теории симбиогенеза.*

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна. Материалы публикуются в авторской редакции.

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

#### **Абзалова Г. Р.**

Средства индивидуальной защиты как материально-производственные запасы в предприятии ..... 213

#### **Аслаханова С. А., Бексултанова А.**

Инвестиционная напряженность в российской экономике..... 216

#### **Ахмадулина Т. В., Гришкова А. А.**

Развитие сотрудничества России и Республики Корея в области сельского хозяйства..... 219

#### **Батаева И. С., Шнидман Н. А., Яричина Г. Ф.**

Актуальные проблемы управления интеллектуальной собственностью в России .. 222

#### **Бедоев Д. Г.**

Инвестиционное сотрудничество РФ и ЕС в сфере информационных технологий: проблемы и перспективы ..... 226

#### **Беккерман А. Ю.**

Сущность и свойства системы управления рисками лизингополучателя ..... 230

#### **Белоусова Л. А., Бачмага В. С.**

Определение классов информационных систем электронного бизнеса в логистических процессах и использование стандартов GS1 в цепях поставок ..... 232

#### **Белоусова Л. А., Бачмага В. С.**

Транспортное обеспечение сбыта и реализации готовой продукции..... 234

#### **Бачмага В. С., Белоусова Л. А.**

Сущность и значение материально-технического снабжения ..... 237

#### **Гнатышина Е. В., Евпова Е. В.**

Разработка системы мотивации персонала .... 239

#### **Горпинюк Ю. Н.**

Целесообразность применения математических методов в стоимостной оценке..... 243

#### **Гужина Г. Н., Гужин А. А.**

Выявление и регулирование социально-трудовых конфликтов ..... 246

#### **Захаров С. М., Добренькова И. А.**

Кассовые сборы российского драматического кино в 2010–2014 гг. .... 248

#### **Захаров С. М.**

Анализ конъюнктуры рынка документального кино в России..... 253

#### **Кобилев А. Э., Хайдарова М. Ш.**

Человеческий капитал как определитель роста .. 261

#### **Латышева К. В.**

Бухгалтерский учет операций санкционирования в организациях государственного сектора..... 266

#### **Орлова Е. В., Ульмасова И. С.**

Ценовая стратегия предприятия: формирование и реализация..... 269

#### **Павлюкевич М. П., Калачиковой О. Н.**

Коммуникация в управлении персоналом в контексте подхода Н. Лумана ..... 272

#### **Полевая Н. С.**

Пространственная организация и кадровое обеспечение средств размещения охотничьего туризма ..... 275

#### **Садовой И. И.**

Совершенствование методов государственного регулирования экономико-экологической эффективности фермерских хозяйств ..... 277

#### **Тетерин Ю. А.**

Деофшоризация российской экономики ..... 280

#### **Тишина И. М.**

Необходимость инновационного развития российской экономики ..... 282

#### **Уринов Б. Н.**

Факторы и условия, влияющие на эффективность управления персоналом ..... 285

<b>Федоров В. А.</b> Создание холдингов — главная причина повышенного интереса к логистике в новейшей истории России ..... 287	<b>Эскиев М. А., Чажаев М. И., Ялмаев Р. А.</b> Пути совершенствования социально- экономического развития ..... 309
<b>Хиревич Э. Ю., Швейцер С. В.</b> Инвестиционная безопасность регионов России как подсистема экономической безопасности страны..... 291	<b>Эскиев М. А., Чажаев М. И., Ялмаев Р. А.</b> Социально-экономическое положение Чеченской Республики с точки зрения эффективности экономики, уровня развития и доступности инфраструктуры, качества человеческого капитала, условий для жизни, а также условий для ведения бизнеса ..... 313
<b>Чажаев М. И., Эскиев М. А., Ялмаев Р. А.</b> Система управления социально-экономическими процессами на территории Чеченской Республики ..... 296	<b>Юмаев Е. А.</b> Конкурентоспособность и управление устойчивым развитием муниципального образования..... 317
<b>Чажаев М. И., Эскиев М. А., Ялмаев Р. А.</b> Управленческие связи в системах информационного обеспечения государственного управления..... 299	<b>Ядоян В. О.</b> Эконометрическое моделирование стоимости туристического продукта на примере Краснодарского края и Республики Крым..... 320
<b>Чажаев М. И., Эскиев М. А., Ялмаев Р. А.</b> Проблемы информационно-коммуникационного потенциала современного государственного управления ..... 301	<b>Ялмаев Р. А., Эскиев М. А., Чажаев М. И.</b> История становления и современное состояние ломбардной отрасли в мире..... 323
<b>Шмарин А. А.</b> Внутригородские пассажирские автобусные перевозки: основные сценарии развития отрасли ..... 304	<b>Ялмаев Р. А., Эскиев М. А., Чажаев М. И.</b> Налоговая нагрузка как фактор «искажающего» поведения хозяйствующих субъектов: политико- экономический аспект ..... 326
<b>Щербакова Ю. В.</b> Актуальные проблемы региональной экономики ..... 306	<b>Ялмаев Р. А., Эскиев М. А., Чажаев М. И.</b> Управление рисками как необходимое условие финансирования инвестиционных проектов.... 328



## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

### Средства индивидуальной защиты как материально-производственные запасы в предприятии

Абзалова Гульназ Рубисовна, магистр  
Казанский (Приволжский) федеральный университет

*Выдача средств индивидуальной защиты работникам, занятым на работах с опасными и (или) вредными условиями труда, в России является прямой обязанностью работодателя. В данной статье рассмотрены теоретические аспекты учета средств индивидуальной защиты; моменты, связанные с их движением: приобретением, хранением, выдачей и списанием. Автором также изучено правовое регулирование обеспечения работников специальной одеждой: приказы Министерства финансов, здравоохранения и социального развития, Трудовой Кодекс РФ, Положения по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов.*

*Данная статья будет полезна студентам, осваивающим учет материально-производственных запасов, а также сотрудникам служб предприятия, занятым учетом средств индивидуальной защиты.*

**Ключевые слова:** материально-производственные запасы, средства индивидуальной защиты, специальная одежда, специальная обувь, предохранительные приспособления, «дежурная спецодежда», «спецовка», «специальная одежда в эксплуатации».

В Российской Федерации на законодательном уровне предусмотрена выдача средств индивидуальной защиты для сотрудников, выполняющих свои обязанности на работах с вредными и (или) опасными условиями труда, а также на работах, выполняемых в особых температурных условиях или связанных с загрязнением (к примеру, сварщики, лаборанты, слесари, уборщицы помещений, работники воздушных экспедиций).

В соответствии с п. 2 Методических указаний № 135н, специальная одежда представляет собой средство индивидуальной защиты работников предприятия. В состав средств индивидуальной защиты входят:

- специальная одежда (халаты, фартук, куртки, брюки, перчатки и прочие);
- специальная обувь (валенки, сапоги, ботинки, галоши и т.д.);
- предохранительные приспособления (каска, шлемы, противогазы, респираторы, защитные очки и т.п.).

Отметим, согласно нормативным документам, руководство обязано обеспечивать своих сотрудников полным комплектом средств индивидуальной защиты. При этом работодатель несет расходы не только по приобретению, но и по их хранению, чистке, стирке и ремонту. Ни один ра-

ботодатель не имеет права требовать с сотрудников компенсацию или удерживать с заработной платы затраты на покупку специальной одежды, обуви и прочих предохранительных принадлежностей.

Основная функция средств индивидуальной защиты заключается в защите от различных внешних факторов (к примеру, пыли, грязи, падения различных предметов сверху и т.д.). Обязательно, чтобы приобретаемые компанией средства индивидуальной защиты были сертифицированы, разрешены к использованию в отрасли деятельности; а также спецодежда должна быть удобной в носке и хорошо очищаемой от загрязнений.

Методическими рекомендациями не установлен определенный перечень состава средств индивидуальной защиты, тем самым, предприятия имеют право определить их состав самостоятельно.

На предприятиях в обязательном порядке должен вестись оперативный учет средств индивидуальной защиты, с отражением всех движений. Необходимо отметить, что затраты на «спецовку» оказывают значительное влияние на производственные расходы, что особенно заметно в крупных компаниях, где большое количество рабочих.

Как правило, спецформу учитывают в составе материально-производственных запасов<sup>1</sup>.

В соответствии с ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» средства индивидуальной защиты следует принимать к учету по фактической себестоимости. Фактические затраты на приобретение специальной одежды включают:

- суммы, уплачиваемые в соответствии с договором поставщику;
- затраты за информационные и консультационные услуги (которые связаны с приобретением средств индивидуальной защиты);
- таможенные пошлины;
- невозмещаемые налоги (уплачиваемые при приобретении «спецовки»);
- вознаграждения компаниям-посредникам, через которых приобретались материальные ценности;
- затраты по заготовке и доставке спецодежды до места их использования, включая расходы по страхованию.

Средства индивидуальной защиты в качестве материально-производственных запасов также могут быть получены:

1. в счет вклада в уставный капитал предприятия (стоимость определяется соглашением между учредителями);
2. по договору дарения, безвозмездно (оценивается на основе рыночной стоимости на дату принятия к учету.);
3. путем изготовления самой компанией (представляет собой сумму фактических затрат связанных с изготовлением «спецовки»).

Учет средств индивидуальной защиты обязательно должен вестись на основании первичных документов, однако так как законодательством не предусмотрены унифицированные формы первичных документов, предприятия могут разработать собственную форму. Документальное оформление движения средств защиты представлено на рис. 1.

Операции по поступлению спецодежды на склад отражаются проводкой: **Д-т 10** «Материалы» субсчет «Спецодежда на складе» **К-т 60** «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»/ **71** «Расчеты с подотчетными лицами»/ **76** «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Методическое указание № 135н регламентирует выданную работникам «спецовку» учитывать на счете **10** «Материалы» на субсчете «Специальная одежда в эксплуатации». Таки образом, передачу спецодежды сотруднику, трудящимся в производстве отразим проводкой: **Д-т 10** субсчет «Спецодежда в эксплуатации» **К-т 10** субсчет «Спецодежда на складе».

Порядок выдачи средств защиты принято прописывать в коллективном договоре, трудовых договорах или другом внутреннем документе компании.

При списании стоимости специальной одежды, обуви и других предохранительных приспособлений сроком службы менее 1 года на расходы компании делаем проводку: **Д-т 20** «Основное производство»/ **Д-т 23** «Вспомогательное производство»/ **Д-т 44** «Расходы на продажу» (в торговле) **К-т 10** субсчет «Специальная одежда в эксплуатации» на полную стоимость выданной спецформы.

Если срок службы специальной одежды превышает 12 месяцев, можно применить линейный способ списания стоимости (т.е. равномерно) исходя из сроков полезного использования [2]. В течение всего срока использования одежды в бухгалтерском учете будет делаться аналогичная проводка на частичное погашение стоимости выданной спецодежды.

Отметим, затраты на приобретение средств защиты для работников предприятия могут быть отнесены к материальным расходам только в случае если российским законодательством предусмотрено их обязательное при-



Рис. 1 Документальное оформление движения «СИЗ»

<sup>1</sup> Однако бывает и так, что спецодежду можно рассматривать как основное средство. Для этого должно применяться следующее условие: стоимость — более 40 000 рублей, а срок полезного использования — более 1 года. В то же время предприятия могут установить другой стоимостной критерий отнесения средств защиты к основным средствам (менее 40 000 руб.), и закрепить данный факт в учетной политике. Приобретение средств защиты в бухгалтерском учете будет отражаться проводкой: **Д-т 08** «Вложения во внеоборотные активы» **К-т 60** «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»/ **76** «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Принятие к учету в качестве основного средства будет отражено: **Д-т 01** «Основные средства» **К-т 08** «Вложения во внеоборотные активы». При выдаче работнику специальной одежды (обуви, принадлежностей) необходимо сделать проводки — **Д-т 01** «Основные средства» по материально ответственным лицам / **К-т 01** «Основные средства». Стоимость спецформы будет списываться в расходы производства путем ежемесячного начисления амортизации: **Д-т 20** «Основное производство»/ **Д-т 23** «Вспомогательное производство»/ **Д-т 44** «Расходы на продажу» **К-т 02** «Амортизация основных средств».



менение работниками конкретно профессии, для которой они приобретаются.

Когда сотрудникам производят выдачу спецодежды и, наоборот, когда работники возвращают ее, необходимо делать записи в личных карточках работников. В карточке должны найти отражение: наименование выданных средств индивидуальной защиты, их стоимость, срок носки.

Личные карточки учета выдачи средств защиты могут заполняться в бумажном и в электронном виде, с обязательной персонификацией работника. Если заполняется в электронном виде, необходимо указать дату и номер документа бухгалтерского учета, в котором имеется подпись работника о получении одежды, обуви, предохранительных принадлежностей (требование-накладная) [3].

В практике существует понятие как «дежурная спецодежда», то есть когда средства индивидуальной защиты выдаются работникам в коллективное пользование, закрепляются за рабочими местами и передаются от смены к смене. В данном случае все необходимые заметки делаются в личной карточке ответственного за «дежурную спецодежду», соответственно, с пометкой «дежурная» [2].

Согласно Приказу Минздравсоцразвития № 290н «Об утверждении Межотраслевых правил обеспечения работников специальной одеждой, обувью и другими средствами индивидуальной защиты» «спецовка» также должна выдаваться в участках с вредными и (или) опасными производственными факторами:

- сотрудникам, совмещающим профессии;
- временно переведенным на другую работу работникам;
- лицам, проходящим профессиональное обучение по ученическому договору;
- студентам на время прохождения производственной практики;
- работникам сторонних организаций;
- сотрудникам, посещающим производственные помещения в силу должностных обязанностей [3].

Спецодежда подлежит возврату в следующих случаях:

- по окончании срока носки;
- при увольнении сотрудника;
- при переводе сотрудника на другую работу (должность), для которой выдача спецодежды не предусмотрена.

Среди причин выбытия средств защиты на предприятии также можно выделить: продажу, безвозмездную передачу, передачу в виде вклада в уставной капитал другой компании, порча из-за аварии или стихийного бедствия [2].

Согласно статье 221 Трудового кодекса РФ, нормы выдачи средств защиты предприятия могут установить са-

мостоятельно. Тем не менее, нельзя определять лимиты ниже отраслевых норм.

При оформлении возврата нет необходимости составлять отдельный первичный документ. Для этого можно предусмотреть специальные графы в личной карточке работника. Чтобы отразить возврат, если срок использования спецодежды менее 1 года, в бухгалтерском и налоговом учете также никаких проводок делать не нужно, так как стоимость одновременно списывается на расходы предприятия в момент ее выдачи работнику. Однако, если стоимость средств защиты в компании списывается частично, в бухгалтерском учете необходимо сделать проводку: **Д-т 10** субсчет «Спецодежда на складе» **К-т 10** субсчет «Специальная одежда в эксплуатации», то есть возврат спецодежды на склад по остаточной стоимости.

Важным считаем заметить, что специальная одежда и другие средства защиты выдаются работникам лишь во временное пользование, без перехода права собственности. В случае, если спецодежда по каким-либо причинам передается в личное пользование работнику, расходы на ее приобретение включаются в состав расходов на оплату труда. Если работник при увольнении или переводе на другую работу не возвращает полученные средства индивидуальной защиты, стоимость может быть удержана из заработной платы. В случае если спецодежда пришла в негодное для носки состояние преждевременно, и выявлены лица, которые нанесли ущерб, комиссия должна подготовить предложения к привлечению к ответственности виновных лиц.

Если спецодежда пришла в негодное для носки состояние вследствие износа, ее необходимо списать. Комиссия должна оформить акт на списание спецодежды, которую впоследствии утверждает руководитель компании. После утверждения акта списания, комиссия обязана проконтролировать правильность утилизации выбывших средств индивидуальной защиты. В случае если средства защиты износились раньше положенного срока, ее стоимость принято списывать на счет 94 «Недостачи и порчи от ценностей», а далее отнести на счет 91 «Прочие расходы» по остаточной стоимости. При этом решении о признании непригодности и списании «спецовки» остается также за инвентаризационной комиссией.

Средства индивидуальной защиты используются практически во всех предприятиях: это и перчатки для уборщицы, и изолирующие костюмы, и водолазные скафандры и прочее. Считаем, очень важным уделять большое внимание бухгалтерскому и налоговому учету спецодежды (обуви и прочих принадлежностей защиты) и контролировать правильность документального оформления операций по движению.

#### Литература:

1. Трудовой Кодекс РФ»: глава 5 «Охрана труда»;
2. «Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету специального инструмента, специальных приспособлений, специального оборудования и специальной одежды»: Приказ Министерства финансов РФ от 26.12.2002 № 135н;

3. «Об утверждении Межотраслевых правил обеспечения работников специальной одеждой, специальной обувью и другими средствами индивидуальной защиты»: приказ Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 01.06.2009 г. № 290н (ред. от 12.01.2015);
4. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01, утвержденный Приказом Минфина России от 09.06.2001 № 44н.
5. Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, утвержденный Приказом Минфина России от 30 марта 2001 г. № 26н.

## Инвестиционная напряженность в российской экономике

Аслаханова Седа Асуевна, ассистент;  
Бексултанова Айбика, ассистент  
Чеченский государственный университет

*В данной статье рассматривается проблема привлечения инвестиций в российскую экономику. Проводится анализ развития этой отрасли на сегодняшний день. А также приводятся возможные последствия при нестабильности данной отрасли экономики.*

**Ключевые слова:** инвестиции, инвесторы, опрос, показатели.

Инвестиции — это денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. [4]

И, по мнению ряда экспертов, Россия теряет привлекательность для иностранных инвесторов. Если в 2013 г. по этому показателю она занимала 3-е место в мире, то в 2014 г. не вошла даже в первую десятку. Одна из причин — западные односторонние ограничительные меры против России.

В 2014 г. прямые иностранные инвестиции в Россию сократились на 70% до \$19 млрд., свидетельствует опубликованный 29 января доклад Конференции ООН по торговле и развитию (UNCTAD). В качестве причин столь резкого снижения интереса инвесторов к стране

авторы исследования назвали односторонние ограничительные меры, введенные США и ЕС против России, а также значительный объем инвестиций в Россию в 2013 г.

Тогда страна оказалась по этому показателю на 3-м месте в мире, уступив лишь США и Китаю. По итогам 2013 г. в Россию было инвестировано \$79 млрд. Правда, значительная часть этой суммы пришлась на одну-единственную сделку — покупку британской BP почти 20% акций «Роснефти».

Украинский конфликт и санкции напугали западных инвесторов. По оценке ООН, вложения в государства с переходной экономикой (к ним относятся страны Юго-Восточной Европы и государства СНГ) в 2014 г. снизились на 51% по сравнению с 2013 г. Всего в эти государства было вложено \$45 млрд. На Украине, по подсчетам UNCTAD, отток инвестиций составил \$200 млн.

### Лидеры по объему прямых иностранных инвестиций в 2014 году, \$ млрд



Рис. 1. Лидеры по объему прямых иностранных инвестиций в 2014 г.

В 2014 г. самой популярной страной для прямых иностранных инвестиций стал Китай (\$128 млрд). На 2-м месте — САР Гонконг с \$111 млрд. (т.е. опять-таки Китай), США — на 3-м месте (\$86 млрд). Таким образом, США потеряли лидерство по объему привлеченных инвестиций, которое они удерживали с 2003 г. Снижение прямых иностранных инвестиций в регион Северная Америка (США и Канада) оказалось худшим в мире — оно составило 54%. Для сравнения: снижение инвестиций в группу стран с переходными экономиками составило 51%. Как видно из рис.1 Россия на сегодняшний день занимает 12 строчку в этом рейтинге.

Всего же в 2014 г. объем прямых иностранных инвестиций снизился по сравнению с 2013 г. на 8%, до \$1,26 трлн. Снижение UNCTAD объяснил «уязвимостью мировой экономики, политической неопределенностью и геополитическими рисками». Снижение инвестиций в за-

падные страны составило 14%. Основную долю в нем занимает снижение интереса инвесторов к вложениям в США. При этом инвестиции в ЕС по итогам 2014 г. выросли на 13% и достигли \$267 млрд. Основной объем вложений пришелся на развивающиеся страны — свыше \$700 млрд. Однако это лишь на 4% больше, чем по итогам 2013 г. [1]

Проведенный опрос среди инвесторов дал характеристику инвестиционному плацдарму России. На рис.2 показано, с чем инвесторы оценивают риск вложения инвестиций в российскую экономику. На первом месте стоят политические риски, затем геополитическая напряженность, верховенство закона, экономические проблемы, санкции как не странно идут на пятом месте, дальше цена на нефть, коррупция, корпоративное управление, права миноритарных акционеров, валютные риски, заблуждения о России, а замыкает круг — ликвидность.

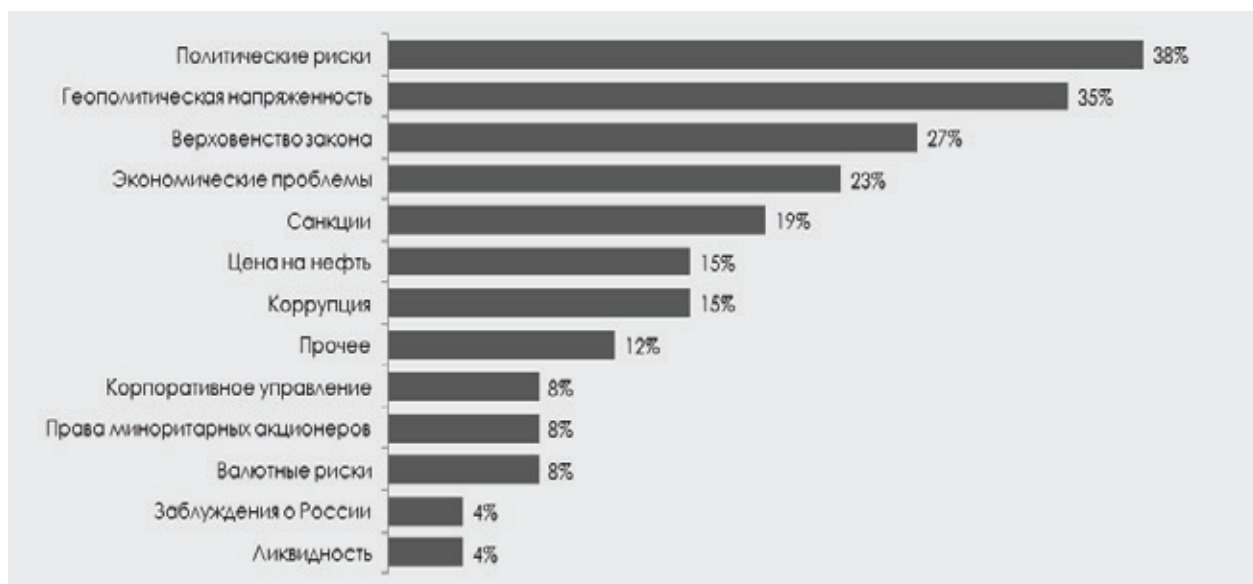


Рис. 2. Возможные риски

Рынок международных слияний и поглощений (M&A), который считается одним из индикаторов состояния мировой экономики: в 2014 г., по данным UNCTAD, достиг максимального уровня с 2011 г., составив \$384 млрд. Наиболее активно слияния и поглощения происходили в финансовой сфере, фармацевтике, металлургии, коммуникациях и медиаиндустрии. Лидером в 2014 г. стала финансовая отрасль — на нее пришлось до 35% всех международных сделок. Стоимость 222 сделок по слиянию и поглощению оценивалась более чем в \$1 млрд.

Как всегда в первой тройке наиболее привлекательных отраслей вложения инвестиций в России являются: нефть, газ и металлургия, затем сельское хозяйство, энергетика, промышленность и т.д. см.рис 3

UNCTAD считает перспективы роста объемов прямых иностранных инвестиций в 2015 г. «неясными». Среди

факторов, которые могут отрицательно сказаться на рынке, составители исследования назвали неуверенность потребителей, волатильность валютных рынков и геополитическую нестабильность. Кроме того, снижение цен на сырьевые товары, скорее всего, приведет к отсутствию интереса инвесторов на вложения в эти активы. В то же время ООН благоприятно оценила перспективы развития рынка слияний и поглощений.

Первоочередной задачей улучшения привлекательности России в глазах инвесторов являются проведение экономических реформ и диверсификация экономики. С этим соглашаются почти половина инвесторов. Эти желания у инвесторов не являются новыми, однако они приобрели более острый характер в связи с падающими ценами на нефть и экономической рецессией. Для инвесторов борьба с коррупцией также важна, как и мир на Украине, получив по 27% голосов каждый. Ниже на

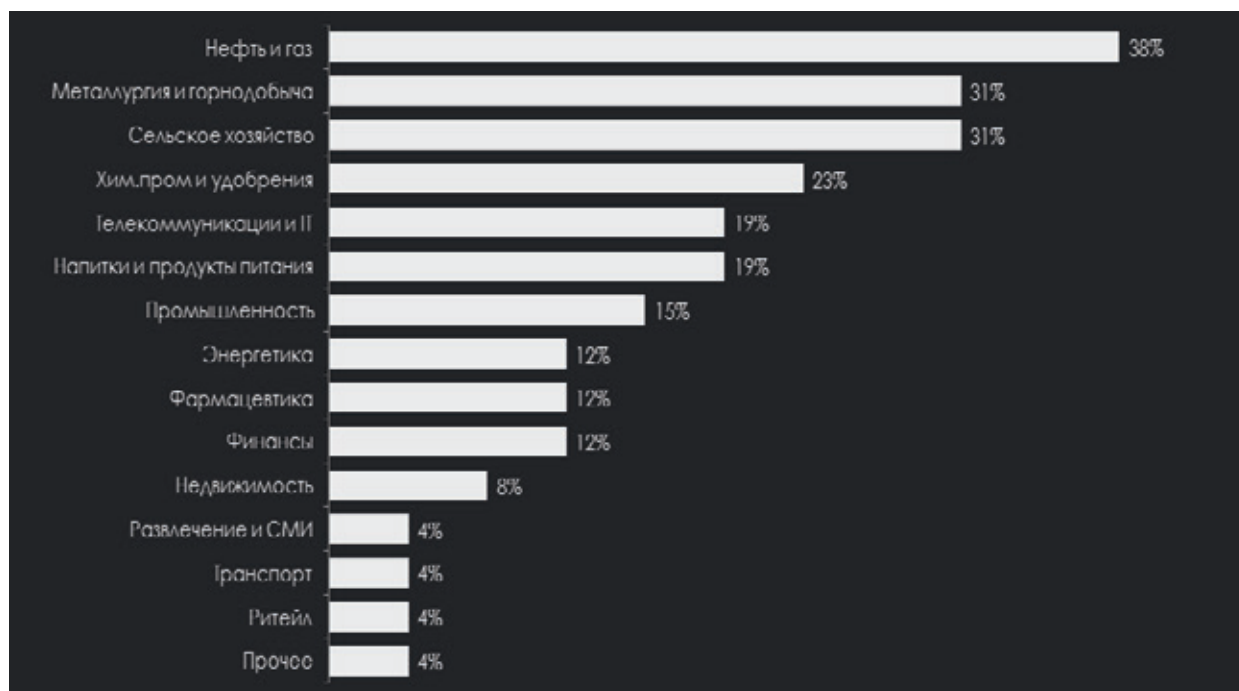


Рис. 3. Привлекательные отрасли

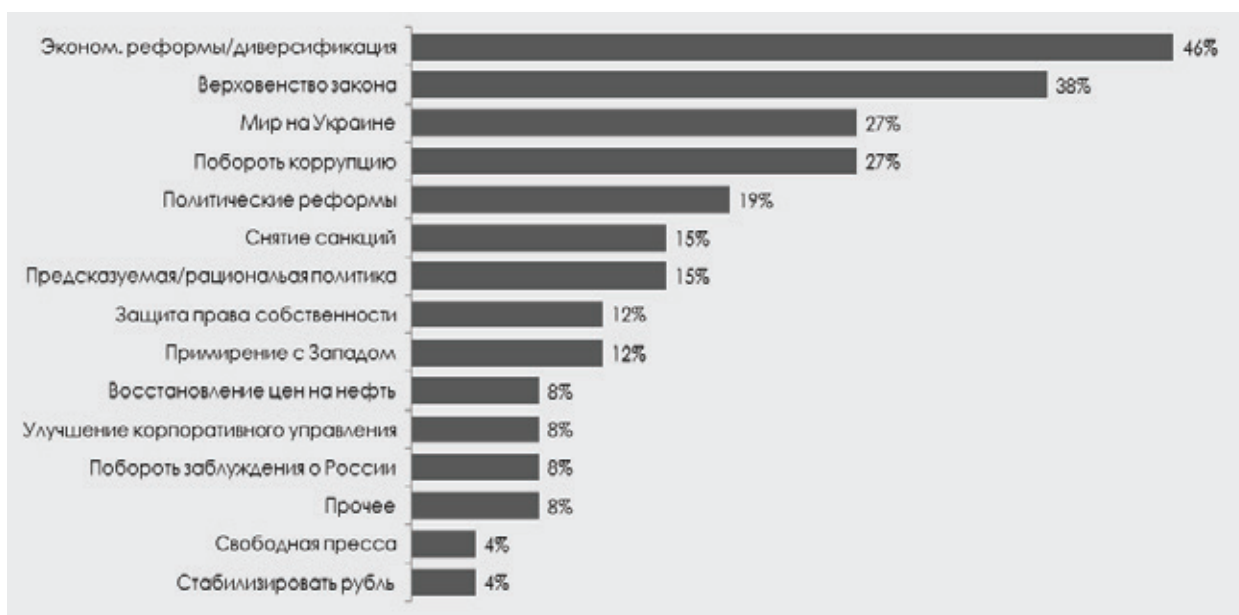


Рис. 4. Пути улучшения привлекательности инвестиций в России

рис. 4 представлены некоторые выдержки из тех мнений, которые высказывают инвесторы/ [2]

Таким образом, при сохранении низких цен на нефть, падение уровня инвестиций в Россию в 2015 году может достичь более 25%, подсчитали экономисты РАНХиГС.

В среднесрочной перспективе это может обернуться массовыми увольнениями, урезаниями зарплат и еще большим падением реальных доходов, что собственно говоря, и наблюдается уже сегодня. [3]

Литература:

1. Департамент содействия инвестициям и инновациям. Инвестиции. Факты и комментарии. № 40
2. Электронный ресурс: detailcomms.com/
3. Электронный ресурс: <http://top.rbc.ru/economics/15/01/2015/54b7f2379a794711daacc12a>
4. Электронный ресурс: [www.Wikipedia.ru](http://www.Wikipedia.ru)

## Развитие сотрудничества России и Республики Корея в области сельского хозяйства

Ахмадулина Татьяна Владимировна, кандидат педагогических наук, доцент  
Гришкова Алла Андреевна, старший преподаватель,  
Всероссийская академия внешней торговли Министерства экономического развития Российской Федерации

*Сельское хозяйство Республики Корея в настоящее время является высокотехнологичной отраслью экономики. Стране удалось реализовать инновационную модель развития сельского хозяйства. В настоящее время Республика Корея уже сама стала производителем и экспортером аграрных технологий. Реализация инновационной модели развития сельского хозяйства России — жизненно важна как для будущего облика отрасли, так и в целом для обеспечения продовольственной независимости страны. В статье автор, акцентируя внимание на инвестиционном сотрудничестве России и Кореи, предлагает наиболее перспективные сферы для его расширения, а также предлагает ряд совместных проектов в области аграрных инноваций.*

**Ключевые слова:** российско-корейское сотрудничество, сельское хозяйство, инвестиции, инновации, Россия, Республика Корея.

*South Korean agriculture is a high-tech industry. The country has implemented the innovative agricultural model successfully. At the present time Republic of Korea has become a producer and exporter of agricultural technologies. For Russia the innovative agricultural model is vitally important as for the future shape of the industry, as to provide the national food independence. The author, focusing on Russian-Korean investment cooperation, offers the most promising areas and some projects.*

**Keywords:** Russian — Korean cooperation, agriculture, investment, innovation, Russia, Korea Republic.

Инвестиционное сотрудничество в сфере сельского хозяйства между Россией и Республикой Корея находится на начальной стадии своего развития. Вместе с тем сельское хозяйство Республики Корея представляет собой высокотехнологичную отрасль. Стране удалось за относительно короткий период времени выстроить эффективную модель сельского хозяйства, основанную на инновациях [1, 13, 15]. В аспекте существующих проблем сельскохозяйственной отрасли России, расширение российско-корейского сотрудничества в аграрной сфере представляется актуальным.

Российско-корейские проекты в сфере сельского хозяйства немногочисленны. В мае 2012 года министры сельского хозяйства России и Южной Кореи подписали меморандум о сотрудничестве [8] с целью укрепления двустороннего сотрудничества в области сельского хозяйства. 8 июля 2013 года в Республике Корея состоялось первое заседание Российско-Корейского комитета по сотрудничеству в области сельского хозяйства. Комитет состоит из представителей двух сторон, включая сопредседателей на уровне директоров департаментов и официальных должностных лиц соответствующих ведомств. Представители сторон пришли к договоренности осуществлять обмен информацией по вопросам развития внутренней и зарубежной политики в области сельского хозяйства. Также корейская сторона будет информировать российскую сторону о предложениях по улучшению делового климата для корейских сельскохозяйственных компаний в Приморском крае. Стороны договорились проводить дальнейшие дискуссии на постоянной основе на базе Центра одного

окна, созданного для поддержки иностранных сельскохозяйственных инвесторов. Стороны обозначили необходимость развития логистической инфраструктуры в Дальневосточном регионе с целью развития взаимовыгодного сотрудничества в сфере сельского хозяйства. В результате российская сторона для укрепления взаимного сотрудничества в сельском хозяйстве обязалась оказывать помощь корейским компаниям в осуществлении капиталовложений и предоставлении корейской стороне информации о размещении объектов инфраструктуры, таких как зерновые терминалы.

В свою очередь российская сторона проявляет интерес к реализации инвестиционных проектов по развитию рыбохозяйственного центра на территории Приморского края Российской Федерации. Договоренность о проекте была зафиксирована в протоколе 22-й Российско-Корейской комиссии по рыбному хозяйству от 16 мая 2013 года. Также российская сторона обратила внимание корейской стороны на необходимость активизации работы по созданию Международного торгово-логистического центра рыбопродукции в Приморском крае Российской Федерации и подписанию Меморандума о взаимопонимании по данному вопросу [10].

Следует отметить, что особый интерес корейских инвесторов к расширению сотрудничества с Дальневосточным Федеральным Округом (ДФО) в сфере сельского хозяйства и рыболовства не случаен. Заинтересованность южнокорейской стороны обуславливается значительным аграрным потенциалом округа. Российский Дальний Восток обладает значительными площадями неисполь-

зуемых земель, пригодных для ведения сельского хозяйства, в том числе органического земледелия, богатыми водными и водно-биологическими ресурсами, благоприятным климатом для выращивания определенных видов культур, например, сои.

Вместе с тем на Дальнем Востоке производится лишь 42,1% потребляемого продовольствия. При этом площади сельскохозяйственных угодий и пахотных земель макрорегиона сократились с 1990 года в 1,7 и 2,3 раза соответственно. Указанные тенденции обуславливают необходимость изменения тенденции и увеличения сельскохозяйственного производства в ДФО на условиях устойчивого развития сельских территорий. Южнокорейский опыт развития сельского хозяйства мог бы способствовать достижению данной цели.

В последние годы отмечается активизация взаимного интереса России и Республики Корея к расширению инвестиционного сотрудничества, в том числе, в сфере сельского хозяйства. В начале 2013 года делегация Минвостокразвития посетила с рабочим визитом Республику Корея. В ходе рабочей поездки представители Министерства встретились с представителями крупного корейского бизнеса, государственной власти и институтов развития Республики Корея и обсудили организацию сотрудничества при создании территорий опережающего развития на Дальнем Востоке.

В рамках создания Комиссии по российско-корейскому деловому сотрудничеству при Национальной ассамблее Республики Корея делегация Минвостокразвития представила крупнейшим корейским корпорациям новую инвестиционную стратегию развития Дальнего Востока. Стороны договорились об обмене опытом создания территорий опережающего развития, проявили заинтересованность во взаимовыгодном сотрудничестве в сферах инвестиционной и внешнеторговой деятельности [7].

Следует отметить, что заявленные в рамках Федеральной целевой программы «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года» [9] (Программа) инвестиционные проекты, направлены на социально-экономическое развитие территорий региона и ориентированы на создание производств, которые должны стать в будущем отправной точкой для общего экономического развития регионов.

В качестве приоритетных было заявлено несколько инвестиционных проектов в сфере сельского хозяйства и рыболовства. В рамках Программы на территории Находкинского городского округа Приморского края планируется реализация инвестиционного проекта «Строительство Находкинского завода минеральных удобрений».

На территории острова Шикотан в составе Курильских островов планируется реализация инвестиционного проекта «Создание рыбоперерабатывающего кластера на острове Шикотан». Проект предусматривает модернизацию производственных мощностей и инфраструк-

туры ЗАО «Рыбокомбинат «Островной», находящихся в максимальной приближенности к одному из крупнейших в мире по запасам водных биологических ресурсов районов рыболовства.

В рамках Программы на территории Приморского края планируется реализация инвестиционного проекта «Строительство Большого морского порта Зарубино».

Проект предусматривает создание универсального порта. Технические характеристики нового строительства основаны на самых передовых технологиях грузовых работ, планируется высокая производственная эффективность, соответствующая мировым стандартам. Реализация проекта позволит увеличить интенсивность внешней торговли в регионе. В состав порта Зарубино планируется включить четыре терминала: зерновой, контейнерный, терминал генеральных и навалочных грузов, угольный. Предполагаемый грузооборот составит до 60 млн. тонн в год.

Таким образом, реализация заявленных проектов требует привлечения значительных объемов частных инвестиций. Одним из партнеров могла бы стать Республика Корея. Бизнесмены Южной Кореи неоднократно заявляли, что готовы инвестировать в аграрный сектор Дальнего Востока. В Приморском крае уже успешно функционируют 7 корейских сельскохозяйственных предприятий. Ежегодно корейскими партнерами в регионе выращивается около 120–125 тысяч тонн сои и кукурузы, порядка 80 тысяч тонн риса и более 30 тысяч тонн фуражной пшеницы [6].

Высокая заинтересованность корейской стороны в развитии сотрудничества с Россией в сфере сельского хозяйства обусловлена еще и тем, что страна по многим видам продовольствия является импортозависимой, что снижает уровень ее национальной продовольственной безопасности [2, 3, 4].

Таким образом, можно сделать вывод, что в настоящее время присутствует значительный интерес в расширении сотрудничества в области сельского хозяйства как со стороны России, так и Южной Кореи.

Одним из перспективных проектов в целях развития такого сотрудничества могло бы стать создание индустриально — технологического парка с участием российского и корейского капитала на территории Дальнего Востока. Данный проект мог бы предусматривать возможность входа инвесторов из других стран, в частности, БРИКС и Евразийского Экономического Союза. Сфера деятельности парка могла бы включать, в том числе, создание производств в области сельскохозяйственного машиностроения, производства удобрений и средств защиты растений. Создание совместных предприятий на территории России с участием южнокорейского капитала в сфере сельского хозяйства может охватывать достаточно широкий перечень областей как в растениеводстве, так и животноводстве. Российская сторона, обладая значительным неиспользуемым аграрным потенциалом, в первую очередь, заинтересована в получении доступа

к современным аграрным технологиям. Южная Корея обладает такими технологиями. В связи с этим, особое внимание в процессе переговоров с корейской стороной следует уделить вопросу технологического сотрудничества сторон. В свою очередь, Южная Корея заинтересована в ресурсах России. Расширение инвестиционного сотрудничества России с Республикой Корея могло бы стать взаимовыгодным для обеих стран.

Развитию сотрудничества между Россией и Южной Кореей в сфере сельского хозяйства могло бы способствовать проведение мероприятий по упрощению доступа продовольственной продукции, в том числе органической, на рынок страны — партнера. Работа в данном направлении уже ведется. Так, 18 апреля 2013 года состоялся российско-корейский Семинар по пищевой безопасности, сертификации и продвижению корейских пищевых товаров на российский рынок, организованный Корейско-российским деловым советом совместно с Московским государственным университетом пищевых производств (МГУПП) при поддержке Министерства промышленности, торговли и энергетики Республики Корея. На наш взгляд, было бы целесообразно проведение такого рода встреч не только по вопросам доступа корейской продукции на российский рынок, но и вопросам расширения присутствия сельскохозяйственной продукции российского производства на рынке наших партнеров [11]. По мере увеличения торговли продукцией органического сельского хозяйства было бы целесообразно создание совместного российско-корейского центра по сертификации такой продукции.

Наибольший интерес, как у России, так и Южной Кореи вызывают проекты в сфере строительства зерновой инфраструктуры на территории России. В первую очередь, речь идет о строительстве зернового терминала в порте Зарубино, необходимого для расширения экспортных поставок зерна в страны Восточной и Юго-Восточной Азии. Привлечение корейской стороны, обладающей богатым опытом строительства портовой инфраструктуры, был бы полезен в данном проекте. В России традиционно ощущается нехватка мощностей по хранению зерна. По мере наращивания российского экспорта зерновых эта проблема будет обостряться. Важной задачей остается необходимость обновления парка вагонов-зерновозов. Создание совместных российско-корейских предприятий по производству принципиально новых вагонов-зерновозов с большей грузоподъемностью и объемом кузова — один из возможных вариантов решения этой проблемы.

В долгосрочной перспективе возможно создание совместного фонда посевных инвестиций с целью инвестирования стартапов в сфере высоких агротехнологий. С российской стороны активное участие в этом проекте могли бы принять Роснано и Российский фонд прямых инвестиций.

Достижению цели повышения технологического уровня сельского хозяйства России могло бы способство-

вать создание российско-корейского центра научных исследований в сфере агротехнологий, на базе Российской академии сельскохозяйственных наук и Южнокорейской национальной академии аграрных исследований.

В настоящее время наиболее актуальными сферами аграрных исследований для России и Республики Корея являются:

- устойчивое развитие сельского хозяйства;
- защита растений;
- уменьшение отрицательного влияния на аграрное производство природных катаклизмов.

Учитывая накопленный южнокорейский опыт послепродажного обслуживания сельскохозяйственной техники, плодотворным направлением сотрудничества могло бы стать создание российско-корейских предприятий в сфере оказания сервисных услуг сельскохозяйственным организациям и фермерам на территории России.

Актуальна для России проблема создания современных, обширных холодильных мощностей в портах Дальнего Востока. При среднегодовом дальневосточном улове около 2 млн. тонн, общий объем холодильных мощностей на Дальнем Востоке составляет 54,5 тыс. тонн, а общероссийских — всего 300 тыс. тонн. Для сравнения, холодильный порт Пусан рассчитан на 1,2 млн. тонн [5]. Опыт Южной Кореи в сфере создания портовой инфраструктуры крайне интересен и полезен для России. Использование Россией опыта своего партнера могло бы осуществляться в различных формах от привлечения специалистов — консультантов до создания совместных проектов.

Одним из перспективных направлений сотрудничества между Россией и Республикой Корея могла бы стать реализация проектов в сфере строительства рыбоперерабатывающих плавучих комплексов и перерабатывающих предприятий на береговой территории, в которых Южная Корея обладает исключительным опытом.

Строительство современных тепличных комплексов на территории Приморского края и Хабаровского края, Еврейской автономной области могло бы стать одной из форм взаимовыгодного сотрудничества между российской и южнокорейской сторонами.

Наиболее значительных результатов Южная Корея достигла в сферах садоводства и выращивания лекарственных трав. По уровню развития технологий в этих областях страна занимает пятое место в мире [12]. Создание российско-корейских предприятий по выращиванию продукции садоводства и лечебных трав, в дальневосточных регионах, обладающих уникальным климатом, а также по их переработке и упаковке могло бы стать интересным обеим сторонам.

Создание совместного инвестиционного портала, на котором потенциальные инвесторы могли бы получить информацию об инвестиционных режимах России и Республики Корея, несомненно, способствовало бы развитию инвестиционного сотрудничества, в том числе в аграрной сфере.

Осуществление совместных проектов с области популяризации деревни. Южная Корея имеет положительный опыт реализации таких проектов. Например, Министерство продовольствия, сельского хозяйства, лесничества

и рыболовства Южной Кореи реализует проект Rural — 20 с целью развития сельского туризма и популяризации национальной культуры [14]. Такой опыт в условиях деградации российских деревень был бы полезен для страны.

#### Литература:

1. Ахмадулина, Т. В. Инновационный аспект развития сельского хозяйства Республики Корея // Современные научные исследования и инновации. — № 3–3 (47). — 2015. — с. 121–126.
2. Ахмадулина, Т. В. Перспективы расширения экспорта продовольствия из Сибири в страны Азиатско-Тихоокеанского региона // Вестник экономики, права и социологии. — № 2. — 2012. — с. 8–11.
3. Ахмадулина, Т. В. Сибирь как житница Азиатских стран // Международная экономика. — № 10. — 2014. — с. 4–7.
4. Ахмадулина, Т. В. Торговля России продовольствием со странами Восточной Азии // Российский внешнеэкономический вестник. — № 10. — 2012. — с. 47–53.
5. Дальнему Востоку нужны мощности для хранения рыбы на берегу // Золотой рог. — 27.10.2009.
6. Иностранные инвесторы заинтересовались российским сельским хозяйством. URL: <http://www.agropages.ru/page/9380.shtml?highlight=%D0%98%D0%9D%D0%9E%D0%A1%D0%A2%D0%A0%D0%90%D0%9D%D0%9D%D0%AB%D0%95+%D0%98%D0%9D%D0%92%D0%95%D0%A1%D0%A2%D0%9E%D0%A0%D0%AB+%D0%97%D0%90%D0%98>
7. Минвостокразвития представило инвестиционную стратегию развития Дальнего Востока бизнесу Кореи. URL: [http://minvostokrazvitia.ru/press-center/news\\_minvostok/?ELEMENT\\_ID=1880](http://minvostokrazvitia.ru/press-center/news_minvostok/?ELEMENT_ID=1880)
8. Министры сельского хозяйства России и Южной Кореи подписали меморандум о сотрудничестве. URL: [http://www.ruskorinfo.ru/data/economy/4720/?sphrase\\_id=5504](http://www.ruskorinfo.ru/data/economy/4720/?sphrase_id=5504)
9. Проект федеральной целевой программы «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года». URL: <http://minvostokrazvitia.ru/upload/iblock/75a/DVBR2025.pdf>
10. Протокол тринадцатого заседания российско-корейской совместной комиссии по экономическому и научно — техническому сотрудничеству. URL: [http://www.minvostokrazvitia.ru/upload/iblock/3ac/Korea\\_2013\\_ru.pdf](http://www.minvostokrazvitia.ru/upload/iblock/3ac/Korea_2013_ru.pdf)
11. Семинар по вопросам сертификации и продвижения корейских пищевых товаров на российский рынок. URL: <http://krbcouncil.org/russian/notice/list.asp?mode=view&serboardsort=&page=1&idx=1147&search=&searchstr=>
12. Horticultural Crop Production. URL: [http://www.rda.go.kr/foreign/eng/agd\\_aft.jsp](http://www.rda.go.kr/foreign/eng/agd_aft.jsp)
13. Korea's agricultural technology goes global. URL: <http://www.korea.net/NewsFocus/Policies/view?articleId=88567>
14. Rural — 20. URL: <http://www.rural20.kr/en/menu/firstLeaf.do?menuNo=588>
15. South Korean Strategy for Agricultural Technology Transfer to Developing Countries. URL: <http://asiafoundation.org/resources/pdfs/ChoGyoungRaeStrategyforTechnologyTransferttoDC7thver.pdf>

## Актуальные проблемы управления интеллектуальной собственностью в России

Батаева Изабелла Салмановна, студент;  
Шнидман Нина Александровна, студент  
Яричина Галина Федоровна, кандидат экономических наук, доцент  
Сибирский федеральный университет

*В данной статье рассматривается ряд инструментов управления интеллектуальной собственностью (ИС), таких как: законодательные, нормативные и локальные акты в сфере управления ИС, методы государственного регулирования, способы защиты, учет и оценка объектов интеллектуальной собственности. Приводится их характеристика, выделяются проблемы управления ИС в России и предлагаются варианты их решения.*

**Ключевые слова:** интеллектуальная собственность, акты, государственное регулирование, защита, учет, оценка, налогообложение, патент, результаты интеллектуальной деятельности.



## Actual problems of management of intellectual property in Russia

*This article discusses a number of management instruments intellectual property (IP), such as legislative, regulatory and local acts in the field of IP management methods of state regulation, methods of protection, accounting and valuation of intellectual property. Their characteristics are presented the problems of IP management in Russia are highlighted and variants of solutions are suggested.*

**Keywords:** Intellectual Property, Acts, government regulation, protection, registration, evaluation, taxation, patent, Results of intellectual property.

Согласно ст. 1225 Гражданского кодекса РФ (ГК РФ) интеллектуальная собственность — это результаты интеллектуальной деятельности (РИД) и приравненные к ним средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий, которым предоставляется правовая охрана [2].

Интеллектуальная собственность нуждается в управлении, которое преследует следующие цели: извлечь максимальный социально-экономический эффект из результатов интеллектуальной деятельности, обеспечить сохранность коммерческих тайн организации, расширить рынок сбыта продукции (услуг), пресечь нарушения исключительных прав, увеличить стоимость уставного капитала и др.

Более чем из десятка инструментов управления ИС, которые используются в России и за рубежом, рассмотрим такие инструменты как: законодательные, нормативные и локальные акты в сфере управления ИС, методы государственного (налогового) регулирования, способы защиты, учет и оценку объектов интеллектуальной собственности (ОИС).

Основным законодательным актом, регулирующим отношения в сфере создания и использования РИД и приравненных к ним средств индивидуализации, является ГК РФ (часть четвертая) от 18.12.2006г, № 230-ФЗ (ред. от 31.12.2014). Список нормативной документации в сфере научно-технической и инновационной деятельности Российской Федерации, в том числе Красноярского края, превышает пять десятков наименований.

Существует ряд локальных нормативных актов в сфере управления интеллектуальной собственностью, регламентирующих порядок идентификации, оценки и учета ОИС в организациях. К таким актам относятся: отчетные документы о выполнении научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ; договор об уступке патента (отчуждение прав) на изобретение, полезную модель, промышленный образец; лицензионный договор о предоставлении права на использование изобретения, полезной модели, промышленного образца; договор о передаче имущественных прав на зарегистрированную программу для ЭВМ, базу данных и другие документы.

Их состав определяется, исходя из задач и видов деятельности хозяйствующих субъектов.

Для правообладателей разработаны стандарты серии «Интеллектуальная собственность и инновации» (стандарты публикуются на сайте [www.fipas.su](http://www.fipas.su)).

Использование этих стандартов способствует решению проблем управления ИС, связанных с оформлением документов надлежащим образом, которые подтверждают наличие и использование объектов интеллектуальной собственности:

- «патента — для изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений;
- свидетельства о регистрации — для средств индивидуализации;
- сертификата соответствия объектов и подтверждений интеллектуальной собственности» [6].

Стандартами «Интеллектуальная собственность и инновации» унифицировано более тридцати видов документации (в том числе, методические пособия) для организаций, создающих и использующих интеллектуальную собственность.

Несмотря на существующие нормативные документы, «стандарты, локальные нормативные акты и методики серии Интеллектуальная собственность и инновации», главной проблемой правообладателей остается отсутствие надлежаще оформленных правоустанавливающих документов (патенты и свидетельства о регистрации средств индивидуализации охватывают не более 30% оборота интеллектуальной собственности) [6].

Налоговая поддержка государством инновационной активности заключается в системе налоговых льгот и преференций уже реализованных и запланированных к реализации в среднесрочной и долгосрочной перспективе:

- в соответствии с подпунктом 16 п. 3 ст. 149 НК РФ освобождены от НДС операции по выполнению организациями на территории Российской Федерации ряда научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) [5];

- не облагается НДС (подпункт 26 п. 2 ст. 149 НК РФ) реализация «исключительных прав на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, программы для электронных вычислительных машин, базы данных, топологии интегральных микросхем, секреты производства (ноу-хау), а также прав на использование указанных результатов интеллектуальной деятельности на основании лицензионного договора» [5];

- согласно пункту 7 ст. 150 НК РФ освобожден от НДС и таможенных пошлин ввоз «технологического оборудования, аналоги которого не производятся в Российской Федерации [5] »;

– в соответствии с подпунктом 14 п. 1 ст. 251 НК РФ в целях налогообложения прибыли не учитываются как доходы средства целевого финансирования, полученные из фондов поддержки научной или научно-технической деятельности, таких как РФФИ, РФТР, Федеральный фонд производственных инноваций и другие фонды поддержки научной и (или) научно-технической деятельности, зарегистрированные в порядке, предусмотренном законодательством [5];

– уменьшают налоговую базу по налогу на прибыль расходы на НИОКР (с повышающим коэффициентом 1,5), направленных на развитие приоритетных технологий, по перечню, установленному Правительством Российской Федерации;

– уменьшают налоговую базу по налогу на прибыль равномерно, в течение одного года расходы на НИОКР по созданию новых или совершенствованию применяемых технологий, созданию новых видов сырья или материалов (в том числе не давшие положительного результата);

– в соответствии с подпунктом 2 п.1 ст. 67 НК РФ может быть предоставлен инвестиционный налоговый кредит на срок от одного года до пяти лет организациям, осуществляющим НИОКР, внедренческую или инновационную деятельность;

– другие преференции.

Но все же уровень налоговых льгот в РФ значительно отстает от уровня зарубежных стран и наиболее важной проблемой налогообложения инновационных организаций является высокий уровень страховых взносов.

Бухгалтерский учет нематериальных активов регулируется подзаконным нормативным актом — ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов», утвержденным Приказом Минфина России от 27.12.2007 № 153н.

Требование этого документа не соответствует в полной мере Международному стандарту финансовой отчетности (МСФО) (IAS) 38 «Нематериальные активы».

В соответствии с ПБУ 14/2007 одним из критериев признания НМА является срок полезного использования свыше 12 месяцев. МСФО (IAS 38) не содержит в себе подобного критерия НМА. В результате, одни относят к НМА активы со сроком полезного использования более 12 месяцев, другие относят к НМА краткосрочные активы (как правило ПО). Различия приводят к необходимости корректировки данных при трансформации российской отчетности в формат МСФО.

Условия признания расходов на НИОКР одинаковы в бухгалтерском и налоговом учете:

– сумма расхода может быть определена и подтверждена;

– выполнение работ документально подтверждено (акт приемки выполненных работ и т.п.);

– результат работ будет использоваться и приведет к получению экономических выгод (дохода);

– использование результатов НИОКР может быть продемонстрировано.

Если хотя бы одно из этих условий не выполняется, расходы на НИОКР считаются прочими расходами (убытками) отчетного периода, так же, как и расходы по работам, не давшим положительного результата.

Такие расходы (по разным данным от 8 до 12% всех НИОКР) подлежат включению в состав прочих расходов равномерно в течение одного года в размере фактически осуществленных расходов (п.2 ст. 262 НК РФ).

Если при выполнении НИОКТР организация получила положительный результат, а также выполнены все условия признания расходов на НИОКР, то предприятие должно обеспечить правовую охрану своим разработкам, получить на них охраняемый документ (патент, свидетельство). И уже в дальнейшем коммерциализовать результат своей интеллектуальной деятельности.

Расходы на НИОКР, результаты которых либо не подлежат правовой охране, либо не оформляются в установленном законодательством порядке, списываются на текущие издержки организации.

И, наконец, если выполнены условия признания расходов на НИОКР, результаты интеллектуальной деятельности являются патентоспособными, а организацией получен охраняемый документ (патент, свидетельство), подтверждающий ее исключительное право на объект интеллектуальной собственности, сумма затрат на НИОКР отражается в учете как первоначальная стоимость соответствующего нематериального актива.

Результаты интеллектуальной деятельности нуждаются в правовой охране, которая заключается в оформлении этих результатов в установленном законодательством порядке. С этой целью ежегодно в Роспатент поступают тысячи заявок на правовую охрану РИД, но далеко не все результаты интеллектуальной деятельности признаются патентоспособными (традиционные формы охраны авторских прав ориентированы на высокий уровень и полную завершенность результатов). На рисунке 1 представлены две диаграммы, иллюстрирующие ситуацию по поданным заявкам и выданным патентам за 2011–2013 гг. По данным Росстата в России в среднем на 100 поданных заявок примерно на 90 выдаются патенты, в Красноярском крае аналогичная ситуация — на 100 заявок приходится 80 положительных решений.

Другой аспект этой проблемы в том, что разработчики не всегда идут по пути патентования. Считается, что патентование РИД и дальнейшее поддержание патента в силе, требующее значительных ресурсов, может негативно повлиять на финансовую устойчивость предприятия.

Наличие исключительных прав у организации на объекты ИС автоматически ставит вопрос о необходимости адекватной стоимостной оценки этих активов.

На сегодняшний день определить стоимость объектов интеллектуальной собственности, создаваемых организацией, можно с помощью двух основных видов оценки: бухгалтерской и экономической (экспертной) оценки.

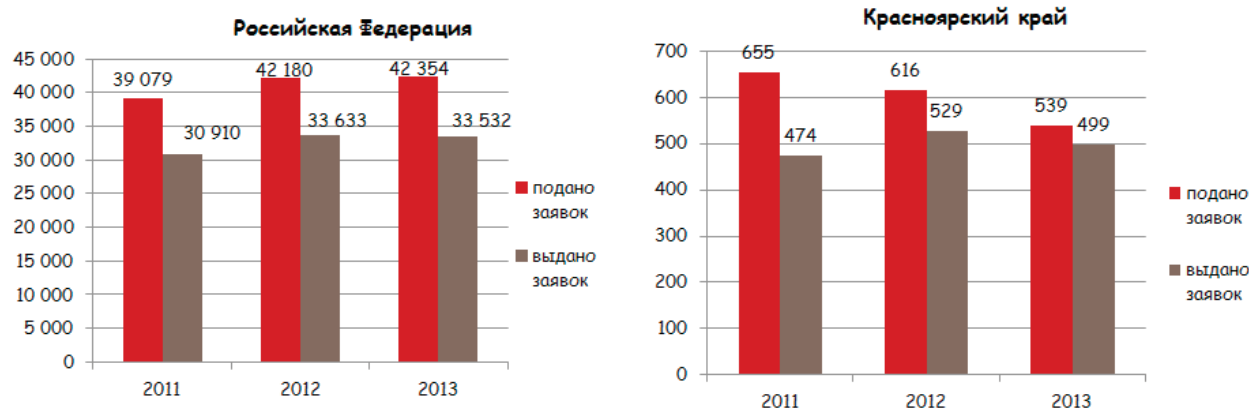


Рис. 1. Поступление патентных заявок и выдача охранных документов

Под бухгалтерской оценкой понимается оценка по первоначальной стоимости объектов интеллектуальной собственности. Согласно ПБУ 14/2007 первоначальной стоимостью нематериального актива признается сумма, фактических затрат на приобретение, создание актива и обеспечение условий для его использования.

Особенности формирования первоначальной стоимости ОИС зависят от способа поступления объектов в организацию.

Под экономической оценкой понимается оценка нематериальных активов в целях их дальнейшей коммерциализации. Такая оценка может осуществляться доходным, затратным и сравнительным подходами. В силу того, что эти подходы не являются универсальными, необходимо использовать наиболее адекватные оценочные процедуры, позволяющие учесть вид интеллектуальной собственности, цель проведения оценки, наличие необходимой информации и прочее.

В соответствии с ПБУ 14/2007 нематериальные активы принимаются к бухгалтерскому учету и отражаются в бухгалтерской (финансовой) отчетности, исходя именно из затратного подхода.

Проблемы оценки объектов ИС связаны с неопределенностью в выборе инструментария, учитывающего специфические особенности рынка интеллектуальной собственности — его недостаточную развитость, относительную закрытость и уникальный характер.

#### Литература:

1. Алексеева, Г.И. Проблемы идентификации, признания и оценки объектов интеллектуальной собственности в финансовой отчетности / Г.И. Алексеева // *Международный бухгалтерский учет*. — 2013. — № 42. — с. 27–35.; № 43. — с. 15–23.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая): Федеральный закон от 18.дек.2006 г. № 230-ФЗ.
3. Информация Минфина России N ПЗ-10/2012 «О вступлении в силу с 1 января 2013 г. Федерального закона от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_138570/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_138570/).
4. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы» // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_124016/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_124016/).
5. Налоговый кодекс Российской Федерации // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.consultant.ru/popular/nalog2/>.

Таким образом, действующая система управления интеллектуальной собственностью не отвечает современным требованиям. Необходимо совершенствовать инструменты управления интеллектуальной собственностью:

- уделять особое внимание оформлению правоустанавливающих документов надлежащим образом в соответствии с нормативными документами, стандартами и прочими актами;

- усилить роль государства в формировании и развитии российского рынка интеллектуальной собственности путем своевременного принятия законодательных актов, направленных на стимулирование инвестиций в интеллектуальную собственность, а также создать комплексный подход к формированию налоговой политики, в том числе и полное освобождение от всех видов налогов и платежей;

- необходимо прийти к общему порядку критерия признания НМА в ПБУ 14/2007 и МСФО 38;

- не смотря на некоторые затраты важно обеспечить защиту результатов своей интеллектуальной деятельности;

- развивать методическую базу оценочной деятельности для достоверного определения рыночной стоимости объекта оценки.

Инструменты управления интеллектуальной собственностью не являются взаимоисключающими, а дополняют друг друга для достижения целей управления ИС.

6. Отраслевой стандарт СТО. 9001–08–2011 «Интеллектуальная собственность и инновации. Ассоциированная система менеджмента качества». [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.finassu.ru/>.
7. Федеральная служба государственной статистики. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/science\\_and\\_innovations/science/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/#).

## Инвестиционное сотрудничество РФ и ЕС в сфере информационных технологий: проблемы и перспективы

Бедоев Давид Георгиевич, дипломированный специалист  
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

*Целью данной работы является анализ степени взаимодействия экономической системы РФ с Европейским Союзом в сфере информационных технологий, а также взаимоотношений двух государств в вопросах инвестиций в данное направление. В статье описаны цели России во взаимодействии с ЕС в рамках развития информационных технологий, а также стратегии и механизмы для успешных инвестиций в общие проекты. Статья затрагивает такие проекты как Стратегия-2015 и многие другие международные инициативы. Стоит отметить огромную важность и перспективность партнерских отношений России и ЕС в направлении глобального развития информационных технологий для общего блага обеих сторон.*

Введение. При создании условий для «новой экономики», когда инновации и неосязаемость активов становится сутью и спусковым механизмом для сегодняшней экономической модели, для конкурентоспособности в системе мирового рынка, государствам очень часто нужно объединить свои силы и продуктивно строить внешнеэкономические партнерские отношения. Поэтому, подробная картина в сфере инвестиционно-технологического сотрудничества России с государствами ЕС, определение проблематики и перспектив, которые присутствуют, учитывая, что ЕС — один из важных партнеров России, в рамках усовершенствования российской системы экономики имеет высокий интерес. Следовательно, целью данной статьи является анализ степени взаимодействия и перспектив инвестиционного сотрудничества России и стран Евросоюза в секторе ИТ.

### Идея по формированию единого общеевропейского пространства между Россией и ЕС

Идея сформировать единое общеевропейское пространства от Лиссабона до Владивостока пока остается лишь на бумаге, хоть интерес для ее реализации до сих пор достаточно высокий. Так, В. Путин в своей предвыборной статье о приоритетах внешней политики РФ сказал о том выигрыше в стратегическом смысле, который ожидает Россию и Европу в случае, если они будут объединять общие усилия. Общеевропейское пространство — это важный путь, чтобы устранить противоречия между РФ — ЕС и углубить сотрудничество, в том числе и по инвестиционно-технологическому направлению в сфере информационных технологий [10].

Изначально, идея сформировать общее пространство формулировалась и бралась на вооружение Евросоюзом ранее, еще в 2003–2005 гг. Далее Россия и ЕС объявили о запуске нового проекта «Партнерство для модернизации». Разработка данной программы была связана с новым курсом РФ, направленным на усовершенствование, углубление и выход на новый этап отношений России и ЕС. Рабочий план этой программы включил довольно большой список тем и задач, причем не только технического плана. С 2010 г., Европейский Союз предоставил 7 млн. евро на реализацию проектов в рамках Программы Европы и РФ «Партнерства для модернизации» [4].

Партнерство России и ЕС в сфере модернизации затрагивает не только лишь вопросы экономического и правового характера, но и поддержку стороны гражданского общества. Партнерские отношения в целях модернизации также имеют огромное значение для сотрудничества в регионах в рамках Партнерства Северного измерения (Северо-запада России и Калининградской области), в основном в таких областях как экология, транспорт, социальная сфера и здравоохранение.

В последние годы увеличился уровень участия России в научно-исследовательских проектах Европейского Союза. Это направление сегодня принято считать наиболее развитой формой в сфере научно-технологического сотрудничества ЕС — России. Так, 475 организаций по научному исследованию России принимают участие в более чем 300 проектах, для поддержки которых европейские компании предоставили более 60 млн. евро. Европейский инвестиционный банк выделил более 200 млн. евро для поддержки предприятий малого и среднего типа. Ученые Европы, со своей стороны, хотя и не так активно,

тоже принимали участие в российских федеральных целевых проектах, в частности в программе «Исследования и разработки в приоритетных направлениях по развитию научно-технологического комплекса РФ на 2007–2013 гг». Интересно, что «Седьмая рамочная программа ЕС» (период действия 2007–2013 гг.), прежде всего, была нацелена на развитие основных информационно-технологических направлений стран Европы, в том числе благодаря привлечению к разработкам и исследованиям специалистов из России. Партнерские отношения с ЕС для России, без сомнения, важны. Европейские государства выступают перспективным рынком информационных технологий, ключевым источником поступлений иностранных инвестиций в Российскую Федерацию и объектом зарубежного капиталовложения со стороны компаний России.

### **Основные цели взаимоотношений России с ЕС по вопросам информационных технологий. Стратегия-2015**

Основной целью в сотрудничестве РФ и ЕС является построение и развитие информационного общества, согласно Стратегии-2015. Существует несколько направлений для дальнейшего развития:

- обеспечить гармонизацию в законодательстве и нормативно-технической базе в отношении информационно-коммуникационных технологий;
- разработать и внедрить современные приложения информационно-коммуникационных технологий;
- развитие информационно-коммуникационной инфраструктуры и создание общего информационного пространства;
- усовершенствовать механизм взаимодействия РФ и стран ЕС в отношении развития рынка информационно-коммуникационных технологий;
- обеспечить информационную безопасность

В Стратегии-2015 предусмотрены сотрудничество государств в сфере современных приложений информационно-коммуникационных технологий: «электронное правительство», электронный и дистанционный виды обучения, электронная система здравоохранения, развитие систем электронной торговли, создание и развитие современной регистрации физических и юридических лиц, использование информационных и биометрических технологий в системе паспортов, виз и прочих документов идентификации нового образца, развитие культурного наследия.

В Плате развития на 2015 год указаны конкретные мероприятия и обеспечивается их ориентация на реализацию совместных проектов по активизации информационного и научно-технического обмена по использованию информационных технологий в системе образования, науки, культуры, здравоохранения, государственного управления, в предоставлении услуг для населения и во многих других направлениях.

Есть достаточно интересная схема по финансированию проектов в России со стороны ЕС. Изначально в период с 1994 г. по 2006 г. Программа по сотрудничеству ЕС и РФ финансировалась через проект TESIS (Программа технического содействия субъекта СНГ). У России были самые большие объемы по финансированию проектов согласно программе TESIS на всем постсоветском пространстве — почти половина от всего бюджета программы. От начала запуска программы в 1991 г. в 57 регионах РФ было реализовано более 1490 проектов на общую сумму больше 2,75 млрд. евро. Дополнительно к программе TESIS государство РФ также принимала участие в разносторонних межгосударственных программах, в том числе в региональной программе и программе по сотрудничеству с соседними государствами. Эти программы содержат проекты в сфере телекоммуникаций, развития информационных технологий, и т.д.

С 01 января 2007 г. вместо TESIS существует другой механизм по сотрудничеству — Европейский инструмент соседства и партнерства (ЕИСП) [11]. В отличие от TESIS ЕИСП предусматривает, что стороны будут обеспечивать совместное финансирование и проводить отбор проектов исходя из общего интереса. Выбор сферы сотрудничества теперь зависит исключительно от «дорожных карт», разработанных в рамках четырех общих пространств, а также для проекта «Северное измерение». Совместные с российскими регионами проекты по системе ЕИСП указаны в таблице 1 [12].

Кроме общих базовых договоренностей партнерства между ЕС и Россией предусмотрена активизация двусторонних соглашений наших государств. Двустороннее партнерство (в первую очередь с Германией, Францией, Италией, Испанией, Финляндией, Грецией, Нидерландами, Норвегией, странами Северной, Центральной, Восточной Европы и Балтии) предусматривается в таких областях как телекоммуникации и информационные технологии. Эти области полностью соответствуют приоритетным направлениям по экономическому развитию наших государств.

Если в целом охарактеризовать правовую базу сотрудничества России — ЕС в сфере информационных технологий, можно сказать, что в последнее время происходит значительное замедление в переговорных процессах, что связано с мировым кризисом, проблемами внутреннего характера в Евросоюзе, а также ухудшением взаимоотношений с Россией и введением санкций и контрсанкций между странами. В связи с событиями на Украине США и Евросоюз ввели против России три пакета экономических санкций. В данной ситуации экономическое развитие замедлило свои темпы, а сотрудничество России и ЕС в инвестиционной сфере в секторе ИТ перешло из активной фазы в выжидательную позицию.

В таких условиях Россия начала активно сотрудничать со странами Азии. Так был предложен «Поворот на Восток» в октябре 2014 года, когда Москву посетил пре-

Таблица 1

	Программа	Российские регионы участники	Европейские регионы-участники
1	Колартик	Мурманская и Архангельская области, Ненецкий автономный округ, Ленинградская область и Санкт-Петербург	Северные регионы Финляндии, Швеции и Норвегии
2	Карелия	Республика Карелия, Мурманская, Архангельская, и Ленинградская области и Санкт-Петербург	Финляндия: регионы Каину, Северная Карелия и Оулу
3	Юго-Восточная Финляндия — Россия	Ленинградская области и Санкт-Петербург, Республика Карелия	Финляндия: Южная Карелия, Южное Саво и Кименлааксо
4	Эстония-Латвия Россия	Санкт-Петербург и Ленинградская и Псковская области	Эстония: Хииу, Ида-Виру, Йыгева, Лаане, Пылва, Пярну, Тарту, Сааре, Валга, Вильянди Выру Латвия: Курземе, Земгале, Рига, Видземе, Латгале
5	Польша-Литва-Россия	Калининградская область	Литва: регионы Клайпеда, Таураге, Алитус и Мариямполе (21 муниципалитет) Польша: воеводства Поморское, Варминско-Мазурское и Подляское

мьер Госсовета Китая Ли Кэцян. В рамках данного предложения было подписано всего 38 соглашений о реализации инвестиционных проектов. Среди них — производство легковых автомобилей, создание современных логистических центров, создание научных парков высоких технологий [13]. Но Евросоюз по-прежнему является стратегически значимым партнером для России и именно в данных условиях для того, чтобы улучшить устойчивость инвестиционных отношений нужно постараться активизировать процесс инвестиционно-технологического взаимодействия.

Несмотря ни на что, наблюдаются и положительные нюансы в инвестиционно-технологических взаимоотношениях России ЕС, увеличение технологической наполняемости в сфере инвестиционного сотрудничества. Предприниматели Европы стали больше вкладывать свой

капитал в такие сферы экономики России, как информационные технологии и услуги связи. Сегодня в этой сфере участвует примерно 40% прямых инвестиций иностранного капитала. Активно стартуют и имеют поддержку российского правительства проекты в области информационных технологий. Например, в 2009 г. была подписана большая серия российско-германских договоренностей о намерениях, предполагающая к реализации на территории России крупных высокотехнологичных проектов сфере ИТ. Активно продолжается сотрудничество РФ и ЕС в применении информационных технологий в космической сфере (совместный проект «Союз») и т.д. Увеличивается интерес компаний Европы в сотрудничестве с организациями РФ, имеющими высокий научно-технический потенциал. В таблице № 2 приведена статистика поступления иностранных инвестиции в экономику

Таблица 2. Поступления иностранных инвестиции в экономику России в 2013 г. по основным странам-инвесторам [2].

	Млн. долл. США	В процентах к итогу
<b>Все инвестиции</b>	<b>170180</b>	<b>100</b>
из них из стран:		
Швейцария	24602	14,4
Кипр	22683	13,3
Великобритания	18862	11,1
Люксембург	16996	10,0
Нидерланды	14779	8,7
Франция	10309	6,1
Германия	9157	5,4
США	8656	5,1
Ирландия	6757	4,0
Китай	5027	2,9

России в 2013 г. по основным странам инвесторам (см. ниже).

Нужно отметить, что хоть инвесторы Европы более активны, капитал России тоже инвестируется в экономику Европы, и с каждым годом эти цифры увеличиваются, что говорит об интересе сотрудничества с обеих направлений. Так, объемы накопленных прямых инвестиций России в государства Европы в 2011 г. составили 54 млрд. долл. В январе — июне 2012 г. основными государствами-получателями прямых инвестиций, в том числе и в сфере информационных технологий, от России были Нидерланды (27,7 млрд. долл. США), Кипр (17,3 млрд. долл. США), Герцогство Люксембург (2,5 млрд. долл. США), Великобритания (2,4 млрд. долл. США), Дания (0,6 млрд. долл. США) [2].

Но, стоит заметить, что присутствие в этом списке таких государств как Кипр и Люксембург позволяет судить об утечке капитала из России. Финансовая нестабильность Кипра в 2012–2013 гг. и пошатнувшийся статус государства как оффшорного центра России привело к уменьшению притока капитала в это государство и переориентации финансовых потоков. В любом случае анализируя структуру капиталовложений России в ЕС пока говорит больше о неявном интересе со стороны бизнеса информационных технологий России в продвижении за рубеж, чем о высокой эффективности

этого процесса. **Вывод.** Если резюмировать написанное, можно отметить, что взаимоотношения России и Европейского Союза имеют большое значение для обеих сторон с точки зрения увеличения уровня их конкурентоспособности и улучшения системы экономики. Хорошим толчком для дальнейшего развития взаимоотношений России и ЕС послужило вхождение России в ВТО летом 2012 г.

Информационное общество можно охарактеризовать высокой степенью развития информационных и телекоммуникационных технологий, а также их интенсивностью использования гражданским населением, сферами бизнеса и органами государственного правительства.

Увеличение значения добавленной стоимости в системе экономики происходит сегодня, по большому счету, благодаря интеллектуальной деятельности, повышенных в технологическом уровне процессов производства и распространения современных информационных технологий.

Международный опыт дает понять, что технологии высокого уровня, в том числе информационного и телекоммуникационного типа, давно превратились в локомотив для социально-экономического развития многих государств в мире, а обеспечение гарантированного и полного доступа граждан к источникам информации стало ключевой задачей государства.

#### Литература:

1. Федеральный закон от 09.07.1999 N 160-ФЗ (ред. от 05.05.2014) “Об иностранных инвестициях в Российской Федерации” — [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_165199/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_165199/).
2. Роскомстат РФ. — URL: [www.gks.ru](http://www.gks.ru).
3. Инвестиции: учебник / Т. В. Теплова — М.: Издательство Юрайт
4. Представительство Евросоюза в РФ. — URL: <http://ec.europa.eu>.
5. Путин, В. В. Россия и мир, который меняется. // Новости Москвы. № 570. 05 августа 2013 г. — URL: <http://www.mn.ru/politics/20120227/312306749.html>.
6. «Compendium of Science & Technology Cooperation between the European Union, the EU Member States and the Russian Federation» (2011). — URL: <http://ec.europa.eu>.
7. Материалы с международной конференции «Россия — Евросоюз: возможность партнерских отношений» 21 марта 2013 г. Совет РФ по международным делам // М.: Спецкнига, 2013.
8. Власкин, Г. А. Инвестиционно-технологическое взаимодействие РФ и ЕС во время кризиса // Новости науки и технологии. 2009. № 4. — URL: <http://belisa.org.by>.
9. Голещихин, О. С. Прямые иностранные инвестиции и экономическое развитие // Российское предпринимательство. — 2012. — № 24 (222). — с. 21–26. — URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/27038/>.
10. РФ и Евросоюз: естественное партнерство. 11 декабря 2012. — URL: <http://irsolo.ru/rossiya-i-evropejskij-soyuz-estestvennoepartnerstvo/>.
11. ЕИСП — <http://www.wastegovernance.org/main2.html>
12. ЕИСП — [http://eeas.europa.eu/delegations/russia/eu\\_russia/tech\\_financial\\_cooperation/cbc\\_enpi/index\\_ru.htm](http://eeas.europa.eu/delegations/russia/eu_russia/tech_financial_cooperation/cbc_enpi/index_ru.htm)
13. Интернет-журнал — <http://newsland.com/news/detail/id/1452408>

## Сущность и свойства системы управления рисками лизингополучателя

Беккерман Антон Юрьевич, аспирант  
Сибирский федеральный университет

*В статье рассматриваются вопросы управления риска лизингополучателя с позиции комплексного подхода к определению рискованной среды, определяется сущность и свойства системы управления рисками лизингополучателя.*

**Ключевые слова:** *риск, лизинг, лизингополучатель, управление рисками, система управления рисками*

На сегодняшний день российские предприятия, осознавшие необходимость в разработке и внедрении процедур риск-менеджмента. Нестабильные, динамично изменяющиеся условия экономики, в которых функционирует современное предприятие, требуют серьезного отношения к риску. Управление рисками на современных предприятиях выполняет вспомогательную функцию к общему процессу управления, комплексный, риск-ориентированный подход к финансовому менеджменту используется гораздо реже.

Говоря об инвестиционной деятельности, комплексный подход к управлению рисками предприятий практически не применяется. Среди прочих видов инвестиционной деятельности особо выделяется лизинг. В силу специфики и сложности лизинга, возникает потребность в разработке процедур по управлению риском в лизинговой деятельности. Предприятие, использующее лизинг как инструмент приобретения основных средств с одной стороны может подвергнуться воздействию различных факторов (обстоятельств возникновения риска), возникающих в инвестиционной лизинговой деятельности, с другой стороны должно противостоять факторам, которые возникают в процессе хозяйственной деятельности. В существующих подходах к исследованию проблемы рисков предприятия, использующего лизинг, риски вышеуказанных сфер рассматриваются обособленно или исключительно в системе лизинговых отношений. Несмотря на многочисленные исследования вопросов в области управления рисками в лизинговой деятельности, вопрос рисков лизингополучателя на данный момент остается малоизученным. В современных исследованиях риск рассматривается с двух позиций: с одной стороны риск характеризуется как негативное явление, который впоследствии реализации несет ущерб для предприятия, с другой стороны риск следует рассматривать как возможность роста предприятия как субъекта рынка [1, с. 247]. Однако, задача управления рисками предприятия как участника лизинговой деятельности определяется не возможностью роста вследствие предотвращения риска, поэтому риск в лизинговой деятельности может вызвать только ущерб, то есть отрицательно влиять на финансовый результат. Определим, что риском для лизингополучателя является причина отклонения полученных финансовых результатов от лизингового финансирования деятельности от ожидаемых [2, с. 120]. Система управления рисками представляет собой упорядоченную

совокупность таких мероприятий, как определение цели риска, выявление вероятности наступления рискованных событий, расчет степени и величины риска, анализ окружающей обстановки, выбор стратегии управления риском и определение приемов управления риском, необходимых для целенаправленного воздействия (нейтрализацию или минимизацию) на риск [3, с. 641]. Формирование системы управления рисками инвестиционной деятельности предприятия с использованием лизинга необходимо для обеспечения минимизации потерь предприятия, связанных с лизинговыми операциями и при осуществлении проекта по приобретению имущества с помощью лизингового финансирования.

Система управления рисками, как и любая другая система, состоит из объекта управления и субъекта управления. Объектом управления в такой системе являются факторы риска, возникающие в абсолютной рискованной среде. Абсолютной рискованной средой можно называть такую модель среды существования компании, которая учитывает все внутренние и внешние взаимоотношения предприятия в целом, существующие на данный момент или в прогнозном периоде для данной компании и доступные для исследования и изучения [4, с. 2]. Для организации-лизингополучателя абсолютная рискованная среда состоит из внешней рискованной среды, внутренней рискованной среды и рискованной среды, связанной с лизингом. Организация, приобретающая имущество в лизинг, одновременно осуществляет предпринимательскую деятельность, в связи с этим фактом можно полагать, что риски из разных рискованных сред могут одновременно оказывать влияние на предприятие. В связи с этим возникает необходимость комплексного управления рисками предприятия, учитывающего все факторы. Субъектом управления системы является управляющая подсистема, которая состоит из лица или лиц, принимающих решение о воздействии на риск, действующих в интересах организации лизингополучателя. Предприятию не стоит исключать возможность привлечения сторонних экспертов, которые могут помочь в вопросах управления рисками.

Для более подробного рассмотрения определим основные свойства формируемой системы управления рисками:

1. Системный характер управления риском;

Заключается в рассмотрении совокупности рисков как единого целого с учетом единовременного наступления





Рис. 1. Общая модель системы управления рисками лизингополучателя

возможных последствий в результате влияния различных рисков. Следуя разработанной модели, лизингополучатель сталкивается с рисками, возникающими в абсолютной рискованной среде, состоящей из рискованной внешней среды, рискованной внутренней среды и рискованной среды, связанной с лизингом.

2. Сложная структура управления риском; Исследовать риски, возникающие в абсолютной рискованной среде необходимо решать с учетом их взаимосвязи и взаимовлияния. Кроме того, это свойство предполагает изучение характера и степени влияния большого числа факторов на развитие ситуации и возникновения неблагоприятных последствий в абсолютной рискованной среде.

3. Высокая результативность системы управления рисками;

Рассматривая риск лизингополучателя как причину отклонения фактических результатов лизинговых операций от ожидаемых, можно утверждать, что положительным результатом системы управления рисками для лизингополучателя будет являться минимальное отклонение, либо полное отсутствие таких отклонений. Следовательно, результативность системы управления рисками возможно оценить по завершению действия договора лизинга, сравнив получившиеся финансовые результаты с запланированными. Этот вывод находит подтверждение

в исследовании В. А. Кунина, где автор считает, что при эффективном риск-менеджменте стабильность чистого денежного потока означает низкую вариацию чистого денежного потока относительно тренда [5, с. 38]. Таким образом, чем выше стабильность чистого денежного потока, тем выше предсказуемость предпринимательской деятельности, достоверность стратегического планирования и прогнозирования ее развития и, как следствие, выше эффективность управления рисками. Свойство результативности предполагает возможность количественной оценки эффективности системы управления рисками.

В соответствии с рассмотренными выше свойствами можно определить основные требования к системе управления рисками предприятия, разработанные авторами Кузнецовым Ю. В. и Капустиной Н. В. [6, с. 5]:

- 1) перспективность развития — соответствовать перспективе развития предприятия и оценивать риски принимаемых решений в перспективе;
- 2) встраиваемость — возможность интеграции в существующую систему управления предприятия;
- 3) всеситуационность — возможность управления во всех возникающих ситуациях, включая кризисные, когда связь с объектом управления может на некоторое время теряться;

4) гибкость — смена методологии управления рисками в зависимости от ситуации и изменение долгосрочных тенденций;

5) оперативность — способность своевременно реагировать и изменяться в зависимости от обстановки и условий хозяйствования;

6) эффективность — способность результативно осуществлять управленческие решения, направленные на весь процесс в целом при минимальном объеме соответствующих ресурсов;

7) адекватность инструментов управления, являющиеся компонентами системы и его теоретических предпосылок, лежащих в основе методологических обоснований;

8) простота описания и доступность использования при практическом управлении на предприятии.

В заключение хотелось бы отметить, что систему управления рисками лизингополучателя возможно рассматривать в качестве одного из элементов предприятия при реализации инвестиционных лизинговых проектов с целью приобретения основных средств. Таким образом, в настоящей статье автором определена сущность системы управления рисками лизингополучателя и ее свойства. Вопросы идентификации и оценки рисков, возникающих у предприятия в процессе лизинговой деятельности, а также вопросы формирования системы управления такими рисками убеждают автора в необходимости проведения дальнейших исследований.

#### Литература:

1. Беккерман, А. Ю. — Построение процесса управления рисками предприятия при использовании лизинговых операций // *Eastern European Scientific Journal*, № 3/2015, стр. 120
2. Богомолова, И. П., Ульченко Т. Ю. — Механизм управления рисками зерноперерабатывающих предприятий // *Вестник ВГУИТ* № 4 2013, стр. 246–251
3. Шекалин, А. Н., Горбунов В. Н., Сеницын М. А. Выявление факторов риска с учетом особенностей инвестиционно-строительной деятельности // *Современные научные исследования и инновации*. 2015. № 1, стр 2
4. Кунин, В. А. — Управление рисками промышленного предпринимательства (Теория, Методология, Практика) // Монография, стр. 38
5. Михалев, В. Д. — Формирование системы управления рисками транспортных предприятий и организаций // *Фундаментальные исследования*. — 2011. — № 12–3. — с. 640–644
6. Кузнецов, Ю. В., Капустина Н. В. — Методологические аспекты исследования системы управления рисками // *Проблемы современной экономики*, N 3 (27), 2008 стр. 5

## Определение классов информационных систем электронного бизнеса в логистических процессах и использование стандартов GS1 в цепях поставок

Белоусова Лидия Александровна, студент;

Бачамага Виктория Сергеевна, студент

Омский государственный университет путей сообщения

*В статье определены классы информационных систем электронного бизнеса в логистических процессах, описаны их ключевые особенности, рассмотрен стандарт GS1, применяемый в цепях поставок и представлена классификация стандартов, входящих в GS1.*

**Ключевые слова:** информационные системы, электронный бизнес, цепи поставок, стандарт GS1, штрих-кодирование, электронная коммерция, глобальная сеть синхронизации данных, электронный код продукции.

В настоящее время особую значимость имеет тенденция к использованию информационных систем, развитию информационных технологий и росту информационной инфраструктуры в целом, что в свою очередь, ведет к изменениям ведения электронного бизнеса. В организации формируются корпоративные информационные системы (КИС), совершенствуются бизнес — модели, пересматриваются бизнес — процессы, что обуславливает высокую значимость ведения эффективного электронного бизнеса.

Существуют следующие классы информационных систем электронного бизнеса:

1) ERP (англ. *Enterprise Resource Planning*) — Планирование ресурсов предприятия.

ERP — система представляет собой набор интегрированных приложений, позволяющих создать интегрированные информационные системы (ИИС) для автоматизации планирования, учета, контроля и анализа всех основных бизнес — операций предприятия.

Данная система включает следующие модули:

- прогнозирование спроса;
- управление проектами, кадрами, финансовой деятельностью, инвестициями.

ERP — системы предназначены для управления всей деятельностью предприятия как финансовой, так и хозяйственной. Они создают инфраструктуру электронного обмена данными самого предприятия с его контрагентами.

2) CRM (англ. *Customer Relationship Management*) — информационные системы управления взаимоотношениями с клиентами.

CRM — система представляет собой комплексный подход к привлечению, продажам и обслуживанию клиентов.

Внедрение данной системы позволяет получить конкретные преимущества за счет оперативного отслеживания состояния продаж, ведения информации о потенциальных клиентах, представления качественного сервиса.

CRM — система минимизирует зависимость от конкретного менеджера, повышает эффективность за счет четкого планирования и контроля, экономит время руководителя, благодаря правильному распределению полномочий, позволяет определить самых прибыльных клиентов и анализировать результаты деятельности сотрудников.

3) BI (англ. *Business Intelligence*) — информационная система, отвечающая за сбор, анализ и представление бизнес информации.

BI — система, использующая средства аналитики для принятия соответствующих решений.

BI — технологии позволяют анализировать большие объемы информации, уточняя значимость ключевых факторов эффективности для пользователей, моделируют результаты анализируемых вариантов действий, которые, в свою очередь, ведут к принятию тех или иных решений.

4) SCM (англ. *Supply Chain Management*) — управление цепями поставок.

SCM — система объединяет поставщиков, дистрибьюторов и покупателей в единый логистический процесс.

Для SCM — системы характерно следующее:

- формирование стоимости товара на протяжении всей ЛЦ и проявление ее на последней стадии — при продаже конечному потребителю;
- влияние общей эффективности операций на стоимость товаров;
- наиболее управляемой, рассматривая аспект стоимости, является начальная стадия — производство, а наиболее чувствительной — конечная — продажа.

Задачи, которые решает модуль SCM:

- формирование складских помещений сырья и ГП, что ведет к снижению логистических издержек;
- оптимизация транспортных операций, схем маршрутов;
- выбор производителя товара для поставки на конкретный региональный рынок.

В целом SCM — система позволяет сократить расходы на поставку необходимых товаров и услуг, а также сократить время этой поставки.

Современные SCM — системы имеют доступ через Интернет. Среди программного обеспечения выделяют программные продукты для управления цепями поставок: электронный бизнес (E — business) и электронную коммерцию (E — commerce).

Особое место в цепях поставок (ЦП) отводится использованию стандартов GS1. Данный стандарт разрабатывает и организует Глобальную систему стандартов для ЦП. Стандарты GS1 способствуют налаживанию и упрощению взаимодействия между партнерами цепей поставок, сотрудничеству между ними, усовершенствуя такие составляющие, как коммуникацию на всей цепи поставок, а также идентификацию товаров. Благодаря усовершенствованию этих двух составляющих, происходит оптимизация обмена информацией, времени получения необходимых материалов и комплектующих, сроков поставки товаров от поставщиков и доставки товаров конечным потребителям.

В стандарт GS1 входят следующие группы стандартов:

1. GS1 BarCodes (Штрихкодирование).
2. GS1 eCom (Электронная коммерция).
3. GS1 GDSN (Глобальная сеть синхронизации данных).
4. GS1 EPCglobal (Электронный код продукции).

1) Штрихкодирование (BarCodes). Предприятия используют штриховой код EAN/UPC, благодаря этим кодам, товар можно сканировать в любом пункте розничной торговли. Площадь символа EAN варьируется в разных пределах, но контрольной цифрой является 13. Идентификационным ключом здесь служит: GTIN (Глобальный номер предмета торговли). Обычно на штрих — коде указывается GTIN/цена/вес, а также срок годности товара, количество, номер партии и др. Существуют коды, которые не считывают кассовые аппараты, они наносятся непосредственно на коробку из картона (ITF—14). А в логистике обычно применяется код, имеющий все идентификационные ключи GS1 и несущий информацию о серийном номере, сроке годности и единицы измерения (GS1—128).

Особое внимание уделяется символике GS1 DataBar, которая вмещает больше информации и идентифицирует более мелкие единицы товаров, чем штрих — коды EAN/UPC. GS1 DataBar переносит такую информацию как: серийный номер, срок годности, позволяя организовывать подтверждение подлинности товаров, а также использование купонов.

Большое развитие получает GS1 DataMatrix, представляя собой двумерную символику, позволяющую кодировать большой объем данных в крайне компактном виде. Данный штрих — код наносится методом лазерной гравировки, что способствует его сохранению при любой эксплуатации.

2) Электронная коммерция (eCom) является одним из Коммуникационных стандартов GS1. С помощью иденти-

фикационных ключей GS1, как GTIN (Глобальный номер предмета торговли), GLN (Глобальный номер места нахождения), SSCC (Серийный код транспортной упаковки) стандарты GS1 eCom обеспечивают интеграцию данных, полученных при сканировании товаров, продаваемых в розницу и пр. Таким образом, пользователям не нужно тратить время и средства на составление собственных систем идентификации, поскольку используются одни и те же идентификационные ключи GS1.

GS1 eCom предлагает два взаимодополняющих стандарта: GS1 EANCOM и GS1 XML. Оба стандарта позволяют напрямую связать физический поток товаров и услуг с информацией о них, т.е. осуществляют электронные транзакции.

3) Глобальная сеть синхронизации данных (GDSN) является одним из Коммуникационных стандартов GS1, основываясь на Глобальном регистре GS1, каталогах данных, Руководстве по контролю над качеством данных GS1 и Глобальной классификации продукции GS1, из данной совокупности создается среда надежной непрерывной синхронизации точных данных.

Благодаря сети GDSN деловые партнеры всегда владеют актуальными данными. Любые изменения, вне-

сенные в базу одной из компаний, немедленно автоматически сообщаются партнерам. Это, как правило, приводит к оптимизации времени и затрат на ведение общих дел. Синхронизация классифицированных данных ведет к повышению точности выполнения заказов, сокращению бухгалтерской работы и повторных действий, а также снижает издержки в ЦП.

4) Электронный код продукции (EPS) — способ глобальной идентификации товаров, грузов, места нахождения и т.д., перемещение которых необходимо отследить по радиочастотным меткам (FRID) или штриховым кодам сети (EPC Network). Товары с кодом EPS получают уникальный серийный номер, который присваивается одному объекту, что исключает возможность совпадения, обеспечивая точную идентификацию отдельных объектов.

Таким образом, GS1 стандарты направлены на взаимодействие партнеров в ЦП, налаживая процессы коммуникации между контрагентами и идентификации товаров и услуг. Данные стандарты способствуют получению достоверной своевременной информации от участников ЦП, сокращению времени работы между ними, снижению издержек, а также получению максимальной выгоды.

#### Литература:

1. А. А. Канке, И. П. Кошевая. Основы логистики: учебное пособие. — М.: КНОРУС, 2010. — 576 с.
2. Резер, С. М., Родников А. Н. Логистика. Словарь терминов. — М.: ВИНТИ РАН, 2007—412 с.
3. Сергеев, В. И. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 976 с.
4. Бауэрсокс Доналд Дж., Клосс Дейвид Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок. 2-е изд. / [Пер. с англ. Н. Н. Барышниковой, Б. С. Пинскера]. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. — 640 с.
5. [http://www.gs1ru.org/files/4065/GS1\\_Systemofstandards2013kopiya.pdf](http://www.gs1ru.org/files/4065/GS1_Systemofstandards2013kopiya.pdf) [Электронный ресурс].

## Транспортное обеспечение сбыта и реализации готовой продукции

Белюсова Лидия Александровна, студент;

Бачага Виктория Сергеевна, студент

Омский государственный университет путей сообщения

*В статье приведены понятия транспортного обеспечения, описана специфика транспортного обеспечения сбыта и реализации готовой продукции, начиная со склада ГП предприятия — производителя до конечного потребителя посредством решения задачи МОВ, выбора формы поставки, вида маршрута и использования возвратной логистики.*

**Ключевые слова:** *сбыт, реализация, транспортное обеспечение, перевозчик, транспортировка, маршрут, тара, товароноситель.*

Сбыт представляет собой начальную стадию процесса выхода товара в сферу использования.

В широком смысле транспортное обеспечение — это система, представляющая совокупность технических, технологических элементов; экономических, правовых, организационных воздействий; форм и методов управления транспортными процессами и операциями.

В узком смысле транспортное обеспечение можно рассмотреть, как одну из ключевых функций логистики — транспортировку, включающую в себя две главные функции: перемещение грузов и их хранение.

Процесс распределения МП от складов ГП предприятия — производителя до конечного потребителя, представленного розничной сетью, торговой точкой или инди-

видуальным потребителем начинается с решения задачи МОВ, т.е. использовать собственный транспорт (инсорсинг), либо воспользоваться транспортными услугами сторонней организацией (аутсорсинг). Выбор одного из двух направлений будет зависеть от соотношения собственных затрат, к затратам от привлечения сторонней организации.

После чего МП начинает свое движение со склада ГП производственного предприятия, проходя через собственные РЦ (распределительные центры) производителя, РЦ оптовых фирм до конечных потребителей (рисунок 1).

Транспортное обеспечение сбыта и реализации ГП включает в себя не только собственно ключевую функцию транспортировки, как физическое перемещение груза, но и выбор вида ТС и перевозчика, заключение договора поставки товаров, выполнение погрузочно-разгрузочных работ, экспедирование, грузопереработку, упаковку, передачу прав собственности на груз, страхование рисков, таможенные процедуры и т.д.

Транспортное обеспечение сбыта и реализации ГП начинается со склада ГП производственного предприятия и включает в себя следующие этапы:

- 1) проезд ТС на территорию склада;
- 2) транспортировка ТС к месту погрузки партии товара;
- 3) установка ТС под погрузку;
- 4) погрузка в ТС партии товара;
- 5) доставка заказа конечному клиенту.

Технология доставки, как часть логистического процесса, включает в себя следующие два этапа:

- 1) транспортировка и экспедиция заказов;
- 2) сбор и доставка порожней тары и товароносителей.

Транспортировка и экспедиция заказов могут осуществляться складом промышленного предприятия, используя собственный парк ТС или привлекая транспортных посредников, самим заказчиком или логистическим посредником.

Для доставки грузов со склада автотранспортным средством применяют две формы поставки: централизованную и децентрализованную.

Наиболее распространенной и экономически целесообразной является централизованная доставка заказов со склада. В этом случае благодаря консолидации мелких заказов в одну крупную транспортную партию и опти-

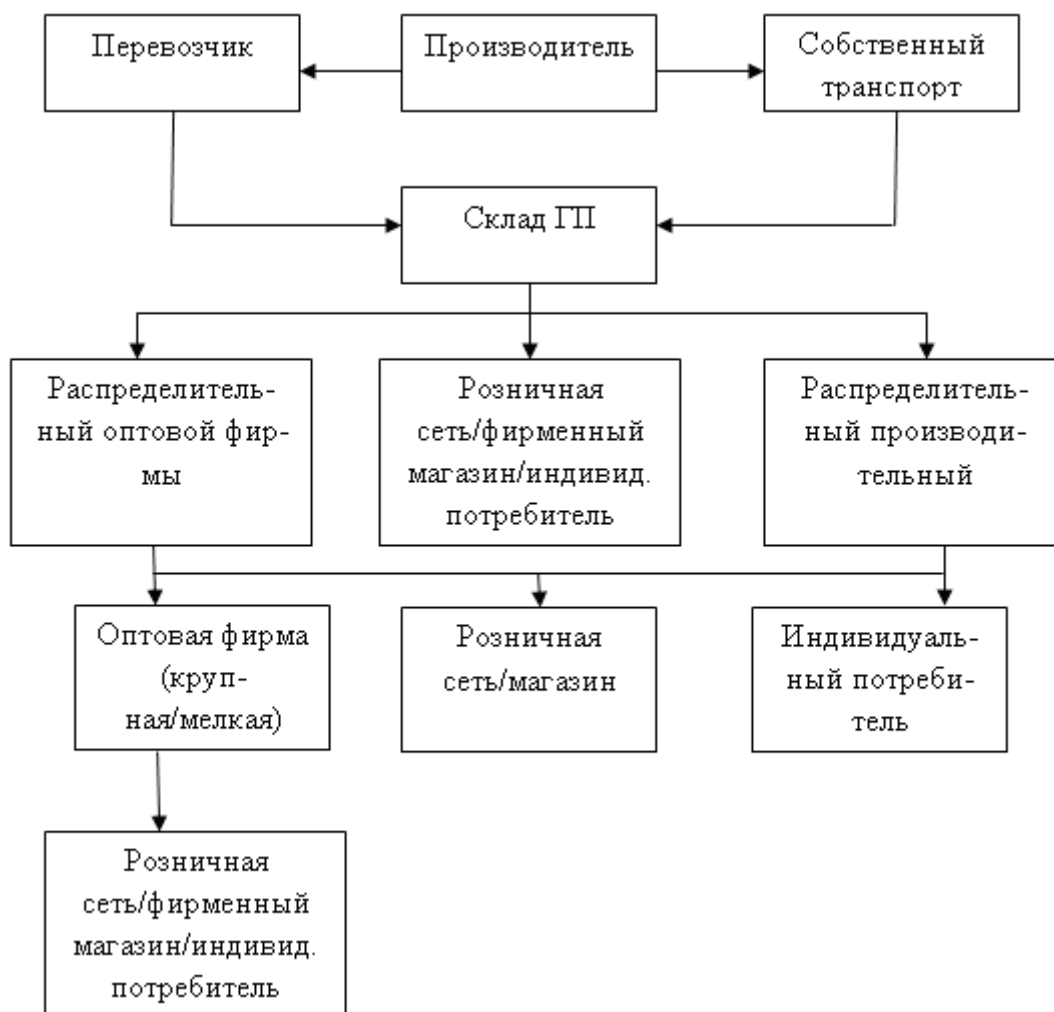


Рис. 1. Структура сети распределения предприятия — производителя

мизации маршрутов доставки можно добиться значительного сокращения транспортных расходов и запасов в пути. Осуществление поставок мелкими и частыми партиями ведет к сокращению ненужных страховых запасов у потребителей.

Централизованная поставка может осуществляться двумя способами: маятниковым и кольцевым маршрутами.

Маятниковый маршрут предполагает доставку всего заказа, размещенного в ТС, одному клиенту. При таком маршруте путь следования ТС между двумя грузопунктами неоднократно повторяется [9].

Кольцевой маршрут предполагает развоз нескольких заказов, размещенных в ТС, нескольким клиентам. Движение ТС по данному маршруту происходит по замкнутому контуру, соединяющему нескольких потребителей (поставщиков) [9].

Разновидностями кольцевых маршрутов являются развозочные, сборные и сборно-развозочные маршруты.

Развозочный маршрут — это маршрут движения, при котором продукция загружается у одного поставщика и развозится нескольким потребителям.

Сборный маршрут — это маршрут движения, когда продукция загружается у нескольких поставщиков и доставляется одному потребителю.

Сборно-развозочный маршрут — это сочетание развозочного и сборного маршрутов [9].

При выборе данного маршрута производственное предприятие должно выбрать оптимальный маршрут поставки, а на складе — предусмотреть рациональное формирование партии отправки. При этом загрузка автотранспортного средства должна осуществляться в порядке обратном маршруту доставки, т.е. первый заказ, доставляемый клиенту устанавливается в ТС последним, а заказ, который будет доставлен в последнюю очередь устанавливается в ТС первым.

Децентрализованный вариант доставки используется, когда заказ выполняется партиями, равными вместимости ТС, причем заказ не увеличивает запасов конечного потребителя.

#### Литература:

1. Аникин, Б. А., Родкина Т. А. Логистика. Учебное пособие для бакалавров. — М.: Проспект, 2015—406 с.
2. Бауэрсокс Доналд Дж., Клосс Дейвид Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок. 2-е изд. / [Пер. с англ. Н. Н. Барышниковой, Б. С. Пинскера]. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. — 640 с.
3. Дыбская, В. В. Логистика складирования: учебник. — М.: ИНФРА-М, 2012—559 с.
4. Правдина, Н. В. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности: учебное пособие. — Ульяновск: УлГТУ, 2011. — 89 с.
5. Неруш, Ю. М. Логистика: учеб. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Проспект, 2006. — 520 с.

В следующий этап входит сбор и доставка порожней тары и товароносителя, занимающие значительное место в статье расходов промышленного предприятия. Товароносители (поддоны, контейнеры, контейнерные тележки) при внутригородских перевозках чаще всего бывают многооборотными и должны возвращаться отправителю. Возможна ситуация обмена товароносителя с потребителем при определении их оптимального количества и выполнении четкого графика обмена.

При развитии бизнеса и возрастающей конкуренции между предприятиями использование нестандартных видов тары и товароносителей особенно во внутригородских поставках становится актуальным при осуществлении поставок небольшого объема и мелких товаров.

После того, как партия товара доставлена клиенту, товароносители вместе с товаром остаются у него, затем происходит перекладка товарных позиций на полки прилавков, а товароносители складывают и хранят до вывоза предприятием — отправителем. Период их хранения у клиента должен быть минимальным, однако оптимальный период сбора порожних товароносителей устанавливается в каждом случае индивидуально. При этом следует учитывать, что чем дольше порожний товароноситель и транспортная тара находятся у клиента, тем ниже уровень обслуживания клиента. Предприятию — отправителю невыгодно задерживать сбор порожних товароносителей и тары, т.к. отсрочка их возврата ведет к увеличению общего числа тары на балансе предприятия, следовательно, к увеличению затрат.

Организация рационального движения возврата тары и товароносителей ведет к получению прибыли и повышению уровня обслуживания потребителей.

Таким образом, транспортное обеспечение сбыта и реализации ГП начинается со складов ГП производителя по выбранным схемам маршрута и установленной организации перевозочного процесса предприятием-производителем, проходя по всей ЛЦ, и заканчивается розничной сетью, торговой точкой или индивидуальным потребителем. Заключительным этапом является использование возвратной логистики, т.е. сбор и доставка порожней тары и товароносителей от потребителя к производителю.

## Сущность и значение материально-технического снабжения

Бачмага Виктория Сергеевна, студент  
Белоусова Лидия Александровна, студент  
Омский государственный университет путей сообщения

*В статье проведен сравнительный анализ терминов: закупки, поставки, снабжение, обеспечение. Приведены составляющие процесса снабжения и представлено описание материально-технического снабжения.*

**Ключевые слова:** закупки, поставки, снабжение, материально-техническое снабжение, толлинг, лизинг, бартер, материальные ресурсы, поставщики.

В настоящее время термины «закупки», «поставки», «снабжение», «обеспечение» часто используют как синонимы. Они различаются по областям применения, но идентичны в функциональном смысле.

Единого определения каждого термина не существует. В некоторых источниках «закупка» означает разовую сделку, нацеленную на приобретение необходимого в данный момент сырья и материалов. В таком случае этот термин характеризует тактическую деятельность отдела закупок фирмы.

Термин «снабжение» описывается как целостный процесс закупочной деятельности: выявление необходимости в материалах, сырье и услугах, поиск, анализ и выбор поставщиков, развитие отношений с ними, переговоры по цене, качеству и прочим условиям, контроль качества поставляемой продукции и т.д. Эту деятельность, можно отнести к стратегическому уровню.

Авторы фундаментального труда «Логистика: интегрированная цепь поставок» Д. Бауэрсокс и Д. Клосс четко различают эти процессы, указывая, что «Снабжение включает в себя закупки и организацию внешних поставок материалов, производственных компонентов и/или готовых продуктов от поставщика на производственные или сборочные предприятия, склады или в розничные магазины. В производственной деятельности процесс приобретения обычно называют закупками».

Авторы книги «Стратегическое управление логистикой» Дж. Сток и Д. Ламберт избегают понятия «обеспечение», а категории «снабжение» и «поставки» отождествляют: «Процесс приобретения материалов и услуг для обеспечения операционной эффективности производственных и логистических процессов в компании называется снабжением или поставкой».

Термин «закупки» относится к фактическим покупкам материальных ресурсов и видам деятельности, которые с ними связаны.

Закупки — это функция, отвечающая за приобретение всех материалов, необходимых организации. Обычно термин «закупки» относят к фактической покупке, а «снабжение» имеет более широкое значение.

Снабжение как функция может включать различные типы приобретений (закупку, аренду и т.д.), а также связанные с этим работы: выбор поставщиков, проведение переговоров, согласование условий, экспедирование, мо-

нитинг показателей работы поставщиков, грузопереработку материалов, транспортировку, складирование и приемку товаров, полученных от поставщиков.

В широком смысле снабжение образует основное звено между организациями, входящими в цепь поставок, и служит механизмом координации материального потока между потребителями и поставщиками.

Материально-техническое снабжение — процесс обеспечения материальными ресурсами субъектов хозяйствования, от рациональной организации и планирования которого во многом зависит эффективность деятельности промышленных предприятий.

От своевременного и комплектного обеспечения потребителей материально-техническими ресурсами также зависит ритмичный выпуск продукции, рост производительности труда, результативность использования основных и оборотных фондов предприятия.

Бесперебойное обеспечение производства материально-техническими ресурсами, в свою очередь, требует четкой системы планирования снабжения, основанного на определении потребности в сырье, основных и вспомогательных материалах, полуфабрикатах, покупных готовых и комплектующих изделиях. Одновременно точность расчета потребности в этих видах ресурсов зависит от обоснованности норм их расхода, учитывающих развитие научно-технического прогресса, существующие организационные, экономические и технические условия промышленного производства, используемые виды материальных ресурсов.

В настоящее время существует два термина, определяющих процесс обеспечения материальными ресурсами предприятий и организаций, которые часто отождествляются: «материально-техническое снабжение» и «закупочная деятельность». В принципе, сущность этих понятий одинакова, однако возможность достижения практических результатов различна. Так, термин «материально-техническое снабжение» или «снабжение» является определяющим в понятийном аппарате материального обеспечения субъектов хозяйствования, так как это понятие намного шире терминов «закупочная деятельность» или «закупки». Закупки характеризуются приобретением (покупкой) материально-технических ресурсов у поставщиков (предприятий добывающей промышленности или предприятий-изготовителей промежуточной

или конечной готовой продукции), с распределительных снабженческих складов и таможенных терминалов, у торгово-посреднических организаций в сфере торговли.

Снабжение же предусматривает не только покупку материально-технических ресурсов, а, например, аренду или лизинг средств труда, бартер или толлинг предметов труда. Эти направления деятельности материально-технического снабжения не связаны с процессами закупки средств производства, и одновременно, имея самостоятельное значение, широко применяются в практике хозяйственной деятельности как промышленных предприятий, так и торгово-посреднических организаций.

Коммерческий акт купли-продажи (закупки) орудий труда в принципе не отличается от аналогичного акта передач любого другого товара или оказания услуг взамен денежной компенсации. Возможны только различные виды оплаты, например, за наличный расчет, в кредит, со скидкой или, например, пробная продажа, как предварительный выход продукции на контролируемый рынок.

Аренда — предоставление имущества его владельцем во временное пользование другим лицам на договорных условиях, за плату, а арендуемый имущество и получающий его в аренду называется арендатором; сдающий имущество в аренду — арендодателем (отношения между ними именуются арендными).

Лизинг — долгосрочная аренда (на срок от 6 месяцев до нескольких лет) машин, оборудования и других средств труда, предусматривающая возможность их последующего выкупа арендатором.

Экономическая сущность лизинга заключается в специфической форме финансирования капитальных вложений на приобретение орудий труда и продукции производственного назначения длительного пользования.

Бартер — натуральный товарообмен, при котором один продукт меняется на другой без денежной оплаты, торговая сделка осуществляемая по схеме «товар за товар», а пропорция такого обмена устанавливается обменивающимися сторонами и фиксируется в договоре.

Толлинг — разновидность производственного кооперирования.

Термин «толлинг» трактуется как поставка сырья для переработки в другую страну или другой регион с возвращением продукта переработки.

Тождественный ему термин «процессинг» — разделение процесса переработки сырья в материалы между производствами, расположенными в различных регионах или странах. Толлинговая операция предусматривает получение предприятием-изготовителем исходного сырьевого продукта, который носит название давальческого сырья, а наличие последнего свидетельствует об изготовлении продукции из материала заказчика.

При совершении толлинговых операций предприятия — поставщики давальческого сырья и предприятия, производящие из этого сырья готовую продукцию, как правило, переуступают свои права третьей стороне —

толлингеру, как в организации поставок сырья, так и в организации закупок произведенной продукции. Оценивая в целом действия толлингера, можно сделать вывод о том, что он работает как классический торговый посредник, осуществляющий функции снабжения и сбыта.

Следует отметить, что бартер является одной из разновидностей встречной торговли, причем самой элементарной, и поэтому обнаруживает лишь некоторую общность с толлингом.

Толлинг тоже является разновидностью встречной торговли и занимает промежуточное положение между бартерными операциями, операциями торговой компенсации (вид торговли, при которой покупатель продукции оплачивает ее стоимость поставками другой продукции — относится в основном к области внешней торговли) и операциями промышленной компенсации, тяготея в большей степени к последним — это особая форма компенсации сделок в рамках производственного кооперирования.

Такие операции, как аренда и лизинг, бартер и толлинг, являются неотъемлемыми функциями снабженческой деятельности, которые следует идентифицировать наравне с закупками в общую схему функционирования материально-технического снабжения на промышленных предприятиях и в организациях.

Материально-техническое снабжение, также как управление запасами, складское и транспортное хозяйство, производство, сбытовая деятельность, представляет собой одно из звеньев микрологистической цепи предприятия и звеньев, последовательно выполняющих организационно-технические и технологические процессы, с помощью которых исходные материалы превращаются в промежуточный и конечный готовый продукт, удовлетворяющий запросам потребителей.

Значительную роль материально-техническое снабжение играет в решении целого ряда задач при осуществлении производственной деятельности субъектов хозяйствования, в том числе промышленных предприятий. В этой связи следует выделить несколько основных направлений деятельности снабжения на предприятиях.

Одним из направлений является своевременное и комплексное снабжение предприятий исходными материальными ресурсами, которые обеспечивают ритмичность технологического процесса в соответствии с разработанным производственным графиком. При плановой системе производства, когда известны заказчики, объемы и сроки выполнения заказов, поставки материальных ресурсов на склады предприятия, в его производственные подразделения и на рабочие места должны осуществляться равномерно в плановом режиме и в установленные сроки.

При наличии периодических заказчиков, когда материальные ресурсы потребляются нерегулярно, но это потребление имеет определенную закономерность, своевременность снабжения заключается в согласовании сроков поставки и доставки на склад предприятия со сроками по-



требления материальных ресурсов. Обеспечение исходными материальными ресурсами разовых заказов осуществляется, как правило, в более жесткие сроки. При этом применяются различные варианты снабжения или их сочетание — использование распределительного склада

(регионального, портового, таможенного), склада поставщика, страхового запаса, бартерного обмена.

Сущность материально-технического снабжения заключается в том, что это основа формирования цены производимого продукта и ритмичности производства.

#### Литература:

1. Бауэрсокс, Д. Дж., Клосс Д. Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок: Пер. с англ. — 2-е изд. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. — 640 с.
2. Сток Дж.Р., Ламберт Д. М. Стратегическое управление логистикой: Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 797 с.
3. Т.В. Алесинская Основы логистики. Функциональные области логистического управления Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2009. 79 с.
4. В. И. Степанов Логистика в товароведении: Учебник для студ. высш. учеб. заведений / В. И. Степанов. — М.: Издательский центр «Академия», 2007. — 272 с.
5. Ю.Г. Амерханова Управление снабжением в цепи поставок промышленного предприятия: монография / Ю.Г. Амерханова. — Челябинск, 2009. — 107 с.

## Разработка системы мотивации персонала

Гнатышина Екатерина Викторовна, кандидат педагогических наук, доцент, зав. кафедрой;

Евплова Екатерина Викторовна, кандидат педагогических наук, доцент

Челябинский государственный педагогический университет

*В статье рассматриваются особенности создания системы мотивации персонала на коммерческих предприятиях. Представлена актуальность заявленной темы. Определены этапы работы руководителя по созданию системы мотивации сотрудников. Система мотивации персонала состоит из следующих этапов: определение проблем, которые возникают на предприятии из-за низкой мотивации персонала; определение задач мотивации, т.е. на что или зачем мотивировать сотрудников; проведение специальных социально-психологических исследований с целью определения наиболее эффективных и приемлемых мотивирующих факторов для каждой группы работников; выбор инструментария (мотивирующих факторов), определение периодичности и последовательности внедрения мотивирующих факторов; расчет затрат на внедрения системы мотивации персонала и экономической целесообразности от внедрения данной системы; внедрение системы мотивации персонала; изучение экономической выгоды от внедрения системы мотивации персонала.*

**Ключевые слова:** мотивация, персонал, предприятие, система мотивации, материальная мотивация, моральная мотивация, карьерная, мотивация, профессиональная мотивация

## The development of the system of personnel motivation

*The article discusses the features of the development of personnel motivation system in commercial enterprises. We consider the relevance of the stated theme. Stages of the head to create a system of employee motivation. Employee incentive system involves the passage of the following steps: identify the problems that arise in the enterprise because of low motivation; Considering the results of the preceding paragraph, to identify the challenges of motivation, ie what or why to motivate employees (task motivation may be common to all employees, and may be different depending on the groups of workers); conduct special socio-psychological research to determine the most effective and acceptable motivating factors for each group of employees; Considering the results of the preceding paragraph, select the instrument (motivating factors) to determine the frequency and consistency of the implementation of the motivating factors; calculate the costs of the introduction of employee motivation and the economic feasibility of the introduction of this system; introduce a system of motivation; explore the economic benefits of the introduction of motivation.*

**Keywords:** motivation, staff, enterprise and incentives, financial motivation, moral motivation, career, motivation, professional motivation

Суть любого бизнеса сводится к трем вещам — персоналу, продукту, прибыли. Если у компании возникают проблемы с первым пунктом, то про остальные два можно забыть.

Вряд ли кто-то сможет поспорить, что от эффективности работы персонала зависит успех бизнеса. О том, что «кадры решают все» [1], говорил еще Иосиф Виссарионович Сталин 4 мая 1935 года. Прошло много времени, однако данное высказывание не только не потеряло своей актуальности, но и является одним из самых цитируемых высказываний настоящего времени. На наш взгляд, стоит немного усилить данное высказывание, сказав, что «только высокомотивированные кадры решают все».

Если персонал предприятия обладает мотивацией к работе, любая работа проходит быстро и качественно, а если нет — то работа обычно идет, как говорится, «из-под палки». Характерным примером этого могут служить многие государственные организации, где не осуществляется целенаправленная работа по мотивации сотрудников, в результате чего в таких организациях вся работа идет по принципу: «Я должен сделать какой-то минимальный объем возложенных на меня задач, но не больше». В коммерческих компаниях, где не организована работа по мотивации персонала наблюдается подобная картина, при которой сотрудники также выполняют только минимум действий, а дополнительную работу готовы выполнить только за дополнительную плату.

К тому же, любое предприятие в определенный момент своего развития может столкнуться с одной из следующих ситуаций:

- 1) персонал опаздывает на работу;
- 2) вместо выполнения работы сотрудники отсиживаются в интернете и социальных сетях;
- 3) работники задерживаются на обеденном перекуре;
- 4) у персонала регулярно плохое настроение и апатия;
- 5) работники не выполняют в срок возложенные на них проекты и многое др.

Если в компании диагностирована хотя бы одна из вышеперечисленных проблем, то причина в низкой мотивации персонала. При этом необходимо понимать, что люди не являются от природы пассивными и не противодействуют целям организации. Они стали такими в результате работы в организации.

Последствия могут быть самыми неприятными для предприятия. Низкая мотивация персонала приведет к невыполнению плана работ, что в итоге, как снежный ком, создаст следующие проблемы: конкуренты займут места на рынке, упадут доходы предприятия, снизится заработная плата работников, произойдет большая текучесть кадров. В итоге предприятие может оказаться под угрозой банкротства или ликвидации. Решить данную проблему может только разработка и внедрение индивидуальной системы мотивации персонала.

Однако в большинстве российских компаний системе мотивации сотрудников не уделяют должного внимания. По этой причине мотивацию сотрудников можно сравнить с загадкой: как посчитать, сколько стоит килограмм огурцов, если у ежика сегодня день рождения? Ерунда, не правда ли?

Тем не менее, попытки многих руководителей предприятий по мотивации своих сотрудников часто напоминают эту нелепую детскую задачку. В их действиях бывает трудно отыскать элементарную логику и системность. Такие руководители то начинают с завидной регулярностью внедрять самые разнообразные мотивирующие факторы, то впадают в ступор и пускают все на самотек.

Очевидно, что дела в таких компаниях идут все хуже и хуже. Сотрудники не понимают, за что им выдается премия или какой-то бонус, считая, что они обязаны получать это всегда.

Рано или поздно руководители этих компаний воскликнут: «Мотивация персонала не дает никаких результатов». В итоге, не выполняются планы работ, конкуренты занимают места на рынке, падают доходы предприятия, снижается заработная плата работников, большая текучесть кадров, предприятие под угрозой банкротства... И все это на радость конкурентам.

После этих слов целесообразно даже процитировать Роберта Саттона: «По большей части сотрудники уходят не из компании, а от начальника» [1].

Решить данную проблему может только разработка системы мотивации персонала.

Всем известно, что мотивация — побуждение к действию. Считается, что в основе любого поведения всегда лежит мотивация, за исключением деятельности, основанной на безусловных рефлексах.

Соответственно, решение проблемы мотивации персонала всегда стоит начинать с ответа на основополагающий вопрос: «На что в первую очередь мотивировать сотрудников, к каким действиям побуждать?».

Например, можно мотивировать сотрудников на своевременный приход на рабочее место, на увеличение среднего чека, на привлечение большего количества клиентов, на популяризацию выпускаемого товара и т.д.

Неэффективно выделять сразу много задач по мотивации сотрудников. И прежде чем ставить задачу необходимо хорошо проанализировать ее последствия. Например, формирование у сотрудников мотивации «Во время прийти на рабочее место» повлечет за собой только то, что сотрудник не опоздает на работу. А мотивация «Привлечение большего количества клиентов» повлечет за собой несколько подрезультатов — своевременный приход на рабочее место, увеличение числа клиентов, увеличение прибыли компании и многое другое.

Можно воспользоваться любым из трех вариантов: первый вариант — постановка задач общих для всех сотрудников, второй вариант — постановка задач для отдельных групп работников, третий вариант — постановка задач для каждого работника.

Однако любой руководитель должен понимать, что один и тот же метод мотивации может быть эффективным для одного работника и оказать нейтральное или демотивирующее влияние на другого работника.

Для того чтобы избежать подобных негативных последствий руководители компании должны проводить специальные исследования с целью определения социально-психологического портрета работника. Для этого существуют как универсальные методики, тесты, опросники, так и возможно разработать индивидуальную методику с учетом специфики деятельности компании.

По результатам проведения таких исследований становится сразу понятно, каким группам работников, какой вид мотивации может быть более эффективен.

Из университетского курса экономики известно, что мотивация бывает четырех основных видов: моральная (похвала, одобрение, положительное внимание и т.д.), материальная (материальная-денежная, материальная-неденежная), профессиональная (профессиональное развитие, опыт и т.д.) и карьерная (карьерный рост). Относительно последнего Наполеон Бонапарт говорил: «Искусство управления состоит в том, чтобы не позволять людям состариться в своей должности».

К сожалению, современные управленцы, специалисты кадровых служб, специалисты по мотивации персонала незаслуженно недооценивают роль и значение нематериальной мотивации в общей системе мотивации персонала.

Однако нематериальная мотивация имеет большое значение и не требует крупных финансовых затрат. Важным методом нематериальной мотивации персонала является создание таких условий в организации, при которых люди могли достигать собственных целей лишь при направлении своих усилий на достижение целей организации. Для этого необходимо точно знать, какие цели ставят перед собой работники предприятия, какие потребности имеют.

Данный вид мотивации является весьма эффективным, т.к. невозможно мотивировать людей общими программами. Мотивирующие факторы должны быть сугубо индивидуальными. Например, один из сотрудников нацелен на карьерный рост в компании. Можно предложить данному работнику повышение по службе на определенных условиях — стаж работы в компании, заключение важных контрактов, предложение новых идей по развитию бизнеса и т.д.

Сотрудник желает повышения заработной платы. В этом случае можно дать ему это с условием сдельной формы оплаты труда. Компания достигнет своей главной цели — увеличения объема продаж и прибыли компании, а сотрудник — повышения заработной платы.

Последний пример мотивации персонала является основой материальной мотивации. Согласно идее материальной мотивации, люди работают главным образом для удовлетворения своих экономических нужд.

Материальная мотивация делится на два типа — материальная-денежная и материальная-неденежная.

К первой относится повышение заработной платы, премии, 13-я зарплата и т.д. Ко второму типу относится, например, оплата бензина или проезда, путевки, подарки и т.д., т.е. все то, на что компания тратит деньги, однако сотрудник получает не денежные средства, а материальные ценности. При этом необходимо понимать, что не все способы экономического поощрения могут оказать мотивационное воздействие на сотрудников. Одним из самых распространенных и эффективных способов экономического поощрения является премия.

Существует несколько основных положений о премиях, которые не затрагивают специфику фирмы и являются универсальными. Ими должен руководствоваться менеджер при внедрении методов экономической мотивации:

1) премии не должны быть слишком общими и распространенными, поскольку их будут воспринимать как часть обычной зарплаты, т.е. премия обязательно должна быть за что-то и не всем сразу;

2) должен быть четкий критерий начисления премии. Например, премию получают только те, кто увеличил продажи, заключил сделку, привел новых клиентов и т.д. То есть работники должны чувствовать, что премия зависит от их достижений;

3) работник должен приносить компании больше денег, чем он получит в премии. Для этого необходимо рассчитать экономическую выгоду от внедрения того или иного мотивирующего фактора в расчете на одного работника.

При этом лучше награждать подчиненных в меньших объемах, но чаще.

Задача руководителя, в случае применения материальной мотивации, заключается в разработке премиальной схемы выплат за производительность, качество выполнения задания, скорость выполнения задания и т.д.

Еще одним видом материальной мотивации является мотивация по результатам рейтинга работников.

Рейтинг сотрудников — аналогичен рейтинговой системе обучения, когда наивысшую оценку получает тот студент, который лучше проявил себя за семестр.

Рейтинг работников можно высчитывать раз в месяц, в квартал, в год и т.д. Для этого необходимо грамотно разработать критерии для рейтинговой формы поощрения.

Таким образом, грамотное сочетание рассмотренных выше нематериальных (моральных) и материальных мотивирующих факторов — это основа решения вечной проблемы низкой мотивации персонала.

Самыми часто распространенными мотивирующими факторами являются следующие: повышение заработной платы, бесплатный обед, похвала, продвижение по службе, скидка на продукцию компании, подарки, 13-я зарплата, обучение сотрудников за счет компании, проведение тренингов, отдых, служебная машина, оплата бензина или проезда, улучшение условий труда, личный кабинет, совместный отдых, корпоративные праздники, конкурсы и т.д.

В истории создания бизнеса существуют и более оригинальные мотивирующие факторы, например, один из владельцев самой успешной в Америке фирмы по производству мороженого сам себя назначал министром радости на предприятии и в качестве такового устраивал вечеринки и развлечения в рабочее время с целью снять усталость с рабочих и сделать их труд более приятным. Он понимал одну простую вещь: то, что хорошо для служащих — хорошо для дела [2].

Существует также теория мотивации по А. Маслоу (по пирамиде потребностей), теория мотивации доктора Шейка (по 8 основным ценностям в работе сотрудников), двухфакторная теория мотивации Герцберга и многие другие. Данные теории в чем-то очень похожи и переключаются друг с другом.

Однако необходимо понимать, что любая из вышеперечисленных теорий является универсальной. А поскольку каждая компания индивидуальна, то существует большая вероятность того, что использование какой-либо теории будет неэффективным.

Любой руководитель должен понимать, что один и тот же метод мотивации может быть эффективным для одного работника и оказать демотивирующее влияние на другого.

Однако главное не то, какие мотивирующие факторы использовать, главное — пользоваться всеми видами мотивации и делать это в единой системе, т.е. сначала грамотно разработать эту систему, а потом внедрить и поддерживать. Бессистемные действия не эффективны.

К сожалению, многие руководители предприятий если и внедряют какие-либо мотивирующие факторы, то делают это не системно. Мало кто точно знает, какие мотивирующие факторы и когда он будет внедрять, мало у кого есть четкий план внедрения мотивирующих факторов. Также необходимо рассчитать затраты на внедрение системы мотивации персонала и экономическую целесообразность от внедрения данной системы.

Отсутствие четкой выработанной системы мотивации персонала ведет к демотивации сотрудников.

Для того чтобы избежать подобных негативных последствий, руководители компаний должны проводить специальные исследования с целью определения социально-психологического портрета работника. Для этого существуют как универсальные методики, тесты, вопросы, так и возможность разработать индивидуальную методику с учетом специфики деятельности компании.

Данные исследования желательно проводить достаточно регулярно (один раз в три месяца), поскольку в любой компании неизбежно происходит ротация кадров, меняются предпочтения работников и др. Например, существенно поменять предпочтения работников относительно мотивирующих факторов могут финансовый кризис, личные проблемы и т.д.

По результатам проведения таких исследований становится ясно, каким группам работников какой вид мотивации может быть более эффективен.

При отборе мотивирующих факторов необходимо также учитывать типы организационной структуры.

Например, принято считать, что для клановой культуры наиболее предпочтительно использование моральных мотивирующих факторов, в адхократической культуре будет эффективна профессиональная мотивация, иерархической культуре соответствует карьерная мотивация и для предприятий с рыночной культурой целесообразно использовать материальную мотивацию.

Для того чтобы руководители компаний определили, выстроена ли у них система мотивации персонала, они могут ответить на следующие специально разработанные вопросы:

1. Поставлены ли задачи мотивации сотрудников?
2. Проведены ли исследования с целью определения наиболее эффективных мотивирующих факторов для разных групп работников или конкретных специалистов?
3. Спланировано ли в компании, какие мотивирующие факторы будут внедряться завтра, послезавтра, через неделю, через месяц и т.д.?
4. Какая сумма заложена в бюджете компании на мотивацию персонала, и есть ли вообще такая строка затрат на предприятии?
5. Рассчитано ли, какая экономическая выгода будет получена от внедрения каждого из мотивирующих факторов в расчете на одного работника?

Если на большинство из вышеперечисленных вопросов руководители компаний ответят положительно, то можно судить о том, что их компания приближена к построению индивидуальной системы мотивации персонала. Если ответы на большинство вопросов отрицательные, то, скорее всего, действия по мотивации персонала носят бессистемный характер.

Чтобы привести действия по мотивации персонала в единую систему, необходимо выполнить ряд следующих условий:

1. Определить проблемы, которые возникают на предприятии из-за низкой мотивации персонала.
2. Учитывая результаты предыдущего пункта, определить задачи мотивации, т.е. на что или зачем мотивировать сотрудников. Задачи мотивации могут быть общими для всех сотрудников, а могут быть различны в зависимости от групп работников или индивидуальны для каждого специалиста.
3. Провести социально-психологические исследования с целью определения наиболее эффективных и приемлемых мотивирующих факторов для каждой группы работников.
4. Учитывая результаты предыдущего пункта, разработать систему мотивации персонала: выбрать инструментарий (мотивирующие факторы), определить периодичность и последовательность внедрения каждого мотивирующего фактора.
5. Рассчитать затраты на внедрения системы мотивации персонала и экономическую целесообразность от внедрения данной системы (в расчете на одного работника).

6. Внедрить систему мотивации персонала — поэтапное и последовательное внедрение заранее разработанных мотивирующих факторов.

7. Изучить экономическую выгоду от внедрения системы мотивации персонала.

С учетом вышеперечисленные советы система мотивации персонала будет разработана в соответствии с особенностями деятельности предприятия, размерами компании, финансовыми возможностями предприятия и т.д. Другими словами, разработанная система будет сугубо индивидуальной, а следовательно, более эффективной.

Однако есть один фактор, который может на корню перечеркнуть все старания руководителя по мотивации персонала. Этим фактором является заработная плата. Для того чтобы заработная плата не являлась демотивирующим фактором, необходимо исключить перекося в размерах оплаты труда и разработать премиальную схему мотивации сотрудников. Также необходимо помнить, что мотивация эффективна, если между сотрудниками и руководителем есть доверие и если работа организована таким образом, чтобы сотрудник занимался ее выполнением, а не устранением препятствий, мешающих к ней приступить.

Учитывая вышеизложенные советы, можно приступить к внедрению разработанной индивидуальной системы мотивации персонала. При этом необходимо достаточно регулярно (один раз в два месяца) определять эффективность от ее внедрения, проводя опросы сотрудников с использованием анонимных анкет. С помощью таких опросов можно определить эффективность внедренной системы по трем основным критериям: субъективному ощущению сотрудников, их внутренней мотивации, и удовлетворенности от реализации мотивирующих факторов.

#### Литература:

1. Бизнес-цитатник [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.business-citation.ru/>. — Загл. с экрана.
2. Исаева, О.А. Некоронованные короли мирового бизнеса / О.А. Исаева. — М.: АСТ: Астрель: Хранитель, 2006. — 351 с.

Полученные результаты желательно рассматривать в динамике, чтобы оценить как те или иные управленческие решения воспринимаются персоналом. Далее еще раз перечислены основные шаги руководителя по созданию системы мотивации персонала:

1. Определить проблемы, которые возникают на предприятии из-за низкой мотивации персонала.

2. Учитывая результаты предыдущего пункта, определить задачи мотивации, т.е. определить на что или зачем вы мотивируете своих сотрудников. Задачи мотивации могут быть общими для всех сотрудников, а могут быть различны в зависимости от групп работников.

3. Провести специальные социально-психологические исследования с целью определения наиболее эффективных и приемлемых мотивирующих факторов для каждой группы работников.

4. Учитывая результаты предыдущего пункта, разработать систему мотивации персонала: выбрать инструментарий (мотивирующие факторы), определить периодичность и последовательность внедрения мотивирующих факторов.

5. Рассчитать затраты на внедрение системы мотивации персонала и экономическую целесообразность от внедрения данной системы.

6. Внедрить систему мотивации персонала.

7. Изучить экономическую выгоду от внедрения системы мотивации персонала.

Таким образом, все вышеперечисленное, на первый взгляд, кажется очень простым, но в каждом из этих пунктов есть свои особенности, знание которых позволит правильно разработать систему мотивации персонала и, наоборот, незнание этих особенностей может привести к бесполезной и бессмысленной работе.

## Целесообразность применения математических методов в стоимостной оценке

Горпинюк Юлия Николаевна, магистрант  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

*В зарубежной и отечественной литературе применяется множество подходов и методов оценки стоимости бизнеса. Но турбулентность мировой, а также российской экономики приводит к невозможности использования тех или иных методов и подходов. Для описания и решения проблем стоимостной оценки используются разные виды экономико-математических и эконометрических моделей. Математические методы дают возможность использования программных средств современных компьютеров для построения достоверных моделей оценки стоимости. Но если использовать только математические методы, то оценка будет чересчур формализованной и неточной. Поэтому наравне с математическими подходами необходимо использовать и индивидуальные подходы к оценке, что повышает обоснованность и достоверность получаемых результатов.*

*Ключевые слова:* оценка бизнеса, стоимость недвижимости, математические методы, регрессионная модель, массовая оценка, кадастровая стоимость, поведенческие финансы

Неоспоримая важность, эффективность, понятность и простота применения математических методов в оценке стоимости самых разных активов доказана и описана во многих источниках литературы. Наравне с этим в настоящее время многие эксперты оценочного сообщества проявляют повышенный интерес к методам индивидуальной оценки, которые учитывают поведенческие и социальные аспекты и, поэтому, дают возможность разрабатывать эффективные инвестиционные и финансовые стратегии. Так какие же методы использовать? Целесообразно ли будет применять только математические методы в стоимостной оценке, или только поведенческие модели?

На мой взгляд, математические методы целесообразно использовать при массовой оценке. Массовая оценка представляет собой процесс оценивания множества объектов на определенную дату путем систематического и единообразного применения методов оценки, которые предусматривают статистическое исследование и анализ результатов. Наиболее распространенным в России направлением массовой оценки является кадастровая оценка недвижимости. Под кадастровой стоимостью понимается установленная в процессе государственной кадастровой оценки рыночная стоимость объекта недвижимости, определенная методами массовой оценки, или, при невозможности определения рыночной стоимости методами массовой оценки, рыночная стоимость, определенная индивидуально для конкретного объекта недвижимости в соответствии с законодательством об оценочной деятельности. [1, с.1–3]

Актуальность данного вопроса обусловлена тем, что основу налогооблагаемой базы по налогу на недвижимость составляет кадастровая стоимость, поэтому важной задачей государства является создание и утверждение универсальной методики оценки объектов недвижимости. Поскольку стоимость недвижимости является случайной величиной, зависящей от изменения множества случайных значений факторов, то для ее определения можно применять методы математической статистики. Процесс изучения взаимосвязей включает следующие этапы.

Первый этап: проведение статистического наблюдения с целью выявления статистических показателей, характеризующих стоимость жилья.

Второй этап предполагает на основании выборочной совокупности получить количественное подтверждение наличия или отсутствия связи между рассматриваемыми факторами. Для этого применяются методы корреляционного анализа.

Третий этап — проведение регрессионного анализа.

Как известно, оценка недвижимости — это динамично развивающийся сегмент оценочного бизнеса. Оценка стоимости земельных участков, недвижимости и т.д. необходима в следующих случаях:

- для определения налогооблагаемой базы по объектам недвижимого имущества;
- при покупке и выкупе земельных участков;
- для получения под залог земли банковского кредита;
- при сдаче земельных участков в аренду;
- для определения компенсаций юридическим и физическим лицам в случае потери полностью или частично их прав и других убытков собственников (экспроприация, использование права государственных органов на преимущественное приобретение участков, отказ владельцам вести определенные работы на своем земельном участке, передел земельных участков и изменение их границ и т.д.).

Процесс определения стоимости недвижимого имущества доверяют независимым экспертам, так как они имеют объективный взгляд и владеют специальными методами, знаниями и опытом. Но как бы ни был квалифицирован специалист по недвижимости, учесть все аспекты и факторы, влияющие на стоимость, очень сложно. Именно из-за сложности оценки недвижимости формализация данной процедуры помогает сэкономить время и обеспечить объективность и обоснованность оценки.

Анализ статистических данных, изучение поведения участников рынка и прочих допущений, на которых будет основан прогноз, позволяют оценщику выявить и сформировать экономические тенденции, определяющие стоимость недвижимости.

Помимо внешней информации очень важно владеть и внутренней информацией об оцениваемом объекте. Этот раздел данных включает в себя: планировку, престижность района, качество ремонта, этажность здания и тому подобное. Внутренняя информация составляет более полное и детально впечатление о недвижимости. Объективная и адекватная оценка без учета этих аспектов невозможна. Одним из способов снижения уровня субъективности и повышения уровня обоснованности, получаемых оценок является именно формализация и стандартизация методов оценки с помощью эконометрического аппарата и математических методов.

Методической основой массовой оценки недвижимости является как раз эконометрическое моделирование ее стоимости, максимально приближенной к рыночной, путем использования многомерных статистических методов. Для массовой оценки, в отличие от индивидуальной, характерна гораздо большая стандартизация процедур и возрастающая роль статистических методов обработки данных. Разработка стандартных методов и приемов статистического анализа, описание правил их грамотного применения — это предмет массовой оценки как специальной отрасли теории оценки и прикладного анализа. Регрессионный анализ является основным методом массовой оценки. Его можно опреде-

лить как совокупность статистических методов, предназначенных для измерения тесноты, направления и аналитического выражения формы связи между показателями. Результатом такого анализа является регрессионная модель стоимости. Наряду с методами регрессионного анализа в массовой оценке довольно успешно используются процедуры кластерного анализа. При этом отдельные данные о ценах объектов недвижимости по каким-либо общим для всех признакам объединяются в группы — *кластеры*. В каждой группе рассчитывается среднегрупповая стоимость, которая в дальнейшем используется для построения модели массовой оценки. Такой подход позволяет, во-первых, «сжать» информацию, полученную в ходе наблюдений, т.е. использовать для построения модели групповые средние, во-вторых, минимизировать случайные отклонения стоимости от их истинных значений за счёт усреднения в группах. В конечном итоге выявляются ценообразующие закономерности, присущие данному рынку. Регрессионный анализ можно рассматривать в качестве эффективного и удобного метода, основанного на анализе большого количества фактических данных, для оценки рынка жилья, как массовой, так и индивидуальной, а также для определения основных тенденций и закономерностей при формировании рыночной цены объектов жилья в рамках различных аналитических исследований [2, с.99–100].

Но, на мой взгляд, не все факторы, влияющие на стоимость, можно представить количественно, часть из них имеет лишь качественное содержание. Например, на стоимость квартиры влияют такие факторы как, этаж (первый — последний, все остальные), угловая или нет квартира, наличие или отсутствие балкона (лоджии). Поэтому не всегда математические методы смогут в полной мере отразить рыночную стоимость. Тогда применяются индивидуальные методы, то есть методы, которые учитывают индивидуальные особенности объекта оценки. Индивидуальная оценка — оценка конкретного объекта недвижимости на конкретную дату. Ведь невозможно унифицировать все объекты оценки. Если использовать только математические методы, то оценка будет очень формализованной. То есть целесообразно использовать математические методы наравне с методами индивидуальной оценки. Так [3, с.64–79] отмечает более высокие «предсказательные возможности» поведенческих моделей для оценки стоимости бизнеса по сравнению с традиционными моделями и концепциями.

Авторы [4, с.39–40] выделяют следующие направления, где поведенческие финансы активно влияют на формирование стоимости бизнеса:

- расчет ставки дисконтирования при оценке бизнеса;
- применение процедуры дисконтирования;
- использование традиционных подходов к оценке;
- синтетические модели оценки.

Также невозможно формализовать социальную составляющую стоимостной оценки. Под социальной со-

ставляющей подразумевается и учет общественного мнения при оценке различных земельных участков, и то, что оценка стоимости недвижимости, как объекта налогообложения, является важной составляющей социально-экономического развития регионов.

Еще одним аргументом использования тех или иных методов является развитость финансового рынка, рынка капиталов и в целом открытость экономики. Поскольку финансовый рынок и рынок недвижимости в России пока не развиты на западном уровне, то применение методов массовой оценки оправдано только при оценке жилья, тогда как по объектам производственного и коммерческого назначения правильнее применять затратный и доходный методы, так как сравнительных продаж мало или вообще нет. В самом деле, если рынок по какому-то классу объектов не развит, — как определить поправку на функциональный и экономический износ при применении затратного метода? — какую ставку капитализации (дисконтирования) применить при оценке доходным методом? При ответе на эти вопросы в ситуации неразвитого рынка приходится делать сильные допущения, которые — если оказываются ошибочными, — многократно умножают погрешность результата оценки. Если рынок развит, а информация открыта и не искажена, то шансов на аккуратную и точную оценку больше, вне зависимости от применяемых методов. При этом выбор метода оценки (затратный, доходный или сравнения) зависит от типа недвижимости и осуществляется оценщиком — как при индивидуальной оценке, так и при массовой. В целом, для грамотного проведения оценки (например, налогооблагаемой стоимости) и для глубокого анализа тенденций рынка на относительно небольших выборках оценщик должен владеть навыками как массовой, так и индивидуальной оценки (для защиты результатов оценки в судах и определения стоимости объектов специального назначения), а также обладать необходимыми знаниями об объектах недвижимости, их типологии и потребительских качествах.

Таким образом, в зависимости от целей оценки можно индивидуализировать (подчеркнуть своеобразие) или унифицировать (определить принадлежность к типу) любой объект недвижимости. В первом случае оценщик использует индивидуальный подход, делая акцент на особенностях объекта, и доказывает, почему стандартная методика оценки ошибается, во втором случае приемы массовой оценки позволяют выработать единую методику оценки разнообразных объектов недвижимости на основе математических методов. Но, повторюсь, если использовать только математические методы, то оценка будет очень формализованной и недостоверной.

Итак, достоинствами использования математических методов являются: точность, возможность исследовать большой массив данных, возможность уплотнять информацию, в известной степени надёжность информации. Еще Р. Фишер писал: «Статистические методы являются существенным элементом в социальных науках, и в ос-

новном именно с помощью этих методов социальные учения могут подняться до уровня наук». Актуальность эконометрического подхода обеспечена необходимостью выделить, какие именно факторы имеют сильное влияние на исследуемый признак, а какие факторы никакого существенного влияния не оказывают. После получения данной информации можно выделять основные факторы, влияющие на изменение признака (например, стоимости объекта) и в соответствии с этим делать различные прогнозы на будущие периоды.

К недостаткам можно отнести невозможность и недоступность данных методов для оценки таких объектов, о которых известны не все характеристики и показатели. Второй недостаток математического метода связан с тем, что данный метод не способен охватить и описать качественные процессы, а также дать им адекватное объяснение.

#### Литература:

1. Борис, Ф. Н., Махт В. А., Борис Е. А. Решение задач массовой оценки недвижимости с применением метода геокодирования // Омский научный вестник. 2014. № 2 (130).
2. Грибовский, С. В., Баринев Н. П. Оценка недвижимости для налогообложения // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2006. № 5–7.
3. Павлов, И. Поведенческая теория — позитивный подход к исследованию экономической деятельности // Вопросы экономики. 2007. № 6.
4. Федотова, М. А., Рутгайзер В. М., Будицкий А. Е. Поведенческая оценка и ее дальнейшие перспективы в российских условиях // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2009. № 1 (88).

## Выявление и регулирование социально-трудовых конфликтов

Гужина Галина Николаевна, доктор экономических наук, профессор;  
Гужин Александр Александрович, кандидат экономических наук, доцент  
Московский государственный областной гуманитарный институт

Осуществляемые в России экономические реформы существенно изменили статус предприятия. Рынок ставит предприятие в новые отношения с государственными организациями, с производственными и другими партнёрами, работниками. Устанавливаются новые экономические и правовые регуляторы. В связи с этим меняются отношения между руководителями предприятий, руководителями и подчинёнными, между всеми работниками внутри предприятия. Меняется отношение к персоналу предприятий, так как социальная направленность экономических реформ поворачивает их лицом к человеку, персоналу предприятий. Рыночная экономика ставит ряд принципиальных задач, важнейшей из которых является: максимально эффективное использование кадрового потенциала. Для того чтобы этого достигнуть необходимо управление персоналом организации, которое тесно взаимосвязано со стратегическим управлением всей организацией.

Таким образом, на мой взгляд, математические методы целесообразно применять в стоимостной оценке, но, преимущественно в кадастровой оценке, так как это массовая оценка. Истинная же цена сделки будет определяться, безусловно, в результате проведения торгов между покупателем и продавцом недвижимости, тем не менее, полученная с помощью математических методов информация окажет помощь продавцам и покупателям в определении цены предложения.

Таким образом, наиболее актуальным видится использование поведенческих моделей, когда оценщику не известны какие-либо параметры и нужно действовать индивидуально и непредсказуемо и искать ответы вне эконометрики, что особенно актуально в периоды рыночных аномалий, когда принципы, на которых базируется современная теория оценивания, больше не являются непоколебимыми.

В условиях системных трансформаций в российском социуме сохраняется высокий уровень конфликтности. Происходящие социально-экономические, политические изменения приводят к смене идеологий, стандартов и стилей жизни, культурных норм и ценностей, что, в свою очередь, провоцирует возникновение конфликтов различного уровня, масштаба и характера. Неустойчивость социальных изменений, вписанных в структуру глобальных коммуникативных потоков, достаточно высокий уровень социальной неудовлетворенности создают почву для многократного увеличения социальных конфликтов, прежде всего — в сфере трудовых и организационных отношений.

Управление социальными конфликтами, как и всякая управленческая деятельность, имеет свои методологические основания и свою концептуальную прагматику. В этой связи чрезвычайно важным представляется осуществление комплексного подхода к выявлению и регули-



рованию социальных конфликтов, влияющих на деятельность организации. Особое значение имеет разработка техник и технологий управления конфликтным взаимодействием как неотъемлемого элемента культуры организации.

Новый подход к управлению персоналом всё более базируется на признании приоритета личности перед производством, перед прибылью, перед интересами предприятия, фирмы, учреждения. Управление человеческими ресурсами — главная функция любой организации. Кадровая служба по сравнению с другими подразделениями приобретает первостепенное значение в работе организации. Новая кадровая технология — главный источник перемен в организации.

В любой организации в ходе межличностного общения имеется большое число факторов, которые при определенных условиях могут привести к конфликтам не только между отдельными работниками, но и между целыми группами. При этом могу подчеркнуть, что определение основных детерминант конфликтного взаимодействия является необходимым элементом деятельности по управлению конфликтами в организации.

*Социальные:* ценности, интересы и убеждения; потребности и мотивы; статус и роли; потери и искажения информации.

*Социально-экономические:* ограниченность ресурсов; неудовлетворенность заработной платой; плохие условия труда.

*Социально-демографические:* половозрастные особенности; семейное положение; уровень образования; принадлежность к разным национальным образованиям.

*Социально-психологические:* восприятие конфликтной ситуации; темперамент и черты характера; социальная идентичность; фрустрация; неадекватная самооценка и оценка результатов деятельности и личности [1, с.114].

Многие конфликты происходят потому, что люди занимают определенные позиции, а затем фокусируют все усилия на защите этих позиций, вместо того, чтобы определить скрытые нужды и интересы, которые вынудили их эти позиции занять. Таким образом, их ложная ориентация становится препятствием для поиска решения, которое бы учитывало скрытые интересы участвующих в конфликте сторон.

Конфликт может возникнуть по различным вопросам, начиная с простого приветствия и заканчивая претензиями по качеству товара. Сложность конфликтной ситуации зависит от психо-эмоционального состояния каждого участника конфликта. Чтобы позитивно воздействовать на личные отношения с клиентом, важно обладать способностью, слушать собеседника, открытостью и искренностью, интересоваться личной стороной проблемы и придерживаться норм и ценностей, не очень отличающихся от таковых у другой стороны. В первую очередь это отражается в умении говорить на «языке» клиента и поворачивать анализ ситуации, отталкиваясь от его субъективного

видения проблемы. Но при этом не обходимо учитывать обыкновенный человеческий фактор: у всех у нас могут быть свои проблемы [2, с.30].

Одним из лучших методов управления, предотвращающих конфликт, является разъяснение требований к работе, разъяснение того, какие результаты ожидаются от каждого сотрудника и подразделения. Здесь упоминаются такие параметры как уровень результатов, который должен быть достигнут, кто предоставляет и кто получает различную информацию, система полномочий и ответственности, а также четко определены политика, процедуры и правила. Причем, руководитель уясняет все эти вопросы не для себя, а с тем, чтобы его подчиненные хорошо поняли, чего ждут от них в каждой данной ситуации.

Эффективность управления производственными конфликтами зависит от квалификации менеджера, от его профессионального и жизненного опыта, от личностных особенностей и т.п. В то же время управлению конфликтами можно и нужно учиться, для менеджеров это обязательная компетенция. Зная признаки возникновения конфликтной ситуации, закономерности развития конфликтов, методы и процедуры поиска решений, менеджер сможет гораздо эффективнее справляться со сложными управленческими проблемами. Исследования специалистов показывают, что результативность управления конфликтом зависит и от того, на каком этапе менеджер включается в процесс поиска решения.

Традиционно конфликты воспринимаются как крайне негативные явления, поэтому многие люди стремятся избегать их любым способом. Но конфликт — всего лишь одна из форм человеческих взаимоотношений; поведение людей в конфликтной ситуации регулируется в соответствии с принятыми групповыми и культурными нормами.

С негативными последствиями конфликтов мы, действительно, сталкиваемся чаще всего. К «негативу» относятся:

- эмоциональные и материальные затраты на участие в конфликте;
- ухудшение социально-психологического климата в коллективе, формирование представлений о побежденных оппонентах как о врагах;
- чрезмерное вовлечение сотрудников в процесс конфликтного взаимодействия в ущерб работе;
- уменьшение потенциала сотрудничества после завершения конфликта, сложности с восстановлением деловых отношений (шлейф конфликта).

Но последствия конфликтов могут быть и позитивными:

- разрядка напряженности между конфликтующими сторонами;
- сплочение коллектива при противоборстве с внешним врагом;
- получение коллективом стимула к изменениям и развитию;
- восприятие новой информации и диагностика возможностей оппонентов.

К факторам, способствующим уменьшению вероятности конфликтов, можно отнести:

- удобную планировку рабочих помещений;
- оптимальные характеристики воздушной среды, освещенности, электромагнитных и других полей;
- гибкую систему поощрения и наказания;
- создание мотивационных программ;
- соблюдение норм трудового права РФ.

Жить и работать вместе — непросто, и этому нужно специально учиться. Конфликт, порождая споры, провоцирует и весь коллектив, и каждого служащего в отдельности, и может существенно помочь и в процессе разбора проблемы, и выработке решения. В этой работе выявлены предупреждающие управленческие воздействия и разработаны практические рекомендации руководителям, направленные на конструктивное урегулирование и разрешение индивидуальных социально-трудовых конфликтов, что способствует стабильности и результативному развитию организаций и предприятий.

Сам по себе конфликт не усиливает и не ослабляет организацию. И служащие и руководители должны управлять им, делая максимально полезным. Если же они избегают обсуждения своих трудностей и опасений, они не могут понять ни реального состояния, ни путей развития, ни извлечь уроков для себя и для других. Если же умело управлять конфликтом, он укрепляет и коллектив и организацию в целом.

Если бы материальных ресурсов хватало на всех работников, то конфликты, связанные с их распределением, видимо, все равно были бы, но реже. Причиной сохранения конфликтов было бы возрастание потребностей людей и сама система распределения, существующая

в современном российском обществе. Для накопления материальных ресурсов и их грамотного распределения предлагаю создать резерв. Многие фирмы обходятся без резервов, и совершенно напрасно. Это помогает экономить не только налоги, но и время бухгалтера. Сейчас самая пора позаботиться об их создании.

Профессиональный отбор, как способ избежания конфликта.

«Кого отберешь, с теми и будешь работать» — эта аксиома кадровика, к сожалению, очень часто нарушается как по вине топ-менеджеров (главных руководителей предприятия), так и работников служб персонала. Соответствие работника максимальным требованиям, которые может предъявить к нему занимаемая должность, является важным условием предупреждения конфликтов. Назначение сотрудника на должность, которой он не в полной мере соответствует по своим профессиональным, другим качествам, создает предпосылки для возникновения конфликтов между этим работником и его начальниками, подчиненными, сослуживцами [3, с.106].

Нужно создавать условия для профессионального роста любого работника, а тем более — менеджера. Стабильность и успехи предприятия являются результатом, прежде всего, принятия оптимальных управленческих решений, определяющих деятельность других работников. Некомпетентные управленческие решения провоцируют возникновение у руководителя конфликтов с теми, кто будет их исполнять, и видит их непродуманность. Кроме того, необоснованная негативная оценка результатов деятельности также способствует возникновению предконфликтных ситуаций между оценивающим и оцениваемым.

#### Литература:

1. Гужин, А.А., Гужина Г.Н. Разрешение конфликтов и управление конфликтами в организации IV Международная научно-практическая конференция «Актуальные проблемы развития национальной и региональной экономики», НИУ «БелГУ», Белгород, 2013 г.
2. Е.И. Степанов Современная конфликтология: Общие подходы к моделированию, мониторингу и менеджменту социальных конфликтов, — М.: ЛКИ, 2008. — 178 с.
3. Мумладзе, Р.Г., Гужина Г.Н. Экономика и социология труда (учебник) 4-е издание М.: «КНОРУС», 2011 г.

## Кассовые сборы российского драматического кино в 2010–2014 гг.

Захаров Сергей Михайлович, студент;  
Добренькова Изабелла Анатольевна, студент  
Санкт-Петербургский государственный институт кино и телевидения

Несмотря на существующее предубеждение о том, что драматическое кино рассчитано исключительно на узкие группы зрителей, опыт показывает обратное: такие телевизионные проекты, как ныне уже приостановленный «Закрытый показ» на «Первом канале» и стремительно

набирающий обороты «Открытый показ» на ТНТ доказывают, что экспериментальные кинопроекты могут рассчитывать на широкую аудиторию более миллиона человек. Статистика TNS Gallup Media показывает, что это социально активные жители городов-миллионников в воз-

расте 18–45 лет, заинтересованные в том, чтобы узнавать новую информацию раньше других. [3] Такие зрители активно смотрят новые зарубежные драматические сериалы и новое фестивальное кино.

Проанализируем данные о состоянии российского кинематографа в 2010–2014 гг., изучив, сколько в среднем зара-

батывают отечественные драмы в российском прокате, на основе данных о количестве российских фильмов, выходящих за год; количестве российских драматических фильмов, общих кассовых сборах российских фильмов, общих кассовых сборах российских драм и средней величине кассовых сборов российских драматических кинокартин [1] (табл. 1):

Таблица 1. Кассовые сборы российских драматических фильмов в 2010–2014 гг.

Год	Количество российских фильмов, вышедших в прокат	Количество российских фильмов жанра «драма», вышедших в прокат	Общие кассовые сборы российских фильмов, тыс. руб.	Общие кассовые сборы российских фильмов в жанре «драма», тыс. руб.	Кассовые сборы в среднем на один российский фильм, тыс. руб.	Кассовые сборы в среднем на одну российскую драму, тыс. руб.
2010	72	29	5 110 619	758 726,7	70 980,8	26 162,9
2011	76	34	6 670 138	1 322 462	87 764,9	38 895,9
2012	77	32	5 758 368	1 288 423	74 784	40 263,2
2013	62	20	5 139 512	1 541 032	82 889,5	77 051,6
2014	80	29	4 888 793	687 531	61 109,9	23 707,9

По данным таблицы 1, средние кассовые сборы российских фильмов варьируются от 61 109,9 (в 2014 году) до 87 764,9 млн. рублей (в 2011 году), тогда как средние кассовые сборы российским драм варьируются от 23 707,9 (в 2014 году) до 77 051,6 млн. рублей.

Каждый российский фильм, снятый в жанре «драма», в 2010 году в среднем собирал 26 162,9 тыс. рублей, в 2011 году — 38 895,9 тыс. рублей, в 2012 году — 40 263,2 тыс. рублей, в 2013 году — 77 051,6 тыс. рублей, в 2014 году — 23 707,9 тыс. рублей.

Динамика средних кассовых сборов отражена на рис. 1:

По данным рисунка, своего пика средняя величина кассовых сборов российских драм составила в 2013 году:

77 051,6 тыс. рублей, вплотную приблизившись к средней величине кассовых сборов российских фильмов всех жанров (82 889,5 тыс. руб.). Уже через год средняя величина кассовых сборов российских драм достигла своего минимума за последние пять лет: 23 707,9 тыс. рублей.

Учитывая тот факт, что каждый фильм является отдельным художественным произведением, производить анализ, основываясь исключительно на статистике средних кассовых сборов, некорректно, необходимо изучить историю кассового успеха российских драм в 2010–2014 гг., проанализировав топ-10 самых кассовых драм за каждый год по отдельности.

Рассмотрим самые кассовые драмы 2010 года (табл. 2):

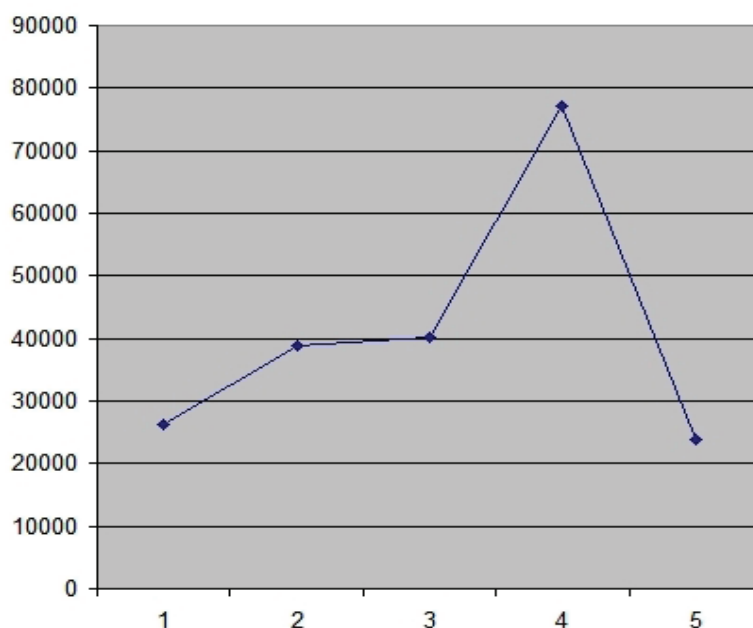


Рис. 1. Динамика средней величины кассовых сборов российских драм в 2010–2014 гг.

Таблица 2. Топ-10 самых кассовых российских драм в российском прокате в 2010 году

Номер фильма по количеству кассовых сборов	Дата начала проката	Название фильма	Прокатчик	Кассовые сборы, тыс. руб.	Жанр
1	22.04.2010	Утомленные солнцем-2: Предстояние	Централ Партнершип	217 000	Военная драма
2	23.09.2010	Край	Централ Партнершип	159 000	Драма
3	04.11.2010	Брестская крепость	Централ Партнершип	136 000	Военная драма
4	17.06.2010	Чужая	Двадцатый век Фокс СНГ	53 000	Криминальная драма
5	04.04.2010	Поп	Двадцатый век Фокс СНГ	49 000	Военная драма
6	14.10.2010	Ярослав. Тысячу лет назад	Двадцатый век Фокс СНГ	47 000	Приключенческая драма
7	21.10.2010	Близкий враг	WDSSPR	29 000	Криминальная драма
8	21.10.2010	Правосудие волков	Top Film Distribution	15 000	Детективная драма
9	19.08.2010	Компенсация	Парадиз	13 000	Драма
10	28.10.2010	Овсянки	Апрель МИГ Пикчерс	13 000	Драма

По данным таблицы 2, лидером среди российских драм в 2010 году стала военная эпопея Никиты Михалкова «Утомленные солнцем-2: Предстояние», собравшая в прокате 217 млн. рублей. Из топ-10 драм только две рассказывают зрителю истории, происходящие в наши дни — «Компенсация» (13 млн. рублей) и «Овсянки» (13 млн. рублей), сюжеты же остальных фильмов разворачиваются на фоне различных исторических эпох: действие фильма «Правосудие волков» (15 млн. рублей) происходит за год до начала Великой Отечественной Войны,

событиям которой посвящены фильмы «Брестская крепость» (136 млн. рублей) и «Поп» (49 млн. рублей), о жизни людей после Войны рассказывает выпускавшийся при маркетинговой поддержке «Первого канала» фильм «Край» (159 млн. рублей), картина «Ярослав. Тысячу лет назад» повествует о молодых годах князя киевского Ярослава Мудрого, а фильмы «Чужая» (53 млн. рублей) и «Близкий враг» (29 млн. рублей) рассказывают о судьбе людей в эпоху «лихих» 1990-х.

Рассмотрим самые кассовые драмы 2011 года (табл. 3):

Таблица 3. Топ-10 самых кассовых российских драм в российском прокате в 2011 году

Номер фильма по количеству кассовых сборов	Дата начала проката	Название фильма	Прокатчик	Кассовые сборы, тыс. руб.	Жанр
1	01.12.2011	Высоцкий. Спасибо, что живой	WDSSPR	868 000	Биографическая драма
2	14.04.2011	Generation П	Каропрокат	125 000	Драма
3	07.04.2011	Мастер и Маргарита	Люксор	60 000	Мистическая драма
4	05.05.2011	Утомленные солнцем-2: Цитадель	Централ Партнершип	42 000	Военная драма
5	07.04.2011	ПираМММида	UPI	33 000	Драма
6	03.02.2011	Ты и я	Централ Партнершип	27 000	Драма
7	29.09.2011	Елена	Нон-Стоп Продакшн	22 000	Драма
8	08.09.2011	2 дня	Централ Партнершип	18 000	Драма
9	20.01.2011	Сатисфакция	Наше кино	15 000	Драма
10	27.10.2011	Жила-была одна баба	Наше кино	15 000	Драма

По данным таблицы 3, продолжение самой кассовой драмы 2010 года — «Утомленные солнцем-2: Цитадель» — собрало в российском прокате лишь 42 млн. рублей (т.е. в 5 раз меньше предыдущей части), что свидетельствует о негативном «сарафане» фильма. Самой

кассовой драмой же стал байопик о нескольких днях из жизни культового поэта и исполнителя Владимира Высоцкого «Высоцкий. Спасибо, что живой», собравший 868 млн. рублей. Во многом успех картины зависит от агрессивного продвижения фильма со стороны «Пер-

вого канала». Фильмы о России 1990-х годов снова показывают высокие результаты — экранизация романа Виктора Пелевина «Generation П» и история о взлете и падении предпринимателя Сергея Мавроди «ПираМ-ММида» заработали 125 и 33 млн. рублей соответственно. Снятая еще в 1990-х годах, но пролежавшая на полке из-за юридических конфликтов экранизация романа М. А. Булгакова «Мастер и Маргарита» собрала в прокате 60 млн. рублей. История жизни крестьянки начала 20-х годов «Жила-была одна баба» заработала 15 млн. рублей. 4 фильма из 10 в списке рассказывают о со-

бытиях сегодняшнего дня: «Ты и я» (история злоключений поклонницы группы «Тату») — 27 млн. рублей, «Елена» (отмеченная специальным призом жюри МКФ в Канне драма Андрея Звягинцева о женщине, решившей отравить мужа) — 22 млн. рублей, «2 дня» (история непростых взаимоотношений чиновника и литературоведа) — 18 млн. рублей, «Сатисфакция» (разговорная драма, продолжающая традиция моноспектаклей Евгения Гришковца в формате полнометражного кино) — 15 млн. рублей.

Рассмотрим самые кассовые драмы 2012 года (табл. 4):

Таблица 4. **Топ-10 самых кассовых российских драм в российском прокате в 2012 году**

Номер фильма по количеству кассовых сборов	Дата начала проката	Название фильма	Прокатчик	Кассовые сборы, тыс. руб.	Жанр
1	04.10.2012	Духless	UPI	416 000	Драма
2	21.02.2012	Август. Восьмого	Двадцатый век Фокс СНГ	296 000	Военная драма
3	01.03.2012	Мамы	Каропрокат	229 000	Драма
4	03.05.2012	Белый тигр	Каропрокат	101 000	Военная драма
5	20.09.2012	Орда	Вольга	86 000	Историческая драма
6	01.05.2012	Матч	Централ Партнершип	65 000	Спортивная драма
7	15.11.2012	Рассказы	WDSSPR	26 000	Драма
8	09.02.2012	Фауст	Люксор	23 000	Драма
9	18.10.2012	Последняя сказка Риты	Вольга	15 000	Драма
10	29.03.2012	Дирижер	Мастерская Павла Лунгина	11 000	Драма

По данным таблицы 4, лидером среди драм в 2012 году наконец стал фильм о современной России, снятый по мотивам бестселлера Сергея Минаева — «Духless», повествующий о буднях топ-менеджера крупной корпорации, заработал в прокате 416 млн. рублей и ввел исполнителя главной роли Данилу Козловского в число самых высокооплачиваемых актеров страны. Также в топ-10 попали снятые в популярном ныне формате альманаха фильмы «Мамы» (229 млн. рублей) и «Рассказы» (26 млн. рублей). Помимо них в рейтинге присутствуют философские драмы о смысле жизни — «Последняя сказка Риты» (15

млн. рублей) и «Дирижер» (11 млн. рублей). Не обошлось и без историй о далеком и недавнем прошлом страны — «Август. Восьмого» (кино о страданиях женщины на фоне конфликта Грузии и Южной Осетии) — 296 млн. рублей, «Белый тигр» (фантазия на тему силы духа солдат Великой Отечественной Войны) — 101 млн. рублей, «Орда» (драма о конфликте Золотой Орды и Московского княжества) — 86 млн. рублей, «Матч» (история матча между советскими и немецкими футбольными командами на фоне Великой Отечественной войны) — 65 млн. рублей.

Рассмотрим самые кассовые драмы 2013 года (табл. 5):

Таблица 5. **Топ-10 самых кассовых российских драм в российском прокате в 2013 году**

Номер фильма в порядке выхода в прокат	Дата начала проката	Название фильма	Прокатчик	Кассовые сборы, тыс. руб.	Жанр
1	10.10.2013	Сталинград	WDSSPR	1 700 000	Военная драма
2	18.04.2013	Легенда № 17	Централ Партнершип	923 000	Биографическая драма
3	21.02.2013	Метро	Наше кино	365 000	Экшн-драма
4	26.09.2013	Околофутбола	Наше кино	96 000	Драма
5	07.11.2013	Распутин	WDSSPR	54 000	Историческая драма
6	14.11.2013	Три мушкетера	Каропрокат	40 000	Приключенческая драма
7	06.06.2013	Гагарин. Первый в космосе	Централ Партнершип	36 000	Биографическая драма

8	12.09.2013	Интимные места	Люксор	14 000	Драма
9	08.08.2013	Майор	Bazelevs Distribution	4 000	Криминальная драма
10	16.05.2013	Девушка и смерть	Другое кино	2 900	Драма

По данным таблицы 5, самой кассовой драмой 2013 года стал фильм Федора Бондарчука «Сталинград» (1,7 млрд. рублей), что является рекордом для российских картин. В отличие от «Утомленных солнцем-2» Никита Михалкова, являвшихся философской фантазией, «Сталинград» является масштабным киноаттракционом для юного поколения, что и повлияло на успех фильма, который в свою очередь привел к повышению средней наработки на фильм в жанре драмы в нашем исследовании. Следом идет байопик о хоккеисте Валерии Харламове — «Легенда № 17», собравший 923 млн. рублей. Примерно такого же результата ждали и от фильма о более известном народном герое — космонавте Юрии Гагарине, однако, проект «Гагарин. Первый в космосе» собрал скромные 36 млн. рублей, что связывают с неудачной маркетинговой компанией и недостаточно высоким худо-

жественным уровнем картины. [2, с.178] Недостаточно высокие сборы картины «Распутин» (54 млн. рублей) же эксперты объясняют, тем что французский актер Жерар Депардьё не смог достоверно вжиться в образ русского крестьянина. Также в топ-10 попали фильмы «Метро» (фильм-катастрофа о трагедии в метро) — 365 млн. рублей, «Околофутбола» (жизнеописание футбольных хулиганов) — 96 млн. рублей, «Три мушкетера» (новая экранизация романа Дюма) — 40 млн. рублей, «Интимные места» (история о тайных фантазиях представителей среднего класса) — 14 млн. рублей, «Майор» (драма полицейского, решившего пойти против «системы») — 4 млн. рублей и «Девушка и смерть» (история мужчины, предающегося воспоминаниям о своей трагической любви) — 2,9 млн. рублей.

Рассмотрим самые кассовые драмы 2014 года (табл. 6):

Таблица 6. Топ-10 самых кассовых российских драм в российском прокате в 2014 году

Номер фильма в порядке выхода в прокат	Дата начала проката	Название фильма	Прокатчик	Кассовые сборы в РФ, тыс. руб.	Жанр
1	10.07.2014	Поддубный	Централ Партнершип	217 000	Биографическая драма
2	23.01.2014	Чемпионы	Каропркат	183 000	Спортивная драма
3	09.10.2014	Солнечный удар	DreamTeam	74 000	Драма
4	06.03.2014	Дубровский	DreamTeam	61 000	Драма
5	10.04.2014	Авантюристы	Двадцатый век Фокс СНГ/ A Company	55 000	Приключенческая драма
6	27.02.2014	Трудно быть Богом	Люксор	48 000	Фантастическая драма
7	04.12.2014	Василиса	Парадиз	17 000	Историческая драма
8	03.04.2014	Стартап	Парадиз	6 000	Драма
9	25.09.2014	Класс коррекции	Двадцатый век Фокс СНГ/ A Company	6 000	Драма
10	03.04.2014	Шагал-Малевич	Арена	4 100	Биографическая драма

Как видно из таблицы 6, кассовые сборы драм, вышедших в 2014 году, гораздо скромнее аналогичных показателей за предыдущий год. Лидером по количеству сборов стал байопик «Поддубный» — история о жизни знаменитого российского атлета собрала 217 млн. рублей и, по мнению экспертов, могла бы заработать больше, если бы она вышла осенью или весной (летом — пора американских блокбастеров, что затрудняет выход российских фильмов). Другая биографическая драма, присутствующая в рейтинге — «Шагал-Малевич» о взаимоотношениях Марка Шагала и Казимира Малевича — собрала лишь 4,1 млн. рублей. Спортивный альманах «Чемпионы» о победах российских спортсменов собрал в про-

кате 183 млн. рублей. Новый фильм Никиты Михалкова «Солнечный удар» заработал в прокате 74 млн. рублей, что выше результатов его предыдущего фильма («Утомленные солнцем-2: Цитадель» — 42 млн. рублей), однако, фильмы Никиты Сергеевича по-прежнему нерентабельны (бюджет «Солнечного удара» — 960 млн. рублей). Сложная для восприятия экранизация повести братьев Стругацких «Трудно быть Богом» заработала в прокате 48 млн. рублей, что во многом связано с тем, что информация о фильме то и дело появлялась в СМИ еще с 2001 года. История крепостной крестьянки Василисы Кожиной и ее героизма в войне 1812 года «Василиса» заработала 17 млн. рублей. Попытка сделать российский аналог голли-

вудского хита «Социальная сеть» — «Стартап» о создании поисковика «Яндекс» — не принесла ожидаемых результатов, собрав лишь 6 млн. рублей. В рейтинге также присутствуют драмы о современных событиях: «Дубровский» (попытка перенести сюжет романа А. С. Пушкина в наше время) — 61 млн. рублей, «Авантюристы» (любовный треугольник на фоне поиска сокровищ) — 55 млн. рублей, «Класс коррекции» (история детской жестокости и предательства) — 6 млн. рублей.

Литература:

1. Аналитика [Электронный ресурс] // Бюллетень кинопрокатчика: [сайт]. — URL: <http://www.kinometro.ru/kino/analitika> (01.07.2015)
2. Добренькова, И. А., Захаров С. М. Особенности маркетинга андеграундной кинопродукции // Неделя науки и творчества: материалы Межвуз. науч. — практ. студ. форума 21–25 апр. 2014 г. Ч. 2 / редкол.: А. Д. Евменов (отв. ред.) [и др.] — СПб.: СПбГУКиТ, 2014. — с. 178–179.
3. Проблемы кино в России [Электронный ресурс] // Дилетант: [сайт]. — URL: <http://diletant.ru/duels/52258/> (01.07.2015)

## Анализ конъюнктуры рынка документального кино в России

Захаров Сергей Михайлович, студент  
Санкт-Петербургский государственный институт кино и телевидения

Одной из основных задач продюсера является монетизация аудиовизуального произведения, превращение фильма в объект коммерческой ценности. Получение прибыли от продаж фильма позволяет продюсеру повышать свою деловую репутацию в глазах действующих и потенциальных инвесторов, что крайне важно для поиска финансовых средств на следующие кинопроекты.

Для того, чтобы осуществлять продажи аудиовизуального произведения, продюсеру необходимо точно понимать, на какую аудиторию рассчитан фильм, знать ее вкусы и предпочтения, чтобы найти фильму лучшие варианты каналов его распространения, что позволит донести фильм максимально широкой аудитории.

В связи с выше изложенным для обеспечения максимально успешной прокатной судьбы документальной картины необходимо правильно оценить конъюнктуру рынка документального кино в России.

По данным компании «Невафильм Research», в в 2014 году было закончено производство 390 документальных фильмов (общей продолжительностью 405,3 часа), из которых 227 (167,7 часа) произведено с государственной поддержкой в размере 333,7 млн. рублей. Было создано 87 полнометражных картин, из которых 44 получили государственную поддержку. [6, с.79]

В производстве документальных фильмов в 2013–2014 гг. участвовало 326 компаний, при этом 157 из них за этот период выпустило только по одному фильму. Производителей документального кино в Российской Феде-

Таким образом, проанализировав выше изложенные данные, можно сделать вывод, что наибольшим успехом пользуются драмы, которые максимально точно и достоверно отражающее то время, о котором они рассказывают; которые поднимают проблемы, волнующие широкую аудиторию; которые рассказывают о героях, с которыми зритель может себя ассоциировать.

рации можно разделить на три категории: независимые продюсерские компании (культурно-этнографический фонд «Вне времени», «ДС фильм», «Киноартель», кинокомпания «Мегафильм», «Вианж продакшн», ассоциация «Наше кино», киностудия «Версия», продюсерский центр «Синема продакшн»), государственные киностудии (Центр национального фильма, Санкт-Петербургская студия документальных фильмов), мастерские при высших учебных заведениях (Санкт-Петербургский государственный институт кино и телевидения, Всероссийский государственный институт кинематографии).

Как было сказано ранее, в 2014 году в России было произведено 390 документальных фильмов. Большая часть из них показывается на кинофестивалях, Интернет-ресурсах, а также в эфире федеральных и спутниковых телевизионных каналов.

По данным периодического издания «Бюллетень кинопрокатчика», в 2004–2014 гг. в российский прокат вышло 125 документальных фильмов. [1]

Рассмотрим десять наиболее кассовых документальных фильмов в российском прокате (табл. 1):

По данным таблицы 1, шесть фильмов из десяти были сняты в формате 3D: третья часть киноверсии программы канала «MTV» «Чудаки 3D» о команде профессионалов, исполняющих экстремальные трюки, заработала в прокате 137 млн. рублей (тогда как предыдущая часть франшизы — «Придурки» — заработала лишь 15 млн. рублей); научно-популярные фильмы о живой при-

Таблица 1. **Топ-10 самых кассовых документальных фильмов в российском прокате в 2004–2014 гг.**

Номер фильма по количеству кассовых сборов	Дата начала проката	Название фильма	Страна	Прокатчик	Кассовые сборы в РФ, тыс. руб.
1	02.12.2010	Чудаки 3D	США-Румыния	Централ Партнершип	137 000
2	29.10.2009	Майкл Джексон: Вот и все	США	BVSPR Sony	62 000
3	22.04.2010	Большое путешествие вглубь океанов 3D: Возвращение	Великобритания-Австрия-Германия	Люксор	62 000
4	02.01.2014	Земля медведей 3D	Франция	Люксор	37 000
5	06.08.2009	Большое путешествие вглубь океанов 3D	Великобритания	Люксор	35 000
6	09.09.2010	Океаны	Франция-Швейцария-Испания	Кино без границ	31 000
7	23.09.2010	Морские динозавры 3D: Путешествие в доисторический мир	Великобритания-Франция	Люксор	27 000
8	28.07.2011	Пина: Танец страсти в 3D	Германия-Франция-Великобритания	Премиум Фильм	20 000
9	06.11.2014	Амазония: Инструкция по выживанию	Франция-Бразилия	Люксор	16 000
10	12.10.2006	Придурки	США	UIP	15 000

роде «Большое путешествие вглубь океанов 3D: Возвращение», «Земля медведей 3D», «Большое путешествие вглубь океанов 3D» и «Морские динозавры 3D: Путешествие в доисторический мир» заработали 62, 37, 35 и 27 млн. рублей соответственно; фильм Вима Вендерса о танцовщице Пине Бауш «Пина: Танец страсти в 3D», который позиционировался прокатчиком «Премиум Фильм» как первый представитель арт-хауса, снятый в 3D, собрал в прокате 20 млн. рублей.

Также в топ-10 присутствуют фильм о подготовке прощального турне короля поп-музыки Майкла Джексона «Майкл Джексон: Вот и все» (сборы 62 млн. рублей) и научно-популярный фильм «Амазония: Инструкция по выживанию» о жизнедеятельности домашнего капуцина в диких условиях (сборы 16 млн. рублей).

Рассмотрим самые кассовые российские документальные фильмы, вышедшие в 2004–2014 гг. (табл. 2):

Таблица 2. **Топ-10 самых кассовых российских документальных фильмов в российском прокате в 2004–2014 гг.**

Номер фильма по количеству кассовых сборов	Дата начала проката	Название фильма	Прокатчик	Кассовые сборы в РФ, тыс. руб.
1	20.11.2014	Здорово и вечно	Beat Films	4 200
2	13.08.2009	Последний герой: 20 лет спустя	НеваФильм Emotion	2 300
3	12.02.2009	Девственность	Кино без границ	1 460
4	28.06.2012	Снежное шоу 3D	Другое кино	1 100
5	18.09.2014	Еще	Beat Films	1 000
6	24.05.2012	Гражданин поэт. Прогон года	KinoClub	750
7	11.10.2012	Антон тут рядом	Другое кино	612
8	12.09.2013	ИЛЬФИПЕТРОВ	ПРОвзгляд	330,46
9	17.10.2013	Рудольф Нуреев. Мятажный демон	Свой почерк	213
10	28.07.2011	Родина или смерть	Кино без границ	166



По данным таблицы 2, самым кассовым российским документальным фильмом является фильм «Здорово и вечно», рассказывающий о музыкальной группе «Гражданская оборона» (сборы 4,2 млн. рублей). В топ-10 присутствуют картины и о других культовых исполнителях: фильм Алексея Учителя «Последний герой: 20 лет спустя» о лидере группы «Кино» Викторе Цое заработал 2,3 млн. рублей, фильм о группе «АукцЫон» «Еще» — 1 млн. рублей.

Третье место в топ-10 самых кассовых российских документальных фильмов занял скандально известный фильм Виталия Манского «Девственность» о девушках, готовых продать свою честь. Фильм, авторский текст к которому написал Дмитрий Быков, а озвучил Александр Цекало, собрал в прокате 1,46 млн. рублей.

В топ-10 также присутствуют фильмы «Снежное шоу 3D» (история создания культового представления Вячеслава Полунина) — 1,1 млн. рублей; «Гражданин поэт. Прогон года» (фильм о создании и закрытии сатирического проекта Михаила Ефремова, Андрея Васильева и Дмитрия Быкова) — 750 тыс. рублей;

«Антон тут рядом» (фильм о тяжелой судьбе аутиста Антона) — 612 тыс. рублей; «ИЛЬФИПЕТРОВ» (документально-анимационная лента о дуэте писателей Ильи Ильфа и Евгения Петрова) — 330,46 тыс. рублей; «Рудольф Нуреев. Мятежный демон» (фильм об одном из величайших артистов балета XX века) — 213 тыс. рублей; «Родина или смерть» (фильм Виталия Манского о современной Кубе) — 166 тыс. рублей.

Таким образом, анализируя данную статистику, можно прийти к выводу, что для того, чтобы российский кинозритель пришел в кинотеатр на документальный фильм, ему должна быть предложена либо научно-популярная картина в 3D-формате, либо история жизни знаменитого человека или история создания культового бренда.

С учетом того, что лишь малая часть создаваемых документальных фильмов выходит в кинопрокат, необходимо проанализировать позиции неигрового кино на телевизионном рынке. В первую очередь для этого необходимо изучить динамику объема показа документального контента в 2010–2014 гг. (табл. 3):

Таблица 3. Динамика объема показа документального контента на эфирных российских телеканалах в 2010–2014 гг.

Телеканал	Год	Документальный фильм, ч	Документальный сериал, ч	Всего	Изменение в 2014 г. по отношению к 2010 г., %
Первый канал	2010	341	82,1	423,1	-13,7
	2014	292,2	73,0	365,2	
Россия-1	2010	348,3	88,5	436,8	-43,5
	2014	178,8	68,0	246,8	
Россия-2	2010	13,7	1150,6	1164,3	21,8
	2014	279,2	1139,6	1418,8	
Россия-К	2010	910,9	400,6	1311,5	9,2
	2014	636	796,8	1432,8	
НТВ	2010	95	59,2	154,2	56
	2014	48,1	192,6	240,7	
ТНТ	2010	73,1	0	73,1	-4,3
	2014	51,2	18,8	70	
СТС	2010	19,3	0	19,3	68,9
	2014	24,6	8,0	32,6	
Домашний	2010	307,3	182,4	489,7	85,4
	2014	167,3	740,7	908	
Перец (до 17.10.2011 — ДТВ)	2010	292,7	323,5	616,2	-452
	2014	3,9	107,7	111,6	
Пятый канал	2010	1617,6	623,3	2240,9	-564,9
	2014	72,6	264,4	337	
РенТВ	2010	935,7	288,4	1224,1	17,6
	2014	98	1341,7	1439,7	
ТВ 3	2010	848,9	609,5	1458,4	-13
	2014	179,3	1110,4	1289,7	
Пятница! (до 01.06.2013 — MTV Россия)	2010	0	0	0	-
	2014	3,1	0	3,1	

Disney (до 31.12.2011–7ТВ)	2010	275	151	446	-
	2014	0	0	0	
ТВЦ	2010	564,4	127,3	691,7	40,5
	2014	594,5	377,5	972	
Звезда	2010	486,4	726,6	1213	22,6
	2014	419,6	1068,4	1488	
Ю	2010	0	0	0	-
	2014	2,3	89,6	91,9	

По данным таблицы 3, в десятку лидеров по показу документального кино в 2014 году вошли телевизионные каналы «Звезда» (1488 ч), «РенТВ» (1439,7 ч), «Россия-К» (1432,8 ч), «Россия-2» (1418,8 ч), «ТВ-3» (1289,7 ч), ТВЦ (972 ч), «Домашний» (908 ч), «Первый канал» (365,2 ч), «Пятый канал» (337 ч), «Россия-1» (246,8 ч). Следом идут телеканалы НТВ (240,7 ч), «Перец» (111,6 ч), «Ю» (91,9 ч), ТНТ (70 ч), СТС (32,6 ч), «Пятница!» (3,1 ч).

Наибольший прирост документального кино в эфирной сетке в 2014 году по сравнению с 2010 годом показал телеканал «Домашний»: 85,4%, что связано с изменением программной политики канала — заменой зарубежных сериалов в поздний прайм на документальные сериалы. Наибольший же спад документалистики в эфире произошел на «Пятом канале»: — 564,9%, который связан с изменением концепции канала (из канала с позиционированием «компетентный собеседник» с уклоном на ток-шоу и документалистику был трансформирован в фильмово-сериальный канал с уклоном на детективные многосерийные ленты).

Рассмотрим, какие документальные фильмы пользуются спросом на федеральных телеканалах, лидирующих в показе документального кино.

Для подсчета зрительской аудитории используют понятия «рейтинг» и «доля». Рейтинг программы показывает отношение числа фактических зрителей программы к числу всех зрителей в регионе, у которых есть телевизор. Доля программы показывает отношение числа фактических зрителей программы к числу всех зрителей в регионе, который в момент показа программы находился у экрана телевизора. [3, с.71] Различные топы наиболее популярных программ составляются по их рейтингу компанией «TNS Russia» [2], доля аудитории программы сопоставляется с среднесуточной долей аудиторией канала, чтобы выявить реакцию лояльной аудитории канала на конкретную программу. [5, с.247]

На телеканале «Звезда» основной уклон делается на показ научно-популярной патриотической документалистики (табл. 4):

Таблица 4. **Топ-10 документальных фильмов на телеканале «Звезда» в 2014 г.**

№	Дата	Название	Начало	Конец	Рейтинг	Доля
1	25.10.2014	Задело!	18:20:09	18:42:37	1.3	4.4
2	27.10.2014	Ставка	18:30:01	19:12:04	1.3	4.4
3	09.11.2014	Легенды советского сыска	20:51:28	21:29:46	1.3	3.4
3	11.12.2014	Истребители Второй мировой войны	18:31:04	19:14:28	1.1	3.7
5	12.11.2014	Колеса Страны Советов	18:30:14	19:15:04	1.0	3.5
6	24.11.2014	Партизанский фронт	18:29:29	19:16:19	1.0	3.4
7	29.11.2014	Научный детектив	18:23:04	18:43:23	1.0	3.2
8	19.12.2014	Военная приемка	18:30:08	19:10:44	0.9	3.3
9	24.12.2014	Бомбардировщики и штурмовики Второй мировой войны	18:30:12	19:15:45	0.9	3.3
10	13.05.2014	Незримый бой	22:59:48	23:48:43	0.9	3.2

По данным таблицы 4, доля зрительской аудитории документального кино на канале «Звезда» варьируется от 3.2 до 4.4, тогда как среднесуточная доля аудитории телеканала «Звезда» в 2014 году составила 2.3, что говорит о том, что выбранное направление документалистики

вписывается в текущую концепцию канала и отвечает запросам целевой аудитории.

На телеканале «РенТВ» показываются мистические и военные расследования, снятые по заказу канала (табл. 5):

Таблица 5. **Топ-10 документальных фильмов на телеканале «РенТВ» в 2014 г.**

№	Дата	Название	Начало	Конец	Рейтинг	Доля
1	05.01.2014	День космических историй	20:00:14	21:00:54	2.6	6.8
2	11.01.2014	Секретные территории	18:00:58	19:02:31	2.4	7.9

3	25.01.2014	Тайны мира	17:57:58	18:59:00	2.3	7.9
4	02.04.2014	Вам и не снилось	20:58:47	23:00:00	2.3	6.3
5	31.01.2014	Секретные территории	22:01:13	23:01:24	2.2	6.4
6	31.03.2014	Военная тайна	20:58:33	22:59:52	2.2	6.0
7	31.01.2014	Странное дело	21:01:05	22:01:13	2.2	5.9
8	07.01.2014	Территория заблуждений	17:29:06	01:28:18	2.1	6.8
9	23.01.2014	Великие тайны	19:58:37	22:59:51	2.0	5.3
10	12.03.2014	Пища богов	21:59:53	22:59:55	1.9	5.5

По данным таблицы 5, доля аудитории документального кино на «РенТВ» варьируется от 5.3 до 7.9, что является высоким результатом при среднесуточной доле канала 4.1.

На телеканале «Россия-К» основу документального вещания составляют биографические, событийные и научно-популярные неигровые фильмы отечественного и зарубежного производства (табл. 6):

Таблица 6. **Топ-10 документальных фильмов на телеканале «Россия-К» в 2014 г.**

№	Дата	Название	Начало	Конец	Рейтинг	Доля
1	20.12.2014	Муслим Магомаев. Незаданные вопросы	19:23:40	20:07:40	1.4	4.0
2	11.01.2014	Морские цыгане Мьянмы	17:05:43	17:58:50	1.2	4.2
3	02.05.2014	Кирилл Лавров. Прожить достойно	19:41:11	20:19:58	1.0	3.6
4	09.02.2014	Из жизни животных	14:31:58	15:24:03	1.0	3.4
5	06.01.2014	Больше, чем любовь	18:27:36	19:06:34	1.0	3.1
6	13.03.2014	Вода	22:07:05	22:55:28	1.0	3.0
7	11.10.2014	Неизвестный бенефис. Савелий Краморев	20:13:47	20:57:39	1.0	2.9
8	02.04.2014	Тень над Россией. План «ОСТ»	20:41:40	21:20:40	1.0	2.7
9	03.01.2014	Марина Неелова. Мечтая о себе другой	20:43:11	21:09:12	1.0	2.6
10	22.01.2014	ГУМ	21:11:13	21:58:45	1.0	2.6

По данным таблицы 6, доля аудитории документального кино на канале «Россия-К» варьируется от 2.6 до 4.2, что в несколько раз превышает среднесуточную долю канала 1.2.

На телеканале «Россия-2» показываются научно-популярные фильмы преимущественно военной и спортивной тематики (табл. 7):

Таблица 7. **Топ-10 документальных фильмов на телеканале «Россия-2» в 2014 г.**

№	Дата	Название	Начало	Конец	Рейтинг	Доля
1	13.12.2014	24 кадра	14:20:18	14:50:37	1.0	4.4
2	14.12.2014	Танки. Уральский характер	14:18:23	16:00:00	1.0	4.1
3	10.11.2014	Диверсанты	18:46:48	19:42:18	1.0	3.1
4	26.10.2014	Рейтинг Баженова. Могло быть хуже	09:20:38	09:52:31	0.8	3.7
5	09.10.2014	Полигон	22:22:40	22:35:43	0.8	2.6
6	12.05.2014	Освободители	20:07:31	21:00:06	0.8	2.4
7	24.05.2014	Битва титанов. Суперсерия-72	18:36:01	19:27:35	0.7	3.5
8	16.11.2014	Иду на таран	15:14:52	16:06:27	0.7	2.8
9	14.04.2014	Небесный щит	19:37:02	20:08:05	0.7	2.0
10	25.01.2014	Наука на колесах	09:53:22	10:24:47	0.6	3.5

По данным таблицы 7, все присутствующие в топ-10 фильмы, за исключением проекта Аркадия Мамонтова «Небесный щит», прошли в эфире с долей, превышающей среднесуточную (2.2).

На телеканале «ТВ-3» показываются цикловые документальные расследования с уклоном на мистицизм и эзотерику (табл. 8):

По данным таблицы 8, доля аудитории документальных проектов «ТВ-3» варьируется от 2.9 до 6.2, что превосходит среднесуточную долю канала 2.5.

На телеканале ТВЦ, ранее специализировавшемся преимущественно на показе биографического документального кино, с 2014 года появились детективные расследования, посвященные политической ситуации на Украине (табл. 9):

Таблица 8. **Топ-10 документальных фильмов на телеканале «ТВ-3» в 2014 г.**

№	Дата	Название	Начало	Конец	Рейтинг	Доля
1	27.11.2014	Слепая	17:31:17	18:02:52	1.4	6.2
2	31.10.2014	X-версии. Громкие дела	18:23:06	19:28:17	1.4	4.9
3	06.02.2014	Гадалка	17:28:32	17:58:51	1.1	5.0
4	10.01.2014	Загадки истории	18:02:00	18:56:25	1.1	4.0
5	06.01.2014	Святые	17:04:18	18:06:32	1.0	3.4
6	01.01.2014	13 знаков зодиака	16:58:51	19:23:59	1.0	3.1
7	28.11.2014	X-версии. Колдуны мира	17:57:06	19:00:22	0.9	3.4
8	02.01.2014	Китайский гороскоп	09:52:15	18:01:16	0.8	2.9
9	03.03.2014	Психосоматика. Другая медицина	17:31:14	18:04:52	0.7	3.2
10	19.06.2014	Мистические истории	15:04:09	16:01:14	0.6	3.7

Таблица 9. **Топ-10 документальных фильмов на телеканале ТВЦ в 2014 г.**

№	Дата	Название	Начало	Конец	Рейтинг	Доля
1	12.04.2014	Украина. Восточный вопрос	23:11:57	23:46:13	1.8	6.7
2	21.06.2014	Линия защиты. Бежать нельзя остановиться	23:19:12	23:46:09	1.5	6.3
3	14.06.2014	Президент на десерт	23:07:25	23:39:51	1.4	6.2
4	05.07.2014	Убить русского в себе	23:31:52	00:31:19	1.3	6.7
5	30.11.2014	Нина Дорошина. Пожертвовать любовью	10:06:03	10:58:08	1.3	6.3
6	04.01.2014	Список Лапина. Запрещенная эстрада	13:26:45	14:29:29	1.3	5.5
7	30.12.2014	Задорнов — больше, чем Задорнов	17:53:12	19:29:41	1.3	4.7
8	10.02.2014	Вечная свежесть	23:19:21	00:04:24	1.2	5.2
9	26.05.2014	Выбор Украины	22:34:58	23:08:04	1.1	3.6
10	25.10.2014	Николай Караченцов. Нет жизни до и после	09:44:48	10:48:50	1.0	5.6

По данным таблицы 9, доля аудитории документальных проектов ТВЦ варьируется от 3.6 до 6.7, что превышает среднесуточную долю канала 3.1.

Телеканал «Домашний» специализируется на показе документальных сериалов и фильмов о различных проблемах, которые актуальны для современных женщин (табл. 10):

Таблица 10. **Топ-10 документальных фильмов на телеканале «Домашний» в 2014 г.**

№	Дата	Название	Начало	Конец	Рейтинг	Доля
1	10.11.2014	Настоящая Ванга	21:02:13	22:00:30	1.5	3.9
2	01.03.2014	Звездные истории	22:40:39	23:00:06	1.4	4.2
3	15.03.2014	Звездная жизнь	22:40:02	23:00:06	1.3	4.0
4	23.11.2014	Заговор диетологов	23:08:11	23:59:56	1.0	4.2
5	22.11.2014	Давайте похудеем?	22:44:32	23:45:34	1.0	3.2
6	24.08.2014	Битвы за наследство	22:40:18	23:43:52	0.9	3.5
7	17.08.2014	Сергей Жигунов. Теперь я знаю, что такое любовь	22:35:43	23:45:16	0.8	3.0
8	11.10.2014	Моя правда	22:46:22	23:42:26	0.8	3.0
9	02.11.2014	Валерия. От разлуки до любви	22:44:35	23:46:31	0.8	3.0
10	29.11.2014	Похудеть любой ценой	22:50:52	23:54:09	0.8	2.8

По данным таблицы 10, самым популярным документальным проектом, вышедшим в эфир канала «Домашний» в 2014 году, стал сериал «Настоящая Ванга» (рейтинг 1.5, доля 3.9), в отличие от предыдущих фильмов о данной ясновидящей сделавший ставку не на мистицизм, а не женскую долю пророчицы. В топ-10 также присутствуют фильмы и сериалы о жизни звезд («Звездные истории», «Звездная жизнь», «Сергей Жигунов. Теперь я знаю, что такое любовь», «Валерия. От любви до разлуки»), фильмы о похудении («За-

говор диетологов», «Давайте похудеем?», «Похудеть любой ценой»), и другие фильмы о проблемах, волнующих современных женщин («Битвы за наследство», «Моя правда»). Доля аудитории документальных фильмов на канале «Домашний» варьируется от 2.8 до 4.2, тогда как среднесуточная доля аудитории канала в 2014 году составила 2.4.

На «Первом канале» показываются биографические, исторические, а также посвященные актуальным событиям неигровые фильмы (табл. 11):

Таблица 11. **Топ-10 документальных фильмов на «Первом канале» в 2014 г.**

№	Дата	Название	Начало	Конец	Рейтинг	Доля
1	08.02.2014	Энциклопедия зимней Олимпиады	14:54:40	15:29:26	6.6	24.7
2	09.02.2014	Между землей и небом. Секреты церемонии открытия Олимпиады	19:59:44	20:59:59	5.3	12.4
3	26.04.2014	Голос. Дети. На самой высокой ноте	19:58:05	20:59:55	4.5	13.8
4	09.02.2014	Первая пара. Больше, чем любовь	12:13:11	13:15:03	4.4	16.8
5	15.04.2014	Алла Пугачева — моя бабушка	23:52:08	00:55:47	4.3	25.1
6	03.11.2014	Александр Градский. Обернитесь!	23:19:07	00:15:33	4.3	16.9
7	30.03.2014	Тайна пропавшего рейса	10:13:02	11:07:05	4.0	17.8
8	04.06.2014	Тайны века	22:54:11	23:55:18	4.0	15.9
9	19.01.2014	Анна Нетребко. И тут выхожу я!	17:33:24	18:36:46	3.9	12.6
10	28.12.2014	Голос. На самой высокой ноте	17:48:19	18:53:01	3.9	11.9

По данным таблицы 11, из топ-10 документальных фильмов только 6 прошли в эфире «Первого канала» с долей, превышающей среднесуточную (14.8): посвященная Олимпиаде в Сочи «Энциклопедия зимней Олимпиады» (рейтинг 6.6, доля 24.7), истории любви звезд фигурного катания «Первая пара. Больше, чем любовь» (рейтинг 4.4, доля 16.8), фильмы-портреты о легендах российской эстрады «Алла Пугачева — моя бабушка» (рейтинг 4.3, доля 25.1) и «Александр Градский. Обернитесь!» (рейтинг 4.3, доля 16.9) и детективные расследования «Тайна пропавшего рейса» (рейтинг 4.0, доля 17.8) и «Тайны века» (рейтинг 4.0, доля 15.9).

В отличие от нацеленных на узкие сегменты зрительской аудитории телеканалов «Звезда», «РенТВ», «Россия-К», «Россия-2», «ТВ-3», ТВЦ, «Домашний» «Первый канал» является центральным каналом, стремящимся удовлетворить потребности максимально широкой аудитории, подобное размывание тематики канала и приводит к тому, что ряд документальных проектов проходит в эфире с долей ниже среднесуточной.

На «Пятом канале» показываются детективные, криминальные и исторические расследования (табл. 12):

Таблица 12. **Топ-10 документальных фильмов на «Пятом канале» в 2014 г.**

№	Дата	Название	Начало	Конец	Рейтинг	Доля
1	08.09.2014	Момент истины	23:16:47	00:14:14	1.8	8.3
2	16.11.2014	Место происшествия. О главном	17:00:10	18:00:09	1.7	5.4
3	27.01.2014	Блокадники	17:12:01	17:59:59	1.6	6.8
4	27.01.2014	Блокада. Операция «Искра»	15:54:00	17:12:01	1.5	7.6
5	03.07.2014	Вне закона. Реальные расследования	17:32:06	17:58:03	1.2	7.3
6	07.03.2014	Гагарин. Триумф и трагедия	17:35:22	18:30:00	1.2	5.3
7	07.07.2014	БАМ. Русская дорога	00:11:48	00:46:30	1.1	7.7
8	14.07.2014	Защита Метлиной	00:13:31	00:48:16	1.1	7.7
9	24.07.2014	Место происшествия	17:58:12	18:30:07	1.1	6.2
10	04.07.2014	Правда жизни	19:03:11	19:36:21	1.1	5.4

По данным таблицы 12, доля аудитории документальных фильмов на «Пятом канале» варьируется от 5.3 до 8.3, 7 фильмов из 10 прошли в эфире с долей, превышающей среднесуточную (5.5) — «Момент истины» (рейтинг 1.8, доля 8.3), «Блокадники» (рейтинг 1.6, доля 6.8), «Блокада. Операция «Искра» (рейтинг 1.5, доля 7.6), «Вне закона. Военные расследования» (рейтинг 1.2, доля 7.3), «БАМ. Русская дорога» (рейтинг 1.1, доля 7.7),

«Защита Метлиной» (рейтинг 1.1, доля 7.7), «Место происшествия» (рейтинг 1.1, доля 6.2).

На телеканале «Россия-1», который так же, как и «Первый канал», является центральным каналом, показываются преимущественно исторические и детективные расследования, а также биографические документальные фильмы (табл. 13):

Таблица 13. **Топ-10 документальных фильмов на телеканале «Россия-1» в 2014 г.**

№	Дата	Название	Начало	Конец	Рейтинг	Доля
1	15.04.2014	Специальный корреспондент	20:58:23	21:59:55	5.9	16.0

2	07.02.2014	Философия мягкого пути	23:03:39	00:25:47	4.9	17.4
3	19.03.2014	Тайна трех океанов	22:47:27	23:51:26	3.1	11.1
4	11.10.2014	МН 17. Прерванный полет	19:02:18	19:58:42	2.9	10.1
5	01.02.2014	Честный детектив	11:52:40	12:25:43	2.8	12.2
6	27.03.2014	На пороге вечности. Код доступа	22:50:29	00:36:46	2.7	11.8
7	15.01.2014	Романовы. Царское дело	23:51:17	00:58:42	2.6	14.8
8	26.11.2014	Операция «Анадырь». На пути к Карибскому кризису	23:35:08	00:31:30	2.6	13.1
9	07.03.2014	Григорий Потемкин — великопепный князь Тавриды	23:15:03	00:11:00	2.4	9.5
10	26.06.2014	Геннадий Зюганов. История в блокнотах	22:55:00	23:55:44	2.2	8.9

По данным таблицы 13, доля документальных фильмов на канале «Россия-1» варьируется от 8.9 до 17.4. Среднесуточная доля аудитории канала в 2014 году составила 13.2, из 10 фильмов, присутствующих в данном топе, только 3 прошли в эфире с долей выше среднесуточной — цикл детективных расследований «Специальный корреспондент» (рейтинг 5.9, доля 16.0), посвященный Олимпиаде в Сочи фильм «Философия мягкого пути» (рейтинг 4.9, доля 17.4) и исторический проект «Романовы. Царское дело» (рейтинг 2.6, доля 14.8). Падение популярности документального кино на канале «Россия-1» привело к тому, что неигровое кино переместилось на другие каналы холдинга ВГТРК — «Россия-К», «Россия-2», «Наука 2.0», «Моя планета» и т.д.

Таким образом, документальное кино пользуется высоким спросом на тематических каналах с четким позиционированием, на центральных каналах («Первый канал», «Россия-1») доля документального кино падает.

Следует отметить, что документальное кино является неотъемлемым атрибутом множества существующих кинофестивалей, среди специализированных фестивалей неигрового кино стоит выделить фестиваль зрительского документального кино «Саратовские страдания» (президент фестиваля — Олег Табаков) и фестиваль авторского документального кино «Артдокфест» (президент фестиваля — Виталий Манский).

При создании документального кино также необходимо учитывать достижения научно-технического развития в области производства и доставки конечному потребителю (то есть зрителю) аудиовизуального контента, которые могли бы быть использованы в готовом постановочном проекте для совершенствования его финансово-экономических результатов. [7, с.160]

Одной из главных сложностей в создании документального кино является трудность уловить сиюминутность происходящих событий, оператору приходится долго настраивать камеру, чтобы можно было вести съемку в приемлемом для зрителя качестве. Немецкая компания «Agfi Group», которая специализируется на производстве кино-съемочного оборудования, в 2014 году ввела в обращение новую камеру «ARRI AMIRA», которая существенно облегчила труд документалистов: она быстро включается и не требует дополнительных настроек для начала работы. Камера поддерживает форматы HD и 2K, издает мало шума и может снимать с частотой до 200 кадров в секунду.

Стоимость данной камеры — 25980 евро. Аренда данной камеры в смену обходится в среднем в 20000 рублей.

На наш взгляд, новые технологии следует использовать не только для совершенствования качества съемки. Поскольку документальное кино как вид кинематографа основано на съемке реальных людей, нельзя забывать о том, что миллионы людей по всему миру имеют видеокамеры в мобильных телефонах и смартфонах, позволяющих им записывать все, что происходит вокруг них. В связи с этим особое внимание следует уделять такому направлению, как UGC (User Generated Content) — аудиовизуальный контент, который создается непосредственно конечным пользователем, то есть зрителем. И если раньше подобный контент использовался исключительно как основа юмористических программ («Сам себе режиссер», «Самое смешное видео», «+100500»), то успех проекта телеканала СТС «Настоящая любовь» (зрители СТС загружали на сайт канала истории любви, затем наиболее популярные истории были пересняты с участием профессиональной съемочной группы), запущенного осенью 2013 года, доказал, что подобный формат работает и в серьезных жанрах. Совокупная аудитория программы составила 53 миллиона зрителей: 30 миллионов зрителей канала СТС и 23 миллиона Интернет-пользователей. То есть, программу посмотрел каждый третий житель России. [4, с.107]

На наш взгляд, для совершенствования процесса монетизации документального кино можно использовать опыт холдинга «СТС—Медиа» в области создания трансмедийных проектов, в частности для проекта «Молодежка» было создано приложение «второй экран», которое синхронизируется при просмотре с ходом видео и показывает дополнительные материалы по мере развития сюжета. Приложение распространяется через «App Store» и «Google Play Store». Приложение использует микрофон, чтобы уловить звук проекта в комнате, и начинает выдавать контент с того места, где остановился зритель. Звук захватывается не однократно, а постоянно: это означает, что даже если просмотр идет не в прямом эфире и с многочисленными остановками (например, при запуске видео на компьютере в записи), приложение всё равно соблюдает полную синхронизацию. Данная технология — ноу-хау Департамента трансмедийных проектов «СТС—Медиа» под руководством Алексея Пивоварова. На западе уже есть несколько успешных примеров реали-

зации подобной технологии, с той лишь разницей, что за рубежом «второй экран» синхронизируется не по звуку, а по времени выхода программы или сериала в эфир. Внедрение подобной технологии было связано с трудностями из-за подвижек по времени в прямом эфире и большого количества часовых поясов. Но разработанная в рамках холдинга технология позволила добиться синхронизации «второго экрана» по звуку в течение трёх секунд, и этого оказалось достаточно, чтобы решить эту проблему.

По нашему мнению, подобная технология идеально подходит для циклового телевизионного документаль-

ного кино. Благодаря приложению «второй экран» зритель сможет смотреть фильм и синхронно получать на свой смартфон фотографии с участием героев, различные факты, что позволит усилить эмоциональное воздействие фильма на зрителя.

Таким образом, точное определение целевой аудитории, на которую рассчитан документальный фильм, правильный выбор платформ для показа фильма и его продвижения, а также эффективное использование научно-технических достижений позволяет усилить коммерческую эффективность создаваемых документальных фильмов.

#### Литература:

1. Аналитика [Электронный ресурс] // Бюллетень кинопрокатчика: [сайт]. — URL: <http://www.kinometro.ru/kino/analitika> (01.07.2015)
2. Данные по аудитории [Электронный ресурс] // TNS Russia: [сайт]. — URL: <http://www.tns-global.ru/services/media/media-audience/tv/national-and-regional/audience/> (01.07.2015)
3. Евменов, А. Д., Данилов П. В., Какосьян Э. К. Организация производства на предприятиях социально-культурной сферы (в кинематографии и на телевидении): Учебное пособие. — СПб.: СПбГУКиТ, 2009. — 97 с.
4. Захаров, С. М., Добренькова И. А. Монетизация контента в Интернете и усиление коммуникации с телевизионной аудиторией // Правовые и социально-экономические аспекты молодежной политики в современной России: Материалы IX Межвузовской научно-практической конференции. Санкт-Петербург, 24–25 апреля 2014 г. — М.: Изд-во СГУ, 2014. — с. 107–109.
5. Захаров, С. М. Телевизионные рейтинги как показатели культурных запросов населения // Предпринимательство и реформы в России: материалы 18-й международной конференции молодых ученых-экономистов 22–23 ноября 2012 г. / Восемнадцатая международная конференция молодых ученых-экономистов «Предпринимательство и реформы в России» (22–23 ноября 2012 г.; СПб), Санкт-Петербургский государственный университет (СПб), Экономический факультет; ред. Е. Г. Чернова [и др.]. — СПб.: ОЦЭиМ, 2012. — с. 247.
6. Киноиндустрия Российской Федерации: исследование компании «Невафильм» при участии «Movie Research» («Универс-Консалтинг») и «iKS-Consulting» для Европейской аудиовизуальной обсерватории. — СПб.: ЕАО, 2014. — 213 с.
7. Тютрюмов, А. А. Пути повышения экономической эффективности телевизионного продюсирования // Российское предпринимательство. — 2012. — № 20 (218). — с. 160–164.

## Человеческий капитал как определитель роста

Кобиров Анвар Эшпулатович, кандидат экономических наук, проректор по финансовым и экономическим вопросам;  
Хайдарова Малика Шакиржановна, студент  
Каршинский государственный университет (Узбекистан)

Всемирный экономический форум определяет национальную конкурентоспособность как набор институтов, политики и факторов, которые влияют на производительность [Сала-и-Мартин 2009]. За последние несколько десятилетий, определяющие факторы экономического роста были проанализированы в обоих исследованиях: теоретических и прикладных.

Эндогенная теория роста составляет значительную парадигму в модели роста. По своей сути, модель подчёркивает роль человеческого капитала и инноваций для экономического роста страны [Петракос, Арванитидис и Павлеас 2007]. Многие учёные, в том числе,

Барро [1991] считают что человеческий капитал является ключевым элементом, который позволяет устойчивое экономическое развитие. Научно-исследовательские цели данной статьи: ответить на некоторые из ключевых вопросов, относящихся к человеческому капиталу как детерминант роста и оценки образования в виде умной силы.

В контексте данной статьи, термины образование и человеческий капитал, в определенной степени, становятся взаимозаменяемыми. Неплотное соединение между двумя терминами раскрывается в ряде определений человеческого капитала. Например, Организация Объединенных Наций определяет человеческий капитал как

производителя богатства, воплощенного в труде, навыки и знания [ОЭСР]. В целом к человеческому капиталу относится приобретение навыков в области образования; следовательно, многие учёные для определения качества человеческого капитала использовали тесты, связанные с образованием [Петракос, Арванитидис и Павлеас 2007]

Как утверждал Коулман [1998], один из самых важных событий в экономике образования за последние 30 лет была концепция физического капитала. Автор утверждает, что если физический капитал облегчает производство, человеческий капитал, в котором накапливаются навыки людей, вносит свой вклад в инновационный процесс.

Человеческий капитал часто определяется как часть интеллектуального капитала или нематериальных ресурсов фирм и стран [Джохансон 2004]. К примеру, человеческий капитал может включать в себя инновационный потенциал, креативность, ноу-хау и опыт работы, способность к обучению и образованию. Хотя основное внимание в этой статье уделяется человеческому капиталу, который, тесно связан с концепцией социального капитала. Как утверждал Коулман [1998], термин социальный капитал связан с человеческим капиталом и был создан путем внесения изменений в отношениях между людьми, которые облегчали их содействия. По сравнению с другими видами капитала, социальный капитал является менее осязаемым и поэтому его анализировать очень сложно. Тем не менее, идея о ее важности в содействии продуктивной деятельности растет в академических кругах.

Понятие человеческого капитала многогранно и по мере развития общества включало в себя те или иные компоненты. Однако ключевыми факторами, формирующими человеческий капитал с точки зрения перехода к инновационной экономике, являются образование, наука и инновации. В большинстве развитых стран эти компоненты рассматриваются как взаимосвязанные, поскольку именно комплексное и последовательное их развитие способно обеспечить динамичный и устойчивый экономический рост и занятость населения.

Дебаты по поводу отношений между образованием и развитием уже давно признаны в литературе развития [Гиймах-Бремпонг 2011]. Образование является ключевой задачей для национальных и неправительственных организаций по всему миру. При этом если система образования является фундаментом наращивания человеческого капитала, то дальнейший его рост и использование происходит в сфере НИОКР. Это является фокусной точкой второй Цели тысячелетия ПРООН и один из центральных целей ЮНЕСКО. Многие исследователи утверждают, что человеческий капитал накапливается путем получения знаний, навыков и играет важную роль в достижении экономического роста [Нумура, 2007]. Многие ученые нашли положительные корреляции между образованием и экономическим ростом, среди них Барро [1991], Ромер и Вейл [1992],

Барро и Ли [1993], Крюгер и Линдаль [2001] и др. Барро утверждал, что темпы экономического роста страны и ВВП на душу населения были тесно связаны со школьным образованием. Между тем, Ромер [1990] утверждает, что качество человеческого капитала является необходимым для последующего технического прогресса и экономического роста.

Запрос на более образованную рабочую силу требует повышения затрат на все виды системы непрерывного образования, а также на науку. Такие затраты называются инвестициями в образовании и они влияют на другие факторы развития. Некоторые страны делают ставку на увеличение инвестиций в высшее образование, другие больше инвестируют в среднее профессиональное и дошкольное образование. Государственные расходы на образование в Узбекистане являются высокими. За последние несколько лет они постоянно превышали 10% ВВП, а в 2009 году составили 10,8%, что является самым высоким не только в Центральной Азии, но и в Европе. Однако в структуре затрат преобладающую долю составляют расходы на финансирование общеобразовательных школ, что связано с высокой долей детей в структуре населения, а также со 100-процентным охватом школьным образованием [ПРООН]. Объемы зарубежной технической помощи: Азиатский банк развития выделил около 290 миллионов долларов США, правительство Южной Кореи — свыше 110 миллионов, Всемирный банк — 33 миллиона, Фонд ОПЕК, Саудовский фонд, Исламский банк развития — 42 миллиона долларов США, что говорит о пристальном внимании, уделяемом образованию в Узбекистане [bdm.uz].

Гиймах-Бремпонг [2011] считает, что образование положительно влияет на рост доходов, состояния здоровья, политической стабильности в государстве, и даже участие женщин в национальной политике. Келлер утверждает, что образование, влияет помимо на рост, но и косвенно влияет на многие другие факторы развития, такие, как рождаемость, капитальные вложения, открытость торговли и политических прав. Естественно, взаимосвязь между образованием и экономическом ростом не является простым или линейным. Кроме того, оценка отношения между инвестициями в образованием и развитием может помочь понять сложные социальные процессы по-новому. Например, оценка инвестиций в человеческий капитал может быть полезным в попытках понятия неравенство в доходах между людьми [Беккер, 1962].

Расхождения в результатах исследования часто возникают из разных переменных такие как, и занятость и др. Например, Беккер [1962] заявил, что самым важным фактором является рентабельность или норма доходности, но мало внимания уделяется факторам, определяющим объем инвестиций в человеческий капитал. Последние изменения показывают, что результаты исследования в этой области могут быть предвзятым из-за ошибки измерения в исследованиях [Крюгер и Линдахл 2001]. Авторы утверждают, что образование положительно кор-



релирует с экономическим ростом, когда погрешность измерения тоже рассматривается. Некоторые авторы, такие как Де Ла Фуэнте и Доменек пересмотрели ранние работы и представили обновленную оценку. Например, авторы пересмотрели исследование Барро и Ли [1996] на котором рассматриваются данные 21 стран из стран ОЭСР. В результате рассмотрения измерений ранее неиспользованные параметры, они успешно устранили ошибку [Портела, Алесси и Теулингс 2010]. Портела, Алесси и Теулингс, используя технические доказательства, широко оценили ошибки в измерении отношения между образованием и ВВП страны, и сделали вывод, что:

« Погрешность измерения в образовании признается как важный источник в регрессии роста. [Например] в среднем, данные Барро и Ли недооценивают рост образования примерно на одну пятую за год на пятилетний период. Наши результаты показывают, что дополнительный год образования имеет только умеренное влияние на ВВП около 4%–7% в краткосрочной перспективе, но и огромный эффект около 50%–60% в долгосрочной перспективе ».

Пермани [2009] также считает, что эмпирические данные о взаимосвязи между образованием и экономикой неоднозначны из-за эконометрических и модельных спецификаций задач.

Сакура и Мартинс [2008] утверждают, что когда население на уровне среднего образования является параметром измерения, имеем положительное влияние образования при широком выборе стран. Авторы позже обнаружили, что такие факторы, как безработица негативно влияют на рост возможностей [Сакура и Мартинс, 2008].

Другой вопрос, который приводит к противоречиям является подбор стран. Во многих исследованиях оцениваются отношения между человеческим капиталом и экономическим развитием в развитых странах мира [Ситана 2008]. Между тем, существуют различные факторы, влияющие на экономическую динамику между развитыми и развивающимися странами мира [Петракос, Арванитидис и Павлеас 2007]. В частности, в соответствии с Перло, Фримена и Уэббер [2009], бедные страны не могут выбрать для роста и улучшения уровня жизни, без особого внимания к образованию. Можно утверждать, что это простая необходимость изучения случаев развивающихся стран, а также, их системы образования. Обзор ранних исследований показывает, что приведенных случаев на примере развивающихся стран очень мало. Один из них, был завершен в 2008 году [Ситана], в нём было исследовано эмпирическую связь между образованием и экономическими показателями для 40 африканских стран за двадцатилетний период, используя статические и динамические методы анализа панельных данных. Полученные результаты показывают, что образование стимулирует экономический рост посредством усиления эффективности рабочей силы и возможности заработка. Исследование также утверждает, что образовательные

реформы должны иметь косвенные выгоды и, таким образом, имеют жизненно важное значение для развивающихся стран.

Другим фактором, который также вносит свой вклад в это является расхождение различных уровней образования. Гйимах-Бремпонг [2011] утверждает, что различные уровни образования влияют на результаты развития по-разному, заявив, что первичный и вторичный уровень зачастую более значимый. Тем не менее, автор отмечает, что некоторые факторы, такие как рост доходов влияет на события в системе высшего образования.

Теория эндогенного роста, которая подчеркивает человеческий капитал и инновации, является существенной моделью в неоклассической экономике, однако, для того, чтобы лучше понять сложность развития, необходимо очертить другие теории роста. А теория экзогенного развития, как правило, стоит в оппозиции к неолиберальной модели эндогенных. Предшественник экзогенной модели была модель Домара Харрода. В их модели учитывается только капитал в качестве единственного фактора роста. Этот фактор как бы синтезирует в себе функционирование всех остальных факторов. Предполагается, что задействованы все факторы; прирост спроса равен приросту предложения.

Модель Харрода-Домара служит вспомогательным инструментом при рассмотрении проблемы экономического роста в долгосрочном периоде. Чем больше величина чистых сбережений, тем больше размер инвестиций, а значит и выше темп роста. Чем выше капиталоемкость тем ниже темп экономического роста. Используя данные об основных экономических параметрах, можно прогнозировать ожидаемые темпы экономического роста на перспективу.

Традиционные детерминанты роста включают в себя общие экономические политики, таких, как торговля в макроэкономических условиях. По словам Фишера [1993] макроэкономические условия необходимы для экономического роста, но не достаточны. Между тем, стабильная макроэкономическая среда может уменьшить экономические риски и способствовать экономическому росту.

Важным направлением исследований является изучение возможности стабилизации размера экономики за счет изменения роли или относительной важности ключевых переменных [таких, как потребление, инвестиции, государственные расходы и т.д.] в пределах базовой макроэкономической модели. Примером исследования такого рода является работа канадского экономиста Петера Виктора [Peter A. Victor]. В ней предложена интерактивная модель, позволяющая исследовать потенциал для достижения стабильной, но не растущей экономики. Модель откалибрована с использованием статистических данных, касающихся ключевых макроэкономических переменных канадской экономики: уровней производства и потребления, государственных расходов, инвестиций, уровня занятости и т.д. Исходя из этих данных и предположений о будущем, модель дает оценки национального

дохода, вычисляет фискальный баланс и отслеживает государственный долг на 30-летний период до 2035 года. Модель также позволяет вычислить уровень безработицы, выбросы парниковых газов и уровень бедности. Она может быть использована для разработки различных сценариев будущего канадской экономики, а также иллюстрирует экологические и социальные последствия их реализации.

ПИИ часто подчеркивается в качестве основной движущей трансфер технологий, глобализации экономической деятельности и экономического роста. Тем не менее, неэкономические факторы роста также могут играть важную роль. Например, экономическая социология фокусируется на социально культурных факторах, таких как этническая принадлежность, демография, язык, религия и культурное разнообразие [Кнэк и Кифер, 1995]. А Гэллоп, Сакс и Уолтер [1999] подчеркивают значимость географических факторов. Политические факторы могут стать значительным, так как государственная политика может либо стимулировать или подавлять развитие. Отношения между демократией и экономическим ростом сложные, но, в зависимости от каналов, первый усиливает последнего [Алезина др., 1994]. Состояние учреждений часто рассматривается в качестве важнейшего фактора экономического развития. Мамун и Муршед [2009: 445] отметили, что экономическое развитие «сложное явление, которое охватывает множество социальных, экономических, политических и научных детерминант».

Таким образом, экономическое процветание страны является многогранной и факторы развития являются взаимозависимыми. Как утверждал Родрик [2000], регулирующие институты имущественных прав являются прямыми детерминантами факторов роста, которые впоследствии влияют на человеческий капитал.

Кроме того, Эрнан де Сото [2004] утверждает, что защита прав собственности будет способствовать притоку капитала и накоплению богатства. Это, возможно, свидетельствует о необходимости для оценки двух теорий человеческого капитала и теории эндогенного вместе, а не по отдельности.

В мировой экономике знаний, высшие учебные заведения являются важными факторами для различных трансграничных отношений и непрерывных глобальных потоков людей, информации, знаний, технологий, продуктов и финансового капитала [Маргинсон и Ван-Дер-Венде 2007]. Мир сталкивается с новой парадигмой где творчество и знания все чаще признаются мощным двигателем экономического роста и содействия развитию в условиях глобализации в мире. Страны всего мира хотят иметь высокую стоимость, высоко квалифицированных специалистов и они понимают, что первым шагом к достижению этой цели является хорошая система образования [Броун, Лаудер и Эштон, 2008]. Эмпирические исследования подтвердили, что кадровые вопросы очень важны для конкурентоспособного корпоративного управления [Броун, Лаудер и Эштон, 2008].

Креативный подход к экономике позволяет использовать человеческий потенциал, во многом обеспечивает новые экономические возможности такие как, возможность на долгосрочные глобальные отношения [Сеньёр 2012]. Креативная экономика стала ведущим компонентом экономического роста и социальной сплоченности [ЮНКТАД, 2010]. Кроме того, обмены по образованию связаны с уткой мозгов.

При оценке этого процесса с нейтральной точки зрения можно предположить, что странам, из которых происходит утечка специалистов, наносится весьма значительный экономический, культурный, а иногда и политический ущерб, и напротив, страны, принимающие и обеспечивающие специалистов-эмигрантов, приобретают огромный и дешевый интеллектуальный капитал. Данная тенденция способствует созданию глобального рынка высокообразованного человеческого капитала [www.UNESCO.org/education]. Наиболее вероятными участниками современного глобального рынка труда являются люди с высшим образованием.

С целью привлечения и удержания наиболее подготовленных специалистов, страны предлагают возможности послевузовской подготовки и исследовательской работы, поощряют набор выпускников вузов и молодых специалистов. Так, примерно 25% лиц, обучающихся в аспирантурах США по научно-техническим специальностям, составляют иностранцы. В численном выражении это означает, что от 50 до 100 тыс. выпускников вузов из других стран выходят на американский рынок высокообразованного человеческого капитала. В целом же за последние 25 лет уровень мобильности студентов вырос на 300%<sup>7</sup>. По оценкам некоторых экспертов, к 2025 году число студентов, обучающихся за рубежом, возрастет более чем вдвое, достигнув 4,9 млн. чел (UNESCO 2009 World Conference on Higher Education Trends in Global Higher Education: Tracking an Academic Revolution, p.14–15).

Таким образом, в условиях нарастания международной конкуренции за интеллектуальные ресурсы человеческий капитал становится одним из ключевых факторов экономического роста. При этом глобальные вызовы предъявляют принципиально новые требования к особенностям формирования человеческого капитала и его качеству. На первый план выходит творческий элемент не просто накопление новых знаний и навыков в процессе трудовой деятельности, но умение их творчески применить, то есть вырабатывать новые ноу-хау. В этой связи необходим критический анализ качества человеческого капитала страны, а также систем их формирующих.

Следует отметить, что в стране сохраняется достаточно высокий общеобразовательный уровень экономически активного населения: почти четверть работников, занятых в разных сферах человеческой деятельности, имеют высшее и среднее специальное образование, что позволяет с оптимизмом говорить о перспективах развития национальной экономики и общества.

Литература:

1. Alesina, A. and Rodrik, D., 1994. Distributive politics and economic growth. *Quarterly Journal of Economics*, 109: 465–490.
2. Armitage, R. L. and Nye, J. S. Jr., 2007. CSIS Commission on Smart Power. A smarter, more secure America. Center for Strategic and International Studies. [pdf]
3. Barro, R., 1990. Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth. *Journal of Political Economy*, 98, S103-S125
4. Barro, R., 1991. Economic Growth in a Cross Section of Countries. *Quarterly Journal of Economics*, 106(2): 407–43.
5. Barro, R. J., and Lee, J., 1993. International Comparisons of Educational Attainment. *Journal of Monetary Economics*, 32 (3): 363–394.
6. Barro, R., and Lee, J., 1996. International Measures of Schooling Years and Schooling Quality. *American Economic Review*, 86 (2), 218–223.
7. Becker, G.S., 1962. Investment in Human Capital: A theoretical analysis. *The Journal of Political Economy*, 70(5), [pdf]
8. Brown, P., Lauder, H., and Ashton, D., 2008. Education, Globalisation, and Knowledge Economy. A Commentary by Teaching and Learning research Programme. The Economic and Social Research Council, [pdf]
9. Coleman, J.S., 1998. Social Capital in creation of human capital. *The American Journal of Sociology*, 94, [pdf]
10. De la Fuente, A., and Domenech, R., 2006. Human Capital in Growth Regressions: How Much Difference Does Data Quality Make? *Journal of the European Economic Association* 4 (1): 1–36.
11. Gallup, J., Sachs, J. and Mellinger, A., 1999. Geography and Economic Development, *International Regional Science Review*, 22 (2), pp. 179–232.
12. Greiner, A., 2012. Human Capital Formation, Learning by Doing and the Government in the Process of Economic Growth. *Scottish Journal of Political Economy* 59 (1): 71-
13. Gyimah-Brempong, K., 2011. Education and Economic Development in Africa. *African Development Review*, 23 (2): 219–236.
14. Heidrick & Struggles, Inc., 2007. Mapping Global Talent: Essays and Insights. Global Talent Index, developed in co-operation with the Economist Intelligence Unit, [pdf]
15. Johanson, U., 2004. A human resource perspective on intellectual capital. *Perspectives on Intellectual Capital: Routledge*, 95–106 [pdf]
16. Keller, K. R. I., 2006. Investment in Primary, Secondary, and Higher Education and the Effects on Economic Growth. *Contemporary Economic Policy*, 24 (1): 18–34.
17. Krueger, A. and Lindahl, M., 2001. Education for growth: why and for whom? *Journal of Economic Literature* XXXIX: 1101–36.
18. Marginson, S. and M. van der Wende, (2007). Globalisation and Higher Education, OECD Education Working Papers, No. 8, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/173831738240> accessed April 2014
19. Monteils, M., 2004. The Analysis of the Relation Between Education and Economic Growth. *Compare: A Journal of Comparative Education*, 34 (1): 103–115.
20. Nomura, T., 2007. Contribution of education ad educational equality to economic growth. *Applied Economics Letters*, 14: 627–630.
21. Permani, R., 2009. Role of Education in Economic Growth in East Asia: a survey. Asian-Pacific Economic Literature: The Australian National University and Blackwell Publishing Asia.
22. Petrakos, G., Arvantidis, P. and Pavleas, S., 2007. Determinants of Economic Growth: The Experts View. DYNREG 20.
23. Portela, M., Alessie, R. and Teulings, C., 2010. Measurement Error in Education and Growth Regressions. *The Scandinavian Journal of Economics*, 112 (3): 618–639.
24. Rodrik, D., 2000. Institutions for High-quality Growth: What they are and How to Acquire them. *Studies in Comparative International Development* 35: 3–31.
25. Sala-I-Martin, X., Blanke, J., Drzeniek Hanouz, M. Geiger, T., and Mia, I. (2009) The Global Competitiveness Index 2009–2010: contributing to long-term prosperity amid the global economic crisis. The Global Competitiveness Report 2009–2010.
26. Seetanah, B., 2009. The Economic Importance of Education: Evidence from Africa using Dynamic Panel Data Analysis. *Journal of Applied Economics* 12 (1): 137–157.
27. Senior, A., 2012. New opportunities for external relations — nurturing cultural exchange and economic development through the creative economy. EF European Cultural Foundation and More Europe, [online] Available at: [http://moreeurope.org/sites/default/files/me\\_amsterdam\\_input\\_paper\\_a\\_senior.pdf](http://moreeurope.org/sites/default/files/me_amsterdam_input_paper_a_senior.pdf) [accessed on 5 July 2014]
28. Sequeira, T.N., 2007. Human Capital Composition, Growth and Development: and R&D Growth Model Versus Data. *Empirical Economics*, 32: 41–65.

## Бухгалтерский учет операций санкционирования в организациях государственного сектора

Латышева Ксения Владимировна, аспирант

Тюменский государственный архитектурно-строительный университет

В соответствии с постановлением Правительства РФ № 249 «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов» от 22.05.2004 г. произошли кардинальные изменения основных принципов построения системы организации бюджетного учета с целью эффективности ее функционирования и направленности ее деятельности на достижение конкретных важных для общества результатов. Для достижения этой цели было необходимо отслеживать движение бюджетных средств от момента поступления их в бюджет до момента их фактического использования для достижения регламентируемых бюджетом результатов, а также соотносить производимые за счет бюджетных средств затраты с получаемыми бюджетом доходами с детализацией этого соотношения по утвержденным в рамках бюджета целевым программам.

В связи с чем, впервые было предусмотрено отражение в бюджетном учете учреждений операций по санкционированию расходов бюджета и в План счетов бюджетного учета для отражения операций санкционирования был введен раздел 5 «Санкционирование расходов бюджетов». Ранее данные операции в бухгалтерском учете бюджетных учреждений и распорядителей бюджетных средств не отражались, а их учет осуществлялся по Ведомостям аналитического учета ассигнований (лимитов бюджетных обязательств), объемов финансирования и кассовых расходов получателя бюджетных средств и Ведомостям аналитического учета ассигнований (лимитов бюджетных обязательств), объемов финансирования расходов главного распорядителя (распорядителя) бюджетных средств.

Таким образом, в условиях реформирования системы бюджетного финансирования, тема рассматриваемая тема является актуальной.

1. Особенности функционирования и финансового обеспечения деятельности организаций государственного сектора

Органы государственной власти выполняют управленческие функции и не ведут производственной деятельности, но наделены имуществом, выступают участниками гражданского оборота и нуждаются в учете осуществляемой финансово-хозяйственной деятельности с целью эффективного управления имуществом.

Сектор государственного управления включает в себя:

- Органы государственной власти;
- Органы местного самоуправления;
- Государственные (муниципальные) учреждения:
- Казенное;
- Бюджетное;
- Автономное.

Тип государственного учреждения определяет особенности его финансового обеспечения.

Казенное учреждение осуществляет свою деятельность за счет средств соответствующего бюджета на основании бюджетной сметы. Субсидии и бюджетные кредиты не предоставляются казенному учреждению.

Финансовое обеспечение выполнения бюджетным учреждением государственного задания осуществляется в виде субсидий из соответствующего бюджета бюджетной системы РФ. В соответствии с составленным планом ФХД бюджетное учреждение самостоятельно устанавливает направления расходования выделенных средств.

Финансовое обеспечение выполнения автономным учреждением государственного задания осуществляется в виде субсидий из соответствующего бюджета бюджетной системы РФ и иных источников, не запрещенных федеральными законами.

2. Порядок организации операций санкционирования бюджетных средств

Процедуры санкционирования расходов бюджетов осуществляются с целью исключения принятия к финансированию (оплате) расходов и совершения платежей, не предусмотренных утвержденным законом о бюджете на соответствующий год и (или) плановый период.

В рамках бюджетных ассигнований действующим законодательством установлены этапы реализации обязательств:

1) Принятие обязательства:

Бюджетные обязательства принимаются путем заключения государственных контрактов, иных договоров с физическими и юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями или в соответствии с законом, иным правовым актом, соглашением.

2) Подтверждение обязанности оплаты денежных обязательств:

На данном этапе осуществляется оформление платежных и иных документов, необходимых для санкционирования их оплаты. В Федеральное казначейство предоставляется «Заявка на кассовый расход» (ф.053180), которая подписывается руководителем и главным бухгалтером получателя средств федерального бюджета, а также предоставляются копии сканированных документов (заверенные ЭЦП), на основании которых возникает денежное обязательство (договора, акты выполненных работ, товарные накладные и т.п.).

3) Санкционирование оплаты денежных обязательств:

Подразумевает совершения разрешительной надписи (акцепта) сотрудника Федерального казначейства после реализации двух первых этапов исполнения бюджета по расходам.

4) Осуществление оплаты денежных обязательств:

Производится в пределах, доведенных до получателя бюджетных средств, лимитов бюджетных обязательств.

5) Подтверждение исполнения денежных обязательств:

Осуществляется на основании платежных документов, которые подтверждают списание с единого счета бюджета денежных средств в пользу физических или юридических лиц, бюджетов бюджетной системы РФ. Исполнение обязательств в отношении неденежных операций подтверждается на основании проверки документов, подтверждающих проведение таких операций по исполнению обязательств получателей бюджетных средств [10].

3. Бюджетный учет операций санкционирования получателем бюджетных средств.

Казенным учреждениям как получателям бюджетных средств доводятся лимиты бюджетных обязательств и ассигнований Расходным расписанием (ф. 0531722).

Аналитический учет лимитов бюджетных обязательств ведется в разрезе расходов бюджета по кодам бюджетной классификации РФ.

Счет предназначен для учета показателей утвержденных лимитов бюджетных обязательств на текущий, очередной финансовый год, первый и второй годы планового периода.

Учет лимитов бюджетных обязательств ведется на счетах:

- 0501 01 000 «Доведенные лимиты бюджетных обязательств»;
- 0501 02 000 «Лимиты бюджетных обязательств к распределению»;
- 0501 03 000 «Лимиты бюджетных обязательств получателей бюджетных средств»;
- 0501 04 000 «Переданные лимиты бюджетных обязательств»;
- 0501 05 000 «Полученные лимиты бюджетных обязательств»;
- 0501 06 000 «Лимиты бюджетных обязательств в пути»;
- 0501 09 000 «Утвержденные лимиты бюджетных обязательств» [4]

Аналитический учет операций по счетам 0501 04 000, 0501 05 000 ведется в Карточке учета лимитов бюджетных обязательств (бюджетных ассигнований) (ф. 0504062).

Сумма ЛБО, полученных в установленном порядке ПБС, а также суммы изменений ЛБО в течение финансового года отражаются бухгалтерскими записями:

Дебет 1501 Х5 000 — Кредит 1501 Х3 000.

Детализация ПБС показателей доведенных ему ЛБО по КОСГУ, а также суммы изменений отражаются бухгалтерскими записями:

Дебет 1501 Х3 000 — Кредит 1501 Х3 000.

Учет принятых учреждением обязательств ведется на счетах:

- 0502 01 000 «Принятые обязательства»;
- 0502 02 000 «Принятые денежные обязательства».

Учет обязательств получателями средств бюджета оформляется следующими бухгалтерскими проводками:

Дебет 1501 Х3 000 — Кредит 1502 Х1 000 — принятие бюджетных обязательств в пределах доведенных лимитов бюджетных обязательств;

Дебет 1503 Х3 — Кредит 1502 Х1 000 — принятие бюджетных обязательств за счет доведенных бюджетных ассигнований.

Операции с бюджетными ассигнованиями получателей бюджетных средств сопровождаются следующими бухгалтерскими записями по счетам учета:

Дебет 1503 Х5 000 — Кредит 1503 Х3 000 — получение в установленном порядке бюджетных ассигнований от вышестоящего распорядителя;

Дебет 1503 Х3 000 — Кредит 1503 Х3 000 — детализация полученных бюджетных ассигнований по соответствующим кодам статей, подстатей КОСГУ.

4. Формы и правила составления бюджетной отчетности по операциям санкционирования.

Данные по бухгалтерскому учету операций санкционирования расходов подлежат отражению в следующих формах бюджетной отчетности:

- Отчет об исполнении бюджета главного распорядителя, распорядителя, получателя бюджетных средств, главного администратора, администратора источников финансирования дефицита бюджета, главного администратора, администратора доходов бюджета (ф. 0503127);
- Отчет о принятых бюджетных обязательствах (ф. 0503128);
- Сведения об исполнении бюджета (ф. 0503164) в составе Пояснительной записки (ф. 0503160).

Отметим, что показатели гр. 4, 5 и 10 Отчета (ф. 0503128) должны быть сопоставимы с показателями гр. 4, 5 и 9 Отчета (ф. 0503127).

Сведения об исполнении бюджета (ф. 0503164) содержат обобщенные за отчетный период данные о результатах исполнения бюджета субъектом бюджетной отчетности.

Для получателей бюджетных средств данная форма формируется путем обобщения данных по исполнению на основании показателей Отчета (ф. 0503127), сформированного на отчетную дату.

Сведения (ф. 0503164) составляются в случае, когда в результате исполнения бюджета на отчетную дату имеются отклонения по установленным критериям между плановыми (прогнозными) и фактическими выполненными показателями. Плановые показатели по поступлениям утверждаются Законом (решением) о бюджете. Плановыми показателями по выбытиям являются годовые объемы утвержденных бюджетных ассигнований и (или) лимитов бюджетных обязательств.

Соответственно, для включения показателей в Сведения (ф. 0503164) должны выполняться следующие условия:

- имеются утвержденные плановые показатели;

— имеются отклонения между плановыми (прогнозируемыми) и фактическими исполненными показателями, в разрезе кодов по бюджетной классификации.

5. Разработаны мероприятия по совершенствованию бухгалтерского учета операций санкционирования в рассматриваемом казенном учреждении (название учреждения не раскрывается из-за экономической тайны).

Поскольку в казенном учреждении часто имеет место ситуация, когда организация оплачивает пособия за счет средств ФСС, и для того чтобы решить вопрос, в какой сумме следует принимать денежное обязательство по коду экономической классификации 213 «Начисления на выплаты по оплате труда», было рекомендовано с целью корректного формирования сумм неисполненных денежных обязательств отражаемых в форме 0503128 «Отчет о бюджетных обязательствах» отражать принятие денежного обязательства в сумме подлежащих фактиче-

ских расходов по статье 213 «Начисления на выплаты по оплате труда».

Для принятия решения о том, в какой сумме должно быть сформировано денежное обязательство, была составлена таблица схем ситуаций по формированию денежных обязательств (табл. 1).

Так как одним из спорных вопросов по учету обязательств по заработной плате, налогам, страховым взносам и иных обязательств, является момент принятия денежных и бюджетных обязательств по данным видам обязательств, а также обязательств, оплата по которым осуществляется наличными деньгами, то казенному учреждению было рекомендовано в начале финансового года принять бюджетные обязательства по коду экономической классификации 211 «Заработная плата» на всю сумму полученных лимитов бюджетных обязательств и закрепить данное решение в учетной политике.

Таблица 1. Схема ситуаций по формированию денежных обязательств

Ситуация			Решение (сумма ДО по 213 в части ФСС)
Сумма переплаты в ФСС за счет пособий на начало месяца	Сумма начисленных взносов	Сумма начисленного пособия (сумма пособия к выплате + НДФЛ по 213)	
Пер	Взн	Пос	
Нет	> Пос	< Взн	Взн
Нет	< Пос	> Взн	Пос
< Взн	Есть	Нет	Взн — Пер
> Взн	Есть	Нет	Нет
Есть	> Пос, > (Пос + Пер)	< Взн	Взн — (Пос + Пер)
Есть	> Пос, < (Пос + Пер)	< Взн	Нет
Есть	< Пос	> Взн	Нет
Есть	< Пос	> Взн	Нет

Литература:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации (от 31.07.98 г. № 145-ФЗ).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая от 30.11.94 г. № 51-ФЗ и часть вторая от 26.01.96 г. № 14-ФЗ).
3. Российская Федерация. Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
4. Минфин РФ. Приказ от 02.07.2010 г. № 65н «Об утверждении Положения об осуществлении Министерством финансов Российской Федерации финансового контроля деятельности подведомственных Министерству финансов Российской Федерации федеральных государственных учреждений и федеральных государственных унитарных предприятий, их филиалов и представительств».
5. Минфин РФ. Приказ от 01.09.2008 г. № 87н «О порядке санкционирования оплаты денежных обязательств получателей средств федерального бюджета и администраторов источников финансирования дефицита федерального бюджета».
6. Минфин РФ. Приказ от 01.12.2010 г. № 157н «Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению».
7. Минфин РФ. Приказ от 06.12.2010 г. № 162н «Об утверждении плана счетов бюджетного учета и инструкции к его применению».
8. Минфин РФ. Приказ от 29.12.2014 г. № 174н «Об утверждении Правил формирования (изменения) реестровых записей при формировании и ведении ведомственных перечней государственных (муниципальных) услуг и работ, оказываемых и выполняемых государственными учреждениями субъектов Российской Феде-

рации (муниципальными учреждениями) и структуры их уникального номера, включая правила формирования информации и документов для включения в указанные реестровые записи».

9. Минфин РФ. Приказ от 29.08.2013 г. № 227 «Об утверждении Концепции реформирования системы бюджетных платежей на период до 2017 года».
10. Жуклинец, И. И. Бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях: учебник и практикум. — М.: Юрайт, 2015. — 504 с.
11. Жуклинец, И. И. Бухгалтерский учет в казенных учреждениях: учебник и практикум. — М.: Юрайт, 2015. — 512 с.
12. Касьянова, Г. Ю. Бухгалтерский учет в государственных и муниципальных учреждениях. — М.: АБАК, 2015—928 с.
13. Касьянова, Г. Ю. Документооборот в государственных и муниципальных учреждениях. — М.: АБАК, 2015—336 с.
14. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет и налогообложение в бюджетных учреждениях. — М.: Проспект, 2015. — 464 с.

## Ценовая стратегия предприятия: формирование и реализация

Орлова Екатерина Владимировна, кандидат технических наук, доцент;

Ульмасова Ирина Салаватовна, магистрант

Уфимский государственный авиационный технический университет

*В статье раскрывается содержание понятия «ценовая стратегия». Описаны особенности формирования ценовой стратегии предприятия в зависимости от типа рынка. Даны методические рекомендации по реализации ценовой стратегии с учетом изменения множества внутренних и внешних факторов.*

**Ключевые слова:** ценовая конкуренция; ценовая стратегия предприятия; методы ценообразования; принятие ценовых решений.

В современных условиях предприятия все чаще сталкиваются с проблемой разработки эффективной ценовой политики, позволяющей быстро адаптироваться к динамичным условиям внешней среды и использовать ценовые факторы в конкурентной борьбе. Ценовая политика предприятия представляет собой подход к формированию цены на производимый товар или оказываемую услугу, обеспечивающий функционирование и развитие предприятия в рыночных условиях. Ценовая политика включает совокупность ценовых стратегий и тактику ценообразования. Ценовая тактика носит кратковременный или разовый характер и направлена на устранение деформаций, возникающих вследствие непредвиденных изменений конъюнктуры рынка. Ценовая стратегия, являясь частью общей стратегии предприятия, отражает управленческие решения в отношении цены товара, применяемые в течение достаточно продолжительного периода времени и должна соответствовать основной цели функционирования предприятия. Поэтому для предприятия достаточно важным является четкое формулирование цели ценовой политики и выбор эффективных стратегии и тактики ее реализации.

Основными слабыми сторонами при формировании ценовой стратегии являются следующие: 1) излишняя ориентация ценообразования на издержки; 2) цена не всегда может быть скорректирована с целью приспособления к изменению рыночных условий; 3) цена рассматривается в отрыве от других элементов системы маркетинга, 4) цена недостаточно учитывает особенности реализации продукции в отдельных сегментах рынка. Перечисленные недостатки, свойственные процессу формирования ценовой стратегии, обуславливают необходи-

мость, во-первых, учитывать тип рыночной организации, во-вторых, иметь инструментарий выбора ценовых решений в зависимости от изменения поведения конкурентов и потребителей, изменения стоимости ресурсов и др. факторов [1, с. 623; 2, с. 162].

В зависимости от типа рынка выбирают вид ценовой стратегии и метод ценообразования. Можно выделить три категории рынков по степени конкуренции: монополия, совершенная конкуренция, несовершенная конкуренция [3, с. 67; 4, с. 15]. Для рынка совершенной конкуренции характерно большое число продавцов и покупателей, нет лидера в отрасли производства и, значит, отсутствует значимое влияние на рыночную цену, так как сам рынок полностью определяет параметры поведения фирм. На данном типе рынка достигается стабильное равновесие, которое и определяет цену на продукцию, однако совершенно конкурентные рынки встречаются довольно редко. Так же довольно редко встречаются рынки чистой монополии, для которых характерно наличие одного производителя и практически непреодолимые барьеры для входа. Хотя монополия не устанавливает цену произвольно (условие равенства предельных показателей определяет объем производства и продаж), зачастую встречаются монопольные эффекты в виде сокращения производства и роста цены. По сравнению с другими типами рынка, монопольный рынок позволяет устанавливать самую высокую цену. Самыми распространенными являются рынки несовершенной конкуренции, к которым относят рынок монополистической конкуренции и олигополию. В таблице 1 представлена сравнительная характеристика несовершенных рынков.

Таблица 1. Рынки несовершенной конкуренции и их характеристики

Тип рыночной структуры	Количество, размеры фирм	Характер продукции	Условия входа/выхода
Монополистическая конкуренция	Множество мелких фирм	Разнородная продукция	Никаких ограничений
Олигополия	Число фирм невелико, есть крупные фирмы	Разнородная или однородная продукция	Существенные ограничения

Рассмотрим один из способов классификации ценовых стратегий. В соответствии с ним стратегии делятся на три группы: стратегии дифференциации, конкурентного ценообразования и ассортиментного ценообразования [5, с. 140; 6, с. 496], рис. 1. Стратегия *применения стандартных цен* подразумевает, что цены остаются неизменными в течение длительного периода времени. При этом предлагаемый набор товаров и услуг могут меняться, но цена остается постоянной. Стратегию *меняющихся цен* применяют в случаях изменения в спросе и (или) в структуре собственных издержек производства и реализации. Для различных сегментов (или в различные

моменты времени) могут предлагаться различные цены на один и тот же товар.

При *установлении единых (прейскурантных) цен* устанавливается одинаковая цена для всех категорий потребителей, которые хотели бы приобрести данный товар, при прочих равных условиях. В противоположность предыдущей стратегии при *гибком ценообразовании*, потребителям дается возможность в ходе переговоров торговаться при покупке товара. Производитель, в этом случае, может предоставить наиболее выгодные условия крупному покупателю, приспособиться к сезонным колебаниям цен, учесть иные факторы рыночной конъюнктуры.

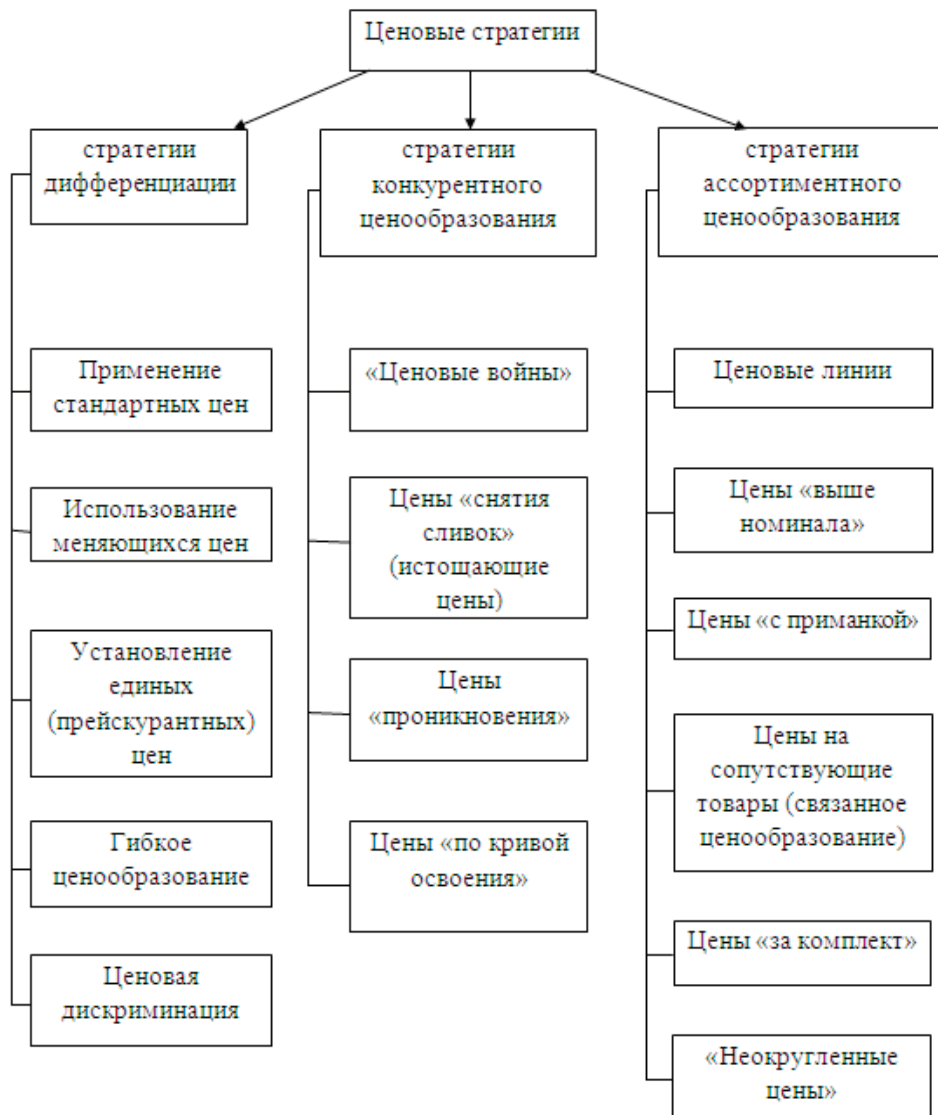


Рис. 1. Ценовые стратегии для несовершенного рынка



ктуры. *Стратегия ценовой дискриминации* базируется на особенностях потребительского поведения, социального статуса потребителя, времени и места покупок, специфике товара и других факторах. Задача заключается в максимизации продаж, используя возможности различных сегментов рынка. Одинаковые товары продаются на различных рынках по разным ценам.

*Стратегии конкурентного ценообразования* строятся на учете уровня конкурентоспособности предприятия посредством установления и последующей динамики цен. К ним относятся:

- ценовая *стратегия «ценовые войны»* применяется на рынке монополизированной конкуренции. Установление цен выше цен конкурентов должно сопровождаться соответствующим обоснованием позиционирования товара. В противном случае предприятие рискует привлечь лишь незначительное число покупателей. Установление цен ниже, чем цены конкурентов может привести к снижению цен на товары конкурирующих производителей. При этом предприятию необходимо учитывать, что необоснованное снижение цен может повлиять на значительное уменьшение текущей прибыли, что может отрицательно повлиять на состояние бизнеса в целом (вплоть до прекращения деятельности);

- ценовая *стратегия цены «снятия сливок»* заключается в следующем: производитель нового товара назначает высокую цену на единицу этого товара при ограниченном объеме его продаж, в течение того времени, пока он является монополистом. Цель — получение максимальной прибыли в кратчайшие сроки. Задача заключается в том, чтобы постоянно оставаться лидером на том или ином участке рынка. По мере того, как конкуренты станут предлагать аналогичный товар и постепенно насыщать данный сегмент рынка, производитель должна перейти в новый сегмент или на новый уровень «снятия сливок»;

- ценовая *стратегия «проникновения»* на рынок предполагает установление низкой цены на новый товар или на товар, чувствительный к уровню цены в расчете на постепенное расширение объема продаж на данном рынке;

- ценовая *стратегия по «кривой освоения»* предполагает установление высокой цены на новый товар и быстрое ее снижение в последующем. Стратегия базируется на высоком конкурентном статусе предприятия имеющего опыт работы на рынке и способного обеспечить более низкие затраты на производство и реализацию товара по сравнению с конкурентами. При использовании этой стратегии те, кто приобретает товар в начале делового цикла, покупают его по более высокой цене (покупатели с высоким уровнем доходов, любители «новинок» и т.п.), чем последующие покупатели.

*Стратегии ассортиментного ценообразования* применимы, когда у предприятия имеется набор аналогичных, сопряженных или взаимозаменяемых товаров. К стратегиям ассортиментного ценообразования относятся:

- стратегия *ценовые линии* представляет собой диапазон цен в рамках одного товарного ассортимента (товарной линии), где цена каждой товарной единицы отражает определенный уровень качества — от низкого до высокого.

- ценовая *стратегия цена «выше номинала»* — установление относительно низкой цены, как на основной базовый товар, так и на достаточно широкий круг дополнительных к базовому товару товаров и услуг.

- ценовая *стратегия цена «с приманкой»* — установление относительно низкой цены на основной базовый товар и высоких цен на дополнительные товары и услуги.

- *цены на сопутствующие товары (связанное ценообразование)* — установление сравнительно низких цен на основные товары и одновременно — значительных наценок на обязательные сопутствующие товары и услуги.

- ценовая *стратегия цены «за комплект»* — установление единой цены набора продукции. Установление более низких цен на основные товары за счет успешной реализации побочной продукции.

- ценовая *стратегия «неокругленные цены»* — установление цены ниже круглых сумм, которые создают у потребителя впечатление тщательного обоснования цены и способствуют снижению порога восприятия цены.

Также выделяют *стратегию «географического» ценообразования* (используется при формировании экспортных цен), стратегии стимулирующего ценообразования (основываются на применении различного рода скидок и зачетов) и др.

Очевидно, что применение на практике стратегий ценообразования в чистом виде нецелесообразно, поскольку успешная ценовая политика должна учитывать максимальное количество факторов. К таким факторам можно отнести следующие: внутренние факторы — цель предприятия, вид продукции, стадия жизненного цикла продукции, производственная мощность предприятия; внешние факторы — тип рынка, общеэкономическая ситуация в стране, конъюнктура на мировом рынке. Процесс принятия решений по выбору ценовой стратегии предприятия в соответствии с учетом перечисленных факторов сводится к следующим мероприятиям. Сначала осуществляется конкретизация основных финансовых целей предприятия — максимизация прибыли (выручки), снижение издержек производства производимой продукции, рост доли рынка. Затем необходимо собрать достоверную информацию о внешних и внутренних факторах, влияющих на выбор стратегии. Затем проводится оценка общеэкономической ситуации в регионе, стране и конъюнктуры на мировом рынке. Далее проводится анализ влияния внутренних факторов на выбор ценовой стратегии. Заключительным этапом процесса принятия решений по выбору ценовой стратегии предприятия является оценка обратной связи, т.е. реакции потребителей и конкурентов на изменение цен, по которой можно судить о правильности выбора стратегии и степени ее ре-

ализации. В обоих случаях производится корректировка тактических решений по реализации ценовой стратегии или изменение стратегических целей.

Таким образом, адекватный, обоснованный и целесообразный выбор ценовой стратегии, произведенный с учетом перечисленных факторов, а также налаженный процесс оценки и анализа обратной связи позволит предприятию достаточно быстро адаптироваться к меняющимся условиям внешней среды. Однако, для того чтобы использовать ценовые факторы в конкурентной борьбе,

необходим четкий алгоритм действий — ценовая тактика. Ценовая тактика позволит устранить деформации, возникающие вследствие непредвиденных изменений конъюнктуры рынка. Одним из возможных методов выбора тактических ценовых решений является использование деревьев решений, формирующих последовательность ситуационных решений в зависимости от сочетания внутренних и внешних факторов, влияющих на функционирование предприятия [7, с. 126; 8, с. 101; 9, с. 8087; 10, с. 123].

#### Литература:

1. Орлова, Е. В. Механизм эффективного ценообразования на продукцию промышленных предприятий // Экономика и предпринимательство. 2013. № 12–1 (41). с. 622–626.
2. Орлова, Е. В. Формирование эффективной структуры затрат предприятия на основе концепции сбалансированного управления // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2012. № 3. с. 160–166.
3. Тироль, Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности. СПб.: Экономическая школа, 1996. 745с.
4. Филатов, А. Ю., Айзенберг Н. И. Математические модели несовершенной конкуренции. Иркутск: Изд-во ИГУ. 2012. 117 с.
5. Розанова, Н. М., Зороастрова И. В. Экономический анализ фирмы и рынка. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. 279 с.
6. Орлова, Е. В., Ульмасова И. С. Методы ценообразования и их использование на высоко конкурентном рынке // Молодой ученый. 2014. № 3. с. 495–497.
7. Орлова, Е. В. Экономико-математический инструментарий управления экономической системой в условиях неопределенности. Уфа: УГАТУ, 2012. 172 с.
8. Исмагилова, Л. А., Орлова Е. В. Стратегия и принятие решений. Уфа: УГАТУ, 2005. 150 с.
9. Исмагилова, Л. А., Орлова Е. В. Управление производственно-экономическими системами на принципах сбалансированной эффективности: в сборнике XII Всероссийское совещание по проблемам управления ВСПУ-2014. М.: Институт проблем управления им. В. А. Трапезникова РАН. 2014. с. 8086–8095.
10. Орлова, Е. Управление эффективностью предприятия // Проблемы теории и практики управления. 2014. № 6. с. 123–129.

## Коммуникация в управлении персоналом в контексте подхода Н. Лумана

Павлюкевич Мария Павловна, магистрант  
Калачиковой Ольги Николаевны, кандидат педагогических наук, доцент  
Национальный исследовательский Томский государственный университет

Прогрессирующая скорость происходящих в мире изменений способствует росту роли коммуникации во всех социальных системах. Организация как социальная система не является исключением в заданном тезисе, ведь способность адаптироваться и следовать тенденциям в настоящее время определяет конкурентоспособность компании. В этой связи одной из ключевых задач управления персоналом в организации как *hr*-партнера бизнеса становится обеспечение эффективной коммуникации в организации.

Переходя к теме коммуникации в организации, мы обнаруживаем многообразие различных подходов к трактовке этого понятия, контекст которых определяет, как мы это обоснуем позже, постановку и реализацию задач управления персоналом в компании.

Ниже рассмотрим два ключевых подхода, их отличия и реализацию того и иного в управлении персоналом.

### Подход № 1. Традиционный

Данный подход определяет коммуникацию функционально, ограничиваясь именно этой трактовкой.

Коммуникация с точки зрения традиционного подхода является процессом передачи информации от человека, группы или организации другому человеку, группе или организации [7].

С этой позиции 80% зарубежных руководителей считают, что обмен информацией — одна из самых сложных проблем в организациях, а неэффективные коммуни-

кации — это главное препятствие на пути достижения успешной деятельности фирмы, ведь если люди не могут эффективно обмениваться информацией, они не смогут работать вместе и достигать общих целей [4].

Функциональный подход определяет такие задачи коммуникации в организации, как:

1) информативная — передача истинных или ложных сведений;

2) интерактивная (побудительная) — организация взаимодействия между людьми, например согласовать действия, распределить функции, повлиять на настроение, убеждения, поведение собеседника, используя различные формы воздействия: внушение, приказ, просьба, убеждение;

3) перцептивная — восприятие друг друга партнерами по общению и установление на этой основе взаимопонимания;

4) экспрессивная — возбуждение или изменение характера эмоциональных переживаний [4].

Результатом осуществления коммуникацией указанных функций обычно являются изменения в поведении получателя, которые происходят вследствие передачи сообщения. Следовательно, говоря об “эффективной коммуникации”, традиционный подход имеет в виду акт коммуникации, который привел к изменениям поведения получателя, входившим в замысел источника. Существуют три основных типа результатов (эффектов) коммуникации:

1) изменения в знаниях получателя;

2) изменение установок получателя, то есть изменение относительно устойчивых представлений индивида об объекте его действий. Другими словами, установка часто (хотя и не всегда) предопределяет действие, которое индивид может предпринять;

3) изменения явного поведения получателя сообщения, такого, как голосование, закупка товаров или своевременный приход на работу.

Эти три типа изменений обычно (но не всегда) происходят в указанной выше последовательности, т.е. изменение в знаниях обычно предшествует изменению установки, которое в свою очередь происходит раньше изменения явного поведения [5].

Таков традиционный подход к определению роли коммуникации в организации. Поэтому революционной в своем роде является позиция к определению коммуникации Луманом.

## Подход 2. Концепция Лумана

Согласно Луману, коммуникация — основа общества, причина и начало его образования. Таким образом, радикальная позиция Лумана состоит в том, что коммуникация определяется не функционально уже, а относительно самой себя, и обладает свойствами аутопоэзиса (самопорождения, самопродолжения, саморазвития). Эта позиция приводит далее к тому, что и все остальные свойства и характеристики коммуникации Луман определяет

не функционально. Так он даёт возможность отказаться от доминирующего представления о коммуникации, как передаче или переносе информации, что влечёт за собой, при принятии такого представления о коммуникации, принципиальные изменения в определении стратегии действия в публичных коммуникациях [2].

Боле того, в социологии Лумана происходит радикальный поворот от представления об обществе, которое состоит из индивидов, к обществу, которое является системой и состоит только из операций системы. Процесирование социальной системой самой себя и есть коммуникация. «Общество производит коммуникацию, а то, что производит коммуникацию, это общество. Общество конституирует элементарные единицы (коммуникации), из которых оно существует, и что бы оно ни конституировало, это всегда будет само общество, будет момент самого процесса конституирования [1].

Это позволяет представить социальную систему как оперативно закрытую систему, состоящую из собственных операций, производящую коммуникации из коммуникаций».

Характеризуя общество в связи с его основным признаком — наличием в нем коммуникации, придающей ему совершенно особый системный характер, Луман пишет: «Общество есть коммуникативно-закрытая система. Оно производит коммуникацию посредством коммуникации. Коммуницировать может только оно само — но не с самим собой и не своим окружающим миром. Оно производит свое единство посредством оперативного совершения коммуникаций, рекурсивно обращенных к предыдущим и предвосхищающих последующие коммуникации». Социальная система и общество как главная ее разновидность характеризуется у Лумана полной самодостаточностью и самовоспроизводством. Общество рассматривается как самореферентная социальная система (самореференция — ссылка на самого себя), умеющая организовать саму себя, что означает, помимо только что названных характеристик, ее способность описывать себя, ограничивая от окружающей среды, осуществляя различение с ней, заниматься самонаблюдением и самоописанием, воспроизводя в них саму себя. Социолог стремится доказать, что «социальные системы (включая общество) могут осуществляться только как наблюдающие самое себя системы». В этом смысле наблюдение и описание системы есть ее часть [2].

Вернемся к исходной точке наших рассуждений, и рассмотрим суть управления персоналом в традиционном подходе к трактовке понятия коммуникации, и в концепции Н. Лумана.

Так, управление персоналом при традиционном подходе к определению коммуникации (функциональном), на наш взгляд, будет заключаться в основном в:

— Организации коммуникативных тренингов на преодоление шумов коммуникации, развитие навыков коммуникации руководителей подразделений с целью повышения качества информативной функции коммуникации;

– Организации собраний, групповых и индивидуальных планерок с сотрудниками в целях передачи и сбора информации;

– Организации функционирования иных формальных каналов передачи информации — корпоративного сайта, газеты, программ по постановке задач (пример — Мегалплан, Todoist и проч.).

– Превалирование централизованного канала коммуникации, без учета неформального лидерства и неформальной коммуникации в организации, так как основополагающей функцией коммуникации в организации является информативная, что чаще всего заключается в приказном порядке и спуске распоряжений «сверху».

В то же время, подхода Н. Лумана в управлении персоналом, по нашему мнению, означает:

– Особый подход к управлению изменениями и к лидерству, которые должны затрагивать всю систему, не спускаться «сверху вниз», как при традиционном подходе. Хороший пример обоснования данной позиции приводится в книге Ф. Ж. Гуияра, Дж. Н. Келли «Преобразование организации». Согласно мнению авторов, роль лидеров бизнеса не должна сводиться к контролю каждого бизнес-процесса, а должна сконцентрироваться на таких аспектах, как видение перспективы, стратегия развития, создание пространства для обмена знаниями. Лидеру не нужно заниматься деталями, т.к. ни не дают истинного представления о природе бизнеса. Так, авторы одним из ключевых этапов изменений считают рейфрейминг, который обеспечивает достижение мобилизации — накопление умственной энергии для преобразований, что означает переход с уровня мотивации индивидуумов на уровень преданности команд и на уровень всей организации. Примеры: Ян Тиммер заряжает энергией компанию Филипс, проводя огромную видеоконференцию как символ конкурентной борьбы. Плюс это воздействие сверху вниз, встречи с сотрудниками в кафетерии или же вовлечение сотрудников. Компонентами успешного достижения мобилизации Гуияр и Келли считают: 1) развитие и выявление лидеров; 2) создание широкомасштабных интерактивных коммуникаций; 3) поощрение формирования естественных рабочих команд; 4) подготовка людей к циклу преобразований. Задача: мобилизовать на изменения все уровни сотрудников, а не только «верхушку», которая руководит изменениями «сверху вниз» [6].

– Осознание руководством организации одной из ведущих задач управления персоналом — создание комму-

никативного пространства, которое делает возможным вовлеченность и создает самообучающуюся организацию. Иначе говоря, при восприятии коммуникации как процесса, обеспечивающего системность организации, без привязки к индивидам, мы неизменно вспоминаем концепцию Питера Сенге об обучающихся организациях, которые представляют серьезную проблему для традиционных организаций. Менеджеры обучающихся организаций — исследователи и конструкторы, а не контролеры и надсмотрщики, им следует стимулировать в сотрудниках открытость новым идеям, готовность к открытому общению друг с другом, детальное понимание методов деятельности их компании и готовность к совместной работе ради достижения единой цели [3].

– Акцентирование управление персоналом на вовлечение персонала в процессы управления организацией, так как вовлеченность сотрудников обеспечивает более емкую обратную связь от персонала о реальном положении дел в компании, и влечет за собой менее формальное отношение к работе.

– Повышение гибкости организационных структур, способствующее развитию горизонтальных потоков информации между сотрудниками различных подразделений: например, возможность работы сотрудников в проектах. В традиционном подходе предполагается, что сообщения движутся по ступеням иерархии до общего начальника, а затем направляются вниз. Естественно, это замедляет скорость горизонтальных сообщений. Еще А. Файоль защищал идею специально предусмотренных механизмов поперечной коммуникации в организации, заметив, что имеется много видов деятельности, успех которых зависит от их быстрого исполнения, и что необходимо найти способы сочетания должного почтения к иерархическим каналам с удовлетворением потребности в быстрых действиях [4].

– делегирование задач и ответственности сотрудникам, обеспечивающее способность организации решать многие вопросы более оперативно и соответственно обеспечивающие большую конкурентоспособность организации

– учет неформальной коммуникации, важность исследования коммуникативных связей в организации.

Таким образом, нами рассмотрены различные подходы к постановке задач управления персоналом в зависимости от доминирующего контекста, интерпретирующего функцию и роль коммуникации.

#### Литература:

1. Назарчук, А. В. Общество как коммуникация в трудах Николаса Лумана. [Электронный ресурс] // Персональный сайт А. В. Назарчука. URL: <http://nazarchuk.com/articles/article20.html/> (дата обращения: 02.06.2015).
2. Наумов, С. Понятие коммуникации: Николас Луман. [Электронный ресурс] // Заметки обществоведа. URL: <http://stanislavnaumov.ru/ch2/p3/> (дата обращения: 02.06.2015).
3. Самообучающаяся организация. [Электронный ресурс] // Корпоративный университет ЭКС Word. URL: <http://www.eksword.ru/poleznoe-dlja-biznesa/upravlenie-znaniyami/samoobuchajuvasja-organizacija.shtml/> (дата обращения: 02.06.2015).

4. Скопылатов, И. А., Ефремов О. Ю. Управление персоналом. [Электронный ресурс] // Библиотекарь Ру URL: <http://bibliotekar.ru/biznes-33/27.htm/> (дата обращения: 02.06.2015).
5. Типы результатов коммуникации. [Электронный ресурс] // Литература для студента URL: <http://libsib.ru/medzhment/svyazuiuschie-protsessi-v-menedzhmente/tipi-rezultatov-effekt-kommunikatsii/> (дата обращения: 02.06.2015).
6. Франсис, Ж. Гуиар, Джеймс Н. Келли // Издательство «ДЕЛО», Москва, — 2000. 376 с
7. Шекшня, С. В. Управление персоналом в современной организации. Учебно-практическое пособие. Изд. 5-е, перераб. и доп. (Серии «Библиотека журнала «Управление персоналом») — М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2002. — 368 с

## Пространственная организация и кадровое обеспечение средств размещения охотничьего туризма

Полевая Наталья Сергеевна, магистрант  
Пятигорский государственный лингвистический университет

Охотничий туризм находится на стыке двух отраслей науки — охотничьего хозяйства и туризма. По этой причине ученые и практики разных направлений классифицируют трофейные охоты либо как производственное направление в охотхозяйственной подотрасли промышленной отрасли охотничьего хозяйства, либо как разновидность рекреационного использования биологических ресурсов, либо как разновидности экологического туризма в рекреационно-охотничьем обороте охотничьих ресурсов [1].

Отдельные авторы относят охотничий туризм к специальным видам туризма. Есть также мнение о том, что это экспортно-ориентированный вид услуг. Охотничий туризм можно отнести к специализированным видам туризма, вместе с приключенческим, экологическим и спортивным туризмом. В. А. Квартальнов считает, что основным мотивом сафари (как формы охотничьего туризма) является самовыражение и самоутверждение, и относит охоту к охотничье-рыболовному циклу рекреационной деятельности [1].

Весь процесс организации охотничьего туризма можно условно разделить на две части. Первая — это внутрихозяйственная организация охот, включающая в себя: организацию территории и оборудование охотничьих угодий для целей охотничьего туризма, обеспечение комплекса необходимых услуг (проживание, питание, транспортные услуги, связь, услуги обслуживающего персонала, оценка и обработка трофеев), проведение подготовительных мероприятий по повышению успешности охот, подготовку персонала хозяйства. Эта часть полностью обеспечивается силами самого охотничьего хозяйства или осуществляется при поддержке партнера-туроператора.

*Организация территории и оборудование угодий.* Организация территории охотничьего хозяйства для целей коммерческих охот предполагает, прежде всего, выделение специализированных участков, с описанием их границ. Не во всех охотпредприятиях это целесообразно.

Такое выделение практикуется в крупных охотхозяйствах, где кроме охотничьего туризма активно осуществляется иная охотхозяйственная и лесохозяйственная деятельность, и большая часть их территории подвержена активному антропогенному воздействию. В этом случае появляется необходимость ограничить иное воздействие (в том числе рекреационное и хозяйственное) на участках, обладающих наиболее пригодными и ценными охотничье-туристическими ресурсами. Выделяемые участки картографируются и оборудуются аншлагами на местах въездов, с предупреждением об ограничении охоты или посещения территории. Площадь специализированных охотничье-туристических участков может быть самой различной, в зависимости от того, какие объекты охоты предполагается использовать. Так, участок для охоты на водоплавающих птиц может составлять всего несколько десятков или сот гектар, а для охоты на копытных и крупных хищников десятки и сотни тысяч гектар. В небольших охотничьих хозяйствах для целей валютных охот используется вся территория. Выделение специализированного участка позволяет наиболее эффективно проводить на его территории охранные и биотехнические мероприятия, поддерживая численность трофейных животных на стабильном уровне [3].

Следующий шаг — это выделение места под охотничью базу, ее планировка и строительство. Как показывает опыт, подавляющее большинство иностранных и отечественных охотников-туристов предпочитают сразу после прибытия в регион охоты отправиться непосредственно в угодья, не тратя драгоценное время на проживание в областных и районных гостиницах. Поскольку иностранный охотник прибывает в Россию с определенной установкой на то, что ожидать европейского уровня обслуживания не следует, охотустроителям нет необходимости возводить в угодьях шикарные гостиницы. Клиенты очень хорошо реагируют на рубленые деревянные

охотничьи домики, оформленные в традиционном стиле, чистые и просторные [2]. Следует обязательно предусмотреть отдельное помещение для проживания обслуживающего персонала (отдельный домик или вход). Туалет обязателен. Он может быть неблагоустроенным, но обязательно чистым. На территории базы следует расположить также баню, гараж, место для сбора и утилизации мусора, желательна летняя столовая. Охотничий домик должен быть оборудован мини-электростанцией, и газовой плитой. Кроме основных требований (наличие воды и дров) важно, чтобы место было живописным и запоминающимся.

В различных регионах проблему проживания вне основной базы решают по-разному. Там, где места охот неизменны из года в год, целесообразно строительство небольших стационарных строений (домиков, зимовий и др.). Но если такой возможности нет, или места охот меняются в течение сезона, возможно применение передвижных лагерей. Наиболее распространенным является палаточный лагерь. Обычно лагерь состоит из 3 и более палаток. Устанавливаются палатки для клиентов, для обслуживающего персонала, под столовую и иногда отдельно под кухню, под душевую (или баню). Туалет оборудуется на расстоянии не ближе 50 метров от лагеря. Жилая палатка должна быть оснащена кроватями (обычно на 2–3 человека), стульями, столом и печкой. Пол выстилается досками. В «душевой» вместо железной печки может быть установлен титан. Для подачи воды из естественного водоема желателен водяной насос. Освещение может быть электрическим или ламповым. Если охота связана с регулярным намоканием одежды, оборудуется палатка под сушилку. При выборе места под палаточный лагерь важно учесть состояние грунта (влажность, сыпучесть) и предусмотреть, при необходимости, вертолетную площадку [4].

В европейской части страны для проживания часто используются вагончики. Это возможно там, где есть транспортные подъездные пути. Обычно устанавливается четыре вагончика (жилье клиентов и егерей, столовая, баня). Особо надо отметить, что наиболее желательно проживание охотников по одному, в крайнем случае — по двое.

В остальном организация территории и оборудования угодий участков трофейных охот мало чем отличается от таковой для хозяйств спортивного направления. Рекомендации по строительству вышек, выделения мест концентрации животных и оборудования подходов к местам охот можно найти в специальной охотоведческой литературе. Следует при этом отметить только одно — все это должно быть сделано добротнo и качественно, с тем, чтобы клиент не был разочарован [6].

Рассматривая вопросы проживания туристов более подробно, необходимо отметить следующее:

- клиенты предпочитают сразу выехать на проживание в угодья;
- совместное проживание охотников и обслуживающего персонала недопустимо;

– наиболее приемлемо проживание каждого туриста отдельно.

Особенно следует учитывать чистоту помещений. Порядок в жилище и на территории вокруг него должен быть идеальным. Постельное белье лучше менять ежедневно, или не реже одного раза в три дня. У охотника всегда должна быть возможность осуществить водные процедуры. Совмещение кухни и столовой в целом нежелательно, пищу следует готовить в изолированном от места ее приема помещении. Домик или палатка обслуживающего персонала обычно располагается в стороне от жилища клиентов.

Какими бы совершенными средствами связи и транспорта не располагал организатор охоты, какими бы высокими не были плотности населения охотничьих животных и их трофейные характеристики — успех охоты, в первую очередь, зависит от профессиональной подготовки обслуживающего персонала и менеджеров.

Вместе с клиентом в охотничьем туре обычно участвуют: представитель аутфиттера, руководитель охоты от организатора, егерь (или несколько егерей), переводчик, повар, водитель, подсобные рабочие. Некоторые обязанности могут быть совмещены. Часто представитель аутфиттера владеет иностранным языком, а обязанности подсобных рабочих выполняет егерь и повар, водителем может быть руководитель охоты или егерь. Нежелательно совмещение обязанностей повара и егеря.

Каждый из участников тура должен быть четко проинструктирован о своих должностных обязанностях, режиме труда и отдыха, поведении с клиентом, ознакомлен с программой (графиком) тура в части его касающейся, предупрежден об ответственности за невыполнение или плохое выполнение работы.

*Первичная обработка трофея.* Важным звеном в организации процесса коммерческой охоты является своевременная и квалифицированная обработка трофея. Речь идет о съемке шкуры, обработке черепа и шкуры, их упаковке. Охотник может принять участие в процессе первичной обработки по собственному желанию, но чаще этого не происходит. Вся работа выполняется егерями хозяйства [5].

*Подготовка к охоте.* Успешность каждого тура зависит от того, насколько организованно пройдет подготовка к его проведению. После получения подтверждения от посредника о дате приезда и количестве охотников организатор охоты проводит комплекс подготовительных мероприятий.

В заключение отметим, что внутривладельческая организация охотничьего тура — это важнейшая часть всего процесса организации охотничьего туризма, от которой зависит главный вопрос всего бизнеса — будет ли охота успешной и станет ли клиент добровольным рекламодателем услуг того или иного охотничьего хозяйства и туристской организации — создателя охотничьего турпродукта. В этом залог долгосрочного и выгодного предпринимательства.

Литература:

1. Макарющенко, В.В. Актуальные проблемы въездного охотничьего туризма / В.В. Макарющенко // Современные проблемы природопользования, охотоведения и звероводства. 2013. № 1. с. 56–58.
2. Суховская, Д. Н. Перспективы развития аграрного туризма в Ставропольском крае // Суховская Д. Н. Молодой ученый. 2013. № 2. с. 185–187.
3. Дежкин, В. В. Охотничье хозяйство и Живая Природа России / В. В. Дежкин, В. Г. Сафонов. — М.: Московское городское общество охотников и рыболовов, 2005. — с. 40.
4. Суховская, Д. Н. Роль концепции креативного города в условиях вступления Российской Федерации во Всемирную Торговую Организацию // Суховская Д. Н. European Social Science Journal. 2013. № 9–1 (36). с. 41–49.
5. Козлов, В. В. К оценке современных форм охотпользования / В. В. Козлов // Современные проблемы природопользования, охотоведения и звероводства. Киров: ВНИИОЗ, 2012. — с. 46–48.
6. Суховская, Д. Н. Концепция креативного класса в глобализирующемся обществе // Суховская Д. Н. Научные труды SWorld. 2013. Т. 25. № 2. с. 34–37.

## Совершенствование методов государственного регулирования экономико-экологической эффективности фермерских хозяйств

Садовой Иван Иванович, аспирант

Харьковский национальный аграрный университет им. В. В. Докучаева (Украина)

С целью повышения эффективности и конкурентоспособности фермерских хозяйств государство должно оказывать инвестиционную поддержку инновационно-инвестиционных проектов фермерских хозяйств при выполнении задач местных, региональных, отраслевых и государственных программ развития сельского хозяйства [1, с. 46]. Цели системы государственного регулирования неупорядоченные, нет согласования между целями и задачами, а измеримые показатели достижения целей — отсутствуют, что не позволяет обеспечить надлежащий контроль за отчетностью и не способствует обоснованному расходованию и распределению средств. Таким образом, необходимо найти решение многокритериальной задачи, связанной с моделированием и выбором эффективных хозяйств в сложных системах государственного регулирования использования сельскохозяйственных угодий. Какие показатели приоритетнее при выборе объекта регулирования — экологические или экономические? Интегрировать экологические показатели с экономическими возможно с помощью методики анализа среды функционирования АСФ (англ. — DEA). [2, с. 2]. АСФ является непараметрическим математическим подходом программирования, где мера эффективности не зависит от выбранных единиц измерения показателей деятельности, при условии, что все единицы измерения совпадают для всех субъектов оценивания [3, с. 9]. Таким образом, даже факторы, которые не могут быть выражены в денежных единицах (или имеют нерепрезентативный вид), могут быть включены в оценку эффективности.

Есть ряд исследований с применением АСФ для анализа эффективности сельскохозяйственных пред-

приятий, в том числе фермерских хозяйств: Павловская Л. Д. и Грабчук И. Ф. [1]; Сазонова Д. Д. и Сазонов С. Н. [4]; Лисситса А., Оденинг М., Бабичева Т. [5]; Антонюк Я. М., Антонюк Г. Я. [6]; Онисько С. М. и Богач Н. Н. [7].

Для того чтобы рассчитать эффективность фермерских хозяйств, мы использовали обычную Charnes-Cooper-Rhodes (CCR) модель, разработанную Чарнзом, Купером и Родес (1978) [2, с. 42]. Базой метода АСФ является построение кривой на основе «успешных» (эффективных) предприятий путем линейной оптимизации. Для каждого хозяйства необходимо решить задачу с использованием формулы, которую приводят Jochen Kantelhardt и Karin Eckstein [8, с. 4–5].

В нашей модели предлагаем следующие показатели: площадь пашни, объём чистой прибыли (ЧП), численность работников (ЧР), размер заработной платы (ЗП), производственные расходы (ПР), баланс гумуса (БГ) и уровень эрозионной опасности (ЭО). Расчета последнего показателя производится с использованием коэффициентов эрозионной опасности (КЭО) [9, с. 60]. Расчёт балансу гумус по проекту был проведённый по методике описанной в «Методичних вказівках з охорони ґрунтів» [10, с. 86–92]. Данными оценивания меры экономико-экологической эффективности фермерских хозяйств Харьковской области (Украина) являются справочные материалы и статистическая отчетность и за три года (2011–2013). Хозяйства с высокой мерой эффективности могут участвовать в программах получения различных видов государственной поддержки в 2015–2016 представлены в таблице 1.

Таблица 1. Фермерские хозяйства претендующих на государственную поддержку в 2015–2016 году

№ п/п	Название фермерских хозяйств	Мера эффективности	Пашня, га	ЧП, тыс. грн.	ЧР, чел.	ЗП, тыс. грн.	ПР, тыс. грн.	БГ, т	ЗО
Первая группа — экономико-экологическая эффективность равна единице									
1	«Проминь»	1,00	4670,6	2130,5	277	4815,3	26363,5	-376,9	11059,07
2	«Янтар»	1,00	1374,7	1859,4	19	298,6	3588,7	-455,4	1816,48
3	«Юг»	1,00	1986,2	2505,2	20	552,0	2589,8	-1595,9	1782,58
4	«Нива-2006»	1,00	1298,0	1215,4	7	172,0	2802,1	-386,1	1499,85
5	«Джал»	1,00	1277,2	4044,2	8	210,7	9822,1	177,1	2707,26
6	Никоненко В. О.	1,00	1662,4	3622,6	15	516,2	16882,5	589,5	2747,82
7	Лаврик Ю. В.	1,00	1308,2	1066,4	12	366,6	14046,7	571,0	2523,45
8	«Пересичне»	1,00	885,9	319,0	32	792,8	3309,3	-298,5	1590,99
9	«Альфа»	1,00	5811,6	7104,4	201	6048,9	48202,1	5773,0	21365,79
10	«С. А. М.»	1,00	1099,4	716,9	22	588,6	13188,2	-169,2	1620,21
11	«Бакуменко»	1,00	895,2	174,1	17	376,6	14666	-302,3	1714,00
12	«Бугаенко с. В.»	1,00	1248,8	1360,7	9	178,0	2691,7	-659,5	1583,57
В среднем		1,00	1959,9	2176,6	53	1243,0	8120,0	238,9	4334,26
Вторая группа — экономико-экологическая эффективностью от 0,82 до 0,99									
.									
.									
.									
22	Коньшина В. Д.	0,88	2212,9	-1430,7	104	1649,8	14468,6	-527,4	5112,83
23	«Гай»	0,87	1393,1	1943,9	24	517,0	5229,6	101,7	2647,73
24	«Агроном»	0,83	1211,1	788,3	17	417,0	4674,2	-245,7	1956,70
В среднем		0,91	1419,5	1608,2	25	576,7	5160,1	-102,5	2813,61
Третья группа — экономико-экологическая эффективностью до 0,81									
.									
.									
.									
35	Строгого А. Ф.	0,57	4944,3	6250,7	46	1045,5	25891,7	2968,0	11178,87
36	«Веселе»	0,57	1799,4	970,6	14	332,7	4801,6	-664,6	2728,15
37	«Колос»	0,36	3689,1	1938,7	31	942,7	14040,1	-609,1	6759,34
В среднем		0,65	2393,6	2154,9	28	606,8	8826,438	-369,2	4409,83

В таблице 1 первые 12 фермерских хозяйств согласно предложенному нами подходу могут претендовать на применение к ним прямых или косвенных форм государственного влияния. Остальные несколько предприятий, у которых мера эффективности ниже единицы, приведены для сравнения, всего исследованы 37 фермерских хозяйств.

Нами обобщены данные фермерских хозяйств в зависимости от уровня их эффективности. С этой целью исследуемые предприятия были разделены на три группы: первая по экономико-экологической эффективностью равная единице, вторая — от 0,82 до 0,99 (таблица 1), третья — до 0,81. Средние показатели первой группы на 23% лучше, чем в третьей по чистой прибыли в расчете с одного гектара пашни и всего на 2% ниже чем у второй группы. Но баланс гумуса в расчете с одного га пашни первой группы положительный. Тогда как в третьей и второй — отрицательный. Именно хозяйствам первой группы целесообразно предоставлять государственную поддержку, потому что они успешно сочетают экологиче-

ские и экономические достижения производственной деятельности. А еще хозяйства первой группы в расчете на один га пашни соответственно больше обеспечивают рабочими местами и размером заработной платы на 131% и 20% по сравнению с третьей группой 54% и 12% — второй.

Необходимо особо подчеркнуть, что в уровне экономико-экологической эффективности непосредственно отражается степень рациональности использования ресурсов, включенных в модель. Если эколого-экономическая эффективность меньше 1, то это означает, что предприятие способно уменьшить объемы использования ресурсов на определенную по результатам решения величины и при этом обеспечивать производство того же объема продукции или получать такой же размер другого экономико-экологического эффекта, включенного в модель. Например, для ФХ «Агроном» уровень эффективности составляет 0,83, следовательно, хозяйство способно уменьшить уровень использования указанных выше ресурсов в пределах 17% и при этом получать тот же эффект.



И надо отметить, что АСФ позволяет применить результаты моделирования для информационных целей. Так ФХ «Колос» по методике АСФ не может претендовать на государственную помощь ( $0,36 < 1$ ). Для того чтобы улучшить свое положение ФХ «Колос» нужно уменьшить производственные расходы в среднем за три года на 188,4 тыс. грн. (таблица 2). Для того чтобы улучшить свое положение в рейтинге ФХ «Веселое» ( $0,57 < 1$ ), необходимо уменьшить уровень эрозионной опасности в среднем за три года на 144,90. Для того чтобы улучшить свое поло-

жение ФХ «Строгого А. Ф.» ( $0,57 < 1$ ), необходимо увеличить заработную плату в среднем за три года на 278, тыс. грн. и т.д. Конечно эти рекомендации не имеют буквальный характер. Это то, что надо было бы улучшить в хозяйственной деятельности за исследуемый период, чтобы повысить свой рейтинг в получении государственной помощи по предложенной методике отбора. Но эти рекомендации могут быть использованы для избрания направления проведения анализа хозяйственной деятельности.

Таблица 2. Рекомендуемые мероприятия для фермерских хозяйств, претендующих на государственную поддержку в 2015–2016

№	Название фермерских хозяйств	Мера эффективности	Пашня, га	ЧП, тис. грн	ЧР, чол.	ЗП, тис грн	ПР, тис грн	БГ, т	ЭО
1	«Колос»	0,36	0,0	0,0	19	-188,4	0,0	811,5	0,00
2	«Веселе»	0,57	0,0	0,0	0	0,0	0,0	0,0	-144,90
3	Строгого А. Ф.	0,57	0,0	0,0	0	-6077,1	278,0	0,0	-1527,10
4	«Монолит»	0,60	0,0	0,0	0	0,0	293,7	0,0	-534,63
5	«Белик»	0,62	0,0	0,0	6	0,0	0,0	0,0	-210,52
6	«Шанс»	0,66	-56,5	0,0	2	0,0	0,0	0,0	-118,48
7	«Обрий»	0,68	0,0	0,0	0	0,0	159,7	0,0	-684,10
8	«Лан»	0,68	0,0	0,0	3	0,0	0,0	0,0	-530,70
9	«Ромашка»	0,71	0,0	0,0	0	-681,4	320,0	0,0	-654,07
10	Росолово Мария Нестеровна	0,71	-307,5	0,0	0	0,0	318,5	0,0	-10,53
11	«Калина»	0,72	0,0	0,0	1	-1431,6	292,7	0,0	0,00
12	«Ковальчукивское»	0,73	0,0	0,0	0	-1857,7	184,0	0,0	-1064,52
13	«Рубин»	0,81	0,0	0,0	4	-39,7	242,6	0,0	0,00
14	«Агроном»	0,83	0,0	0,0	0	-39,9	65,5	0,0	0,00
15	«Гай»	0,87	0,0	0,0	0	0,0	99,6	0,0	-79,38
16	Коньшина Виктора Дмитровича	0,88	0,0	929,8	0	-3037,5	328,2	0,0	-190,60
17	«Прогрес»	0,88	0,0	0,0	0	-127,5	156,9	0,0	-383,30
18	«Надия»	0,88	0,0	0,0	11	-1243,4	0,0	0,0	-771,93
19	«Колос»	0,90	0,0	0,0	14	-126,2	0,0	0,0	0,00
20	«Слобода»	0,91	0,0	0,0	24	-1271,1	0,0	0,0	-365,13
21	Миняйленко Василя Врежовича	0,91	0,0	0,0	0	-143,4	124,8	0,0	-94,13
22	«Проминь»	0,94	0,0	0,0	0	-63,4	308,8	0,0	-252,48
23	«Золотой колос»	0,95	-112,6	0,0	0	-51,4	0,0	0,0	0,00
24	«Хорошко Леонид Миколайович»	0,98	0,0	0,0	0	0,0	6,8	0,0	-66,24
25	«Вишневый сад»	0,98	0,0	309,3	0	0,0	56,6	0,0	-17,12

Объем и условия предоставления государственной помощи (на возвратной или безвозвратной основе) будут по-прежнему зависеть от наличия средств и необходимости в той или иной продукции (пшеница, молоко, мясо КРС и т.д.) или того или иного ресурса, состояние которого государству необходимо улучшить (заложенные грунты, строи-

тельство и ремонт животноводческих зданий и сооружений и т.д.) Предложенный нами метод позволяет выделить из претендентов на получение государственной поддержки экономико-экологически эффективные фермерские хозяйства. Решения принимаются не на экспертной основе, а на более объективной — с помощью метода АСФ.

Литература:

1. Павловська, Л.Д. Загальна продуктивність факторів кормовиробництва та чинники її зростання / Л.Д. Павловська, І.Ф. Грабчук. // Економіка. Управління. Інновації. — 2010. — № 2. URL: [www/nbuiv.gov.ua/e-gournals/eui/20102/10pldkchz.pdf](http://www.nbuiv.gov.ua/e-gournals/eui/20102/10pldkchz.pdf).

2. Cooper, W. W. Data Envelopment Analysis. A comprehensive text with models, applications, references and DEA-Solver soft ware / W. W. Cooper, L. M. Seiford, K. Tone. — Springer, 2007. — 488p.
3. Кривоножко, В. Е. Анализ деятельности сложных социально-экономических систем / В. Е. Кривоножко, А. В. Лічев. — М.: Издательский отдел факультета ВМиК МГУ имени Ломоносова МАКС Пресс, 2010. — 208 с.
4. Сазонова, Д. Д. Аллокативная и техническая эффективности фермерских хозяйств [Text] / Д. Д. Сазонова, С. Н. Сазонов; Московский общественный научный фонд; Независимый экономический аналитический центр по проблемам деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств. — М.: МОНФ, 2010. — 159с.
5. Suggested citation: Lissitsa, Aleksej; Odening, Martin; Babićeva, Tamara (2003): 10 лет экономических преобразований в сельском хозяйстве Украины — анализ эффективности и продуктивности предприятий, Discussion paper // Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe, No. 51.; URL: [hdl.handle.net/10419/28550](http://hdl.handle.net/10419/28550)
6. Антонюк, Я. М. Оцінка ефективності діяльності молокопереробних підприємств Львівської області / Я. М. Антонюк, Г. Я. Антонюк. // Вісник Львівської комерційної академії. — 2009. — № 30. — с. 2014.
7. Онисько, С. М. Порівняльний аналіз показників ефективності сільського господарства / С. М. Онисько, М. М. Богач. // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки Економіка та управління національним господарством. — 2010. — № 5. — с. 29–33.
8. «Do farmers provide agri-environmental services efficiently? — An economic analysis»: Agricultural Economics Society 81st Annual Conference / Jochen Kantelhardt, Karin Eckstein; Reading University. — UK, April 2–4, 2007. — 1–20 с.; URL: <http://purl.umn.edu/7973>. (дата обращения: 19.05.2015).
9. Технологія виробництва продукції рослинництва: метод. посіб. з лабпракт. занять / О. Ф. Смаглій, Н. Я. Кривич, В. Г. Радько [та ін.]. — Ч. 1: Основи землеробства. — Житомир: ЖНАУ, 2009. — 112 с.
10. Греков, В. О. Методичні вказівки з охорони ґрунтів / [В. О. Греков, Л. В. Дацько, В. А. Жилкін та ін.]. — К.: [б.в.], 2011. — 108 с.

## Деофшоризация российской экономики

Тетерин Юрий Александрович, студент  
Сибирский федеральный университет (г. Красноярск)

**Ключевые слова:** офшор, антиофшорная политика, утечка капитала, деофшоризация экономики, офшорные финансовые сети.

Тема деофшоризации экономики России в современных условиях становится все более актуальной, по причине того, что сегодня, общегосударственным приоритетом становится остановка и дальнейшее предотвращение оттока капитала из страны. Общим позитивным эффектом в данной сфере стало то, что общие намерения государства по решению проблем деофшоризации, в современных условиях стали подкрепляться конкретными действиями со стороны государственных структур.

Сегодня можно предположить, что главная цель, которую преследует государство — это полное возвращение кровного капитала на родину, или его подавляющей части. Для того чтобы организовать крупномасштабную процедуру амнистии капитала при проведении антиофшорной политики, государству необходима стратегия, с помощью которой в дальнейшем возможно будет сформировать механизм возвращения капитала в Россию на основе принципов экономической целесообразности и социальной справедливости. Создание данной стратегии должно быть урегулировано законодательно на самом высоком уровне. Антиофшорная политика должна быть ориентирована на

безболезненный для национальной экономики переход, от офшорного бизнеса к чистому.

Стремление развернуть антиофшорную кампанию в масштабах всей страны сформировалось в силу внешних и внутренних причин. Среди внешних причин стоит выделить:

— активизация антиофшорной политики в глобальном масштабе, т.е. сегодня мировое сообщество признает проблему офшоров, как одну из главных экономических проблем современности;

— общее стремление подавляющего большинства государств мира установить принцип «справедливого налогообложения» и предотвратить повышение криминализации мировой экономики.

Среди внутренних причин выделяют:

— угроза финансовой, экономической и общей национальной безопасности России при дальнейшем развитии национальной экономики в условиях негативного влияния офшорной зависимости

— повышение финансовой дефицитности бюджетов всей бюджетной системы РФ, в виду снижения бюджетных доходов по причине чрезмерной офшоризации экономики;

– общественное порицание офшорных олигархов и прочих бизнес-структур, которые оптимизируют свою деятельность, тем самым причиняя вред национальной экономике.

Совокупность вышеперечисленных причин является достаточным основанием для немедленного начала проведения жесткой антиофшорной политики. Однако при этом важно понять, что именно мы будем подразумевать под офшором, и против чего именно будет строиться антиофшорная политика.

Офшор — государство (юрисдикция), которая в силу внутреннего законодательства может обеспечивать комплекс преимуществ при ведении бизнеса:

– «комфортная правовая среда обитания бизнеса», выражающаяся в создании условий для организации и дальнейшего ведения бизнеса на упрощенной основе, т.е. упрощенные условия финансового, налогового и административного надзора, понижение прозрачности проводимых операций и возможность обеспечивать анонимность бенефициаров;

– возможность значительно снизить налоговые и другие платежи, обеспечив сверхприбыль офшорной компании.

Данный комплекс преимуществ ведения бизнеса в офшорных юрисдикциях порождает проблему офшоров в целом. С одной стороны, деятельность компаний в офшорных зонах (юрисдикциях) — источник корпоративной сверхприбыли и путь повышению налоговой оптимизации, с другой стороны, с позиции экономической безопасности государства, офшоры — это прямая угроза, которая требует немедленного решения.

Потребность в проведении антиофшорной политики в России вызвана тем, что значительная часть частного капитала в России контролируется холдинговыми центрами, инкорпорированными в юрисдикциях, входящих в офшорные финансовые сети [2 с. 16]. Офшорную финансовую сеть можно обозначить как определенную формально и неформально объединенную группу экономических акторов, целью которой является обеспечение оптимальной комбинации низкой налоговой нагрузки, удобных условий ведения бизнеса и анонимности конечных бенефициаров финансовых операций [2 с. 10].

Так, из 50 крупнейших российских компаний рейтинга «Эксперт-400» с совокупной выручкой 16 трлн. руб., принадлежащих частному капиталу и не являющихся дочерними структурами иностранных корпораций, 46% (т.е. 23 компании) либо зарегистрированы в офшорных или спарринг-офшорных юрисдикциях, откуда контролируется от 40% до 90% акций таких компаний, либо там находится центр прибыли или центр принятия решений [1].

Также, доказательством того, российская экономика подвержена явлению офшоризации являются данные основных потоков капитала в Российскую Федерацию и из нее (Таблица 1).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что основные капитальные потоки как Россию, так и из нее идут «транзитом» через офшорные и спарринг-офшорные юрисдикции.

Активизация антиофшорной политики международного сообщества в 2000-е годы привела к значительному усложнению моделей использования офшоров. Все большее распространение получили связи компаний из классических офшорных юрисдикций и компаний из престижных юрисдикций, которые также предоставляли льготы по налогообложению доходов, получаемых за рубежом (спарринг-офшорные юрисдикции). Это требовало определенных дополнительных затрат, но создавало престижный имидж бизнесу. Не случайно, что компании из престижных юрисдикций у профессионалов налогового планирования часто назывались «компаниями-прокладками». В научной же литературе получил распространение термин SPE или SPV — Special Purpose Entity/Vehicle — «компания специального назначения», или «проектная компания», созданная для определенной цели, позволяющая эффективно управлять отдельными финансовыми потоками. Чаще всего спарринг-офшорными юрисдикциями выступают Нидерланды, Великобритания, Канада, Дания, Франция, Исландия, Испания, Италия, Австрия, Венгрия, Греция, Новая Зеландия, США и др. [2 с. 7]

Итак, ярким примером спарринг-офшорной юрисдикции могут служить Нидерланды — небольшое государство в Европе, не имеющее хоть какого-нибудь значительного места в мировой экономике. Однако именно эта страна является

Таблица 1. Структура инвестиций в разрезе отдельных юрисдикций

Страна	Доля иностранных инвестиций, направленных из РФ в другие страны	Страна	Доля иностранных инвестиций, направленных в РФ из других стран
Нидерланды	25,9	Кипр	21,2
Кипр	25,1	Нидерланды	17,0
Швейцария	6,8	Люксембург	11,8
США	6,6	Китай	7,7
Великобритания	5,0	Великобритания	7,4
Другие	...	Другие	...
Всего	100	Всего	100

\*составлено по материалам: данные Росстата ([www.gks.ru](http://www.gks.ru)).

крупнейшим торговым партнером России в 2012 г. (на Нидерланды пришлось 12% всего российского экспорта), что, несомненно, говорит об однозначно офшорном окрасе данных взаимоотношений. Так по экспорту из России (62,6 млрд. долл.) Нидерланды опередили одну из крупнейших экономик мира — Китай (35,2 млрд. долл.). Данная пропорция экспортных потоков не является следствием сугубо экономических механизмов, она определилась в результате корпоративной оптимизации деятельности, основанной на широком применении офшорных схем.

Также, в рамках анализа проблемы деофшоризации российской экономики нельзя не упомянуть о самой популярной среди русских бизнесменов юрисдикции — Кипр. На Кипре инкорпорировано огромное количество российских офшорных компаний, многие из которых владеют крупными активами в России или являются важнейшей частью офшорных финансовых сетей, выстроенных российскими бизнесменами. Например, на Кипре зарегистрировано 14,4 тыс. компаний, которые имеют активные «дочки» в России, что составляет 34,1% от общего числа российских «дочек» иностранных компаний [3].

Таким образом, подводя промежуточный итог, можно утверждать, что степень офшоризации российской экономики чрезмерно велика, что ведет к значительным экономическим издержкам для страны в настоящем и будущем. Офшоризация национальной экономики — одна из основных угроз национальной (экономической) безопасности государства, решением которой нужно заниматься незамедлительно.

Как показывает опыт многих российских реформ, зачастую реформаторская деятельность исполнительной власти носит частичный и фрагментарный характер, что ставит под сомнение возможность достижения поставленных целей развития страны.

В этой связи хотелось бы предложить систему мер по деофшоризации российской экономики, основанной на принципах:

1) институционального улучшения условий для экономической деятельности на территории Российской Федерации;

2) налогового маневра за счет пересмотра СИДН по перенесению центра тяжести налогового стимулирования инвесторов в российскую юрисдикцию [2 с. 37];

3) активного взаимодействия с международными правительственными и иными структурами по обмену налоговой информацией.

Среди конкретных мер по деофшоризации экономики можно выделить следующие:

— создание системы взаимодействия национальных налоговых органов с налоговыми органами других стран и международными организациями, посредством которой будет проводиться обмен налоговой информацией;

— усиление борьбы с коррупцией, т.к. она является прямой спутницей офшоризации экономики и порождает отток капитала в офшоры;

— введение налога на финансовые транзакции, связанные с движением спекулятивного капитала;

— продолжить преследование фирм-однодневок, конечные бенефициары которых могут быть задействованы офшорных юрисдикциях;

— усиление контроля за трансфертным ценообразованием, которое является основой перемещения капитала в офшоры;

— усиление ответственности за нарушение национального законодательства в части уклонения от уплаты налогов посредством офшорных схем;

— улучшение условий ведения бизнеса в России (обеспечение постоянства и защиты собственности, независимости судебной системы, стабильности законодательства, снижения административного давления и др.).

Таким образом, сегодня российская экономика испытывает на себе весь комплекс негативного влияния чрезмерной офшоризации (бюджетная дефицитность, повышение криминализации экономики, плохой инвестиционный климат и т.д.). Проведение жесткой антиофшорной политики способно вывести страну на новый уровень развития, однако для достижения поставленных целей деофшоризации необходима реальная политическая воля и продуманный комплекс действий, а не популистские лозунги.

Литература:

1. Обухова, Е., Огородников Е. Пора возвращаться с островов // Эксперт. 2013. № 4 (28 января)
2. Хейфец, Б. А. Деофшоризация российской экономики: возможности и пределы. — М.: Институт экономики РАН, 2013. — 63 с.
3. Офшорные компании-учредители действующих российских компаний // Коммерсантъ. 2013. 8 апр.

## Необходимость инновационного развития российской экономики

Тишина Ирина Михайловна, консультант  
«Спутник» (г. Москва)

*Инновационная деятельность давно признана двигателем развития современной экономики и общества. Развитие инновационной экономики в России — одна из приоритетных задач, для решения которой необходимо развитие венчурной инфраструктуры и расширение возможных источников и форм финансирования.*

**Ключевые слова:** инновации, инновационная деятельность, венчурная деятельность, функции инноваций, венчурная инфраструктура, источники финансирования инновационной деятельности

*Innovative activity is recognized as the engine of development of modern economy and society long ago. Development of innovative economy in Russia — one of priority tasks which decision requires development of venture infrastructure and expansion of possible sources and forms of financing.*

**Keywords:** innovations, innovative activity, venture activity, functions of innovations, venture infrastructure, sources of financing of innovative activity

Инновационное развитие России и вхождение в группу ведущих стран мира по среднему душевому доходу невозможно без качественной трансформации экономики. Требуется изменение вектора интересов в направлении развития человеческого капитала, создания и улучшения технологий, экономических результатов и жизни общества в целом. На данный момент Россия не ушла от инерционного энергосырьевого «сценария» развития со слабой диверсификацией экономики. В условиях неблагоприятной международной экономической конъюнктуры, высоких геополитических рисков, необходимости снижения зависимости от импорта товаров, услуг, технологий модернизация российской экономики становится крайне актуальной проблемой. Отсутствие инновационной составляющей российской экономики повлечет вытеснение России из числа привлекательных стран для инвестирования капитала с огромным потенциалом развития.

Смена вектора развития экономики от мало диверсифицированной энергосырьевой к хорошо диверсифицированной инновационной — одна из важнейших задач настоящего времени, решение которой невозможно без соответствующего развития венчурной (инновационной) деятельности. Необходимо внедрять не только технологические, но и управленческие инновации, а главное — формировать инновационное поведение населения.

Инновационная деятельность является крайне важной в современном мире, выполняя множество функций в самых разных областях человеческой деятельности. Так, инновации способствуют расширенному воспроизводству, получению прибыли, созданию новых отраслей экономики, развитию и совершенствованию законодательной базы в области защиты исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности, эффективному использованию накопленных знаний и информации, повышению конкурентоспособности отдельного физического лица, организации, страны, укреплению обороноспособности страны, ее экономической, продовольственной безопасности, интеграции общества, решению глобальных проблем человечества, в том числе социального характера, росту уровня жизни населения, повышению образованности населения, развитию человека как личности [6].

Инновационная деятельность не может осуществляться без соответствующих инфраструктурных институтов. На данный момент в России существует относительно большое количество специфических субъектов, которые тем или иным образом задействованы в вен-

чурной деятельности: научно-исследовательские институты, бизнес-ангелы, бизнес-акселераторы, бизнес-инкубаторы, специализированные фонды по поддержке науки, венчурные фонды и т.д.

Одним из наиболее новых инфраструктурных институтов венчурной системы являются бизнес-акселераторы, создающиеся с целью разносторонней поддержки инновационных проектов. «Бизнес-акселераторы предлагают комфортные офисные помещения, консультации, тренинги, юридическое и бухгалтерское сопровождение, менторство, информационную, логистическую и PR-поддержку. Данный институт венчурного рынка также может организовывать специальное обучение, включающее в себя цикл лекций, семинаров, тренингов, мастер-классов и деловых игр, направленных на формирование у членов стартапа специальных знаний и навыков. Особое внимание уделяется бизнес-модели и маркетинговой стратегии. Среди юридической поддержки акцент делается на проблеме защиты прав на объекты интеллектуальной собственности. Бизнес-акселераторы организуют экспертную поддержку менторами» [2].

Более известным инфраструктурным институтом являются бизнес-ангелы. «Бизнес-ангелы являются лицами, которые финансируют венчурные проекты взамен доли в уставном капитале организации, реализующей проект, а также оказывают консультационные услуги, лоббируют интересы профинансированной организации, то есть не финансово помогают в реализации венчурного проекта и соответственно развитию самой организации» [3].

Еще одним венчурным институтом являются бизнес-инкубаторы. Они выполняют следующие функции [1]:

- создание благоприятных условий для развития бизнеса;
- подготовка учредительных документов, оказание помощи при регистрации юридических лиц;
- организация централизованной бухгалтерии;
- оказание консультационных услуг, бизнес-планирование;
- помощь в проведении маркетинговых исследований;
- поиск инвесторов и посредничество в контактах с потенциальными деловыми партнерами;
- поддержка при решении административных, правовых проблем;
- организация образовательных программ.

Несмотря на относительно широкий круг венчурных инфраструктурных институтов, функционирующих на

данный момент на российском рынке, венчурный рынок все еще ощущает нехватку качественных институтов развития, оказывающих поддержку в развитии инновационной деятельности в России.

Помимо инфраструктурных институтов, необходимых для организации венчурной деятельности, влияющей на инновационное развитие экономики, важной проблемой является организация финансирования инновационной деятельности. Разработка и внедрение инноваций зачастую требует больших капиталов, вложение которых связано с высокими рисками, а значит, их привлечение может быть затруднено.

В целом источники венчурного капитала могут подразделяться на формальные и неформальные [1]. К формальным относятся средства банков, венчурных фондов, инвестиционных компаний и т.д., а к неформальным — средства бизнес-ангелов, бизнес-акселераторов, личные средства, а также средства знакомых и друзей.

Помимо этого источники финансирования инновационной деятельности можно подразделить на собственные (например, личные средства лица, осуществляющего инновационную деятельность) и заемные (например, кредиты банков). Также широко известной является классификация источников финансирования по региональному признаку (национальные, иностранные, международные) и по формам собственности (частные, государственные, муниципальные) [4].

Источники финансирования венчурной деятельности разнообразны, и все они присутствуют на российском финансовом рынке, но проблема получения капитала для инновационных разработок остается крайне острой по сей день.

Непростая экономическая и политическая ситуация на международном, а следовательно и на российском рынке, отрицательно повлияла на многие показатели российского венчурного рынка, затормозив инновационное развитие экономики. Единственный критерий оценки венчурной деятельности, показавший положительный результат в 2014 году по оценкам Российской ассоциации венчурного инвестирования, является число осуществленных инвестиций — 103% от уровня 2013 года. Однако и этот положительный результат весьма сомнителен, так как обусловлен началом активной работы крупнейшего на российском рынке фонда посевных инвестиций [7].

Итоги развития венчурной индустрии за 2014 год не являются утешительными. Наблюдается замедление развития рынка после его посткризисного «бума», начиная с 2009 года. Это, скорее всего, обусловлено не достижением «потолка» развития инновационной деятельности, а негативными экономическими, финансовыми и политическими тенденциями, остро ощущавшимися в 2014 году. Нехватка «длинных денег» из-за введения санкций в отношении России сразу же сказалась на венчурном рынке, затормозив его рост.

К сожалению, перспективы 2015 года оцениваются также не радужно. Скорее всего, будет дальнейшее снижение динамики роста объемов венчурного финансирования, венчурный рынок будет находиться в стагнации.

Инновационное развитие необходимо российской экономике. Именно при помощи инновационной деятельности можно в целом улучшить качество жизни населения страны, повысить удовлетворенность физических лиц условиями проживания, дать новый толчок развитию экономики и общества.

#### Литература:

1. Аскинадзи, В. М., Жданова О. А. Венчурное инвестирование / монография. — М.: Маркет ДС, 2009. — 134с.
2. Жданова, О. А. Бизнес-акселератор — институт венчурной инфраструктуры // Теория и практика общественного развития. — 2014. — № 19. — С.77–80.
3. Жданова, О. А. Бизнес-ангелы: кто они? // Финансовый бизнес. — 2013. — № 4. — С.50–52.
4. Жданова, О. А. Источники финансирования инновационной деятельности // Вопросы экономических наук. — 2011. — № 6 — С.62–64.
5. Жданова, О. А. Финансирование инновационной деятельности с использованием инструментов коллективного инвестирования: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. — М.: МЭСИ, 2012. — 158с.
6. Жданова, О. А. Функции инноваций как катализатора развития экономики и общества // Экономика и современный менеджмент: сборник статей по материалам XXXV международной научно-практической конференции № 3 (35). — Новосибирск: изд. «СибАК», 2014. — 196с. (С. 66–70).
7. Обзор рынка. Аналитический отчет по итогам обзора рынка российских венчурных фондов за 2014 год. — [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.rvca.ru/rus/resource/library/rvca-yearbook/> (дата обращения 14.07.2015).
8. Пестерева, Е. В. Совершенствование условий реализации инновационных стратегий развития экономических систем // Теория и практика общественного развития. — 2014. — № 20. — с. 90–92.

## Факторы и условия, влияющие на эффективность управления персоналом

Уринов Бобур Насиллоевич, старший научный сотрудник-исследователь  
Ташкентский государственный экономический университет (Узбекистан)

*В статье рассматриваются методологические основы факториального развития персонала, факторы и направления повышения эффективности управления персоналом предприятия.*

**Ключевые слова:** менеджмент, персонал, ресурс, информация, эффективность, технология, коммуникация, компетентность, мотивация, стимул, потребность.

Эффективность производства зависит от множества факторов, которые подробно изложены в экономической литературе. Первоначальная классификация факторов эффективности производства включала классические факторы, которые еще задолго были рассмотрены в трудах А. Смита, Д. Рикардо, П. Самуэльсона и других. Они не потеряли свое значение в современных условиях. Однако, глобализация мировой экономики расширили спектр факторов эффективности.

Предлагаемые нами факторы имеют не только производственный, но и ресурсный характер. Их можно свести к следующей классификации:

- Информация и ноу-хау;
- Финансовые и материальные средства;
- Кадровый потенциал;
- Внешние связи и взаимоотношение.

Все предприятия или организации обладают некоторыми общими свойствами: во-первых, это социальные системы; во-вторых, их деятельность интегрирована, они работают как единый коллектив; в-третьих, их деятельность целенаправленна и решает общую задачу. На предприятиях каждый отдельный работник в сотрудничестве с другими менеджерами осуществляет широкий круг действий. Следовательно, работник является продуктом собственных мотивов поведений и стремлений, которые существенно изменяются под воздействием определённых факторов и условий. В настоящее время большое место отводится информации о характере, склонности, привязанности и установках, которые помогли бы администрации более эффективно воздействовать на работника. Например, американцы решают эти проблемы при помощи различного рода тестов. Японские же менеджеры стараются глубоко анализировать поступки, действия и увлечения работника, чтобы полнее выявить особенности его характера. Чтобы усилить значение последнего условия, необходимо каждому руководителю тратить часть времени на контакты с подчинёнными, для более полного изучения персонала. Эти траты, вполне ясно, впоследствии окупятся более эффективным воздействием на персонал.

В системе управления персоналом США и Японии является сильными конкурентами. У них разные концепции на, казалось бы, одинаковые проблемы, различные отношение к персоналу. В США каждый восьмой работник контролер, а в Японии, наоборот каждый сам себе контролер. И тем не менее у каждого из этих школ можно ис-

пользовать те достижения, которых они достигли и не повторяют тех ошибок в практике управления персоналом.

В современных условиях многие западные предприятия сосредоточивают свои усилия на трех главных направлениях: комплексной автоматизации производственных процессов; совершенствование форм и методов управления, включая организацию производства и развитие технико-механической базы; развития кадрового потенциала и повышения квалификации. Именно такая конкуренция ресурсов считается наиболее перспективной для того, чтобы создать адаптивные производственные системы нового поколения, которые еще недавно существовали только в теории.

Процесс управления персоналом не возможно эффективно организовать без обладания информацией и коммуникаций. Следует отметить, что каждый отдельный работник предприятия или организации является носителем информации, а коммуникация есть средство, с помощью которой люди объединены, для достижения поставленных целей. Менеджеру для принятия решения по персоналу необходима объективная информация.

Информация, как фактор управления персоналом в системе организации является важным элементом ее функционирования. Коммуникации, как средства передачи информации имеет следующие принципы:

- Принцип ясности — сообщение не считается законченным пока оно не понятно, а это требует внимания и его нужно проверить;
- Принцип целостности — цель управленческих сообщений, понимания между работниками в процессе производства для достижения поставленных целей;
- Принцип стратегии — на основе ознакомления ситуаций разработать стратегии повышения коммуникационных каналов.

Компетенция служить чрезвычайно важным условием повышения эффективности персонала. Термин компетенция является центральным понятием всей концепции управления персоналом. Термин компетенция впервые было использовано в исследованиях американского ученого В. Макелвила, где было показано, что сутью организации, ее сердцевиной является располагаемый набор компетенций всех работников. [1]

Управление компетенцией персонала представляет собой процесса сравнения потребностей предприятия с наличными ресурсами и выбор форм воздействия

для приведения их в соответствии на практике. В данном случае под ресурсами подразумевается персонал предприятия с достигнутыми уровнями компетенции, желаниями, мотивациями, устремлениями.

Управление компетенций может осуществляться как на уровне предприятия, так и на уровне отдельного работника. На уровне предприятия управление компетенцией связано со следующими функциями:

- Оценка имеющихся ресурсов персонала, а также возможностей, знаний, навыков персонала;
- Оценка потребностей предприятия в персонале в соответствии с целями, задачами организации, установленной предприятием стратегий на ближайшие годы;
- Оценка на основе системного анализа сопоставление ресурсов-потребностей.

Схематично это можно представить в следующем виде:

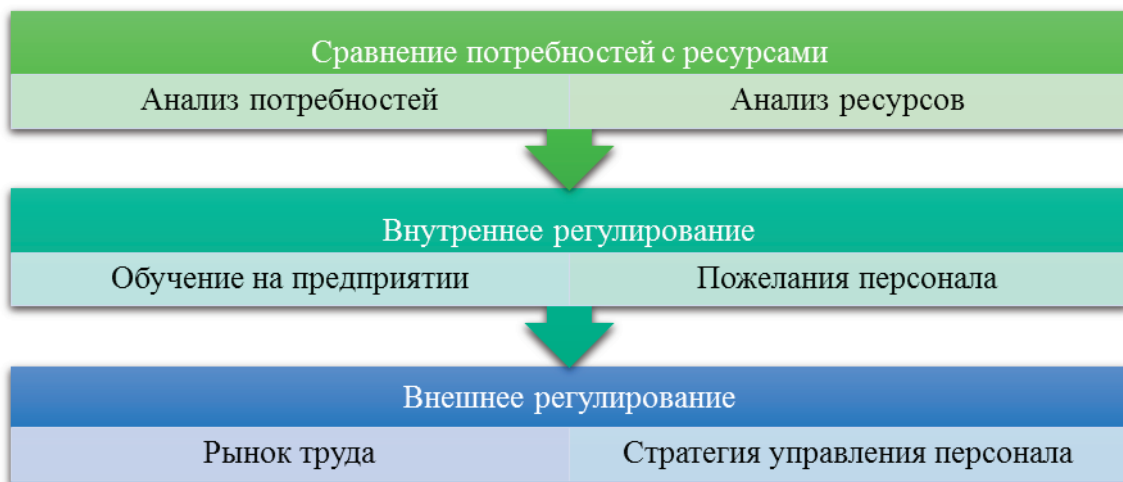


Рис.1. Взаимосвязь компетенции с другими компонентами [1, стр. 170]

Управление компетенции на уровне предприятия и отдельного индивида тесно взаимосвязанный процесс, так как одно дополняет другое. Она в конечном счете определяет возможности в соответствии с потребности занимаемой должности. Оценка результатов работы индивида позволяет индивиду активизировать полученные им ранее знания, навыки, информацию. Он формирует цель своей деятельности по работе, принимает для себя решение соответствует ли его компетенция современным требованиям функциональных обязанностей.

Другим важным условием повышения эффективности управления персоналом является мотивация трудовой деятельности. Администраторы всегда осуществляли условия мотивации своих работников, осознавая это или нет. В древнее времена, для этого служили хлыст и угрозы, для немногочисленных избранных — награды. С конца XVIII и по XX век было широко распространено убеждение что люди всегда будут работать больше, если у них имеется возможность заработать больше. Считалась, таким образом, что мотивирование — это простой вопрос, сводящийся к предложению соответствующих денежных вознаграждений в обмен за прилагаемые усилия. На этом основывался подход к мотивации школы научного управления. [2]

В экономической литературе ранних и поздних изданий существует достаточно большое количество разных теорий мотивации. В современных исследованиях выделяются ряд теорий мотивации, как например, теория иерархии потребностей А. Маслоу, теория приобретенных потребностей

Мак Клееланда, теория двух факторов Герцберга, теория ожидания К. Левина, теория справедливости Портера — Лоулера, модель выбора риска Д. Аткинсона, теория «Х» и «У» Дугласа, Макгрегора и др. В исследованиях российских ученых А.Г. Ядова, А.Т. Здравомыслова, В.П. Рожина, Н.Ф. Наумовой, И.Ф. Беловой и др. рассматриваются не только потребности, но и процесс формирования и функционирования мотивации. [2, стр. 367—368]

Мотивация как основная функция или условия управленческой деятельности связано с процессом побуждения индивида и других работников. Исследования поведения работника в труде даёт некоторые общие объяснения мотивации и позволяет создать прагматические модели мотивации работника на рабочем месте. Исследования в области поведенческих наук показали несостоятельность чисто экономического подхода. Руководители обнаружили, что мотивация, т.е. создание внутреннего побуждения к действию, является результатом сложной совокупности потребностей, которые постоянно меняются. В настоящее время, для того, чтобы мотивировать своих работников эффективно, руководителю следует определить, каковы же на самом деле эти потребности, и обеспечить способ для работников удовлетворить эти потребности через хорошую работу. Однако, потребности невозможно непосредственно наблюдать или измерять. Об их существовании можно судить лишь по поведению людей. Потребности служат мотивом к действию. Потребности можно удовлетворить стимулированием. Итак, следующим условием мотивации является стиму-



лирование. Стимулирование — это процесс, связанная активизации деятельности персонала, обеспечивает заинтересованность персонала в повышении результатов своего труда. Для персонала важна моральное и материальное поощрения труда. Оно обеспечивает заинтересованность в достижении высокой эффективности работы всего предприятия. Предполагает создание условий, при которых в результате активной трудовой деятельности персонал будет трудиться более эффективно и более производительно. Здесь стимулирование труда создаст условия для осознания персоналом, что он может трудиться более производительно, в следствии которого рождается потребность трудиться еще продуктивнее.

Хотя стимулы и побуждают персонала трудиться, но их одних еще недостаточно для производительного труда. Система стимулов и мотивов должна опираться на определенную базу — нормативный уровень трудовой деятельности. Сам факт вступления работника в трудовые отношения предполагает, что он за вознаграждение должен выполнить определенный круг обязанностей. В этой ситуации для стимулирования нет еще места. Здесь — сфера

контролируемой деятельности и работают мотивы избегания, связаны со страхом наказания за невыполнение предъявленных требований.

Система управления стимулированием вырастает как бы из административно — правовых методов управления, но не заменяет их, т.к. стимулирование труда эффективно в том случае, если органы управления умеют добиваться того уровня, за который платят. По этому, главная цель стимулирование — не только побудить человека работать вообще, а заинтересовать его делать больше того, что обусловлено трудовыми отношениями.

На повышения эффективности труда персонала влияют и другие факторы: качества труда, дисциплина труда, культура, ценности предприятия. В рамках одной статьи трудно охватить все факторы и условия влияющие на эффективность работы персонала. Рассмотрение этих факторов и условий другая задача. Таким образом, повышения эффективности управления персоналом предприятия связана со множеством факторов и условий, их дальнейшее исследование позволит выработать стратегию экономического развитие в целом производство.

#### Литература:

1. Управление персоналом. Учебник. М.: ИНФРА-М, 2007.
2. Зайнутдинов, Ш. Н. Менеджмент. Учебник, Чулпан, 2011.
3. Программа по компетентному менеджменту. Т.: Торгово-промышленная палата, 2012.

## Создание холдингов — главная причина повышенного интереса к логистике в новейшей истории России

Федоров Владимир Анатольевич, кандидат экономических наук, доцент  
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (г. Санкт-Петербург)

Несмотря на то, что причины повышенного интереса к логистике в новейшей истории России исследуются многими отечественными и зарубежными авторами, этапы эволюции логистики до сих пор не получили достаточного освещения в научной литературе. Более того, в отечественной науке до настоящего времени отсутствует целостная теория структурного развития логистических систем управления. Зарубежные исследования в этой области чаще всего отражают опыт работы эффективно действующих промышленных предприятий в условиях рыночной экономики и могут рассматриваться только как некоторые ориентиры для организации управления материальными потоками в условиях переходной экономики.

Не требует доказательств, что отдельные предприятия, организации, фирмы, представляющие микро — уровень находятся в сфере регулирующего воздействия органов государственной власти. Действуя в рамках макро-поля, они стремятся адаптироваться к создающейся экономиче-

ской среде и использовать изменение ее условий для реализации собственных целей, удовлетворения собственных потребностей. Анализируя информацию о предполагаемых направлениях развития страны, о ситуации на мировых ранках, экономические субъекты, наряду с выдвинутыми предположениями о возможных изменениях во внешней сфере, прогнозируют варианты собственного поведения в будущем.

Процесс трансформации экономического содержания товарообменных операций в нашей стране проявляется во множестве институциональных преобразований в сфере торговли и материально-технического снабжения. Периодизацию таких трансформаций в хозяйстве нашей страны можно условно представить в виде нижеперечисленных этапов, каждый из которых определил зарождение новых социальных институтов и особым образом повлиял на систему материально-технического снабжения и экономическую логистику в целом:

1. Дореволюционный этап (вторая половина XIX века — начало XX века). С отменой крепостного права и проведением экономических реформ 1860-х годов оживились все области хозяйственной жизни.

2. Период революции 1917 года и Гражданской войны (1917—1920 гг.). Национализацией банков, крупных промышленных и транспортных предприятий, внешней и внутренней торговли, инфраструктуры оптовой торговли. Гражданская война вынудила подчинить промышленное и сельскохозяйственное производство военной экономике.

3. Восстановление разрушенного народного хозяйства на новой экономической основе. Переход к новой экономической политике (1920—1932 гг.). Оживление экономической жизни. Отработка методов планирования на макроуровне. ГОЭЛРО.

4. Индустриализация страны и тракторизация сельского хозяйства (1932—1940 гг.). Создание новых индустриальных отраслей. Переход к системе плановой экономики. Мобилизационный тип развития хозяйства. Формируется внутриотраслевая система снабжения и сбыта.

5. Великая Отечественная война (1941—1945 гг.). Перевод мирной экономики на принципы военного хозяйства. Формирование системы военной экономики.

6. Послевоенное восстановление народного хозяйства (1948—1957 гг.). Создание научно-технической базы атомной и космической промышленности. Организация материально-технического снабжения через Госснаб СССР, Госплан СССР.

7. Начало реформирования плановой экономики. Косыгинские реформы. Повышение роли стоимостных, товарно-денежных отношений (1965—1980 гг.).

8. Перестройка (1986—1990 гг.). Внедрение института частной собственности. Формальный переход к рыночной экономике (1990—1993 гг.). Экономический романтизм реформ на базе советского хозяйственного механизма.

9. Столкновение с глобализацией (1993—1998 гг.). Проникновение на внутренний рынок транснациональных монополий.

10. Затяжной системный кризис и его преодоление (1998-по настоящее время.).

Анализируя период новой и новейшей истории развития нашей страны необходимо отметить, что в период империализма Россия вступила почти одновременно с такими капиталистическими странами, как Англия, США, Германии, Франция, Япония. В доимпериалистический период, когда господствовали свободная конкуренция между отдельными капиталистами, происходило укрупнение заводов и фабрик, шла концентрация промышленности. Производство различных товаров сосредотачивалось на крупных предприятиях, а мелкие и средние предприятия разорялись, поглощались более крупными. В целях выгодных условий сбыта своих товаров и получения высоких прибылей владельцы крупных заводов

вступили между собой в соглашения. В результате таких соглашений создавались монополии (объединения) капиталистов.

Империализм — это такая стадия развития капитализма, при которой господство отдельных капиталистов сменяется господством капиталистических монополий в форме синдикатов, трестов, картелей, концернов. В России и начале XX и было создано несколько крупных объединений капиталистов. Так, синдикат «Продамет» (объединение по продаже металла) контролировал сбыт 70% всей русской металлургической промышленности, «Продвагон» объединил производство в стране железнодорожных вагонов, «Продуголь» сосредоточил добычу и продажу угля в России. Па долю картеля «Нобельмазут» приходилось до 80% продажи керосина. Высокоразвитые формы капитализма переплетались с домонополистическими, а капиталистические отношения — с сильными пережитками крепостничества. Необходимо так же отметить, что важной особенностью России была значительная зависимость ее экономики от иностранного финансового капитала.

Для дальнейшего анализа главной причины повышенного интереса к логистике обратимся к определениям отдельных форм монополий.

*Синдикат* — форма монополии, при которой входящие в него предприятия объединяются только для *совместного сбыта* своих товаров.

*Трест* — форма монополии, при которой *и производство, и сбыт* товаров на предприятиях, входящих в данное объединение, подчинены одному управлению.

*Картель* — форма монополии, при которой предприниматели, входящие в нее, договариваются о *разделе рынка сбыта* товаров, размерах сбыта и единых ценах.

*Концерн* — форма монополии, при которой формально предприятия различных отраслей остаются самостоятельными, но *работают под руководством финансовой группы* (банка).

Обобщая определения вышеперечисленных монополий можно констатировать, *что все они создаются для интеграции производства или сбыта товаров.*

К аналогичным результатам можно прийти при обобщении многочисленных определений логистики, согласно которым логистика характеризуется как «хозяйственная деятельность и наука управления движением сырья, материалов, готовой продукции, финансовых и других потоков с момента возникновения потребности в товаре, в том числе в виде услуг, до обеспечения этой потребности с минимальными суммарными издержками» [1].

Отвечает требованиям интеграции и главная идея логистики, которая заключается в том, чтобы все стадии производства (добыча сырья, получение материалов, изделий, изготовление конечной продукции), транспортировки и сбыта *рассматривать как единый и непрерывный процесс трансформации и движения продукта труда и связанной с ним информации.* Из чего следует, что причиной появления интереса к коммер-

ческой логистике и дальнейшем ее развитии, послужили интеграционные процессы в экономике, социальной и государственной жизни. Интеграция проявляется в сфере закупок, снабжения, производства, хранения, транспортировки, сбыта и приобретает в процессе эволюции целостный характер.

Взаимозависимость различных производственных и непроизводственных процессов еще более усилилась в настоящее время в связи с увеличением числа и масштабов современных предприятий, усложнением выпускаемой продукции и производимых услуг. Эти причины и обусловили превращение логистики из дисциплины, изучающей материально-техническое снабжение, в интегральную науку. Однако для современных условий хозяйствования характерным является то, что логистика в определенной мере утрачивает материальный характер, на первое место выходит ее организующая функция.

Однако есть и другие гипотезы повышенного интереса к логистике. Небесспорно, но по одной из версий, причиной повышенного интереса в мировой экономике к коммерческой логистике, явилась ликвидация колониальной системы в 60-х годах прошлого века, которая послужила толчком к появлению транснациональных компаний (ТНК). ТНК, в свою очередь стали формировать интернациональные производственные комплексы, включающие производство, реализацию, расчеты, кредитование.

По второй версии, основы коммерческой логистики были заложены в 1970 году американцами, созданием системы EDIFACT — электронной системы обмена информацией по финансам, маркетингу, транспортному обслуживанию.

Мировая экономика того периода характеризовалась растущей безработицей, понижением активности рынка. Политики допускали угрозу социального взрыва, который должен был повлечь за собой еще более серьезные последствия. Все это стало причиной для ускоренных разработок мер по стабилизации и улучшению положения в сфере экономики.

Ученые, предприниматели и экономисты обратились к логистике как к науке, координирующей сотрудничество материально-технического обеспечения, производства и распределения транспорта, рынка и коммуникационной инфраструктуру. Улучшение работы в сфере распределения, не требуя таких капитальных вложений, как, освоение выпуска нового товара оказалось в состоянии обеспечить высокую конкурентоспособность поставщика за счет снижения себестоимости и одновременно повышения надежности поставок. Денежные средства, вложенные в сферу распределения, стали влиять на положение поставщика на рынке гораздо сильнее, чем те же средства, вложенные в сферу производства. В логистически организованных материалопроводящих цепях себестоимость товара, доставляемого конечному потребителю, оказалась ниже себестоимости того же товара, прошедшего по традиционному пути. Появляющаяся разница обеспечивала участникам конкурентные преимущества, зависящие

не от величины капитальных вложений, а от умения правильно организовать логистический процесс. Кроме того одним из ключевых факторов стремительной экспансии логистики в западный бизнес явилось возникновение концепции общих затрат в физическом распределении. Смысл этой концепции заключался в том, что можно так перегруппировать затраты в дистрибуции, что общий уровень затрат на продвижение товаров от производителя к потребителю уменьшится. Концепция общих затрат явилась базисом для развития методологии принятия логистических решений.

Период с 1980-х до середины 1990-х годов характеризуется стремительным развитием современных маркетинговой и интегральной концепций логистики в индустриальных странах Запада. Определяющей идеей развития логистики в это время была максимальная интеграция логистических функций фирмы и ее логистических партнеров в так называемой полной логистической цепи: «закупки — производство — дистрибуция — продажи» для достижения конечной цели бизнеса с минимальными затратами. В рассматриваемый период произошли существенные изменения в мировой экономике, которые объясняют феномен логистического «взлета». Основными из них являются следующие:

1. революция в информационных технологиях;
2. глобализация рынка;
3. повсеместное распространение философии всеобщего управления качеством;
4. рост партнерства и стратегических союзов.

Развитие интеграции мировой экономики и глобализация бизнеса способствовали созданию международных логистических систем. Крупные западные фирмы стремились развивать глобальные стратегии, то есть производить продукцию для мирового рынка и в тех местах, где можно было найти наиболее дешевые сырье, компоненты, трудовые ресурсы. На международной арене логистическая деятельность стала более комплексной, а такие проблемы, как размещение производства и центров дистрибуции, выбор видов транспорта, типов сервиса, методов управления запасами, проектирование адекватных коммуникационных и информационных систем, потребовали новых навыков логистического менеджмента. С начала 1990-х годов стали активно разрабатываться и внедряться международные программы и проекты, в которых логистике отводилась ведущая роль.

Однако ни одна из вышеперечисленных версий не является определяющей для России, поскольку в тот период у нее не было ни колоний, ни необходимости использования электронной системы обмена информацией по финансам, маркетингу, транспортному обслуживанию. Перед страной в тот период стояли другие задачи, связанные с проведением рыночных реформ, реформированием предприятий и созданием оптимального взаимодействия макро — и микроэкономических процессов. В Концепции реформирования предприятий и иных коммерческих организаций, утвержденной постановлением

Правительства РФ от 30 октября 1997 г. № 1373, в тот период отмечалось, что усилия органов государственной власти в ходе экономической реформы были направлены на проведение рыночной макроэкономической политики.

В реформировании плановой экономики нашей страны можно выделить четыре этапа перераспределения прав собственности:

1. 1988—1991 годы — период скрытой приватизации, когда директора государственных предприятий создавали кооперативы, которые позволяли перенаправлять сбытовые и финансовые потоки и получать выгоду от использования активов, формально принадлежавших не им, а государству. К началу массовой приватизации государство фактически уже не владело тем, что собиралось приватизировать.

2. 1992—1995 годы — период ваучерной приватизации, в результате которой фактические собственники, так называемые инсайдеры (директорат и трудовые коллективы), получили юридические права собственности.

3. 1996—1997 годы — залоговые аукционы, в результате которых были приватизированы крупнейшие сырьевые предприятия в пользу небольшого числа групп, приближенных к исполнительной власти. В результате начали быстро формироваться крупные интегрированные бизнес-группы.

4. 1998 — по настоящее время можно определить, как четвертый этап перераспределения прав собственности на основные активы российской экономики. Стали создаваться интегрированные вертикальные или отраслевые холдинги, целью является объединение всей цепочки от добычи сырья до отгрузки конечной продукции Региональная исполнительная власть, практически не контролируемая из центра, стремится к созданию «губернаторской экономики», то есть перевести под свой контроль основные предприятия региона, вытесняя внешних кредиторов или акционеров, а также несговорчивых директоров.

Холдинговая компания (холдинг) — это система коммерческих организаций, которая включает в себя «управляющую компанию», владеющую контрольными пакетами акций и (или) паями дочерних компаний, и дочерние компании. Управляющая компания может выполнять не только управленческие, но и производственные функции. Дочерним признаётся хозяйственное общество, действия которого определяются другим (основным) хозяйственным обществом или товариществом. Либо в силу преобладающего участия в уставном капитале, либо в соответствии с заключённым между ними договором, либо иным образом (п. 1 ст. 105 ГК; п. 2 ст. 6 Закона об акционерных обществах).

Холдинговые компании могут создаваться посредством последовательного присоединения или получения контроля над компаниями, которые объединены одним видом бизнеса (машиностроение, пищевая промышленность, сельское хозяйство). Это так называемая «горизонтальная интеграция». Основная цель таких холдингов — завоевание новых секторов рынка.

Второй путь образования холдинговых компаний — это объединение предприятий единого технологического цикла (от сырья до готовой продукции). Это так называемая «вертикальная интеграция». Главной целью такого объединения является снижение общих издержек, достижение ценовой стабильности, повышение стоимости компании.

Холдинговые компании могут создаваться и путем последовательного создания предприятий и последующего их присоединения к группе. Именно так действовал «стальной король» Эндрю Карнеги. Только после того, как созданное им предприятие доказывало свою эффективность, он включал его (тем или иным способом) в свою группу. Такая политика позволяла ему избежать потерь при неэффективной работе или банкротстве нового предприятия.

Эффективность макросистемы определяется показателями эффективности нижележащих уровней иерархии. Выпуск продукции осуществляет микросистема, а остальные уровни иерархии создают условия, стимулирующие этот выпуск. В рамках своей практической деятельности каждое предприятие замыкается только на выполнении собственных операций. Однако, во внешних взаимодействиях, предприятия возникают нестыковки, в том числе в форме рассогласования мощностей, которые мешают продвижению материального потока и повышают затраты на содержание запасов. Межфирменная интегрированная логистика способствует устранению узких мест и делает всю цепь поставок более совершенной.

Фирмы, ведущие глобальную деятельность, уже давно пользуются логистическими услугами третьей стороны, или контрактными услугами. Причиной тому являются как сложности глобальных логистических операций, так и различные трудности управления системами распределения в разных государствах. В России становление института логистических операторов связано с появлением новых организационных структур разного типа, оказывающих посреднические услуги в сфере логистики. Эти структуры выполняют отдельные операции или комплекс логистических функций, связанных с пространственным перемещением материальных потоков. Отечественный рынок логистических услуг узко специализирован. Он состоит из трёх неодинаково развитых сегментов. Большая его часть (около 80%) представлена посредническими компаниями, оказывающими услуги по доставке и экспедированию грузов. Сегмент складских услуг составляет около 15% от общей доли рынка; услуги комплексного и многофункционального характера предоставляют только 5% специализированных посреднических компаний. Инфраструктура поставщиков этих услуг также ориентирована на узкую специализацию отечественного рынка логистических услуг [2]. Необходимо отметить, что компания, перепоручая свою логистическую деятельность посреднику, теряет контроль над значительной частью бизнес-процессов. Так, если посредник выполняет все логистические функции (планирует, транспортирует, складировать, проводит предпродажную подготовку, тамо-

женную очистку грузов и другую работу), то заказчик этих услуг может, превращаясь в лишнее звено в системе поставок. Российская практика свидетельствует, что проблема передачи *всех логистических функций* в руки сторонних организаций как необходимость, пока не стоит.

На рынке логистических услуг действуют компании двух типов: располагающие собственными материальными активами (транспортными средствами, складскими помещениями, оборудованием для сортировки и хранения грузов и т.п.), и не располагающие собственными материальными активами (выступают посредником между грузоотправителем и компаниями с собственными активами). На российском рынке логистических услуг больше посредников, которые располагают реальными активами для обслуживания товарных потоков.

Холдинговые компании могут создаваться и путем консолидации фирм-поставщиков логистических услуг. Более крупные посреднические компании располагают большими возможностями для расширения ассортимента услуг в рамках единой системы, охватывающей разные страны. Консолидация способствует экономии на масштабах деятельности, что ведёт к удешевлению стоимости предоставляемых потребителю логистических услуг.

Среди основных причин слияния логистических компаний можно назвать следующие:

1. Новый транснациональный игрок выходит на рынок, где он не представлен. Цель сделки — закрепиться в новом регионе. Этому игроку нужно сразу получить клиентскую базу, сеть региональных офисов, потом поставить свою ERP систему и изменить бизнес-процессы компании в соответствии со своими стандартами.

2. Крупный игрок покупает мелкого игрока, чтобы получить его активы, компетенции, клиентскую базу и региональную сеть. Как правило, это делается с целью получения новой компетенции. Альтернативой может быть переманивание группы сотрудников у другой компании. Это дешевле, но бизнес все равно нужно отстраивать заново.

3. Инфраструктурный игрок покупает логистического оператора или транспортную компанию. Цель приобретения — получение дополнительных основных средств и компетенций в профильный бизнес, когда есть намерение заняться таким бизнесом.

4. Чистое слияние. Цель слияния: расширение видов деятельности (компетенций), клиентской базы, регионального покрытия и оптимизация структуры управления (чистка дублирующих функций, повышение эффективности процессов).

В кризис слияния становятся более активными. Сегодняшний кризис — многоступенчатый: это и мировые валютные изменения, это и российская специфика (цена на нефть, падение курса национальной валюты, санкции и так далее). В кризисах, применительно к отрасли логистики, происходит падение спроса на услуги, незаполненные складские площади (как у владельцев площадей, так и у их арендаторов, то есть фактически, появления вторичного рынка аренды), демпинговые цены конкурентов, избыточные, незагруженные мощности (вагоны, грузовики), избыточный персонал и затраты на него.

Таким образом, исходя из изложенного, можно сделать вывод, что создание холдингов, как производственных, так и логистических, является *главной* причиной повышенного интереса к логистике в новейшей истории России.

Литература:

1. Родников, А. Н. Логистика: Терминологический словарь. — М.: Экономика, 1995.
2. Афанасенко, И. Д., Борисова В. В. Коммерческая логистика: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения. — СПб.: Питер, 2012. — 352 с.

## Инвестиционная безопасность регионов России как подсистема экономической безопасности страны

Хиревич Эдита Юрьевна, студент;  
Швейцер Снежана Владимировна, студент  
Сибирский федеральный университет

*Статья посвящена актуальной проблеме обеспечения инвестиционной безопасности регионов России. Она является инструментом решения таких проблем как диспропорции в региональном развитии страны и изношенность основных фондов. Факторы инвестиционной безопасности делятся на позитивные (инвестиционный потенциал и привлекательность) и деструктивные (инвестиционные риски и угрозы). При оценке уровня инвестиционной безопасности используются индикаторы инвестиционных угроз, которые помогают определить уровень инвестиционной безопасности того или иного региона. На основе рейтинга инвестиционной привлекательности регионов ЦФО была проанализирована инвестиционная политика преуспевающих областей — Воронежская и Липецкая, а также дана общая характеристика деструктивных регионов ЦФО.*

**Ключевые слова:** национальная безопасность, инвестиционная безопасность, инвестиционный потенциал, индикаторы инвестиционных угроз, инвестиционная привлекательность, инвестиционная политика, инвестиции.

Обеспечение национальной безопасности страны является первоочередной задачей любого государства. Федеральный закон Российской Федерации от 28 декабря 2010 г. № 390-ФЗ «О безопасности» определяет национальную безопасность как состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз [1]. Концепцию национальной безопасности Российской Федерации составляет Совет Безопасности, основополагающей задачей которого является формирование стратегии экономической безопасности.

Указом Президента РФ от 12.05.2009 г. № 537 утверждена Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 г., в которой отмечено, что «успешную интеграцию России в глобальное экономическое пространство и международную систему разделения труда затрудняют низкие темпы перевода национальной экономики на инновационный путь развития». Однако переход на инновационный путь развития невозможен без высокой инвестиционной активности всех хозяйствующих субъектов. Таким образом, определено, что для обеспечения национальной безопасности необходимо формировать безопасность в инвестиционной сфере.

Инвестиционная безопасность является одной из составляющих экономической безопасности и определяет способы и методы предотвращения инвестиционных рисков и формирования благоприятного инвестиционного климата. Она также решает задачи, от которых зависят преодоление территориального дисбаланса экономического развития субъектов страны и обновление основного капитала, выступающего базисом инвестирования новаций и перехода к инновационной экономике. Таким образом, факторы инвестиционной безопасности, формируя предпосылки радикальной модернизации национальной экономики, выходят на первый план в системе экономической безопасности страны, а также занимают ключевое место в формировании долгосрочной инвестиционной политики.

В специальной литературе отсутствует единство мнений среди ученых по вопросу о классификации факторов инвестиционной безопасности. Однако самым распространенным является подход разделения их на позитивные факторы, повышающие инвестиционную безопасность, и деструктивные факторы, снижающие уровень инвестиционной безопасности.

К первым факторам относится, в частности, инвестиционный потенциал, то есть наличие производственных, трудовых, информационных, инновационных и финансовых ресурсов регионов. За период 2011–2013 гг. наблюдается рост производственного и трудового потенциалов на 23,6% и 0,58% соответственно. Однако рост стоимости основных фондов связан не с их приобретением, а прежде всего с ежегодной переоценкой. Данные

информационного и инновационного потенциалов показывают значительное снижение. Так, число научных организаций снизилось за исследуемый период на 5,3%, а число персонала, занятого научными разработками, — на 2,1%. Эти тенденции свидетельствуют о наличии проблемы в современном развитии России [2].

Ко второй группе факторов относится наличие угроз. Они возникают в сфере инвестирования заемных средств, обусловленной необходимостью воспроизводства и накопления основного капитала, где существуют специфические факторы и риски. Инвестиционные угрозы находят отражение, например, в высоких процентных ставках банковского кредита. Так, с целью снизить девальвационные и инфляционные риски в декабре 2014 года ЦБ РФ поднял ключевую ставку до 17%, что фактически привело к росту ставок кредитов под оборотные средства до 25–30%. Таким образом, чем меньше угроз в инвестиционной сфере, тем благоприятнее инвестиционный климат, способствующий повышению инвестиционной активности бизнеса и экономической безопасности страны.

Определение инвестиционной безопасности является очень сложной задачей, так как для предвидения, анализа и предупреждения инвестиционных угроз необходимо учесть различные факторы, а также дополнительные инвестиционные затраты. При оценке уровня инвестиционной безопасности используют индикаторы инвестиционных угроз — предельные показатели инвестиционной деятельности, отражающие воздействие экономических факторов. Как угрозу инвестиционной безопасности выделяют низкую инвестиционную активность, к индикаторам которой относят объем инвестиций в основной капитал на душу населения, руб.; отношение объема инвестиций к ВВП, %; объем инвестиций в основной капитал, % [3].

Относительно инвестиционной активности регионов необходимо отметить наличие существенных диспропорций в региональном развитии страны. На контрастность социально-политического и экономического развития субъектов РФ оказывают серьезное влияние особенности региональных политик. Даже в рамках одного федерального округа прослеживается неравномерность социально-экономического развития российских территорий, что создает серьезную проблему для обеспечения одинаково высокого уровня качества жизни населения в регионах. В частности, это касается и привлечения инвестиций в основной капитал.

Основываясь на данных анализа темпов роста инвестиций в основной капитал федеральных округов Российской Федерации за период 2002–2013 гг. [4], можно сделать следующие выводы. Наблюдается большой разрыв в уровне экономического развития между Центральным федеральным округом и другими федеральными округами.

Таким образом, Центральный федеральный округ (ЦФО) является центром инвестиционной привлекательности страны и занимает первое место в России по доле инвестиций в основной капитал, которая на протяжении всего исследуемого периода составляет 24–27%.

С момента своего образования ЦФО стал одним из наиболее благополучных, с точки зрения социально-экономического развития, макрорегионов России. Однако в рамках самого Центрального федерального округа последовательно прослеживается межрегиональная контрастность в развитии областей. По большому счету, в Центральном федеральном округе успешно развиваются только 3–4 региона. В остальных случаях прослеживаются либо разнонаправленные тренды развития, либо доминирование проблемных зон в социально-экономическом развитии регионов. В связи с этим нами был проведен анализ темпов роста инвестиций в основной капитал регионов ЦФО за период 2002–2013 гг. [4].

Аналитические данные показали, что на протяжении исследуемого периода в целом происходит увеличение объемов инвестиций в основной капитал ЦФО. Однако, существует проблема территориальных диспропорций развития регионов округа. Так, на г. Москва и Московскую область приходится около 70% инвестиций ЦФО, в то время как Ивановская, Костромская и Орловская области характеризуются самыми низкими уровнями инвестиционной привлекательности в округе. Выделяется Воронежская область, которая с 2009 г. стабильно занимает 3 место по инвестициям в основной капитал в ЦФО. Она входит в число ведущих регионов России по темпам роста объема инвестиций. Аналогичные высокие темпы роста демонстрирует Липецкая область. Что свидетельствует о высоком уровне инвестиционной привлекательности областей и подтверждается рейтингом инвестиционной привлекательности регионов ЦФО, представленном в таблице 1.

Таблица 1. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов ЦФО в 2005, 2014 гг. [5]

2005 год	2014 год
Максимальный потенциал — минимальный риск (1А)	
	Г. Москва (1,10) Московская область (2,6)
Средний потенциал — минимальный риск (2А)	
	Белгородская область (17,8)
Пониженный потенциал — минимальный риск (3А1)	
	Воронежская область (19,3) Тульская область (35,12) Курская область (36,9) Липецкая область (40, 2) Тамбовская область (52,7)
Незначительный потенциал — минимальный риск (3А2)	
Высокий потенциал — умеренный риск (1В)	
Г. Москва (1,9) * Московская область (3,19)	
Средний потенциал — умеренный риск (2В)	
Пониженный потенциал — умеренный риск (3В1)	
Белгородская область (24,4) Воронежская область (25,42) Тульская область (31, 48) Липецкая область (34,2) Курская область (36,43) Ярославская область (37,7) Владимирская область (40,62) Калужская область (41,23) Тверская область (44,31)	Брянская область (43,53) Владимирская область (37,17) Ивановская область (57,57) Калужская область (31,14) Рязанская область (51,23) Смоленская область (46,42) Тверская область (45,54) Ярославская область (38,26)
Незначительный потенциал — умеренный риск (3В2)	
Смоленская область (52,50) Орловская область (58,15) Ивановская область (65,55) Костромская область (69,34) Тамбовская область (57,17)	Костромская область (73,59) Орловская область (62,52)
Максимальный потенциал — высокий риск (1С)	
Средний потенциал — высокий риск (2С)	
Пониженный потенциал — высокий риск (3С1)	
Брянская область (47,70)	
*В скобках указан ранг инвестиционного потенциала и ранг инвестиционного риска региона	

Таким образом, хотелось бы выделить такие регионы, как Воронежская и Липецкая области, которые из категории ЗВ1 перешли в категорию ЗА1. Данные регионы признаны экспертами регионального рейтингового агентства самыми инвестиционно привлекательными территориями ЦФО. Это объясняется тем, что указанные регионы улучшили свои позиции по ряду показателей, составляющих инвестиционный потенциал и инвестиционный риск.

Согласно данным об инвестиционном потенциале за 2005–2014 гг., Воронежская область улучшила практически все показатели за исследуемый период (самое значительное улучшение — с 32 позиции на 22 по показателю финансового потенциала), поднявшись на 19 ранг инвестиционного потенциала. Что касается Липецкой области, то здесь наблюдается снижение ранга инвестиционного потенциала до 40, но при этом значительно улучшены показатели потенциала трудового (с 47 до 37), институционального (с 50 до 41), инфраструктурного (с 14 до 8) [5].

Что касается инвестиционного риска за 2005–2014 гг., Воронежская область заняла 3 место и значительно улучшила все показатели, при чем, максимальное улучшение наблюдается по позициям экономического (с 70 до 16), криминального (с 67 до 5) и управленческого (с 83 до 5) рисков. Липецкая область занимает второе место по рангу инвестиционного риска, показатели которого показывают большую стабильность относительно показателей Воронежской области. Однако нельзя не отметить, что улучшились показатели законодательного (с 38 до 12), экономического (с 23 до 12), экологического (с 71 до 35) и управленческого (с 52 до 4) рисков [5].

Таких результатов выделенные области добились благодаря грамотной политике по формированию финансовых мер, способствующих повышению инвестиционной привлекательности регионов, а также разработке эффективной инвестиционной стратегии.

Так, Воронеж был признан экспертами самым инвестиционно привлекательным городом среди региональных столиц Центральной России. Объем инвестиций по итогам 2013 года превысил в Воронеже 51 млрд. рублей. Лидирующие позиции по инвестициям в основной капитал в разрезе видов экономической деятельности занимают воронежские предприятия транспорта и связи — 22,4 млрд. рублей, что составляет 43,8% от общего объема инвестиций. На втором месте находятся предприятия промышленного сектора экономики с показателем 9,1 млрд. рублей, или 17,8%. На данный момент в городе реализуются 42 инвестпроекта (количество инвестиционных проектов региона — 59) на сумму 37,9 млрд. рублей [6].

Вложение инвестиций в основной капитал осуществляется в Воронеже в основном за счет привлеченных средств (40,4 млрд. рублей), в структуре которых основную долю представляют бюджетные источники — 21 млрд. рублей; в том числе из федерального бюджета — 14,3 млрд. рублей. Объем банковских кредитов составил по итогам года 2,7 млрд. рублей. К основным иностранным инве-

сторам области относятся: Германия, Кипр, Нидерланды, Италия. Количество инвестиционных проектов иностранных компаний на территории Воронежской области составляет 17. На долю собственных средств в 2013 году пришлось 20,9%, что составило 10,7 млрд. рублей.

Для большей комфортности инвесторов в регионе совершенствуется нормативно-правовая база в отношении реализации инвестпроектов. В Воронежской области действует Совет по улучшению инвестиционного климата, Специализированная организация по привлечению инвестиций и работе с инвесторами. Применительно к городу Воронежу важнейшими стратегическими документами, определяющими его развитие, являются Стратегический план социально-экономического развития городского округа город Воронеж на период до 2020 года и Программа комплексного социально-экономического развития городского округа город Воронеж на 2014–2020 годы.

На территории региона формируются промышленно-производственные площадки для реализации инвестпроектов, транспортная и бизнес инфраструктура, создано четыре индустриальных парка, что способствует развитию конкуренции и привлекательности области для инвесторов. В аспекте Воронежа необходимо отметить, что город является не только одним из крупнейших промышленных, научных и культурных центров России, но и обладает развитой инфраструктурой учреждений образования и здравоохранения.

В Липецкой области текущее состояние инвестиционного климата характеризуется позитивной динамикой инвестиций в основной капитал (среднегодовой темп роста за 2000–2013 годы составил более 116%), которые на 2013 год составили 1010049,9 млн. руб. В 2013 году Липецкая область занимала 3 место по привлечению иностранных инвестиций среди субъектов Центрального Федерального округа. Иностранные вложения от прямых инвесторов направлены в предприятия, занимающиеся производством пищевых продуктов, включая напитки и табак — 67,4% всех прямых инвестиций, оптовой и розничной торговлей — 20,5%, сельским хозяйством, охотой и представлением услуг в этих областях — 7,1%. Прочие инвестиции поступили в основном в предприятия, занимающиеся металлургическим производством и производством готовых металлических изделий — 90,4% всех прочих вложений [7].

Рейтинговое агентство Fitch Ratings с 2009 года присваивает Липецкой области долгосрочные рейтинги в иностранной и национальной валюте на уровне «Стабильный». Это является показателем благополучия социально-экономической ситуации региона. Также Липецкая область первой в России получила национальный рейтинг международного агентства 5 «А+».

Это достигнуто наличием инвестиционного законодательства с широким спектром форм государственной поддержки, Нормативно-правовая база представлена государственной программой Липецкой области «Обеспечение инвестиционной привлекательности Липецкой



области на 2014–2020 гг».. Стратегической целью инвестиционной политики региона в условиях низкого ресурсного потенциала является привлечение инвестиций в промышленно-технологическую сферу, в производство новых продуктов с использованием инновационных технологий, развитие агропромышленного комплекса, туризма и рекреации. Ресурсное обеспечение реализации Государственной программы осуществляется за счет бюджетных ассигнований областного бюджета. Всего расходы областного бюджета на реализацию Государственной программы составляют 1065847,4 тыс. руб.

В области создана необходимая правовая база деятельности особых экономических зон и промышленных парков, при этом создана трехуровневая система, предлагающая инвестору выбор наилучших возможностей для размещения бизнеса: федеральная особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Липецк» (ОЭЗ ППТ «Липецк»), региональные особые экономические зоны, промышленные парки.

Для достижения цели и решения задач Государственной программы реализуются две подпрограммы: Подпрограмма 1 «Улучшение инвестиционного климата в Липецкой области» (объем средств за счет областного бюджета 265847,4 тыс. руб.); Подпрограмма 2 «Создание условий для эффективного функционирования особых экономических зон» (объем средств за счет областного бюджета 350000 тыс. руб.). В рамках Подпрограммы 2, строятся объекты инфраструктуры для функционирования особых экономических зон с целью большего привлечения отечественных и иностранных инвестиций. Оценка расходов федерального бюджета на финансирование объектов инфраструктуры ОЭЗ ППТ «Липецк» составляет 541760 тыс. руб., объем средств внебюджетных источников на строительство инженерной инфраструктуры — 12207350 тыс. руб. [7].

В рамках Государственной программы применяются следующие меры государственного регулирования:

- снижение налоговой ставки налога на прибыль организаций, подлежащего зачислению в областной бюджет, освобождение от уплаты налога на имущество и транспортного налога;
- предоставление государственных гарантий Липецкой области по займам и кредитам, направляемым на реализацию инвестиционных проектов;
- предоставление объектов залоговых фондов области и муниципальных образований для обеспечения

исполнения обязательств хозяйствующих субъектов, привлекающих заемные средства для реализации инвестиционных проектов на территории области.

Также область располагает развитой транспортной инфраструктурой и включает в себя автомобильные и железные дороги, авиалинии, дополняющие друг друга и взаимодействующие в перевозке грузов и пассажиров, которые органично интегрированы в транспортную систему Российской Федерации. По насыщенности автомобильными дорогами область входит в первую десятку регионов России.

Как уже говорилось выше, ЦФО характеризуется наличием регионов с неблагоприятным инвестиционным климатом, а также деиндустриальных регионов. Особенность сложившейся системы привлечения инвестиций таких областей заключается в том, что их инвестиционная политика опирается не на отраслевые приоритеты, а на единичных ключевых инвесторов, для привлечения которых существует масса барьеров. Самый высокий барьер, по мнению экспертов — коррупционная составляющая. Также негативным аспектом является то, что поддержки для развития инновационного малого бизнеса недостаточно, а инновационные проекты, как правило, не имеют промышленного характера [9].

Следовательно, регионам с неблагоприятным инвестиционным климатом необходимо пересмотреть направления инвестиционной политики с целью развития ключевых сфер экономики и привлечения в них достаточного потока инвестиций, что определяет развитие территорий в среднесрочной и долгосрочной перспективе. В связи с этим является целесообразным обратить особое внимание на опыт формирования инвестиционной политики и ее инструментов Воронежской и Липецкой областей, которые характеризуются развитой нормативно-правовой базой с широким спектром форм государственной поддержки. Благодаря этому отстающие регионы значительно улучшат свои позиции в рейтинге инвестиционной привлекательности за счет наращивания инвестиционного потенциала, а также ресурсов для устранения инвестиционных рисков. Данные меры также будут способствовать преодолению межрегионального контраста в уровне социально-экономического развития в ЦФО РФ. Так, станет возможным устранение диспропорции территориального развития России, в частности, значительного разрыва в объемах инвестиций в основной капитал регионов ЦФО РФ.

#### Литература:

1. О безопасности [Электронный ресурс]: федеральный закон Российской Федерации от 28 декабря 2010 г. N 390-ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». — Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Н. А. Сучкова, Е. Н. Грошилина. Инвестиционный потенциал России на современном этапе экономического развития [Электронный ресурс] / УДК 330.322 (470). — Режим доступа: [http://orelgiel.ru/docs/pdf/68\\_10\\_12\\_12.pdf](http://orelgiel.ru/docs/pdf/68_10_12_12.pdf)
3. Филатова, А. С. Инвестиционная безопасность РФ в современных условиях [Текст] / А. С. Филатова // Молодой ученый. — 2015. — № 1. — с. 304–307.
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.gks.ru>

5. Инвестиционная привлекательность России [Электронный ресурс] / РА Эксперт. — Режим доступа: <http://ra-expert.ru/ratings/regions/2013/att1/att1-4>
6. Сергей Маргелов. В какие города ЦФО идут инвестиции? [Электронный ресурс] / Региональное деловое издательство Экономика и жизнь. Черноземье — Режим доступа: <http://www.eizh.ru/articles/analitika/v-kakie-goroda-tsfo-idut-investitsii/>
7. Администрация Липецкой области Постановление от 11 октября 2013 года N 458 об утверждении государственной программы Липецкой области «Обеспечение инвестиционной привлекательности Липецкой области»
8. Елена Селиванова. Успешные и проблемные зоны экономического развития регионов ЦФО. [Электронный ресурс] / Экономика и жизнь. Русь. — 22.03.2014. — Режим доступа: <http://riagus.ru/articles/analitika/uspeshnye-i-problemnye-zony-ekonomicheskogo-razvitiya-regionov-tsfo/>
9. Смирнов, А. И., Кацки Д. Е., Руйга И. Р. Механизм активизации инвестиционной деятельности в регионе: монография. — Новосибирск: ЦНПС, 2009.

## **Система управления социально-экономическими процессами на территории Чеченской Республики**

Чажаев Муслим Ибрагимович, кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой;  
Эскиев Муса Абубакарович, ассистент, соискатель;  
Ялмаев Рустам Алиевич, кандидат экономических наук, доцент  
Чеченский государственный университет

**А**нализ социально-экономических процессов и проблем развития Чеченской Республики, а также разработку и реализацию прогнозов социально-экономического развития Чеченской Республики координирует Министерство экономического, территориального развития и торговли Чеченской Республики с разветвленной структурой подразделений, входящих в его состав.

Министерство экономического, территориального развития и торговли Чеченской Республики образовано в соответствии с указом Главы Чеченской Республики от 16 сентября 2013 года № 166 «Об изменениях в структуре органов исполнительной власти Чеченской Республики и в составе Правительства Чеченской Республики» путем переименования Министерства экономического развития и торговли Чеченской Республики в Министерство экономического, территориального развития и торговли Чеченской Республики и является органом исполнительной власти Чеченской Республики, осуществляющим функции по участию в реализации единой государственной политики в сфере анализа и прогнозирования социально-экономического развития Чеченской Республики и муниципальных образований, развития предпринимательской деятельности, в том числе межрегиональной и внешнеэкономической деятельности, торговли, инвестиционной и инновационной деятельности, формирования государственных программ, оказания государственных услуг, исполнения государственных функций, мобилизационной подготовки экономики Чеченской Республики, потребительского рынка, организации мероприятий по проведению административной реформы в Чеченской Республике, строительства, промышленности строительных

материалов и строительной индустрии, оказания государственной поддержки социально ориентированным некоммерческим организациям.

Правовую основу деятельности Министерства составляют: Конституция Российской Федерации, международные договоры Российской Федерации, федеральные законы, нормативные правовые акты Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации, другие нормативные правовые акты Российской Федерации, Конституция Чеченской Республики, законы Чеченской Республики, нормативные правовые акты Главы Чеченской Республики и Правительства Чеченской Республики, а также Положение о Министерстве экономического, территориального развития и торговли Чеченской Республики.

Министерство осуществляет свою деятельность во взаимодействии с федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти Чеченской Республики, органами местного самоуправления муниципальных образований Чеченской Республики, подведомственными государственными предприятиями, организациями и учреждениями, общественными объединениями и иными организациями, образованными в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Министерство финансируется за счет средств республиканского бюджета, предусмотренных на содержание органов исполнительной власти Чеченской Республики.

Министерство является государственным заказчиком государственных программ, региональных программ территориального развития в области строительства, промышленности строительных материалов и строительной

индустрии, методического обеспечения в сфере анализа и прогнозирования социально-экономического развития Чеченской Республики и муниципальных образований, развития предпринимательской деятельности, в том числе среднего и малого бизнеса, межрегиональной и внешне-экономической деятельности, торговли, инвестиционной деятельности, формирования, реализации и анализа государственных программ и подпрограмм, мобилизационной подготовки экономики Чеченской Республики, потребительского рынка, организации мероприятий по проведению административной реформы в Чеченской Республике.

Положение в Министерстве и предельная численность работников аппарата Министерства утверждаются Правительством Чеченской Республики.

Основными целями и задачами Министерства являются:

1. Реализация и мониторинг единой государственной политики и исполнение государственных полномочий в сфере социально-экономического развития Чеченской Республики и муниципальных образований, строительства, промышленности строительных материалов и строительной индустрии.

2. Анализ и прогнозирование социально-экономического развития Чеченской Республики и муниципальных образований Чеченской Республики.

3. Организация разработки стратегии социально-экономического развития Чеченской Республики.

4. Организация и координация разработки программ социально-экономического развития Чеченской Республики.

5. Координация разработки и мониторинг реализации государственных программ и подпрограмм.

6. Организация мероприятий по осуществлению административной реформы в Чеченской Республике.

7. Координация работы в сфере регулирования внешнеэкономических и межрегиональных связей Чеченской Республики.

8. Участие в реализации государственной политики Российской Федерации в области регулирования торговой деятельности на территории Чеченской Республики.

9. Нормативное правовое обеспечение деятельности розничных рынков и ярмарок на территории Чеченской Республики в пределах компетенции Министерства.

Для достижения поставленных перед ним задач и целей Министерство осуществляет следующие полномочия и функции:

1. В области социально-экономического развития и торговли:

1) разработка с участием заинтересованных органов исполнительной власти Чеченской Республики прогнозов социально-экономического развития Чеченской Республики, отраслей и секторов экономики на краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный периоды;

2) обеспечение взаимодействия органов исполнительной власти Чеченской Республики, органов местного

самоуправления муниципальных образований Чеченской Республики и организаций, по вопросам социально-экономического развития муниципальных образований Чеченской Республики;

3) разработка с участием органов исполнительной власти Чеченской Республики и органов местного самоуправления муниципальных образований Чеченской Республики концепций, стратегий и программ социально-экономического развития муниципальных образований Чеченской Республики;

4) подготовка на основе анализа состояния экономики Чеченской Республики и тенденций ее социально-экономического развития, ежеквартальной аналитической информации о состоянии экономики; выявление диспропорций в ее развитии и определение путей их устранения; определение приоритетных направлений развития экономики и социальной сферы Чеченской Республики;

5) оказание муниципальным образованиям Чеченской Республики информационной и методической поддержки при подведении итогов их социально-экономического развития;

6) участие в разработке программ социально-экономического развития Чеченской Республики и осуществление мониторинга их реализации;

7) разработка сводного финансового баланса доходов и расходов Чеченской Республики;

8) осуществление координации и контроля за внешне-торговой деятельностью российских и иностранных лиц на территории Чеченской Республики;

9) принятие совместно с органами исполнительной власти Чеченской Республики мер по формированию и насыщению внутреннего потребительского рынка товарами, повышению конкурентоспособности отечественных товаров, поддержке товаропроизводителей Чеченской Республики;

10) участие в формировании республиканской концепции инновационного и научно-технического развития;

11) разработка с участием органов исполнительной власти Чеченской Республики предложений о развитии государственного сектора экономики Чеченской Республики, осуществление анализа и прогнозирования его развития;

12) осуществление координации деятельности органов исполнительной власти Чеченской Республики по привлечению в экономику Чеченской Республики инвестиций, а также проведение государственной экспертизы предложений в области инвестиционного сотрудничества;

13) участие в разработке и реализации республиканской социальной политики, включая вопросы государственной поддержки и развития отраслей социальной сферы, реформирования жилищного строительства и жилищно-коммунального хозяйства, политики в области доходов и потребления населения, пенсионного и других видов социального страхования, демографии, миграции, трудовых ресурсов, занятости населения, создания рабочих мест;

14) разработка предложений об основных направлениях деятельности в области социального развития Чеченской Республики, повышении уровня жизни и содействия занятости населения Чеченской Республики;

2. В области строительного комплекса и ценообразования:

1) участие в разработке схем территориального планирования муниципальных районов и городских округов, генеральных планов муниципальных поселений Чеченской Республики;

2) создание и актуализация информационной базы объектов капитального строительства, определение на основе ее анализа укрупненных показателей потребности объемов основных строительных материалов;

3) проведение маркетинговых и прогнозных исследований в целях содействия организациям и предприятиям строительной индустрии, промышленности строительных материалов и торговой деятельности в решении вопросов реализации приоритетных направлений и реформирования;

4) в области ценообразования:

– участие в разработке методологии и основных принципов ценообразования и сметного нормирования, внедрении и совершенствовании новой сметно-нормативной базы в строительстве;

– организация разработки и согласования нормативов в области сметного нормирования и ценообразования в сфере строительства на территории Чеченской Республики (территориальное сметное нормирование);

1) анализ состояния строительного и торгового рынка, информирование населения о его конъюнктуре, в том числе о стоимости строительных материалов, строительно-монтажных работ, и потребности в рабочей силе.

Министерство осуществляет свою деятельность в соответствии с действующим законодательством и Положением о министерстве.

Министерство возглавляет министр экономического, территориального развития и торговли Чеченской Республики (далее — министр), назначаемый на должность

и освобождаемый от должности Главой Чеченской Республики с согласия Парламента Чеченской Республики по представлению Председателя Правительства Чеченской Республики.

Первый заместитель министра назначается на должность и освобождается от должности Главой Чеченской Республики по представлению Председателя Правительства Чеченской Республики.

Заместители министра назначаются на должность и освобождаются от должности Председателем Правительства Чеченской Республики по представлению министра.

В своей деятельности министр подотчетен Главе Чеченской Республики, Правительству Чеченской Республики, руководствуется законами Российской Федерации и Чеченской Республики, указами и распоряжениями Президента Российской Федерации, постановлениями и распоряжениями Правительства Российской Федерации, указами и распоряжениями Главы Чеченской Республики, постановлениями и распоряжениями Правительства Чеченской Республики.

Сотрудники Министерства, за исключением технического персонала, являются государственными гражданскими служащими.

Структура и штатное расписание Министерства формируются с учетом задач и полномочий Министерства.

Для согласованного решения важнейших задач в установленной сфере деятельности в Министерстве образуется коллегия в составе министра (председатель коллегии), заместителей министра, входящих в нее по должности, а также руководителей структурных подразделений Министерства. В состав коллегии включаются также должностные лица Администрации Главы и Правительства Чеченской Республики и представители других органов исполнительной власти Чеченской Республики, организаций, а также ученые и специалисты.

Состав и численность коллегии Министерства утверждаются Правительством Чеченской Республики.

#### Литература:

1. Эскиев, М. А. Уянаева Х. Б. Гиш Б. А. Формирование институциональных условий конкурентоспособности регионов как основа социально-экономического развития субъекта РФ. ФГБОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В. М. Кокова» Актуальные проблемы региона на современном этапе развития г. Нальчик
2. Ялмаев, Р. А. Федеральные целевые программы в стратегии развития регионов. Материалы Научной сессии, г. Волгоград, 17–23 апреля, 2006 г. — Вып. 4: Мировая экономика и финансы/ВолГУ; редкол.: Б. Н. Сипливый (отв. ред) и др. — Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2006. — 390с.
3. Ялмаев, Р. А. Саидов З. А. Динамика и специфика развития торговли и сферы услуг в ЧР. Научный журнал факультета государственного управления «ФГУ Science» № 3, 2014
4. Эскиев, М. А. Социально-Экономическое развития Чеченской Республики ГГНТУ, Грозный, 2014
5. Эскиев, М. А. Чажаев М. И. Проблемы в сфере развития инновационной деятельности регионов России. Экономика и предпринимательство № 6 (ч.2) (59–2) 2015 г.

## Управленческие связи в системах информационного обеспечения государственного управления

Чажаев Муслим Ибрагимович, кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой;

Эскиев Муса Абубакарович, ассистент, соискатель;

Ялмаев Рустам Алиевич, кандидат экономических наук, доцент

Чеченский государственный университет

Между субъектами и объектами государственного управления могут устанавливаться информационные связи, представляющие собой достаточно сложные информационные коммуникативные системы, которые структурно отображают существующие сегодня взаимосвязанные совокупности внутри и вне управленческого органа. Организационное усовершенствование систем информационного обеспечения государственного управления находится в прямой зависимости от уровня и качества ИТ-систем. К большому сожалению, нередко информационные связи в государственных структурах являются запутанными и не упорядоченными, обладают формальным характером, дублируя уже имеющуюся информацию. Усовершенствование информационных связей прежде всего направлено на то, чтобы сделать их более гибкими, оптимальными и удобными в использовании. Они должны максимально отвечать уровню компетенции органа государственной власти, а также информационным интересам иных самоуправляемых образований, их элементов и подсистем и быть адаптированными к изменениям правовых условий регулирования. Управленческие связи в системах информационного обеспечения государственного управления реализуются посредством использования информационных каналов и обратной связи, формирующихся по принципу единой коммуникативной среды, которая включает в себя модемные, телекоммуникативные и прочие системы связи. Еще одним инструментом образования обратной связи выступают избирательные технологии, которые направлены, прежде всего, на информирование населения и формирование общественного мнения, а также вовлечение населения в государственные процессы.

Следующим элементом информационных государственных управленческих структур можно назвать информационные массивы или, другими словами — банки информации. Банк информации — это совокупность сведений, документов, фактов и различных данных. Чаще всего, они сосредотачиваются в службах, архивах, библиотеках делопроизводства, в информационных и поисковых системах, а также в других видах информационных ресурсов.

Так, информационные ресурсы — это организационная синтетическая форма представления официальной информации, основанная, прежде всего, на индивидуализации и концентрации документированной информации, имеющей функциональное назначение. Информационные ресурсы, которые собраны и хранятся в архивах, музеях,

библиотечных фондах, текущих делопроизводственных, а также научно-технических системах, выступают в роли источников накопления базы знаний и являются формой хранения информации определенного характера. Информационные государственные ресурсы представлены абсолютно различными информационными массивами, на основании деятельности местных, центральных и региональных органов власти. К таковым относятся ресурсы, которые создаются с целью обеспечения деятельности государственных органов власти, а также массивы сведений, которые создаются негосударственными учреждениями в интересах и по заказам государственных структур. В целом, социологические исследования касательно проводимых реформ и отношения к ним общества.

Для более эффективного информационного взаимодействия населения и государственных органов власти, достаточно значимыми являются информационные ресурсы в таких сферах: налоговая, статистическая, финансовая, уголовная, экологическая, демографическая, санитарно-эпидемиологическая и пр. Подобные ресурсы, которые наполняются специализированной информацией, формируются непосредственно Федеральной службой безопасности и службой Внешней разведки, МИД, МВД. Базой для полноценного формирования информационных ресурсов является информационно-аналитическая служба управления, различные информационно-справочные бюро, центры и службы и пр. Они располагают достаточно развитыми инфраструктурами, которые ориентированы на сбор актуальной информации по всей территории государства и последующую ее обработку в интересах региональных и федеральных государственных органов власти. Сюда могут входить структурные подразделения внутри и вне государственных органов управления. Они максимально обеспечивают проведение мониторинговой деятельности, сбор информации для разработок вариантов и моделей управленческих решений.

В процессах информационного обеспечения государственной власти немаловажная роль принадлежит информационным и аналитическим службам. Данная аналитическая деятельность является встроенной в процессы управления. Тут происходит решение кадровых, технических и организационных вопросов. Именно подобные аналитические службы обнаруживают и формируют информационные потребности руководства для дальнейшего управления. Именно от деятельности информационных и аналитических центров зависит максимально полный и точный охват функций, которые закрепляются за орга-

нами власти либо за отдельными сотрудниками, а также учет специфики кодирования информации, которые свойственны отдельным управленческим звеньям, виды и основания ответственности персонала аппарата за точность предоставленной информации и ее обработку. Особенно повышается роль разных видов экспертиз — правовой, криминалистической, макроэкономической, научно-технической, правовой и пр. Так, реализована идея более обширного привлечения профессионалов различных областей к деятельности и аналитической работе по усовершенствованию существующих управленческих решений.

К подобной аналитической деятельности, многие эксперты аналитических федеральных служб относят те процедуры и процессы интеллектуальной деятельности, которые, прежде всего, имеют творческие признаки и дают возможность разрабатывать новую информацию, а также обнаруживать определенные проблемы скрытого характера либо их нюансы, предлагать различные способы для их решения, возможно даже и нетрадиционные. Все это дает возможность минимизировать перебор управленческих решений, а также время на их принятие.

Все нынешние информационные и аналитические службы можно условно разделить на такие категории:

1. Служба первой категории. Данные службы занимают, в первую очередь, упорядочением различных информационных ресурсов и создают для этого наиболее соответствующие справочные базы данных.

2. Службы, входящие во вторую категорию разрабатывают и внедряют муниципальные и государственные информационные системы, используя базы данных статистики, прессы, информационно-коммуникативные технологические средства и оказывают помощь в процессе проведении кампаний избирательного характера.

3. Службы, которые относятся к третьей категории, занимаются разработкой экспериментальных и аналитических технологий, которые обслуживают кризисные и чрезвычайные ситуации, а также техногенные либо социогенные катастрофы.

Основными целями информационно-аналитических центров являются:

— Информационный и аналитический мониторинг криминальной, экономической, социальной, экологической, политической ситуации в регионах и в государстве в целом;

— Диагностика, анализ, прогнозирование и моделирование управленческих процессов;

— поиск и выявление проблемных сфер в области регионального и федерального управления, а также поиск наиболее оптимальных способов для их разрешения;

— экспертиза наиболее важных управленческих решений;

— разработка на основании имеющейся информации, альтернатив управляющих решений для лиц, принимающих решения, а также обоснование таких альтернатив;

— прогнозирование, аналитические обзоры и ретроспективные справки.

Использование ИТ-технологий на федеративном уровне, связано, прежде всего, с решением проблем компьютеризации и информатизации учреждений, а также с обеспечением доступа населения и бизнес структур к государственной информации. В этом случае, они выполняют важную информационную, управляющую и трансформационную функцию. Информационные технологии связаны с качественной стороной применения информационных ресурсов и максимально способствуют качеству принимаемых управленческих решений. ИТ-технологии управленческих процессов — это автоматизированная поддержка управленческих технологий, которая включает в себя базы данных, информационные потоки, оценку и принятие решений, алгоритмы поиска.

В государственных органах управления и власти сегодня происходят значительные изменения в обработке управленческой информации. Вводятся автоматизированные технологии, касающиеся экспертизы и аналитических процедур. Внедряются инновационные системы связи на общенациональном уровне. Происходит разработка корпоративных информационных систем, ведомственных систем ограниченного доступа и закрытого типа. Максимально эффективно происходит развитие информационно-аналитических систем в администрациях субъектов РФ, которые инициированы конкретными управлениями Администрации Президента и соответствующими аналитическими службами Совета Федерации и Госдумы РФ. Информационные технологии являются немаловажным фактором, оказывающим влияние на повышение эффективности управления абсолютно в каждой сфере общественной деятельности.

#### Литература:

1. Эскиев, М. А. Уянаева Х. Б. Гиш Б. А. Формирование институциональных условий конкурентоспособности регионов как основа социально-экономического развития субъекта РФ. ФГБОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В. М. Кокова» Актуальные проблемы региона на современном этапе развития г. Нальчик
2. Ялмаев, Р. А. Федеральные целевые программы в стратегии развития регионов. Материалы Научной сессии, г. Волгоград, 17–23 апреля, 2006 г. — Вып. 4: Мировая экономика и финансы/ВолГУ; редкол.: Б. Н. Сиплиный (отв. ред) и др. — Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2006. — 390с.
3. Эскиев, М. А. Социально-Экономическое развития Чеченской Республики ГГНТУ, Грозный, 2014
4. Эскиев, М. А. Чажаев М. И. Проблемы в сфере развития инновационной деятельности регионов России. Экономика и предпринимательство № 6 (ч.2) (59–2) 2015 г.

5. Чажаев, М. И. Эскиев М. А. Современные проблемы государственного управления. Современные проблемы науки и образования
6. Эскиев, М. А. Чажаев М. И. Приоритеты социально-экономического развития горных территорий Чеченской Республики. Современные проблемы науки и образования

## Проблемы информационно-коммуникационного потенциала современного государственного управления

Чажаев Муслим Ибрагимович, кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой;

Эскиев Муса Абубакарович, ассистент, соискатель;

Ялмаев Рустам Алиевич, кандидат экономических наук, доцент

Чеченский государственный университет

На сегодняшний день, наиболее активно и динамично происходит развитие технологий управления налоговой, бюджетной систем и технологий государственно-информационных порталов, которые реализуют взаимодействие органов управления и граждан посредством использования компьютерных сетей, электронного документооборота, технологий накопления информации в единую государственную базу данных, технологий информационных муниципальных систем, а также информационных систем коммунальной и жилищной сферы (в направлении внедрения единого расчетно-кассового центра), гео-информационных систем (основное направление — образование городских и земельных кадастров).

Разработка и внедрение ИТ-технологий в государственные и муниципальные сферы управления — стратегически важная задача.

Специалистами отмечены такие проблемы, существующие в современном российском информационном обществе:

- полное отсутствие какой-либо ориентации создаваемых государственными органами информационных ресурсов на массовое обслуживание населения информацией, касающейся вопросов, связанных с деятельностью данных органов;
- полное отсутствие законодательного механизма по регулированию правовых отношений в сфере государственно-информационных ресурсов;
- полное отсутствие координации образования федеральными и региональными государственными органами власти информационных фондов, а также баз данных о юридических и физических лицах, а также о правовых отношениях между данными лицами. Это негативно сказывается на актуальности и полноте данных ресурсов, приводя существенному дублированию работ, касающихся их разработки и внедрения;
- недооценка экономической значимости образованных информационных государственных ресурсов. Как следствие этого — неполнота, а чаще всего и полное отсутствие надлежащего бухгалтерского учета данных

ресурсов на предприятиях и в учреждениях. Полного реестра внедренных и действующих в государстве информационных государственных ресурсов пока не существует.

Решение вышеперечисленных проблем требует разработки согласованных общегосударственных решений в сфере управления информационными государственными ресурсами на основании четко сформулированной информационной государственной политики.

Ниже приведены все государственные функции в сфере управления информационными государственными ресурсами:

- разработка производных и первичных информационных продуктов и массивов, требуемых для выполнения всего перечня задач, касающихся государственного управления и воплощения конституционных гражданских прав для доступа к информации;
- защита и надежная охрана информационных государственных ресурсов;
- эффективное применение информационных ресурсов в рабочей деятельности, проводимой государственными учреждениями и органами власти;
- обеспечение гражданам и организациям свободного доступа к необходимым информационным ресурсам в соответствии с содержанием Конституции и действующего законодательства РФ.

В соответствии с общей структурой управления государством, можно отметить такие уровни управления государственными ИТ-ресурсами:

- региональный уровень;
- федеральный уровень;
- локальный уровень.

Системы ИТ-обеспечения государственных органов власти и управления можно разделить на такие основные виды:

- федеральная система ИТ-обеспечения;
- система ИТ-обеспечения, которая находится в совместном владении Российской Федерации, местных органов и субъектов РФ;
- система ИТ-обеспечения субъектов РФ;

– негосударственная система, используемая с целью предоставления информационных услуг государственным органам управления и власти.

Создаются они на федеральном уровне для решению федеральных государственных органов управления и власти. Системы совместного владения — по решению органов управления и власти субъектов РФ, систем информационного обеспечения субъектов РФ — на основании принятых решений органами управления и власти данных субъектов.

Самые актуальные направления информатизации государственных органов управления и власти:

1. Внедрение технологии «электронного правительства»

«Электронное правительство» — принципиально новая система внешних и внутренних отношений государственных учреждений на основании применения возможностей, которые предоставляет сеть Интернет, телекоммуникационных и информационных технологий с целью максимальной оптимизации предоставляемых услуг, а также повышения степени участия населения в различных вопросах, касающихся государственного управления и усовершенствования различных процессов внутреннего характера.

В инфраструктуру электронного правительства входят интегрированные информационные государственные ресурсы в комплексе с развитой системой информационных служб, которые обеспечивают гражданам полностью регламентированный доступ к данным ресурсам.

Внедрение концепции электронного правительства подразумевает решение задач следующего характера.

1. Разработка и внедрение официальных интернет-сайтов, а также наполнение их официальной актуальной информацией. К обязательной информации следует относить (исходя из содержания аналогичных сайтов других государств) справочная, контактная и общая информация государственных учреждений, статистические данные, сообщения о важных событиях в государстве, нормативные акты и законы, правительственные отчеты, не засекреченное содержимое, находящееся в государственных архивах.

2. Разработка интерактивных служб, которые дают возможность упростить различные процедуры взаимодействия государственных органов с населением, а также обеспечить максимально удобные и комфортные условия для обращения в госучреждения. В числе таких служб, которые развиваются во многих государствах, можно выделить оплату счетов, разработку и подачу налоговых деклараций, подачу заявлений, торговые электронные площадки для осуществления государственных закупок.

3. Разработка эффективной системы обратной связи с населением. Сюда можно включить электронные почтовые ящики, созданные с целью принятия обращений от населения, а также закрытые и открытые форумы, системы соцопросов и голосования.

Наиболее первоочередной задачей в сфере информатизации госуправления является создание межве-

домственной структуры взаимодействия. С этой связью, исходя из содержания ФЦП «Электронной России» и проводится разработка и внедрение единой государственной системы передачи данных и управления (ЕГСУПД). Данная аббревиатура ЕГСУПД подразумевает межведомственную систему по сбору, хранению, анализу и распространению экономической, финансовой, хозяйственной и иной социально-значимой информации на основе проведения единой технической политики и достаточно строго регламентированного информационного взаимодействия. Она выступает в роли ключевого элемента электронного правительства в РФ.

Федеральные ведомства выстраивают свои информационные системы изолированно и независимо друг от друга, ориентируясь, прежде всего, на личные потребности (так наз. вертикальная интеграция). Данный подход обеспечивает защищенность всех данных систем, но, в свою очередь, делает проблематичным образование межведомственного взаимодействия (горизонтального) на любых уровнях административно-территориального государственного устройства (округ, федерация, район, регион). При этом происходит некоторое распыление большого размера материально-финансовых средств, проводится многократный ввод и процессы обработки дублирующейся информации.

Все ведомственные ИС являются изолированными от сетей общественных связей и не предусматривают конкретного информационного взаимодействия с организациями, населением и государством. К тому же, ведомства не обладают достаточным количеством ресурсов для надлежащего технического сопровождения и полноценного развития собственных ИС. Существующий недостаток финансирования заставляет разработчиков региональных ИС применять простейшие технологии, что негативно сказывается на их производительности, защищенности и масштабах.

Содержание ЕГСУПД и его техническое обслуживание должно проводиться централизованно с использованием финансирования из федерального бюджета. В таком случае, для ведомств и министерств, как и для территориальных администраций отпадет необходимость выстраивать собственные сети телекоммуникационного назначения, поддерживать их в работоспособном состоянии, обрабатывать различные вопросы, касающиеся информационного обмена с аналогичными структурами, что способно существенно сэкономить время, деньги и иные ресурсы.

ЕГСУПД, являясь единой информационно-коммуникационной инфраструктурой, предоставляет абсолютно для каждого участника взаимодействия перечень стандартных, типичных сетевых сервисов и услуг. Среди них такие: частные виртуальные сети для возможности безопасной передачи данных, услуги электронной почты, межведомственная и внутренняя телефонная и факсимильная связь, потоковые аудио и видеовещание, и иные мультимедийные услуги, которые обеспечивают работу совре-



менных инновационных приложений, к примеру таких, как телемедицина и дистанционное обучение.

2. Информатизация регионов страны. В данном случае, заключаются соглашения, касающиеся сотрудничества Минтранса и связи РФ с региональными администрациями и подключение администраций МО к компьютерным сетям.

Самыми популярными и востребованными направлениями автоматизации в регионах выступают такие:

- внедрение БД по земельным ресурсам;
- образование БД по недвижимым объектам;
- разработка БД различной документации.

Достаточно активно в регионах действует процесс по перемещению всей тяжести деятельности, связанной с информатизацией с региональных уровней на муниципальные. Данный процесс вполне объясним, так как практически все ИТ-ресурсы разрабатываются именно на муниципальных уровнях и только после разработки применяются и на федеральных и на региональных уровнях.

Самыми острыми проблемами в региональной информатизации являются:

- полное либо частичное отсутствие единого государственного подхода при использовании ИТ-ресурсов государственными органами управления и власти любого уровня;
- полное отсутствие единой системы регистров, классификаторов кадастров;
- неоправданно повышенные требования, касающиеся закрытия информации;
- присутствие несовместимости информационных ресурсов;

Литература:

1. Эскиев, М. А. Уянаева Х. Б. Гиш Б. А. Формирование институциональных условий конкурентоспособности регионов как основа социально-экономического развития субъекта РФ. ФГБОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В. М. Кокова» Актуальные проблемы региона на современном этапе развития г. Нальчик
2. Ялмаев, Р. А. Федеральные целевые программы в стратегии развития регионов. Материалы Научной сессии, г. Волгоград, 17–23 апреля, 2006 г. — Вып. 4: Мировая экономика и финансы/ВолГУ; редкол.: Б. Н. Сиплиный (отв. ред) и др. — Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2006. — 390с.
3. Ялмаев, Р. А. Саидов З. А. Динамика и специфика развития торговли и сферы услуг в ЧР. Научный журнал факультета госуправления «ФГУ Science» № 3, 2014
4. Эскиев, М. А. Социально-Экономическое развития Чеченской Республики ГГНТУ, Грозный, 2014
5. Эскиев, М. А. Чажаев М. И. Проблемы в сфере развития инновационной деятельности регионов России. Экономика и предпринимательство № 6 (ч.2) (59–2) 2015 г.
6. Чажаев, М. И. Эскиев М. А. Современные проблемы государственного управления. Современные проблемы науки и образования
7. Эскиев, М. А. Чажаев М. И. Приоритеты социально-экономического развития горных территорий Чеченской Республики. Современные проблемы науки и образования

– повышенная стоимость программных и технических средств, а также доступа к ИТ-системам;

– недостаточность методического и правового обеспечения информатизации регионов;

– наличие проблем и нерешенных вопросов, касающихся информационного взаимодействия между населением, хозяйствующими субъектами и государственными и муниципальными органами власти.

3. Разработка автоматизированной системы «Государственного регистра населения» (сокр. АС ГРН) Полное отсутствие единой эффективной базы данных по населению, как правило приводит к сложностям в сборе налогов и к необоснованным выплатам разного рода пособий, затратам на социальные и демографические исследования, а также к неоправданным трудностям в процессе обслуживании граждан в учреждениях госвласти и в органах местного самоуправления.

4. Внедрение эффективной электронной системы государственных закупок на основании технологий электронно-цифровой подписи. Повышение размера информационных потоков между поставщиками и государственными заказчиками приводит, как правило, к необходимости образования электронной системы для обеспечения государственных закупок. В нынешних условиях применение традиционных способов взаимодействия участников чаще всего приводит к потере информации, что негативно отображается на сроках и качестве выполнения государственного заказа.

5. Разработка ИТ-систем для возможности предоставления гарантированного пакета электронных услуг населению и деловым кругам. Проводится развитие ИТ-поддержки бизнеса и предпринимателей.

## Внутригородские пассажирские автобусные перевозки: основные сценарии развития отрасли

Шмарин Александр Анатольевич, генеральный директор  
ООО «Автотрейд» (г. Оренбург)

*В работе рассматривается актуальность развития общественного транспорта в современных экономических и социальных условиях, приводится обоснование высокой заинтересованности муниципальных и региональных властей в стимулировании спроса на данный вид услуг. На основе анализа теоретических источников формулируются две ключевые стратегии развития отрасли, базирующиеся на четырёх потенциально возможных сценариях. В заключительной части статьи делается вывод о том, что наиболее предпочтительным сценарием является тот, который строится на совместном использовании ресурсов федеральных и/или региональных властей и предприятий-перевозчиков (государственно-частное партнёрство). Поскольку именно этот сценарий в наибольшей степени удовлетворяет всех участников рынка (пассажиров, региональные/муниципальные органы власти, транспортные предприятия).*

**Ключевые слова:** общественный транспорт, стратегические сценарии, внутригородские пассажирские автобусные перевозки, государственно-частное партнёрство, стратегия.

В настоящее время во многих крупных городах мира взят курс на максимальное развитие и поддержку общественного транспорта. Для этого есть целый комплекс причин экономического, социального, экологического и технологического характера. Создавая для жителей городов условия, при которых они будут делать выбор в пользу общественного транспорта, отказываясь от эксплуатации личных автомобилей, руководство крупных населённых пунктов решает целый комплекс проблем:

- экономит бюджетные средства из-за отсутствия необходимости капиталовложений в интенсивное развитие дорожной инфраструктуры (расширение дорог, строительство новых развязок, парковок и т.д.);
- создаёт условия для уменьшения количества выбросов выхлопных газов в атмосферный воздух;
- снижает нагрузку на городскую транспортную сеть, ускоряет процесс перемещения населения в пространстве города из-за уменьшения количества заторов и пробок, стимулирует скорость обмена товарами, информацией и т.д.;
- способствует (если система общественного транспорта имеет соответствующий подвижной состав) формированию доступной среды для лиц с ограниченными возможностями, повышает их мобильность.

При этом обязательным условием достижения этих целей является обеспечение надлежащего уровня качества при организации работы общественного транспорта. Население должно сделать выбор в пользу использования общественного транспорта самостоятельно, без принуждения.

В нашей стране механизмы развития общественного пассажирского транспорта реализуются неэффективно. Во многом это происходит по причине того, что в настоящее время во многих крупных городах России одновременно функционируют и муниципальные и коммерческие предприятия, что порождает несовершенную конкуренцию в отрасли. По сути, происходит конфликт интересов, когда муниципалитет должен поддерживать собственные пред-

приятия, решать социальные проблемы и оказывать поддержку предприятиям малого и среднего бизнеса. В результате, затраты, связанные с приобретением основных средств и эксплуатационными издержками, компенсируются только муниципальными учреждениями, которые в силу своего статуса зачастую имеют неэффективные показатели деятельности. Коммерческие предприятия, не имея доступа к подобным инвестициям, также не могут обеспечить должный уровень качества оказываемых услуг.

Дополнительным источником деформации конкурентных отношений на анализируемом рынке является тарифное регулирование, осуществляемое органами муниципальной власти. При этом главную угрозу для развития конкуренции представляет несоответствие размера установленного предельного тарифа реально необходимому и отсутствие плановости в индексации стоимости проезда.

Действующая система тарифного регулирования вынуждает коммерческие транспортные предприятия придерживаться стратегии минимизации издержек за счёт отказа от кондукторов, привлечения к работе трудовых иммигрантов, выбора в пользу запчастей, аналогичных заводским и т.д.

Потенциальным направлениям развития отрасли внутригородских пассажирских автобусных перевозок в научной литературе уделяется достаточное внимание. В [1, 2] рассматриваются механизмы повышения качества автобусных пассажирских перевозок, моделируются наиболее оптимальные способы взаимодействия основных участников рынка («муниципалитет», «пассажиры», «транспортные предприятия»). В [3] определяются основные направления развития предприятий пассажирского транспорта.

В настоящее время существует две основные стратегии развития отрасли внутригородских пассажирских автобусных перевозок: стратегия инертного развития и стратегия интенсивного развития (см. Рисунок 1).



Рис. 1. Основные сценарии развития отрасли внутригородских пассажирских автобусных перевозок

Реализация данных стратегий возможна при условии учёта определённых стратегических сценариев. Так, для стратегии инертного развития такой сценарий будет один: использование транспорта аналогичного используемому с необходимой актуализацией тарифа.

Для стратегии интенсивного развития возможны три стратегических сценария:

- переход на новый тип транспорта за счёт собственных средств участников рынка с последующей корректировкой тарифа;
- переход на новый тип транспорта за счёт собственных средств участников рынка с сохранением действующих правил формирования тарифа, но обязательной компенсацией перевозчикам разницы между издержками и тарифом;
- переход на новый тип транспорта за счёт совместного использования средств участников рынка и федерального \ регионального бюджета.

Реализация стратегии инертного развития не предполагает внедрения качественно новых преобразований в отрасль пассажирских перевозок. Данная стратегия базируется на продолжении использования транспорта аналогичного эксплуатируемому на сегодняшний день и не создаст условий для повышения удовлетворённости пассажиров и муниципальных органов власти.

Коммерческие предприятия в случае реализации данной стратегии также не должны отказываться от поступательного повышения качества оказываемых услуг, однако при этом нельзя говорить о том, что оно будет существенным.

Данный сценарий является наиболее распространённым для большинства российских городов в настоящее время. Это подтверждают данные аналитического агентства «Автостат» [4], согласно которым 42,1% эксплуатируемых на сегодняшний день автобусов в Российской Федерации — автобусы модели «ПАЗ».

Очевидно, что в системе пассажирских перевозок подобным сценарием окажутся неудовлетворёнными одновременно два участника рынка: «пассажиры» и «город». При этом нельзя говорить о том, что существующие в этом случае целевые ограничения (как отсутствие возможности максимального развития и совершенствования) будут в полной мере удовлетворять подсистему «транспортные предприятия».

Началу реализации стратегии интенсивного развития должен предшествовать определённый временной интервал для формирования соответствующей нормативной документации, подготовки участников рынка к существенным изменениям в организации своей деятельности.

В первую очередь это должно быть осуществлено за счёт перехода на автобусный транспорт большой вместимости на маршрутах с интенсивным пассажиропотоком и достаточной рентабельностью.

Обоснование эффективности перехода на автотранспорт большой вместимости в крупных городах освещается многими авторами в отраслевых работах (учебниках, диссертациях на соискание учёных степеней, монографиях), например, в [5].

Сценарий, связанный с переходом на новый тип транспорта за счёт совместного использования средств участников рынка и федерального \ регионального бюджета является наиболее оптимальными, поскольку тариф будет рассчитываться без существенных повышений, а для предприятий-перевозчиков уровень затрат на приобретение транспортных средств останется на прежнем уровне.

Распределение структуры затрат целесообразно осуществлять в соответствии с порядком выплаты лизинговых обязательств.

Использование подобного механизма для субъектов Российской Федерации не имеет известных примеров. Однако подобная практика в Западной Европе и США достаточно хорошо распространена (см. Таблицу).

Таблица 1. Удельный вес дотаций из государственного бюджета в общей сумме субсидий пассажирского транспорта [6]

Страна	Субсидирование капитальных вложений, %	Субсидирование эксплуатационных расходов, %
США	75	16
Германия	43	12
Франция	50	42
Нидерланды	100	100
Италия	70	87
Австрия	50	-

Реализация данного сценария одновременно приемлема для всех участников рынка и строится на использовании механизмов государственно-частного партнерства. Использование подобных механизмов для развития столь важной для населения отрасли, позволит вывести

город на новый уровень доступности среды, повысит комфортность проживания в муниципальном образовании, создаст условия для развития предпринимательства, обеспечит стабильность в развитии сопутствующих отраслей.

#### Литература:

1. Шмарин, А. А. Государственно-частное партнёрство как инструмент повышения качества услуг общественного транспорта / А. А. Шмарин, А. П. Шмарин // Проблемы современной экономики. — СПб.: ООО «Научно-производственная компания «РОСТ», 2014. — № 3 (51) — с. 166–168
2. Шмарин, А. П. Оптимизация модели взаимодействия участников рынка пассажирских перевозок (на примере Оренбурга) / А. П. Шмарин, А. А. Шмарин // Региональные исследования. — Смоленск: Смоленский гуманитарный университет, 2014. — № 2 (44) — с. 45–50.
3. Шмарин, А. А. Классификация целей транспортных предприятий, осуществляющих пассажирские автобусные перевозки в крупных городах России / А. А. Шмарин, А. П. Шмарин // Российское предпринимательство. — М.: Креативная экономика, 2014. — № 20 (266) — с. 196–203.
4. Инфографика. Структура парка автобусов./ Аналитическое агентство «Автостат» // URL: <http://www.avto-stat.ru/news/view/1101> (дата обращения: 02.07.2015).
5. Пассажирские автомобильные перевозки: Учебник для вузов / В. А. Гудков, Л. Б. Миротин, А. В. Вельможин, С. А. Ширяев. — М.: Горячая линия — Телеком, 2006. — 448 с.
6. Глёмин А. М. Организация пассажирских перевозок: учебное пособие / А. М. Глёмин, А. М. Третьяков. Алт. гос. техн. ун-т, БТИ. — Бийск: Изд-во Алт. гос. техн. ун-та, 2009. — 85 с.

## Актуальные проблемы региональной экономики

Щербакова Юлия Витальевна, студент

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова, филиал в г. Пятигорске (Ставропольский край)

*В современных условиях для развития и поддержания экономики России требуется приложить немалые усилия по модернизации экономики регионов. Поиск слабых мест экономик регионов и упор на их сильные стороны задача, которая в настоящее время стоит перед государством. В условиях санкций основной упор стоит сделать на развитие импортозамещения.*

**Ключевые слова:** экономический потенциал, ресурсная база, социально-экономическая политика, дотации, ассигнования, внешняя экономика, санкции, импортозамещение.

**В** настоящее время состояние экономики страны в целом зависит от экономического благосостояния каждого субъекта в частности. На вопрос «Как повысить эффективность экономической деятельности

в регионах Российской Федерации?» необходимо искать ответ по данным экономико-географического положения, уровню развитости инфраструктуры, ресурсному обеспечению.

По данным Минэкономразвития на конец 2014 темп экономического роста снижается на фоне осложнения геополитической обстановки. Нельзя не вспомнить о резком падении национальной валюты, вызвавшее применение жестких мер со стороны Правительства совместно с Центральным Банком, которые позволили на данный период времени постепенно повышать курс рубля с дальнейшей положительной перспективой.

Таможенные экспортно-импортные рамки, в которых оказалась наша страна в связи с санкциями оказали сильное влияние на региональную экономику и экономику страны в целом. С одной стороны, такое положение уменьшило спрос на экспортную нефть и заставило снизить цену вдвое по отношению к прогнозируемой. С другой стороны, недостаток импортных товаров на рынке стимулирует развитие тех отраслей народного хозяйства, которые до настоящего времени не могли конкурировать на мировом рынке. В данном случае речь идет об импортозамещении, то есть развитии фармацевтики, сельскохозяйственной промышленности, расширению пахотных земель и производства оргтехники, требующей наукоемких затрат.

На данном этапе основной целью, стоящей перед Российской Федерацией является сглаживание социально-экономических слоев на уровне регионов и на уровне страны в целом. Следует отметить, что проведение максимально эффективной финансовой политики дает основу для регулирования общеэкономического состояния в стране.

Социально-экономическое развитие регионов — это центральная функция органов власти региона, которая становится особенно актуальной на сегодняшний день. Выход из сложившегося кризисного состояния может оказаться весьма болезненным, если экономические процессы будут пущены на самотек; в то же время он может сопровождаться минимальными издержками, если администрация будет активно воздействовать на процессы экономического развития, используя имеющиеся местные преимущества и создавая новые. Проблема, которую приходится решать на различных отрезках исторической и социальной динамики в процессе модернизации, заключается в переплетении горизонтального и вертикального измерения российской жизни, обилии докапиталистических маргинальных жизненных стратегий, всего того, что не укладывается в рамки рационального поведения, сопровождающихся рамками свободы, как анархии и порядка, как авторитаризма [3, с.11].

Управление развитием региона может осуществляться с помощью широкого спектра конкретных действий, посредством которых местная администрация стимулирует развитие экономики региона, создает новые рабочие места, увеличивает налоговую базу, расширяет возможности для тех видов экономической активности, в которых заинтересовано местное сообщество. Важное значение имеет выявление факторов экономического развития регионов России.

Для решения проблемы, вставшей перед регионами страны, в результате введения западом санкций, существует целый ряд экономически эффективных сценариев. Ни для кого не секрет, что импортозамещение многих товаров и услуг на национальном рынке составляет не более 30 %, что является отправной точкой для поднятия проблемы в этой области. Подавляющее большинство регионов страны, не использует эффективно свой природно-ресурсный потенциал, пользуясь лишь дотациями из федерального бюджета. Как увеличить импортозамещение в России в 2015 году и поднять из руин отечественное производство? Необходимо дать предпринимателям «зеленый свет», наладить отношения на международной арене, начать менять менталитет людей. Нужно, чтобы государство обеспечивало низкий уровень коррупции и работающие законы. Например, отдельно хочется сказать о Северо-Кавказском Федеральном Округе. По основным продовольственным товарам самодостаточный регион. Среди регионов Центральной России в Ставропольском крае самые низкие цены по 13 видам социальных продуктов питания. А в некоторых республиках Кавказа действует правительственный штаб, который отслеживает ситуацию по ценам и ассортименту, в том числе и по лекарствам.

Наибольшее значение для СКФО в целом имеет Ставропольский район, в природном отношении ограниченный пределами Ставропольской возвышенности. Этот район обладает наиболее благоприятными агроклиматическими ресурсами изо всех районов округа, и на него приходится основная часть производимой в Ставропольском крае продукции агропромышленного комплекса [2, с.210]. Весь наш регион имеет огромный экономический потенциал, благодаря плодородию земель, но нельзя забывать, что скотоводство и растениеводство может принести не менее важный и полезный вклад в экономику страны. Со стороны услуг, наш регион является рекреационной зоной, но сказать о том, что наши курорты развиты и пользуются большим спросом тоже нельзя. Также проблемой нашего региона является отток кадров, как правило, в Центральную Россию и за рубеж. А кто же будет поднимать экономику на месте? Со стороны государства следует приложить все усилия на стимулирование рабочей силы в конкретном регионе. Это и есть слабые звенья социально-экономического развития Кавказа.

При анализе качества регионального развития полезно использовать концепцию теории стадий роста, согласно которой экономическое развитие проходит три основные стадии: доиндустриальную, индустриальную и постиндустриальную. Доминирующими отраслями доиндустриального развития являются добывающие отрасли, сельское хозяйство, рыбная, лесная, горнодобывающая промышленность. В индустриальной стадии доминируют перерабатывающие отрасли: машиностроение, химическая, лесная и деревообрабатывающая, легкая, пищевая промышленность и пр. В постиндустриальной стадии основными отраслями, на которых ба-

зируется экономическое развитие, становятся отрасли нематериального производства: наука, образование, торговля, финансы, страхование, здравоохранение и др. Характерными чертами постиндустриального общества становятся относительное падение производства товаров и относительное увеличение производства услуг, рост наукоемкого производства, повышение уровня квалификации персонала, опережающая интернационализация производства. По данным Федеральной службы государственной статистики можно сделать вывод, что коэффициент изобретательной активности имеет за последние 10 лет положительную динамику, и на данный момент составляет 2 единицы на 10 тысяч человек. Такая активность в области науки дает надежду, что наш производитель, вскоре, сможет выдать уникальный продукт, конкурирующий на мировом рынке.

Экономическое развитие — это не столько количественный рост, сколько качественные изменения. Меняется суть деятельности коммерческих фирм. Наши малые предприятия должны стать крупными производителями. В России нет экономической ресурсной базы для изготовления процессоров, микросхем, а также приборов бытовой техники. Это огромная пропасть в национальной экономике.

Тенденции экономического развития современного общества позволяют сделать вывод о том, что нематериальное производство представляет собой преимущественную сферу занятости, преимущественное направление инвестиций и фактор процветания современного общества. Иными словами, нематериальное производство — это парадигма современного экономического развития.

Что касается промышленности, Правительство, совместно с Министерством промышленности Российской Федерации работает над реализацией федеральных целевых программ. Например, поддержка автопрома в части продления программы утилизации, закупка газомоторной техники. Ведется активная работа по созданному Фонду развития промышленности. Работа ведется с Министерством обороны, так например, по гособоронзаказу работают 25 предприятий.

Разработанный комплекс мер по стимулированию создания импортозамещающих производств, повышению конкурентоспособности и продвижению на внутренние, внешние рынки отечественной продукции с учётом того, что экспортные возможности по ряду продуктов увеличились. И, конечно же, увеличение доли нашей продукции по системе государственных закупок.

Однако основная проблема — ухудшение условий кредитования, нехватка оборотных средств. В наиболее сложной ситуации оказались предприятия обрабатывающей отрасли, в первую очередь машиностроение. Необходимо найти решение по вопросу субсидирования процентных ставок на пополнение оборотных средств. Те средства, которые сегодня есть, неподъёмны для этих машиностроительных предприятий, так как их рентабель-

ность лежит в пределах от 6 до 11 %, — они в этой ситуации не выживут.

Большую обеспокоенность вызывает начавшийся рост цен на металл — до 35 %, материалы — 48 %, автокомпоненты. Некоторые поставщики ориентируются на курс иностранной валюты. Кроме того, после введения ответных санкций в крупных городах республики в еженедельном режиме стали активнее проводиться субботние сельскохозяйственные ярмарки. За осень было продано 10 тыс. т картофеля и овощей, свыше 1,5 тыс. т мяса, 1,5 тыс. т молока, 1,5 тыс. т муки, 2,5 тыс. т сахара. На ярмарках цена на 20–30 % ниже, чем в рознице. Сейчас эта работа продолжается, тем самым резких колебаний цен по продуктам питания пока нет.

В России в настоящее время происходят два противоположных по направленности процесса: деиндустриализация и рост удельного веса сектора услуг. Первая тенденция — падение удельного веса перерабатывающих отраслей, с одновременным укреплением добывающих — является отчасти вынужденной и в целом с точки зрения перспектив дальнейшего развития отечественной экономики носит негативный характер. Эта тенденция смещает отечественную экономику с преимущественно индустриальной на до-индустриальную стадию развития, что свидетельствует не о прогрессе, а скорее о регрессе. В то же время в российской экономике происходит рост удельного веса услуг, торговли и финансовых учреждений, что характерно в целом для постиндустриальной стадии развития общества. В ближайшие годы в России прогнозируется весьма существенное перераспределение трудовых ресурсов. После перехода от административно-командной системы управления к рыночной экономике следует особое внимание уделить развитию рыночной конъюнктуры субъектов, которые так же должны участвовать в мировой торговле и иметь конкурентоспособный товар.

Ассигнования на проведения социальной политики составляют основу бюджета почти всех стран мира. В свою очередь, государственный бюджет всюду финансируется за счет налогов, в том числе НДС, а в развитых странах это вообще главный по поступлениям налог в бюджет [1, с.238]. Социально-экономическая политика должна иметь основное место в стране и достижение результатов ее проведения должно жестко отслеживаться компетентными органами. Механизмы и анализ проведения такой политики дает почву для размышлений над тем, что нужно применить для того чтобы страна вышла на новый уровень в своем развитии.

Научные подходы к ведению и совершенствованию экономики в регионах дают общую картину того, к чему в принципе стремится любое государство, желающее наиболее эффективно использовать свои ресурсы. Так дифференциация и интеграция являются основными методами ведения социально-экономической политики. Изучение природно-климатических особенностей регионов позволяет наиболее эффективно использовать ресурсы, снизить транспортные расходы, а благодаря чему и се-

бестоимость производимых товаров и услуг. Экономика страны всецело зависит от регионов, поэтому каждое звено огромной цепи под названием «национальная экономика» должно функционировать безотказно и с полной выработкой.

В большинстве научных работ содержится не достаточно сведений о проблемах в регионах социально-экономического и природно-климатического характера, что не позволяет увидеть полную картину, а, следовательно, максимально точно и оперативно принять решение по их устранению. И даже несмотря на большой объем документов официального характера, государственных программных документов: Указов Президента Российской Федерации, федеральных законов, постановлений Правительства РФ и иных нормативно-правовых актов, посвященных проблемам регионального развития, отмечается явный недостаток исследований в области региональных аспектов социально-экономической политики.

Устойчивые экономические показатели в последние годы наблюдались за счет правильно выбранной и строго отслеживаемой государственной стратегии в области эко-

номики. Но в настоящее время ситуация в стране не особо стабильна. После наблюдаемого резкого падения курса национальной валюты по отношению к «американцу» и «европейцу» ситуация складывалась не лучшим образом. Общими силами Правительства РФ и Центрального банка страны удалось спасти от кризисного положения, но вернуться к прежнему уровню пока что так и не удалось.

Также важной частью развития регионов является усовершенствования законодательства. Введение новых законопроектов, направленных на конкретную область экономики в конкретном регионе позволит простимулировать местных властей сфокусировать внимание на определенной проблеме для дальнейшего ее эффективного решения.

Таким образом, можно отметить, что научные взгляды на политико-экономические проблемы позволят найти новые, непроработанные пути по их решению и развитию, а государство, в свою очередь, должно обеспечить безболезненное введение новых методов и форм ведения экономики в регионы для повышения экономики страны в целом.

#### Литература:

1. Булатова А. С. Макроэкономика—Учебник для бакалавров—М: Юрайт, 2014. —406 с.
2. Мартынов В. Л. Экономическая и социальная география России. Регионы страны [Электронный ресурс]: учебное пособие — СПб: Российский государственный педагогический университет им. А. И. Герцена, 2012. — 356 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/19325>
3. Фролко С. В. Развитие бизнес-процессов в условиях модернизации региональной экономики [Электронный ресурс]: монография/ Саратов: Вузовское образование, 2013.— 274 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/11395>

## Пути совершенствования социально-экономического развития

Эскиев Муса Абубакарович, ассистент, соискатель;

Чажаев Муслим Ибрагимович, кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой;

Ялмаев Рустам Алиевич, кандидат экономических наук, доцент

Чеченский государственный университет

По материалам Стратегии социально-экономического развития региона до 2025 года, наиболее вероятным для нашего региона будет сценарий комплексного подхода, который предполагает получение экономической выгоды от сбалансированного развития транспортной инфраструктуры, основных видов промышленной деятельности, сельского хозяйства. Наряду с нефтедобычей и промышленным производством большое внимание предлагается уделить развитию машиностроения и АПК. В целом основная часть производств будет ориентирована на выпуск конечной конкурентоспособной продукции. В этой связи планируется увеличить долю перерабатывающих производств. Большое значение приобретёт развитие строительного комплекса.

Согласно Стратегии, главная цель Правительства — высокий уровень благосостояния населения и высокие стандарты качества жизни могут быть достигнуты при наличии эффективной и сбалансированной экономики, благоприятных условий для жизни, а также эффективной исполнительной власти. Приоритетные сектора экономики, на развитии которых Правительство республики должно сфокусировать свои усилия и ресурсы, были определены на основе двух групп критериев: привлекательность сектора, а также наличие на территории республики предпосылок и необходимых условий для успешного развития сектора.

Особенностью экономики ЧР является высокая доля отраслей, деятельность которых финансируется из феде-

рального и регионального бюджетов: наука, здравоохранение, образование, культура, управление и др. — 11,8 процента (в среднем по России — 8,6 процента). Здесь бюджетный сектор играет наиболее значимую роль (от 40 % до 56 %).

Важнейшим отличием структуры легальной занятости в Чеченской Республике от общероссийских показателей является чрезвычайно высокая занятость в управлении (в ЧР — 16 %, против 5 % по России). Почти каждый восьмой в Чеченской Республике легально занятый — руководитель или чиновник [2].

Слабая промышленная и социальная база, резкий спад добывающего производства, разрушение значительного числа промышленных и сельскохозяйственных предприятий стали новыми факторами трудоизбыточности в республике. Из общего числа безработных более 60 % составляет сельская молодежь от 16 до 29 лет.

Без достаточной социальной и экономической мотивации молодежь игнорирует рабочие места в сельском хозяйстве в силу непрестижности и низкой оплаты труда. Поэтому закономерным следствием негативных тенденций становится стремительное изменение качества трудовых ресурсов и демографической ситуации на селе. А с учетом того, что быстро растет численность трудоспособного населения при минимальном предложении рабочих мест, остается низкой грамотность и плохое знание русского языка из-за слабого охвата обучением детей и молодежи; сохраняется социальная нестабильность, вышеназванные проблемы будут только усугубляться. Сельские жители живут в отрыве не только от важнейших благ цивилизации, новейших технологий, достижений культуры, но и находятся в труднейших условиях современной действительности [3].

Неработающее население, в том числе, молодежь — это потенциальный источник повышенной социальной опасности. Нищета и обездоленность людей, отсутствие самой возможности личным трудом обеспечить себе жизнь — корни главных социальных болезней.

Низкий уровень жизни, высокий уровень безработицы, отсутствие возможности найти работу с достойной оплатой труда вынуждает значительную часть населения, в основном молодых мужчин, выезжать на заработки в другие регионы России и за рубеж.

Поэтому стратегическими приоритетами социально-экономического развития Республики являются: решение проблемы занятости и повышение уровня и качества жизни населения.

Развитие нефтяной промышленности Чеченской Республики — стратегическая линия, которая может обеспечить экономическую безопасность всего Северокавказского региона, она же и является ключевым вопросом Стратегии социально-экономического развития Чеченской Республики до 2025 года. Добыча и переработка углеводородного сырья, развитие строительной индустрии даст не только социально-экономический эффект, но и сможет обеспечить собственную индустрию.

Государственные приоритеты должны быть направлены на развитие нефтеперерабатывающего комплекса, за которым стоят: энергетика, машиностроение, транспорт и другие составляющие.

Чеченская Республика имеет большой туристско-рекреационный потенциал и обладает всеми необходимыми условиями для развития: недра располагают значительными минеральными и термальными водами (Серноводские, Чишкинские и т. д.) различного минерального состава, температуры, с широким диапазоном лечебных свойств, богата памятниками природы, археологии и этнографии, архитектуры, военно-историческими объектами, комплексом музеев.

Развитие туристско-рекреационного комплекса будет способствовать развитию таких смежных отраслей, как транспортный и агропромышленный комплексы, сфера услуг; развитие социальной и инженерной инфраструктур.

Туризм требует создания эффективных систем связи, производства экологически безопасных продуктов питания, развитие народных промыслов, а также подготовки квалифицированных специалистов в сфере обслуживания и т. д.

Правительством Чеченской Республики обсуждаются вопросы возрождения и развития туристического и рекреационного потенциала региона. Чеченская Республика обладает уникальными возможностями для развития всех видов туризма (спортивного, рекреационного, экологического). Например, в Итум-Калинском районе начато строительство горнолыжного курорта «Ведучи». Восстановлена турбаза на высокогорном озере Кезеной-Ам. На этом же озере планируется реализовать инвестиционный проект строительства зимнего горнолыжного курорта, бюджет которого по оценкам специалистов составит 3 миллиарда рублей. Данный инвестиционный проект позволит создать более 500 рабочих мест для квалифицированных специалистов [5].

Развитие горного туризма предполагает разработку органами исполнительной власти Чеченской Республики комплекса мер (организационных, исследовательских, экономических, инфраструктурных и т. д.), которые позволят комплексно развивать индустрию туризма и рекреации территории. Развитие туризма и рекреации в Чеченской Республике позволит создать дополнительно более 5–7 тысяч рабочих мест и поднять занятость населения края.

Открытие высокогорных курортов позволит разработать новые туристические маршруты спортивного и рекреационного направления.

Еще одним приоритетным направлением развития республики должно стать создание благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства.

Развитие малого и среднего бизнеса позволит максимально использовать его способность быстро реагировать на конъюнктурные колебания рынка и возможности для развития индивидуального предпринимательства (ту-



ризм, услуги, сельское хозяйство и пищевая промышленность, услуги населению и т. п.).

Предпринимательство, в том числе малый и средний бизнес в республике, испытывает серьезные трудности, для преодоления которых необходима последовательная работа, прежде всего, по созданию банковской сети; по дальнейшему совершенствованию законодательства, финансовой поддержки малого бизнеса, повышению эффективности республиканских программ развития малого и среднего предпринимательства, по устранению административных барьеров и преодолению коррупции.

Развертывание в рамках промышленных кластеров, особой экономической зоны промышленно-производственного типа, ориентированной на развитие машиностроения (сборка автомобилей, сельхозтехники, воссоздание производств точного приборостроения) и емкого регионального рынка сбыта продукции, и специализированной на наукоемкие производства — в целях выпуска конкурентоспособной продукции, развитие межрегиональной и международной интеграции, будет способствовать снижению уровня безработицы в республике.

Сохраняющаяся напряженная международная обстановка, санкции Евросоюза против России являются дополнительным риском для организации и ведения крупного бизнеса и сдерживает поток инвестиций в республику.

Негативные явления на продовольственном рынке, такие как импорт продовольствия, удорожание продуктов за счет перевозок, можно преодолеть путем увеличения объемов сельскохозяйственного производства, что позволит значительно сократить закупки за пределами республики.

Улучшение продовольственного снабжения населения будет являться залогом снятия социальной напряженности, стимулирования развития других смежных отраслей, противодействия кризисным явлениям рыночной конъюнктуры.

Единственной безальтернативной стратегией привлечения молодежи на село может стать предоставление семьям, прежде всего, молодым, участка земли и кредита для постройки дома.

Создавая нормальные социальные условия жизни на селе, развивая подсобные предприятия и национальные промыслы, обеспечиваются развитие и возрождение этнонациональной экономики.

Руководством республики многое сделано для того, чтобы преодолеть негативный образ Чеченской Республики, сложившийся в результате как объективных, так и субъективных причин. Позитивным эффектом таких усилий является улучшение инвестиционного климата в республике. Для дальнейшего кардинального улучшения социально-экономических показателей требуются значительные инвестиции в экономику республики. Поэтому обеспечение долговременного динамичного и эффективного развития Чеченской Республики отвечает интересам населения и бизнеса. Реализация «Стратегии

социально-экономического развития Чеченской Республики до 2025 года» должна внести вклад в решение приоритетных задач социально-экономического развития России, обеспечение стабильности в Северокавказском регионе и безопасности южных рубежей Российской Федерации.

Наиболее значительные перспективы для дальнейшего развития Чеченской Республики связаны:

- с ростом мирового энергопотребления и увеличением интереса к региону со стороны иностранных инвесторов;

- со стабильно высокими темпами роста внутреннего спроса;

- с реализацией приоритетных национальных проектов, межрегиональных проектов и региональных стратегий крупного бизнеса, способствующих росту капитализации региона; интеграцией транспортной и энергетической систем Республики, как в общероссийскую сеть, так и в глобальную;

- с ускоренным развитием «городского узла» — Грозного и близлежащих городов, с акцентом на инновационные кластеры, образование и технологически сложные производства;

- с увеличением степени переработки природных ресурсов и развитием соответствующих кластеров, (включая увеличение доступа малых и средних компаний к сырьевым ресурсам и продукции первичной переработки);

- с развитием специализированного образовательного кластера, с использованием имеющегося потенциала образовательных и научных учреждений (г. Грозный);

- с развитием кластеров и секторов, связанных с производством продукции и услуг для ресурсодобывающих и перерабатывающих секторов (включая поставщиков оборудования комплектующих и связанных услуг);

- с развитие новых секторов и кластеров, связанных с технологиями охраны окружающей среды и энергосбережением;

- с развитием кластеров и секторов, связанных с потребительскими товарами и услугами (например, пищевая промышленность, строительные материалы и др.);

- с развитием туризма на Юге России. [4]

Благоприятная демографическая ситуация в регионе вкупе с высоким генетическим потенциалом может выступить основой долгосрочного процветания республики за счет того, что республика не будет испытывать дефицита в рабочих кадрах. Построение эффективной системы образования, обеспечивающей высокое качество специалистов и их соответствие современным экономическим реалиям, является залогом успеха Чеченской Республики в модернизационных процессах в России, направленных на создание «умной» экономики, где трудоизбыточность региона может стать важным конкурентным преимуществом.

Выгодное транспортно-географическое и важное геополитическое положение республики, тяготеющей как к южно-российским регионам (Ставропольский, Краснодарский

края, Ростовская область, Нижнее Поволжье), республикам Закавказья, так и к государствам Ближнего Востока (Турция, Иран, Ирак) наряду с наличием магистральных газопроводов, обеспечивающих подачу газа в страны Закавказья и в Республику Дагестан, а также магистрального нефтепровода Баку-Новороссийск, являющегося северной транспортной артерией, дающей азербайджанской нефти выход на мировые рынки через территорию Российской Федерации, позволит реализовать транзитный потенциал региона. Вступление России в ВТО в этом отношении позитивно скажется на торгово-экономических взаимоотношениях со странами Закавказья, что создаст предпосылки для эффективной организации логистического сервиса на территории Чеченской Республики [7].

Многообразие месторождений минералов, пригодных для производства строительных материалов, создает необходимые предпосылки для создания и развития в Чеченской Республике соответствующей отрасли. В настоящее время потребности региона в строительных материалах удовлетворяются за счет импорта из других субъектов Российской Федерации, что удорожает строительство в республике. Создание ряда предприятий по производству строительных материалов в этом отношении будет способствовать наиболее эффективной реализации внутреннего ресурсного потенциала Чеченской Республики.

Чеченская Республика отличается богатыми нефтегазоносными месторождениями, что вместе с сильной научной школой в области нефтехимии способно обеспечить региону сильное положение в системе внутрироссийского разделения труда. Переход к производству высокотехнологичной нефтехимической продукции можно будет произвести по мере восстановления научно-технической базы для проведения соответствующих НИОКР. До тех пор пока отрасль нефтепереработки в целом не будет оснащена наиболее передовым оборудованием и не будут созданы новые производственные мощности, возможна реализация сырьевого потенциала нефтехимического сектора республики, что позволит аккумулировать средства для его инновационного развития.

Чеченская Республика обладает конкурентоспособным сочетанием природных факторов, таких как выгодное южное расположение региона, большое количество солнечных дней, достаточное количество осадков, относительная равномерность температур в летнее время, что

позволяет достигать высокой урожайности сельскохозяйственных культур. Сельскохозяйственная деятельность в республике ориентирована на возделывание культур, которые не производятся в соседних субъектах, поэтому республика приобретает конкурентную специализацию. Сохранение и развитие данных сильных сторон региона должно быть направлено на освоение крупных и растущих рынков (в том числе винограда, фруктов, овощей, тонкорунного овцеводства, производство коконов шелкопряда и т.п.), особенно на фоне ожидаемого постепенного повышения цен на продовольствие, увеличивающего доходность предприятий. Перспективным также является развитие производства минеральной питьевой воды благодаря наличию источников вод высокого качества.

Рынок внутреннего туризма растет сообразно росту ВВП России и общего благосостояния ее граждан. В Чеченской Республике наряду с богатым опытом организации достаточно крупных туристических объектов имеются все предпосылки для организации эффективного современного туристического бизнеса: обширные бальнеологические и рекреационные ресурсы, живописные природные ландшафты и наличие в республике пяти климатических зон, позволяющих развивать различные направления туризма. В Чеченской Республике на сегодняшний день существуют возможности для оказания большого спектра туристических и рекреационных услуг, что позволит эффективно встроиться в процесс создания туристического кластера на Северном Кавказе. Развитие туристической отрасли также приведет к развитию многочисленных смежных отраслей, в числе которых народные промыслы, горное сельское хозяйство и транспорт [6].

Низкая производительность труда является одним из основных препятствий для интенсивного роста региональной экономики. Существенным образом на данное обстоятельство влияет недостаток квалифицированных кадров, что свидетельствует о слабости системы профессионального образования разного уровня. Нехватка учителей приводит к снижению качества образования, которое в настоящее время является основным фактором повышения производительности труда. Для решения обозначенных проблем наряду с внедрением передовых производственных технологий и высокоэффективного оборудования необходимо решать вопросы повышения качества системы образования.

#### Литература:

1. Эскиев, М. А. Уянаева Х. Б. Гиш Б. А. Формирование институциональных условий конкурентоспособности регионов как основа социально-экономического развития субъекта РФ. ФГБОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова» Актуальные проблемы региона на современном этапе развития г. Нальчик
2. Ялмаев, Р. А. Федеральные целевые программы в стратегии развития регионов. Материалы Научной сессии, г. Волгоград, 17–23 апреля, 2006 г. — Вып. 4: Мировая экономика и финансы/ВолГУ; редкол.: Б.Н. Сипливый (отв. ред) и др. — Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2006. — 390с.
3. Ялмаев, Р. А. Саидов З. А. Динамика и специфика развития торговли и сферы услуг в ЧР. Научный журнал факультета госуправления «ФГУ Science» № 3, 2014

4. Эскиев, М. А. Социально-Экономическое развития Чеченской Республики ГГНТУ, Грозный, 2014
5. Эскиев, М. А. Чажаев М. И. Проблемы в сфере развития инновационной деятельности регионов России. Экономика и предпринимательство № 6 (ч.2) (59–2) 2015 г.
6. Чажаев, М. И. Эскиев М. А. Современные проблемы государственного управления. Современные проблемы науки и образования
7. Эскиев, М. А. Чажаев М. И. Приоритеты социально-экономического развития горных территорий Чеченской Республики. Современные проблемы науки и образования

## **Социально-экономическое положение Чеченской Республики с точки зрения эффективности экономики, уровня развития и доступности инфраструктуры, качества человеческого капитала, условий для жизни, а также условий для ведения бизнеса**

Эскиев Муса Абубакарович, ассистент, соискатель;  
 Чажаев Муслим Ибрагимович, кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой;  
 Ялмаев Рустам Алиевич, кандидат экономических наук, доцент  
 Чеченский государственный университет

*В данной статье проведена оценка социально-экономического положения Чеченской Республики с точки зрения эффективности экономики, уровня развития и доступности инфраструктуры, качества человеческого капитала, условий для жизни, а также условий для ведения бизнеса.*

**Ключевые слова:** агропромышленный комплекс; нефтехимический комплекс; сектор торговли; туристско-рекреационный комплекс; инновационный комплекс; социальный комплекс.

В республике преобладает сельское население, его доля по итогам 2012 г. составила 65% от общей численности населения. Большая часть городского населения сосредоточена в пяти наиболее крупных населенных пунктах: городах Грозный, Аргун, Гудермес, Урус-Мартан, Шали. Средняя плотность населения по республике составляет 78,8 чел. на 1 кв. км. [25]

Чеченская Республика — мононациональный субъект Российской Федерации: абсолютное большинство населения (93,5%) чеченцы, русские составляют 3,7%, другие национальности — 2,8%.

Чеченская Республика — южный регион России, занимающий особое геостратегическое положение в евразийском пространстве. Республика расположена в зоне сочленения Европы и Азии, на стыке Кавказского хребта и Восточно-Европейской равнины. На северо-западе Чеченская Республика граничит со Ставропольским краем, на востоке с Республикой Дагестан, на западе с Республикой Ингушетией, на юге по Водораздельному хребту Большого Кавказа республика граничит с Грузией (Рисунок 1.1). [27]

- Площадь — 16,1 тыс. кв. км
- Протяженность территории: с севера на юг — 170 км, с запада на восток — 110 км
- Водная поверхность — 0,8%
- Высшая точка — г. Тебулосмта (4 493 м)
- Крупные реки — Терек, Сунжа, Аргун
- Столица — г. Грозный

Внутрироссийские границы:

- Республика Дагестан (восток)
- Республика Ингушетия (запад)
- Республика Северная Осетия-Алания (запад)
- Ставропольский край (северо-запад)

Внеширооссийские границы:

- Республика Грузия (юг)

Главное богатство недр Чеченской Республики — нефть.

Особенностью Чеченской Республики, определяющей ее место в экономике Российской Федерации, является природно-ресурсный комплекс, обусловленный уникальным сочетанием факторов внешней и внутренней среды: благоприятным климатом, разнообразными сельскохозяйственными угодьями, значительными запасами минерального сырья (особенно углеводородов), лесными, гидроэнергетическими, рекреационными и туристическими ресурсами.

За последние годы в Чеченской Республике достигнут существенный прогресс в социально-экономическом развитии. Успешно решаются вопросы развития образования, культуры, здравоохранения, социального обеспечения и спорта. Активными темпами ведутся работы по строительству жилья, коммунальной и дорожной инфраструктуры. Наблюдаются определенные успехи в реальном секторе экономики республики. Таким образом, позитивные тенденции социально-экономического развития Чеченской Республики приняли устойчивый и необратимый характер.



Рис. 1. Общая характеристика и географическое положение Чеченской Республики

Главная задача среднесрочного периода состоит в активизации действия всех факторов, обеспечивающих условия для устойчивого экономического роста, в целях повышения уровня благосостояния населения Чеченской Республики.

Структура выпуска экономики Чеченской Республики в разрезе комплексов неравномерна. Лидирующие позиции принадлежат строительному и социальному комплексам, на которые суммарно приходится более 61% выпуска. Структура создаваемой добавленной стоимости на территории Чеченской Республики несколько отличается от структуры выпуска, что происходит за счет снижения на 13% доли строительного комплекса, которая перераспределена в сторону увеличения доли социального комплекса на 6%, торгово-транспортно-логистического на 4% и инновационного на 3%.

#### Агропромышленный комплекс

Одной из ведущих отраслей экономики республики является АПК. Агропромышленный комплекс имеет стратегическое значение для республики, с учетом того, что более 60% населения проживает в сельской местности, на которую приходится основной контингент безработных.

На агропромышленный комплекс Чеченской Республики приходится 8% выпуска продукции всей региональной экономики, 8% добавленной стоимости, произведенной в регионе, 4% инвестиционных вложений, 1% налоговых выплат, 18% среднегодовой численности занятых с производительностью труда 0,235 млн. руб./чел.

Основными приоритетными направлениями развития агропромышленного комплекса являются животноводство, растениеводство, садоводство и виноградарство, хранение и переработка сельхозпродукции, а также восстановление, развитие водохозяйственного комплекса и мелиорации земель сельскохозяйственного назначения.

Объем продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий республики за 2014 год составил 14,83 млрд. рублей или 100,9% к уровню 2013 года.

Индекс производства продукции сельского хозяйства к 2014 году составил 106,2%.

#### Промышленность

Промышленность Чеченской Республики сегодня представлена в основном крупными филиалами естественных монополий Российской Федерации в сфере нефтегазодобычи и энергетики, а также предприятиями промышленности, транспорта, связи агропромышленного комплекса и стройиндустрии, восстановленных в рамках федеральных целевых программ, осуществляющих свою экономическую деятельность в сфере добычи полезных ископаемых, обрабатывающие производства и производства и распределении электроэнергии, газа и воды.

На промышленный комплекс Чеченской Республики приходится 1% выпуска продукции всей региональной экономики, 1% добавленной стоимости, произведенной в регионе, 1% инвестиционных вложений, 1% налоговых выплат, 1% среднегодовой численности занятых с производительностью труда 0,484 млн. руб./чел. Лидирующие

предприятия комплекса: ГУП «Чеченвтормет», ООО «Атия», ООО «Электропульт-Грозный», ГУП «Оргтехника», ГУП КФ «Дружба», ГУП Алхан-Калинский «ДОК», ГУП «ИПК «Грозненский рабочий», ГУП «Республиканский дом печати», ФГУП «Грозненское протезно-ортопедическое предприятие», ОАО «Чеченавто», МУП «Управление «Горлифт».

### Нефтехимический комплекс

На нефтехимический комплекс Чеченской Республики приходится 4% выпуска продукции всей региональной экономики, 5% добавленной стоимости, произведенной в регионе, 2% инвестиционных вложений, 16% налоговых выплат, 2% среднегодовой численности занятых с производительностью труда 1,292 млн. руб./чел.

Природно-ресурсный потенциал Чеченской Республики определяет место нефтехимического комплекса в экономике региона. Тем не менее актуальным представляется преодоление сырьевой ориентации развития комплекса. Нефтехимический комплекс Чеченской Республики представлен следующими видами экономической деятельности: добыча топливно-энергетических полезных ископаемых, нефтепереработка, производство и распределение газообразного топлива.

Единственным предприятием, осуществляющим добычу нефти и газа на территории Чеченской Республики является ОАО «Грознефтегаз» — дочернее предприятие ОАО «НК «Роснефть».

За 2014 год ОАО «Грознефтегаз» добыто нефти в объеме 448,08 тыс.т, или 91%, попутного нефтяного газа — 178,44 млн.м<sup>3</sup>. или 93% по сравнению с аналогичным периодом 2013 года.

Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых формирует основной вклад в экономику комплекса по всем рассматриваемым параметрам (выпуск — 92%, ВРП — 97%, инвестиции — 75%, налоги — 99%, численность занятых — 82%, производительность труда — 1,445 млн. руб./чел.), что свидетельствует о сырьевой специализации комплекса.

### Туристско-рекреационный комплекс

На туристско-рекреационный комплекс Чеченской Республики приходится 2% выпуска продукции всей региональной экономики, 2% добавленной стоимости, произведенной в регионе, 5% инвестиционных вложений, 0% налоговых выплат, 3% среднегодовой численности занятых с производительностью труда 0,302 млн. руб./чел.

Особенность туристско-рекреационного комплекса заключается в том, что его развитие обеспечивает баланс различных интересов общества. Туризм способствует развитию социально-экономической сферы, экономической его привлекательности для долгосрочных инвестиционных вложений, улучшению условий для жизни, сохранению и развитию культурного потенциала, расширяет

возможности для самореализации населения, улучшает общий имидж территории.

Выпуск туристско-рекреационного комплекса складывается из выпусков следующих отраслей: услуги гостиниц и предприятий общественного питания; услуги по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта; услуги туристических агентств.

Услуги гостиниц и предприятий общественного питания в структуре туристско-рекреационного комплекса Чеченской Республики занимает 2-ю позицию, на их долю приходится 49% выпуска продукции, 57% добавленной стоимости, 2% инвестиционных вложений в комплекс, формирует 29% налоговых платежей всей экономики комплекса, обеспечивает рабочими местами 33% от численности занятых в комплексе. При этом средняя заработная плата на март 2015 г. составляет 10 106,6 руб. в месяц (2012 г. — 8 211,3 руб. в месяц). Отраслевая производительность труда в 2014 г. равнялась 0,543 млн. руб./чел.

### Инновационный комплекс

На инновационный комплекс Чеченской Республики приходится 8% выпуска продукции всей региональной экономики, 11% добавленной стоимости, произведенной в регионе, 12% инвестиционных вложений, 10% налоговых выплат, 17% среднегодовой численности занятых с производительностью труда 0,283 млн. руб./чел.

Развитие инновационного комплекса коррелирует с улучшением социально-экономической ситуации в силу того, что комплекс запускает механизмы интенсивного роста экономики за счет повышения производительности труда и эффективности использования ресурсов в условиях ограниченности возможностей экстенсивного развития. Переход к инновационной экономике — абсолютный императив развития России. Необходимо стимулировать не только предложение, но и спрос на инновации, развивать конкурентные механизмы. Одним из приоритетов государственной власти в этом отношении является реформирование системы научных разработок в направлении дальнейшей интеграции с бизнесом и образованием. В состав инновационного комплекса Чеченской Республики входят следующие отрасли: научные исследования и разработки, образование и связь.

### Социальный комплекс

На социальный комплекс Чеченской Республики приходится 28% выпуска продукции всей региональной экономики, 34% добавленной стоимости, произведенной в регионе, 39% инвестиционных вложений, 42% налоговых выплат, 24% среднегодовой численности занятых с производительностью труда 0,638 млн. руб./чел.

В состав социального комплекса Чеченской Республики входят следующие отрасли: государственное управление и обеспечение военной безопасности, здра-

воохранение и предоставление социальных услуг, предоставление прочих социальных и персональных услуг.

Сфера государственного управления и обеспечения военной безопасности является самой значимой частью экономики республики и формирует 27,3% ВРП. Регион входит в тройку субъектов Российской Федерации с самой высокой долей ВРП, формируемой указанной отраслью, уступая только Республике Ингушетия (39,2% ВРП). Столь высокая значимость данной отрасли в экономике республики была обусловлена необходимостью обеспечения военно-политической стабильности в регионе.

В указанном секторе занято 12,9% экономически активного населения со средней заработной платой в 25 086,8 руб., что на 80,2% выше средней заработной платы в республике. При этом отраслевая производительность труда составляет 0,50 млн. руб./чел. в год. Доля инвестиционных вложений в отрасль в структуре инвестиций в экономику республики в целом составляет 13,7%.

Здравоохранение и предоставление социальных услуг формирует 5,1% ВРП (6-е место в СКФО, опережая только Республику Дагестан). В отрасли занято 9,6% экономически активного населения Чеченской Республики со средней заработной платой в 18 171,1 руб. При этом отраслевая производительность труда составляет 0,66 млн. руб./чел. в год. Доля инвестиционных вложений в отрасль в структуре инвестиций в экономику республики в целом составляет 13%.

### Демографическая ситуация

В 2015 г. в Чеченской Республике проживает 1 370,2 тыс. чел. (3-е место в СКФО). Структурное распределение численности населения (35% — городское население, 65% — сельское) свидетельствует об относительно низком уровне урбанизации. Чеченская Республика является регионом с одним из самых высоких показателей естественного прироста населения — 25,7 тыс. чел. за 2014 г. Регион занимает 1-е место в Российской Федерации по числу родившихся на 1 тыс. чел. населения — 29,1 чел. и 2-е место по числу умерших на 1 тыс. чел. населения — 5,3 чел, уступая только Республике Ингушетия (3,7 чел). На фоне высокой рождаемости показатели смертности низкие из-за неполной регистрации смертности. По продолжительности жизни (73,22 года) республика занимает 4-е место в Российской Федерации и 3-е место в СКФО, уступая Республике Ингушетия и Республике Дагестан.

Низкие коэффициенты разводимости (2-е место в Российской Федерации и 2-е место в СКФО после Республики Ингушетия) — 0,9 на 1 тыс. чел. населения — свидетельствуют об устойчивости института семьи и являются одним из значимых факторов, обеспечивающим естественный прирост населения.

Численность населения республики динамично растет, покрывая при этом отрицательный миграционный прирост населения (-2 чел. на 10 тыс. чел. населения).

Высокая рождаемость и низкая смертность приводит к высокой демографической нагрузке — 716 лиц нетрудоспособных возрастов на 1 тыс. чел. трудоспособного возраста, что является самым высоким показателем в Российской Федерации и в Северо-Кавказском федеральном округе. Однако по мере вступления в трудоспособный возраст детского населения региона этот показатель существенно образом снизится.

### Уровень жизни

Уровень благосостояния в Чеченской Республике сравнительно ниже среднероссийского. В 2013 г. ежемесячные среднедушевые доходы населения составили 17 187,7 руб., что составляет 68% от среднероссийского уровня. Тем не менее, сохраняются высокие темпы роста среднедушевых доходов в регионе (не ниже 10% в год). Величина прожиточного минимума в республике в 2014 г. составила 6 441 руб. в мес. (88% от среднероссийского показателя). Размер среднедушевых доходов в 2,92 раза больше величины прожиточного минимума (в среднем по России — 3,76 раза).

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата занятых в экономике в 2013 г. составляла 20 864,8 руб. в месяц, что составляет 68% от среднероссийского уровня.

### Рынок труда

Численность экономически активного населения в республике на 2014 г. составила 632 тыс. чел.

Ситуация на рынке труда Чеченской Республики носит напряженный характер. В 2009 г. по уровню занятости и безработицы (43,9% и 35% соответственно) регион занимал 82-е место в Российской Федерации и 6-е в СКФО, опережая только Республику Ингушетия. Среднее время поиска работы безработными составляет 13,1 месяца (83-е место в Российской Федерации и 7-е место в СКФО), а удельный вес ищущих работу 12 и более месяцев составляет 76,5% экономически активного населения (83-е место в Российской Федерации и 7-е место в СКФО), что негативно сказывается на социальной обстановке в регионе и может привести к его дестабилизации.

Среди тенденций структуры занятости необходимо отметить незначительное (1,5% с 2007 г.) сокращение численности занятых в сельском хозяйстве и увеличение числа занятых в социальном комплексе (государственное управление и обеспечение военной безопасности, образование).

В 2013 г. наибольшее количество занятых приходится на образование (16% от общего числа), строительство (14,4%), государственное управление и обеспечение военной безопасности (10,7) и здравоохранение (9,2%). Данное распределение занятых в экономике свидетельствует о крайне низкой их доле в отраслях с высокой до-

бавленной стоимостью, что говорит о структурной диспропорции в экономике региона, что делает ее недостаточно эффективной.

### Малое предпринимательство

Деятельность малого бизнеса в Чеченской Республике, в первую очередь, сконцентрирована на строительстве, торговле и обрабатывающих производствах. Оборот малых предприятий в 2014 г. составил 65250,6 млн. руб. (70-е место в Российской Федерации, 3-е место в СКФО). При этом численность занятых в малом бизнесе Чеченской Республике незначительна — около 11% от среднегодовой численности занятых в экономике.

В настоящее время в Чеченской Республике завершается формирование нормативно-правовой базы, регу-

лирующей предпринимательскую деятельность в малых формах. Определены цели и задачи государственной политики в области малого предпринимательства. Разработаны механизмы реализации целевых установок и созданы структуры, воплощающие их в жизнь. Парламентом региона принят закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Чеченской Республике». В рамках реализации Программы поддержки и развития малого и среднего бизнеса в Чеченской Республике с 01.01.2011 г. по 01.09.2013 г. оказана финансовая поддержка 725 субъектам малого бизнеса на сумму 316 млн. руб.

В республике функционирует 7 бизнес-инкубаторов: в г. Грозном, г. Гудермесе, г. Шали, с. Шатой, ст. Шелковской, г. Урус-Мартане, ст. Наурской, а также ведется строительство производственного бизнес-инкубатора в г. Грозном.

### Литература:

1. Эскиев, М. А. Уянаева Х. Б. Гиш Б. А. Формирование институциональных условий конкурентоспособности регионов как основа социально-экономического развития субъекта РФ. ФГБОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В. М. Кокова» Актуальные проблемы региона на современном этапе развития г. Нальчик
2. Ялмаев, Р. А. Федеральные целевые программы в стратегии развития регионов. Материалы Научной сессии, г. Волгоград, 17–23 апреля, 2006 г. — Вып. 4: Мировая экономика и финансы/ВолГУ; редкол.: Б. Н. Сипливый (отв. ред) и др. — Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2006. — 390с.
3. Ялмаев, Р. А. Саидов З. А. Динамика и специфика развития торговли и сферы услуг в ЧР. Научный журнал факультета госуправления «ФГУ Science» № 3, 2014
4. Эскиев, М. А. Социально-Экономическое развития Чеченской Республики ГГНТУ, Грозный, 2014
5. Эскиев, М. А. Чажаев М. И. Проблемы в сфере развития инновационной деятельности регионов России. Экономика и предпринимательство № 6 (ч.2) (59–2) 2015 г.

## Конкурентоспособность и управление устойчивым развитием муниципального образования

Юмаев Егор Александрович, кандидат экономических наук, доцент  
Омский государственный технический университет

*В перспективе вопросы управления конкурентоспособностью территорий муниципальных образований Российской Федерации будут приобретать все большее значение. В этом ракурсе особая роль принадлежит переориентации на принципы устойчивого развития. Для своевременной и быстрой адаптации к все более усложняющимся условиям современного мира органы местного самоуправления вместе с бизнесом, местными жителями и их объединениями должны активно работать над формированием на своих территориях эффективной системы управления, ориентированной на учет интересов населения и экономики с одной стороны и сохранение окружающей среды с другой.*

**Ключевые слова:** Муниципальное образование, конкурентоспособность, устойчивое развитие, муниципальное управление

Все типы муниципальных образований, включая города, представляют собой подсистемы более высокоорганизованных систем. Наряду с этим сами по себе они выступают сложными социально-экономическими систе-

мами, каждая подсистема которых ориентирована на реализацию собственных интересов, нередко противоречащих интересам других подсистем. Ускоренное развитие городов содействует «оживлению» потенциала сложно-

организованной системы «точек роста», которые благодаря агломерационному эффекту, расширенному сотрудничеству между муниципальными образованиями, «отражения» положительных эффектов станут локомотивами социально-экономического развития территории более высокого уровня, например, субъекта РФ в целом. Указанное неразрывно связано с повышением конкурентоспособности и уровня самодостаточности муниципальных образований.

С целью обеспечения ускоренного развития необходимо ориентировать муниципальные образования не столько на постоянное ожидание помощи от вышестоящих уровней управления, сколько на самостоятельный поиск возможностей развития [9].

Конкурентоспособность муниципального образования может быть определена как гармонизация интересов всех субъектов муниципального образования с целью выполнения особых функций, а также наличие возможностей по решению тактических и стратегических задач каждого субъекта для обеспечения стабильного социального и экономического развития муниципального образования и роста уровня жизни населения [7].

Обычной практикой стало то, что органы управления муниципальным образованием сосредоточены почти исключительно на решении текущих вопросов, долгосрочные перспективы на местах не получают должного внимания [6], что, конечно, имеет прямое негативное влияние на конкурентоспособность муниципальных образований. Экономическое развитие регионов и стабильность социально-экономической ситуации в стране во многом определяется уровнем конкурентоспособности муниципальных образований.

Копыченко Г.С. на основании проведенного анализа научной литературы выделяет пять существенных элементов конкурентоспособности территорий [6], в том числе и муниципальных образований:

- наличие особых способностей, обеспечивающих преимущества в конкурентной борьбе;
- способность реализовать имеющийся конкурентный потенциал;
- создание благоприятных условий для социально-экономического развития;
- быстрая адаптация к изменяющимся условиям;
- нацеленность на устойчивое развитие.

Особое внимание Жихаревич Б.С. уделяет сотрудничеству экономических субъектов для достижения устойчивого развития экономики и развития инновационной среды [3, с. 4]. Формирование межмуниципальных инновационных систем невозможно без реализации совместных исследовательских проектов, технического сотрудничества предприятий и организаций различных территорий и других общих мероприятий.

Территориальное развитие выступает в качестве важного фактора обеспечения конкурентоспособности муниципального образования. Реализация особой политики органами местного самоуправления составляет ос-

нову устойчивого развития территории, которое в современной научной литературе трактуется как максимизация чистых выгод экономического развития территории при одновременном сохранении природных ресурсов, то есть нацеленность на использование возобновляемых природных ресурсов с тем уровнем интенсивности, который не превосходит их способность к восстановлению, а невозобновляемых — с наилучшей оптимальной эффективностью [1, с. 48]. Сущность устойчивого развития любой территории заключается в проведении органами власти такой политики, которая состоит в нацеленности на оптимальное сочетание интересов населения, окружающей среды и экономики, которые должны быть признаны равнозначными и взаимосвязанными между собой [5, с. 17].

Процесс управления устойчивым развитием муниципального образования состоит в согласованном действии органов власти местного самоуправления, территориального общественного самоуправления, других заинтересованных субъектов на процессы, проходящие в муниципальном образовании для наиболее полного достижения экономических, социальных и экологических целей. Устойчивое и комплексное социально-экономическое развитие территории приобретает все более важное значение, относится к стратегической составляющей местного и регионального управления.

Ключевыми проблемами перехода муниципальных образований на режим одновременно устойчивого и комплексного социально-экономического развития являются [5, с. 19]:

- непоследовательность региональной политики Российской Федерации;
- недостаточный объем переданных органам местного самоуправления средств и компетенций для гарантирования перехода муниципальных образований к устойчивому социально-экономическому развитию;
- недостаточно тесное взаимодействие во время разработки и реализации программ и планов комплексного социально-экономического развития муниципальных образований органов власти местного самоуправления с местными жителями, общественными объединениями;
- отсутствие и/или недостаточный уровень контроля населением реализации планов и программ комплексного развития муниципальных образований;
- отсутствие действенных механизмов стимулирования органов власти местного самоуправления ориентировать их деятельность на переход муниципальных образований к режиму устойчивого развития территорий.

Разработка действенной стратегии социально-экономического развития позволяет муниципальному образованию провести всесторонний анализ особенностей развития всех элементов конкурентного потенциала территории, уточнить свое положение относительно других муниципальных образований, выявить опасные моменты, но, главное, — определить новые направления развития, которые будут содействовать дальнейшему увеличению



привлекательности территории муниципалитета и росту его конкурентоспособности [7].

Важная роль в повышении конкурентоспособности и переходе к устойчивому развитию принадлежит мониторингу процесса стратегического планирования социально-экономического развития муниципального образования. Посредством правильно организованного анализа наличного уровня социально-экономического развития и перспектив развития муниципального образования обеспечивается реализуемость разрабатываемых планов муниципального развития. Научная литература все чаще предлагает использовать термин «стратегический мониторинг» для максимально четкого определения целей, в которых проводится сбор и анализ данных. Стратегический мониторинг представляет собой деятельность по сбору с определенной периодичностью и анализу информации посредством специально сформированной системы показателей, являющейся достаточной для составления стратегических планов и дальнейшей оценки их реализации [2].

Мониторинг в зависимости от объекта может быть поделен на:

- мониторинг социально-экономического положения муниципального образования;
- мониторинг хода выполнения муниципальных программ.

К задачам стратегического мониторинга относятся предоставление информации о наличной ситуации в муни-

ципальном образовании, выявление существующих проблем социально-экономического развития, отслеживание происходящих в результате выполнения планов развития муниципального образования изменений, обеспечение местных жителей, а также всех заинтересованных групп полной информацией. Мониторинг в обязательном порядке должен осуществляться на постоянной основе [8].

Мониторинг необходимо рассматривать с двух точек зрения. Во-первых, мониторинг является инструментом получения объективной информации для муниципального управления. Во-вторых, стратегический мониторинг относится к числу функций органов местного самоуправления (по сбору и анализу информации). Проводимый с установленной периодичностью мониторинг промежуточных результатов позволяет своевременно установить потребность в уточнении конечных целей, направлений развития [4].

Информационную основу мониторинга составляют многолетние, в систематизированном виде данные о социально-экономической ситуации, а именно: уровень жизни населения, экономический потенциал муниципального образования, здоровье, обеспеченность объектами социально-культурного назначения и другие).

В заключении отметим, что для перспективного повышения конкурентоспособности муниципальных образований Российской Федерации должны исследоваться различные аспекты указанной категории применительно к новым, ухудшившимся экономическим условиям.

#### Литература:

1. Беломестнов, В. Г., Беломестнова И. А., Шабыхова Н. Э. Управление инновационной деятельностью на предприятии: монограф. / Улан-Удэ: Изд-во Восточ. — Сиб. гос. технол. ун-та, 2010.
2. Жихаревич, Б. С., Лимонов Л. Э. Опыт разработки и мониторинга Стратегического плана Санкт-Петербурга. СПб., 2007.
3. Жихаревич, Б. С. Стратегическое планирование как фактор стимулирования региональной сотруенции // Регион: Экономика и Социология. 2011. № 1. с. 3–14.
4. Зотов, В. Б. Система муниципального управления. СПб., 2010.
5. Колмакова, Е. М. Социально-экономический анализ муниципальных образований по критерию их устойчивого развития // Вестник Челябинского государственного университета. 2014. № 2 (331). с. 17–19.
6. Копыченко, Г. С. Основы повышения конкурентоспособности муниципальных образований // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2014. № 6 (66). с. 33.
7. Копыченко, Г. С. Стратегия социально-экономического развития как механизм повышения конкурентоспособности муниципального образования // Управленческие науки. 2014. № 2 (11). с. 10–14.
8. Крылова, Е. М. Мониторинг как инструмент стратегического планирования социально-экономического развития муниципального образования // Путь науки. 2014. № 6. с. 50–51.
9. Шеховцева, Л. С., Степанова Ю. Р. Методика оценки стратегической конкурентоспособности муниципальных образований: интегральный подход (на примере Калининградской области) // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. 2014. № 3. с. 32–40.

## Эконометрическое моделирование стоимости туристического продукта на примере Краснодарского края и Республики Крым

Ядоян Венера Оганесовна, магистрант  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Туризм — один из наиболее прибыльных и динамичных секторов мировой экономики. Сфера туризма, влияя на торговлю, транспорт, связь, строительство и другие секторы экономики, становится катализатором экономического роста, экспорта, создания рабочих мест, одним из основных компонентов социально-экономического развития большинства стран. Согласно исследованию Всемирного совета по туризму и путешествиям (WTTC) в 2014 году вклад индустрии путешествий и туризма в мировой ВВП составил 7,58 трлн. дол. (9,8% ВВП), а к 2025 году этот показатель должен увеличиться до 11,38 трлн. дол. (10,5% ВВП) [4].

По мнению экспертов, туристический сектор вносит недостаточный вклад в российскую экономику, поскольку туристско-рекреационный потенциал нашей страны развит только на 20%. Вместе с тем в соответствии с исследованием, проведенном экспертами Департамента социологии Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, выбор туристического направления на лето 2015 года большинством россиян будет сделан в пользу курортов Краснодарского края, Крыма и Абхазии вместо традиционных зарубежных направлений — Турция, Египет [1].

Привлекательность Краснодарского края связана с транспортной доступностью и лучшей обустроенностью курортов региона: современные гостиницы, развитая сеть развлечений, качественные дороги, хорошая связь, быстрый Интернет [1]. Крым может вновь вырваться в лидеры, если максимально избежит транспортных проблем.

С учетом изложенного была разработана модель множественной регрессии для определения влияния различных факторных показателей на стоимость популярного туристического продукта в России по направлениям Сочи, Крым в июле 2015 г. С этой целью были поставлены следующие задачи:

- 1) оценка параметров модели множественной регрессии;
- 2) оценка качества модели множественной регрессии;
- 3) оценка влияния отдельных факторов на зависимую переменную по уравнению множественной регрессии;
- 4) оценка адекватности модели.

Рассмотрим поэтапно решение указанных задач.

### 1. Оценка параметров модели множественной регрессии

Построим модель множественной регрессии. На основе содержательного анализа составим перечень показателей, оказывающих наиболее существенное влияние на результирующий признак  $Y$  — стоимость туристического продукта в городе Сочи и Республике Крым в июле 2015 г.: направление (Сочи, Крым); количество звезд отеля (от 2 до 5); тип номера (стандартный, люкс); количество ночей (7, 10, 14); тип питания (количество в день); наличие бассейна (есть, нет); расстояние до пляжа (м) [3].

Ввиду того что в модели содержатся фиктивные переменные, добавим вместо них бинарные переменные с целью приведения данных в единый вид (качественные переменные преобразуем в количественные).

Одним из условий регрессионной модели является предположение о линейной независимости объясняющих переменных, что не всегда выполняется [2]. В этой связи необходимо определить наличие/отсутствие мультиколлинеарности — высокой взаимосвязи объясняющих переменных. Мультиколлинеарность считается установленной, если:

$$r_{x_j x_k} > 0,8$$

При проведении анализа матрицы коэффициентов парной корреляции было выявлено, что мультиколлинеарность установлена между факторами  $X_1$  и  $X_2$ ,  $X_1$  и  $X_4$ ,  $X_2$  и  $X_4$ ,  $X_4$  и  $X_5$ .

Для устранения мультиколлинеарности прибегнем к методу пошаговой регрессии, основанном на последовательном исключении незначимых факторов с помощью  $t$ -критерия Стьюдента.

На первом этапе при использовании инструмента «Регрессия» в Excel было выявлено, что коэффициент при факторе  $X_1$  «Направление (Сочи, Крым)» незначим:

$$t_{\text{расч}} = 1,532 < t_{\text{табл}} = 2,002$$

В этой связи необходимо исключить незначимый фактор и построить новое уравнение множественной регрессии.

На втором этапе метода пошаговой регрессии все коэффициенты регрессии по

$t$ -критерию Стьюдента получились значимыми, поэтому уравнение регрессии можно записать в виде:

$$Y = -64385,4 + 9829,7X_2 + 16940X_3 + 4905,7X_4 + 7023,8X_5 + 12635,2X_6 - 16,3X_7$$

## 2. Оценка качества модели множественной регрессии

Качество модели регрессии оценивается по следующим направлениям [2]:

- проверка качества уравнения регрессии;
- проверка значимости уравнения регрессии;
- анализ статистической значимости параметров модели, что рассмотрено выше;
- проверка выполнения предпосылок метода наименьших квадратов (МНК).

Для проверки качества уравнения регрессии обратимся к коэффициентам детерминации ( $R^2$ ) и множественной корреляции ( $R$ ): чем ближе значения данных показателей к 1, тем выше качество модели.

$R^2 = 0,82$ , следовательно, около 82% вариации зависимой переменной учтено в модели и обусловлено влиянием учтенных факторов.

$R = 0,91$ , следовательно, между зависимой переменной и объясняющими факторами существует высокая теснота связи.

Для проверки значимости уравнения регрессии используют F-критерий Фишера:

$$F_{\text{расч}} = 40,3 > F_{\text{табл}} = 2,28$$

Исходя из полученного неравенства можно сделать вывод о том, что уравнение регрессии значимо.

В рамках проверки выполнения предпосылок МНК проверим соблюдение четвертой предпосылки «Условие гомоскедастичности случайной составляющей (возмущения)», так как это условие является важнейшим для получения состоятельных параметров регрессии.

Нарушение условия гомоскедастичности случайной составляющей означает, что дисперсия возмущения зависит от значений факторов [2]. Такие регрессионные модели называют моделями с гетероскедастичностью возмущений.

Для обнаружения гетероскедастичности воспользуемся методом Голдфелда-Квандта. С этой целью упорядочим  $n$  наблюдений по мере возрастания переменной  $X_2$ , исключим 20 средних наблюдений, разделим совокупность на две группы и определим для каждой группы уравнение регрессии, разделим большую остаточную сумму квадратов на меньшую сумму и сравним с F-критерием Фишера, где степень свободы 1 =  $n_1 - k$ , степень свободы 2 =  $n - n_1 - k$ :

$$\frac{S_{1\hat{y}}}{S_{2\hat{y}}} = \frac{691961249,2}{413593555,6} = 1,673 < F_{\text{табл}} = 1,995$$

Таким образом, гипотеза подтверждается — выявлена гомоскедастичность случайной составляющей.

## 3. Оценка влияния отдельных факторов на зависимую переменную по уравнению множественной регрессии

При оценке влияния факторов на зависимую переменную используют три вида коэффициентов [2]:

- 1) коэффициент эластичности показывает на сколько процентов изменится значение зависимой переменной при изменении соответствующего фактора на 1%;
  - 2) бета-коэффициент отражает, на какую часть своего среднеквадратического отклонения (СКО) изменится значение зависимой переменной при изменении соответствующего фактора на 1 СКО;
  - 3) дельта-коэффициент показывает долю влияния каждого фактора в суммарном влиянии всех факторов.
- Проанализируем влияние факторов на зависимую переменную на основе полученных данных (таблица 1).

Таблица 1. Результаты оценки влияния факторов на зависимую переменную

Показатель	$X_2$	$X_3$	$X_4$	$X_5$	$X_6$	$X_7$
Коэффициент эластичности	0,68257076	0,168044442	1,005726777	0,320510035	0,20054596	-0,099993623
Бета-коэффициент	0,42600741	0,358234182	0,594945317	0,39966485	0,213760174	-0,179134838
Дельта-коэффициент	0,19904239	0,156483867	0,431608138	0,121017428	0,079622073	0,012226101

Из таблицы 1 видно, что наибольшее влияние на зависимую переменную по первым двум коэффициентам оказывают факторы:  $X_4$ ,  $X_2$ ,  $X_5$ , а именно:

- при увеличении количества ночей (X4) на 1% стоимость туристического продукта увеличится на 1% (вывод по коэффициенту эластичности); при увеличении количества ночей на 3 стоимость туристического продукта увеличится на 14184 руб. (вывод по бета-коэффициенту);
- при увеличении количества звезд отеля (X2) на 1% стоимость туристического продукта увеличится на 0,683%; при увеличении количества звезд отеля на 1 стоимость туристического продукта увеличится на 10157 руб.
- при увеличении типа питания (X5) на 1% стоимость туристического продукта увеличится на 0,321%; при увеличении типа питания на 1,36 стоимость туристического продукта увеличится на 9529 руб.

#### 4. Оценка адекватности модели

Под адекватностью модели понимают возможность получения прогноза с удовлетворительной точностью [2]. С этой целью поделим имеющуюся выборку на две неравные части: первая объемом 10% от общего объема выборки (6 наблюдений) — контрольная выборка, вторая — 90% (54 наблюдения) — обучающая выборка.

Далее в каждой точке контрольной выборки вычислим оценки эндогенной переменной ( $\tilde{y}_j^k$ ), стандартной ошибки ( $\sigma_{y_j}$ ), значение t-статистики Стьюдента, границы доверительных интервалов и проверим условие принятия гипотезы об адекватности (таблица 2).

Таблица 2. Результаты оценки адекватности модели по расчету t-критериев Стьюдента

$\tilde{y}_j^k$	q	$\sigma_{y_j}$	$t_j$
33758,78	0,093368	11249,41	0,823046
37141,61	0,100958	11288,39	0,253215
51123,22	0,11459	11358,06	0,627151
81725,65	0,073248	11145,42	1,460182
41734,89	0,196389	11767,46	0,827272
8386,157	0,143423	11504,03	0,974775

Таким образом,

$$t_j < t_{\text{табл}} = 2,011741$$

Следовательно, модель адекватна с вероятностью 0,95, и можно сделать вывод о возможности использования построенной модели для решения задач оптимального управления [2]. Оценка адекватности модели по методу расчета границ доверительных интервалов также свидетельствуют об адекватности модели.

Таким образом решение поставленных задач привело к следующим результатам:

- после метода пошаговой регрессии коэффициенты при всех факторах X значимы;
- качество модели по всем направлениям высокое;
- наблюдается гомоскедастичность случайной составляющей;
- наибольшие доли влияния на зависимую переменную имеют факторы: количество ночей (X4: 43,2%), количество звезд отеля (X3: 19,9%), тип номера (X3: 15,6%);
- разработанная модель адекватна и может быть использована на практике.

Литература:

1. Исследование Департамента социологии Финансового университета при правительстве Российской Федерации // Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.fa.ru/dep/press/about-us/Pages/Department-sotsiologii-Finansovogo-universiteta-pr0402-8736.aspx> (дата обращения — 30.05.2015).
2. Орлова, И. В., Половников В. А. Экономико-математические методы и модели: компьютерное моделирование: Учеб. пособие. — М.: Вузовский учебник, 2007.
3. Туроператор «Дельфин». URL: <http://www.delfin-tour.ru/> (дата обращения — 15.04.2015).
4. Travel&Tourism Economic Impact 2015 // World Travel&Tourism Council [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.wttc.org/-/media/files/reports/economic%20impact%20research/regional%202015/world2015.pdf> (дата обращения — 30.05.2015).

## История становления и современное состояние ломбардной отрасли в мире

Ялмаев Рустам Алиевич, кандидат экономических наук, доцент;

Эскиев Муса Абубакарович, ассистент, соискатель;

Чажаев Муслим Ибрагимович, кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой  
Чеченский государственный университет

*В статье рассмотрены особенности становления и развития ломбардного кредита в России и в мире в целом. Определены основные факторы, определявшие становление отрасли ломбардного кредитования на различных этапах развития общественных отношений.*

**Ключевые слова:** ломбард, ломбардный кредит, ломбардные учреждения

Срочная потребность в деньгах — это не только современная реальность. Финансовые проблемы, по сути, появились вместе с появлением денежных средств. Это подтверждается историческими данными, которые свидетельствуют, что еще во времена Древнего Рима существовали люди, которые выдавали под залог имущества кредиты.

Ломбардная деятельность является одним из наиболее старых финансовых институтов и имеет богатую историю. В греческих и римских источниках имеются первые письменные упоминания о ломбарде. В древнем Египте уже в 3 веке до н.э. существовала отдельная форма договора займа. Должник, который не вернул кредит вовремя и, если сумма долга была достаточно велика, мог стать рабом кредитора. В древнем Вавилоне можно было отдавать детей в залог за долги — это отражено в законах царя Хаммурапи, который славился своей мудростью и справедливостью. А в Древней Индии ростовщичество было морально узаконено дхармой — специальными духовными нормами, на которые индийцы ориентировались в обычной жизни. [3]

До возникновения ломбардов функции по выдаче кредитов под залог выполняли ростовщики. Если в мирных условиях недвижимость должника или его ценные вещи могли стать гарантом возврата долга, то во время тяжелых войн они не обеспечивали такие гарантии. Для покрытия рисков таких потерь ростовщики устанавливали сверхвысокие проценты по займам. В Середине века в Европе стоимость кредитов могла достигать до 300% годовых, что практически лишало мелких торговцев и мастеров оборотных средств и приводило к серьезным спадам производства.

Постоянный спрос населения на мелкие ссуды неизбежно приводил к осознанию необходимости создания организации, которая занималась бы этим на постоянной основе. Однако вплоть до середины XV века попытки создать такую организацию были неудачными, а выдача денежных сумм под залог имущества оставалась прерогативой ростовщиков.

За поиск выхода из тупика взялись члены влиятельного монашеского ордена францисканцев, которые предложили выдавать небольшие ссуды под залог ценных вещей. Также, в XV столетии французский король Людовик XI предоставил монополию на ростовщичество

предпринимателям, которые обязывались взимать проценты в строго определенных пределах. Получилось так, что держателями королевской привилегии стали преимущественно выходцы из исторической области Ломбардия в Северной Италии, со столицей в Милане, где этот бизнес уже давно был известен. С тех пор и возникло понятие «Дом ломбардцев» или просто «ломбард», обозначающее узаконенное заведение по выдаче ссуд под залог ликвидного движимого имущества. Таким образом, можно говорить о том, что ломбарды возникли как альтернатива ростовщичеству, позволяющая снизить проценты по кредиту, выдаваемому под залог.

Об истории ломбардов в современном понимании можно говорить начиная с 1462 г., когда в Италии, в городе Перудже, возникло кредитное учреждение, выдававшее ссуды под залог [3]. Интересным является то, что оно создавалось с целью проведения благотворительной акции, а не с целью обогащения. Денежные средства, собранные в результате деятельности кредитного учреждения, использовались для выдачи нуждающимся людям небольших беспроцентных займов. Позже такие конторы, выдающие беспроцентные займы, появились и в других местах. Расширение деятельности повлекло дополнительные расходы на содержание ломбардов, и для их покрытия был введен небольшой процент за пользование кредитом — 6% годовых.

Это учреждение было основано французским монахом Барнабе де Терни. Для противодействия лихоимству ростовщиков он предложил произвести сбор на основание банка благотворительного характера. Предложение Барнабе де Терни имело успех, и на собранные средства возникла банкирская контора для выдачи небольших ссуд без процентов. Конторе дали название «Монт ди Пиета». Спустя 30 лет, в 1493 году, францисканскими монахами были учреждены «монт ди пиета» в разных местах Италии, но уже на более широких началах, и так как существование этих контор требовало расходов, то выдача ссуд производилась со взиманием процентов. Впервые открытие ломбарда в германских государствах состоялось в Нюрнберге в 1498 г. [3]

К концу XV века ломбарды появились уже по всей Италии и некоторых городах Германии, а вот в других европейских государствах идея выдачи ссуд с небольшим

фиксированным процентом под залог имущества прижилась не сразу.

Преодолевая сопротивление ростовщиков и законодательные неурядицы ломбарды постепенно открывались во Франции, Бельгии, Англии.

Против вновь народившегося учреждения раздавались голоса из разных сословий. Споры продолжались до Лютеранского собора (в 1512–1517 гг.), на котором ломбард получил папскую санкцию; в папской булле, данной в 1515 году, было, между прочим, оговорено, что взимаемые проценты не должны превышать расходов на административную и по ведению дела.

Но у французов и после папского благословения дело не сдвинулось с мертвой точки. Во Франции попытки учредить «монт ди пиета» были сделаны в XVII веке, а именно в 1611 году, когда был составлен проект Гюга Делестра, королевского наместника в Лангре, автора первого плана французского *Mont de Piete*. Затем в 1614 году обедневшее дворянство представило в сословное собрание проект учреждения *Mont de Piete*, но он был отвергнут «как средство ввести новых ростовщиков во Франции, где их уже и так довольно».

После этого издавались указы об учреждении ломбарда в 1626, 1643 и в 1664 году, но по разным причинам его открытие в Париже состоялось лишь в 1777 году, когда был утвержден проект парижского *Mont de Piete*. Впоследствии парижский *Mont de Piete* превратился в обширное учреждение, имеющее в Париже, в различных частях города 24 отделения, деятельность которых за последнее время возросла до громадных размеров.

Чуть раньше, в 1708 году, появился ломбард в Англии, где его сочли полезным средством для борьбы с ростовщиками, бравшими до 80% годовых. Но опыт оказался не очень удачным. В 1730 году ломбард ограбил его же кассир, и его пришлось закрыть.

Услугами ломбардов пользовались даже королевские семейства, например, король Англии Эдуард III, испанская королева Изабелла, которая заложила в ломбард бриллиантовую корону, чтобы профинансировать путешествие Колумба в Америку.

Тяжелая ситуация в экономике и постоянные проблемы банковской системы помогли ломбардам доказать свою состоятельность как надёжного финансового института, и к концу XVIII века они существовали практически во всех странах Европы.

Первый в мире ломбард в том виде, в котором существует и работает по сегодняшний день, открылся 28 сентября 1618 года в бельгийском городе Брюсселе под маркой Дома Ломбарди, который вскоре стал владельцем сети ссудозалоговых учреждений по всей Европе. [2]

В России первые меры к обеспечению населения кредитом относятся к периоду царствования Анны Иоанновны. В 1729 году ее указом для борьбы с ростовщиками, которые взимали огромные проценты, монетной конторе было повелено выдавать желающим ссуды под залог золотых и серебряных вещей, в размере 1/4 их ценности,

из 8% в год. В обязанности Государственного Заемного банка, который был учрежден при Елизавете Петровне в 1754 г., в том числе входила выдача ссуд под залог драгоценностей и недвижимого имущества. [1]

При Екатерине II в 1772 году были открыты Санкт-Петербургская и Московская ссудные казны. Эти учреждения являлись казенными ломбардами. При общей реформе кредитных учреждений открыта была возможность учреждения на новых началах сельских и городских банков, для обеспечения потребности в кредите сельских и городских обывателей. В этих кассах предполагалось было принимать под заклад всякую движимость из 16%, из которых 10% должны поступать на усиление средств благотворительности, богоугодных и учебных заведений, а 6% — на расходы по управлению кассами. Эти предположения не сбылись.

С 1838 г. в С. — Петербурге существовала компания для хранения и залога движимостей и товаров, выдающая ссуды сроком до 12 мес., в размере 1/2 сделанной ею оценки, за 1% в месяц и 1% за хранение.

Развитие капиталистических отношений привело к возникновению частных и акционерных ломбардов. Период расцвета подобных учреждений в каждой стране связан с активизацией капиталистических отношений. Частные ломбарды в России появились в конце XIX века. В 1868 г. образовалось новое товарищество для залога движимых имуществ, а впоследствии утверждены уставы Санкт-Петербургского столичного ломбарда и Санкт-Петербургского частного ломбарда. В Москве в 1869 г. образовалось московское товарищество для ссуды под заклад движимых имуществ, выдающее ссуды на срок не свыше 4 месяцев, а в 1870 г. утвержден устав акционерного общества для устройства коммерческого ссудного банка в Москве, выдающего ссуды сроком на 6 месяцев.

Наибольшее развитие ломбардная деятельность в России получила в предвоенные и военные годы первой мировой войны. Если в 1904 году в России было 12 акционерных ломбардов, 77 городских и муниципальных, то к 1916 году количество акционерных ломбардов увеличилось на 92%, городских — на 42%, казенные же ломбарды сохранились в прежнем количестве. При этом первое по величине капиталов место занимал частный капитал — 53,8%.

В результате октябрьского переворота развитие частного предпринимательства в ломбардном бизнесе прекратилось. В декабре 1917 года был национализирован весь банковский сектор. Вскоре были ликвидированы Петроградская и Московская ссудные казны, городские ломбарды, частные же ломбарды разделили в отношении ликвидации судьбу частных коммерческих банков. [1]

Только в 1922 году на территории СССР вновь открылись Городские ломбарды. 70 лет они имели монопольное положение и за этот период у населения сложилось отрицательное отношение к ломбарду.

В настоящее время ломбардные учреждения функционируют во всем мире и наибольшее распространение по-

лучили в странах с развитой рыночной экономикой и высоким уровнем жизни. Тем не менее в наиболее развитых странах ломбарды как бизнес находятся в упадке. Например, в Великобритании в 1900 г. было около 3000 ломбардов, а к концу 1980-х годов их осталось менее 175. В поразительном несоответствии с мировой тенденцией этот бизнес в США вырос за последнее столетие. Число ломбардов увеличилось с 2000 в 1911 г. (один ломбард на 47 000 жителей) до почти 7000 (один ломбард на 36000 жителей) в настоящее время [4].

Государственные системы ломбардов остались практически только в развивающихся странах с тоталитарными режимами. Например, в Индонезии существует только одна система ломбардов. В эту систему входит свыше 500 отделений по всей стране и принадлежит государству.

На современном этапе в Великобритании, США только физические лица могут открыть ломбард. Ломбарды получили наибольшее распространение, в частности в Италии, Бельгии, Голландии, Франции. Ломбарды могут быть организованы на различных началах.

На сегодняшний день во Франции находится свыше 40 Ломбардов, при оборотах порядка 75 миллионов евро. В Бельгии их порядка 30, которые содержатся общинами при наблюдении местных советов; совершаемые обороты — до 50 миллионов. В 1702 г. в Испании был открыт Мадридский monte de piedad, который в настоящее время имеет 12 отделений, а на его основе устроены ломбарды в определенных крупных городах. В Германии, Австрии недалеко от правительственных, общинных лом-

бардов, функционируют частные, а венский ломбард действует с 1713 г. В Германии есть более 60 крупных общественных ломбардов и четыре правительственных ломбарда (в городах, в которых численность населения — свыше 50 тыс. жителей).

В большинстве случаев ломбардный кредит используется для погашения сезонных колебаний в доходах или покрытия краткосрочной потребности в средствах [1]. Обеспечением могут служить: промышленная и сельскохозяйственная продукция; драгоценные металлы (камни, изделия); предметы домашнего употребления и личного пользования (например, бытовая техника); финансовые требования; ценные бумаги, котируемые на бирже (кредит по которым обычно составляет от 50 до 90% их стоимости в зависимости от эмитента), используется также вексель, в котором отражена реальная товарная сделка; товары, котируемые и неотируемые на бирже; ордерные складские свидетельства; коносаменты; автомобили. [2]

Ломбарды существуют практически во всех европейских государствах, в Японии, Австралии, Южной Америке и странах Тихоокеанского региона. Принципы ведения ломбардных операций — выдача кредитов под залог личного имущества — по сути везде одинаковые, различия лишь в ограничениях, введенных местным законодательством. К примеру, во всех странах законодательством установлен льготный срок, который может варьироваться от 10 дней до 3 месяцев. В некоторых государствах законодательством ограничен предельный размер процентной ставки по кредитам.

Таблица 1. Сравнительный анализ условий работы ломбардов в некоторых странах

Страна	Процентная ставка в месяц	Минимальный срок залога	Максимальный срок залога	Льготный срок
США	От 3 до 25%, в зависимости от штата	Не установлен	От 1 до 3 месяцев	От 1 до 3 месяцев
Великобритания	5%	Не установлен	До 6 месяцев	1 месяц
Швеция	4%	Не установлен	4 месяца	2 месяца
Австралия	до 50\$ — 10%, свыше 50\$ — 20%	7 дней	1 месяц	1 месяц

История развития и современное состояние ломбардной отрасли в мире показывают, что ломбарды

играют немаловажную роль и еще имеют большие перспективы в экономике любой страны.

Литература:

1. Алеев, Э.А. Ломбарды и перспективы их развития в России // Сервис в России и за рубежом 2007 — № 4. с. 14–22.
2. Деньги. Кредит. Банки: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям, по специальности «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» /Е. Ф. Жуков, Н.М. Зеленкова, Н.Д. Эриашвили; под ред. Е. Ф. Жукова. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 783с.
3. Кириллов, И.А. Ломбарды в России [Текст]: историческая литература / И.А. Кириллов. — Репринт изд. 1922 г. — М.: Анкил, 1992. — с. 12–15.
4. Миллер, Р.Л. Современные деньги и банковское дело: Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 2000. — XXIV. — с. 102.
5. Эскиев, М.А., Аслаханова С.А. Мировой рынок золота. ФГУ science, ЧГУ. — Грозный, 2014.

## Налоговая нагрузка как фактор «искажающего» поведения хозяйствующих субъектов: политико-экономический аспект

Ялмаев Рустам Алиевич, кандидат экономических наук, доцент;

Эскиев Муса Абубакарович, ассистент, соискатель;

Чажаев Муслим Ибрагимович, кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой

Чеченский государственный университет

*В статье автор анализирует эффективную и неэффективную налоговую нагрузку с позиции регулирующего и фискального воздействия на экономическую активность предпринимателей и, следовательно, на эффективность использования ограниченных ресурсов. Доказывает, что рост экономической эффективности системы налогообложения подразумевает снижение чрезмерного налогового бремени, а следовательно, и искажающего налогового эффекта.*

**Ключевые слова:** налоги, налоговая нагрузка, налоговая система

Оценка любой налоговой системы с позиции ее эффективности должна строиться исходя из того, что она находится в постоянной трансформации, отражая реальное состояние экономики и общества. Задачи и функции налоговой системы эволюционируют вместе с политическими, экономическими и социальными требованиями общества на определенных этапах развития. На каждом этапе своего развития налоги в разной степени играют роль как простого фискального инструмента в руках государства, так и основного регулятора всего воспроизводственного процесса, влияя на все пропорции, темпы и условия функционирования экономики.

Важной составляющей налоговой системы, характеризующей ее количественную и качественную сторону, является налоговая нагрузка. Налоговая нагрузка хозяйствующего субъекта есть совокупность прямых и косвенных налогов, а также налогооблагаемых платежей в бюджеты разных уровней, представляющих собой особую форму экономического отчуждения части его дохода со стороны государства на основаниях, определяемых действующим налоговым законодательством.

В рамках политико-экономического исследования важным моментом является уточнение того влияния, «возмущения», которое как отдельные налоги, так и их совокупность, могут оказывать на общий уровень развития экономики и на отдельные производства. Данная дилемма сформировала в рамках политической экономии два основных направления.

Такие экономисты как Д. Рикардо, А. Смит, Н. Тургенев и другие исходят из того, что налоги могут только отрицательно сказываться на производстве и считают, что это «неизбежное зло».

Так Д. Рикардо в своих работах настаивает на том, что налоги тормозят накопление, следовательно, каждый из налогов мешает производству. Вместе с тем он признает, что степень такого влияния у разных налогов различна. [1].

В своей работе «Опыт теории налогов» Н. Тургенев отмечает, что всякий вид налога это зло, ибо он лишает плательщика части его имущества. Так как в силу прину-

дительного характера налоги неизбежны, то надлежит избирать легчайшее из них. [2].

Таким образом, представители данного направления либо полностью отрицают положительное влияние налогов на производство, либо просто игнорируют его. Налоги ими рассматриваются только как инструмент фискальной политики государства, и полностью отрицается заложенный в них потенциал регулирующего воздействия на производство.

Другое направление было связано с выяснением того возможного позитивного воздействия, которое разумно сконструированная налоговая нагрузка может оказывать на производство. Сторонниками данного направления были Д. Мак-Куллох, Г. Госсен, У. Джевонс, Л. Вальрас и другие исследователи, которые полагали, что инструменты, используемые властью для сбора финансовых ресурсов, непременно оказывают сильное влияние на экономику. Налоги рассматриваются ими как важнейший инструмент, позволяющий оказывать регулирующее воздействие на экономическую и социальную сферу общества. При этом основным принципом любой системы налогообложения рассматривается — развитие производительных сил. [3; 4].

Данное понимание налогов нашло свое качественное развитие в 30-е гг. XX в. в работах Дж. М. Кейнса, посвященных теории совокупного спроса. В послевоенном регулировании экономики, базировавшемся на принципах классической политической экономии, значительная роль была отведена именно налогам, как автоматическим стабилизаторам экономического цикла. Теория предложения, разработанная неоконсерваторами в 80-е гг. XX в. характеризовалась снижением уровня жесткости налогов, однако, это не отразилось на их сущности, то есть их принудительного, отчуждающего характера.

Как мы отмечали выше, налоговая нагрузка хозяйствующего субъекта определяется величиной уплаченных им прямых и косвенных налогов. Любая современная налоговая система, в которую теоретически можно вписать все виды обложения, состоит из прямых и косвенных налогов.



По мере обогащения налоговых теорий и накопления налоговой практики постоянно менялись классификационные критерии, в качестве которых выступали способность к переложению, сам способ обложения и взимания, непосредственное или опосредованное обложение и т.д.

На различных эволюционных этапах рыночных отношений не прекращались попытки обосновать приоритетность тех или иных видов обложения хозяйствующих субъектов. Э. Аткинсон отмечал, что необходимо поддерживать постоянный баланс между прямыми и косвенными налогами. Исходя из основных целей регулирования на конкретном этапе возможно сочетание прямых налогов (уравнительные цели) и косвенных налогов (фискальные цели). При этом независимо от целей использования, объектов обложения (товары роскоши и первой необходимости) косвенным налогам он отводил вторую роль. [6].

Чрезмерная налоговая нагрузка предприятия, подавляющая регулируемую налоговую функцию ради акцентации функции фискальной, приводит к так называемым налоговым возмущениям, что, собственно, следует из известной налоговой кривой Лаффера. На возможное проявление искажающих экономическое поведение хозяйствующих субъектов налоговых эффектов указано в работах таких исследователей, как Э. Аткинсон, Д. Стиглиц, М. Фелдстайн и др.

Автор солидарен с мнением Э. Аткинсона по поводу того, что уровень налоговой нагрузки, ее эффективность может рассматриваться с точки зрения эффектов дохода, замещения и финансового.

В процессе перераспределительных отношений между хозяйствующими субъектами и государством «эффект дохода» выражается в снижении части прибыли остающейся в распоряжении хозяйствующих субъектов с одной стороны, и росте доходов государства — с другой.

Действие «финансового эффекта» выражается в том, что по мере приближения к максимальной точке на кривой Лаффера экономические службы предприятия методами налогового планирования, финансового и производственного маневрирования в рамках установленных законом стараются минимизировать налоговые обязательства предприятия, а после того, как пройдена критическая точка, для их минимизации прибегают к различным незаконным методам: использование подложных документов, искажение данных в бухгалтерской документации, неправомерное отнесение расходов на финансовые результаты, искусственное изменение размера фонда заработной платы, завышение численности работающих и пр.

Однако именно по причине возможного проявления «эффекта замещения» можно говорить о проявлении искажающих налоговых возмущений при чрезмерном налоговом отчуждении дохода хозяйствующего субъекта. В частности, сильным искажающим эффектом обладает высокий налог на прибыль организаций, поскольку он больше чем все другие налоги, связанные с хозяйственной деятельностью, через систему перераспределительных отношений напрямую воздействует на степень мотивации

хозяйствующих субъектов и побуждает их избирать аллокационные решения, которые отличаются своей эффективностью от тех, которые могли бы быть приняты при отсутствии или до повышения степени отчуждения части их дохода. Можно согласиться также с мнением Э. Аткинсона, Д. Стиглица, Л. Якобсона, полагающих, что именно «эффект замещения непосредственно выражает искажающее действие налогов» [7].

Очевидно, таким образом, что эффективная налоговая нагрузка, сохраняющая фискальную и регулируемую функцию, так и неэффективная, где преобладает лишь фискальная функция, может стимулирующее или дестимулирующее воздействовать на экономическую активность предпринимателей и следовательно влиять на эффективность использования ограниченных ресурсов. Рост экономической эффективности системы налогообложения подразумевает снижение чрезмерного налогового бремени, а следовательно, и искажающего налогового эффекта.

Избыточная налоговая нагрузка связана как раз с тем, что предприятие-плательщик отказывается от наиболее предпочтительных в периоде, предшествующем повышению ставок и усилению совокупного отчуждающего давления на доход, прибыль, комбинации факторов производства. Величина избыточной налоговой нагрузки зависит как от налоговых ставок, образующих ее конкретных прямых и косвенных налогов (налога на прибыль организаций, налог на добавленную стоимость, налога на имущество организаций, транспортного налога, единого социального налога и т.д.), так и от всей массы налогов и обязательных налогообразных платежей-сборов, уплачиваемых из прибыли/дохода, и совершенств их конструкции, действенности системы стимулирующих производство и предпринимательскую деятельность налоговых льгот, скидок и вычетов.

Избыточная налоговая нагрузка по совокупности налогов выражает снижение эффективности и полезности и служит показателем искажающего воздействия налогов. Необходимо отметить, что совокупность такой нагрузки не выражается конкретной денежной суммой, а представляет собой трансформацию внутреннего содержания функции полезности, изменение экономического поведения при осуществлении предприятием производственно-хозяйственной деятельности.

Таким образом, та или иная налоговая нагрузка, при прочих равных условиях, может вызывать искажающие экономическое поведение хозяйствующих субъектов эффекты, то есть может побуждать их избирать аллокационные решения, значительно отличающиеся по своей эффективности от тех, которые могли бы быть приняты при более оптимальном налоговом бремени.

Следует заметить, что в принципе любые налоги, как искажающие, так и не искажающие (например, аккордные), реально снижают объем ресурсов, находящихся в непосредственном распоряжении предприятия, что в конечном итоге оказывает влияние на его поведение

на рынке. Однако неискажающие налоги не оказывают существенного влияния на эффективность аллокации ресурсов, то есть у налогоплательщиков нет основания намеренно преуменьшать, свои реальные возможности или отказываться от наиболее эффективных вариантов их использования [8].

Однако налог на прибыль, НДС и ряд других налогов не являются нейтральными, а потому склонные искажать экономическое поведение субъектов, налоги необходимо сконструировать таким образом, чтобы если не полностью нейтрализовать, то хотя бы минимизировать вызываемый ими искажающий эффект (эффект замещения).

#### Литература:

1. Рикардо, Д. Начала политической экономии и податного обложения: Соч. в 3 т. М., 1955. Т 1.
2. Тургенев, Н. И. Опыт теории налогов. М., 1897.
3. Озеров, И. Х. Главнейшие течения в развитии прямого обложения в Германии в связи с экономическими и общественными условиями. СПб.: Тип. В. Киршбаума, 1899.
4. Твердохлебов, В. Н. Финансовые очерки. М., 1916.
5. Тривус, А. А. Налоги как орудие экономической политики. — Баку, 1925.
6. Аткинсон, Э. Б., Стиглиц Д. Э. Лекции по экономической теории государственного сектора: Учеб. / Пер. с англ. Л. Л. Любимова. М.: Аспект-Пресс, 1995.
7. Якобсон, Л. И. Экономика общественного сектора. Основы теории государственных финансов. М., 1996.
8. Эскиев, М. А., Мазаева И. С. Налог на имущество физических лиц. ФГУ science, ЧГУ. — Грозный, 2013.

## Управление рисками как необходимое условие финансирования инвестиционных проектов

Ялмаев Рустам Алиевич, кандидат экономических наук, доцент;  
Эскиев Муса Абубакарович, ассистент, соискатель;  
Чажаев Муслим Ибрагимович, кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой  
Чеченский государственный университет

*В статье раскрыта природа риска, проведена классификация факторов инвестиционного риска, рассмотрены методы и этапы управления риском.*

**Ключевые слова:** *риск, инвестиционный риск, управление риском*

Необходимым условием стабильного функционирования и развития экономики является эффективная инвестиционная политика, ведущая к увеличению объемов производства, росту национального дохода, развитию различных отраслей и предприятий.

Неопределенность будущих результатов инвестиционных проектов обусловлена влиянием как множества экономических факторов (колебания рыночной конъюнктуры, цен, валютных курсов, уровня инфляции), не зависящих от усилий инвесторов, так и достаточного числа неэкономических факторов (климатические и природные условия, политические отношения), которые не всегда поддаются точной оценке. Неопределенность прогнозируемых результатов приводит к возникновению риска того, что цели, поставленные в проекте, могут быть не достигнуты полностью или частично.

В современных условиях объективная ограниченность инвестиционных ресурсов, как и любых других, вызывает необходимость их оптимального использования. Учет влияния рисков, сопровождающих реализацию инвести-

ционных проектов, выступает одним из основных принципов оценки эффективности инвестиций.

Любой инвестиционный проект разрабатывается, базируясь на вполне определенных предположениях относительно капитальных и текущих затрат, объемов реализации произведенной продукции, цен на товары, временных рамок проекта. Вне зависимости от качества и обоснованности этих предположений будущее развитие событий, связанных с реализацией проекта, всегда неоднозначно.

В общем случае под риском понимают возможность наступления некоторого неблагоприятного события, влекущего за собой различного рода потери. Существование риска связано с невозможностью с точностью до 100% прогнозировать будущее. Исходя из этого, следует выделить основное свойство риска: риск имеет место только по отношению к будущему и неразрывно связан с прогнозированием и планированием, а значит и с принятием решений вообще.

Под неопределенностью понимается состояние неоднозначности развития определенных событий в будущем,

состоянии нашего незнания и невозможности точного предсказания основных величин и показателей развития деятельности предприятия и в том числе реализации инвестиционного проекта. Полное исключение неопределенности, то есть создание однозначных условий протекания бизнеса является сколь желаемым для каждого предпринимателя, столь же и невозможным.

Таким образом, понятия “риск” и “неопределенность” тесно связаны между собой, но, тем не менее, необходимо их четкое разграничение.

Во-первых, риск имеет место только в тех случаях, когда принимать решение необходимо. Иначе говоря, именно необходимость принимать решения в условиях неопределенности порождает риск, при отсутствии таковой необходимости нет и риска.

Во-вторых, риск субъективен, а неопределенность объективна. Объективное отсутствие достоверной информации о потенциальном объеме спроса на производимую продукцию приводит к возникновению спектра рисков для участников проекта. Например, риск, порожденный неопределенностью вследствие отсутствия маркетингового исследования для инвестиционного проекта, обращается в кредитный риск для инвестора, а в случае не возврата кредита в риск потери ликвидности и далее в риск банкротства, причём для каждого из участников проекта проявление риска индивидуально как в качественном, так и в количественном выражении.

Поскольку неопределенность выступает источником риска, её следует минимизировать, посредством приобретения информации, в идеальном случае, стараясь свести неопределенность к полной определенности, за счёт получения качественной, достоверной, исчерпывающей информации. Однако на практике это сделать, как правило, не удаётся, поэтому, принимая решение в условиях неопределенности, следует её формализовать и оценить риски, источником которых является эта неопределенность.

Более полно и точно определить риск можно как уровень финансовой потери, выражающейся:

- в возможности не достичь поставленной цели;
- в неопределенности прогнозируемого результата;
- в субъективности оценки прогнозируемого результата.

Таким образом инвестиционный риск можно рассматривать как возможность потерь, возникающую вследствие необходимости принятия инвестиционных решений в условиях неопределенности.

Обобщая вышесказанное, можно сформулировать следующие основные моменты природы риска:

- неопределенность — объективное условие существования риска;
- необходимость принятия решения — субъективная причина существования риска;
- будущее — источник риска;
- величина потерь — основная угроза от риска;
- возможность потерь — степень угрозы от риска;

— взаимосвязь «риск-доходность» — стимулирующий фактор принятия решений в условиях неопределенности;

— толерантность к риску — субъективная составляющая риска.

Спектр рисков, связанных с осуществлением инвестиционных проектов чрезвычайно широк. На практике значение любого фактора проекта в будущем является неопределенной величиной, то есть становится потенциальным источником риска. В связи с этим важно определить индивидуальный комплекс рисков, потенциально опасных для конкретного инвестора и оценить их.

Инвестиционной деятельности присущи риски чрезвычайно широкого круга сфер человеческой деятельности: экономические, политические, технические, юридические, природные, социальные, производственные, коммерческие и другие.

Выделяют «внешние» и «внутренние» факторы инвестиционного риска.

К внешним (неуправляемым) относятся факторы, не связанные с деятельностью компании:

— финансово-экономические риски (например, риски, связанные с нестабильностью экономического законодательства и текущей экономической ситуацией; внешнеэкономические риски; валютные риски; процентные риски; депозитный риск и т.д.);

— социально-экономические и политические риски (например, неопределенность политической ситуации и нестабильность политической власти; риск неблагоприятных социально-политических изменений в стране или регионе (опасность свёртывания экономических и политических реформ, постоянные и непредсказуемые изменения правил хозяйствования и спроса на традиционную продукцию); региональные конфликты (наличие беженцев и вынужденных переселенцев); существенное различие уровней безработицы и реальных доходов населения; социально-политическая ориентация администрации; нерыночный тип поведения населения);

— форс-мажорные обстоятельства и т.д.

Можно выделить специфические для отечественной экономики факторы, препятствующие развитию и повышающие риски инвестиционной деятельности в России:

— бюрократические препоны (проволочки и коррупция в органах власти);

— финансовая непрозрачность отчетности и операций юридических лиц (определенная часть денежных потоков практически каждого предприятия не находит отражения в официальном бухгалтерском учете);

— правовая незащищенность интересов частных инвесторов;

— отсутствие независимых судов;

— значительный объем криминального капитала;

— слабое развитие инфраструктуры;

— недостаточный уровень развития фондового рынка.

Эти негативные факторы характерны и для инвестиционного процесса Чеченской Республики. Анализ от-

дельных составляющих инвестиционного риска по Чеченской Республике на протяжении последних пяти лет показывает, следующую его специфику:

- экономический, финансовый и криминальный виды рисков более существенны для региона;
- уровень управленческого и экологического видов риска оказывает среднее влияние на общий уровень инвестиционного риска региона;
- наиболее низким в течение рассматриваемого срока был законодательный и политический риск.

На эти особенности необходимо обратить повышенное внимание при оценке и разработке мер по управлению рисками инвестиционных проектов. Наиболее адекватным в современных условиях путем повышения инвестиционной привлекательности республики является снижение инвестиционного риска по всем составляющим.

Внутренние (управляемые) факторы риска подразделяются на факторы риска основной и вспомогательной деятельности участников.

Первые — это производственные факторы риска нарушения персоналом технологической дисциплины, неплановые остановки оборудования, аварии, нарушения поставок сырья и комплектующих, экономические преступления.

К факторам риска вспомогательной деятельности относятся: перебои энергоснабжения, непредвиденные превышения по сравнению с плановыми сроками ремонта оборудования, аварии вентиляционных устройств и систем жизнеобеспечения, нарушения смежниками своих договорных обязательств и т.п.

Процесс выработки компромисса, направленного на достижение баланса между выгодами от уменьшения риска и необходимыми для этого затратами, а также принятия решения о том, какие действия для этого следует предпринять (включая отказ от каких бы то ни было действий), называется управлением рисками.

Управление рисками инвестиционного проекта представляет собой процесс предвидения и нейтрализации их негативных финансовых последствий, связанных с их идентификацией, оценкой, профилактикой и страхованием.

Различают следующие методы управления риском:

1. Уклонение или избежание — наиболее простой метод, который заключается в отказе от проведения определенных операций. Однако для предпринимателя это одновременно означает потерю возможного дохода. Следует отметить, что на практике не всегда можно уклониться от риска.

2. Предупреждение и контроль возможных потерь означает выработку определенных действий, способных снизить и контролировать негативные последствия риска.

3. Принятие риска заключается в готовности покрыть возможные убытки за свой счет. Часто этот метод управления сводится к созданию специальных фондов и резервов под потери.

4. Перенос, или передача риска заключается в перекладывании риска на другие субъекты. Например, страхование

означает перераспределение рисков между группой предпринимателей (самострахование) или посредством заключения контракта со страховой фирмой. Другими методами переноса риска являются хеджирование и диверсификация.

Управление рисками включает взаимосвязанные процедуры, подробно отраженные на рисунке 1: сбор исходной информации, определение, оценку, контроль и финансирование рисков.

При сборе исходной информации определяются этапы, участники проекта и их активы, которые должны быть защищены от возможных рисков: имущество, финансовые ресурсы, трудовые ресурсы и «косвенные активы» (информация, новые технологии, репутация).

При определении рисков устанавливаются факторы, которые могут привести к убыткам. Для этого изучаются финансовая, проектная, техническая и технологическая документация, договорные отношения и проводится анализ взаимодействия с партнерами и контрагентами, составляются схемы взаимосвязи между участниками.

На этапе оценки каждого риска определяются возможные будущие затраты на ликвидацию последствий неблагоприятного исхода и с учетом этого принимается решение о необходимости страхования риска. При принятии решения учитываются: максимально возможный убыток, вероятная величина ущерба, затраты по минимизации риска, размер страховой премии, финансовое положение организации.

Основная цель этапа контроля рисков — разработка и проведение мероприятий, которые позволяют избежать событий, приводящих к возникновению убытков либо максимально уменьшить вероятность наступления такого события и степень его влияния.

Можно выделить следующие основные меры уменьшения рисков:

- физическая защита (организация охраны, автоматических систем пожаротушения);
- организационные меры (систематические проверки и надзор, разработка соответствующих инструкций и правил);
- обучение персонала, создание безопасных условий труда;
- послеаварийные меры (наличие специальных служб и оборудования для ликвидации ущерба);
- юридическая защита.

Финансирование рисков включает разработку мероприятий по покрытию финансовых ущербов от рисков. Здесь возможны различные финансовые схемы:

- оплата убытков по мере их возникновения из текущих средств;
- самострахование — создание резервного фонда;
- перевод рисков на гарантов или поручителей;
- перевод рисков на страховые компании, что позволяет перевести неопределенный по величине риск в определенные затраты, то есть в страховые взносы.

Разнообразные комбинации таких мер обеспечивают достаточно надежную защиту инвестиций. В случае если

разработанные меры не удовлетворяют принятым критериям, разрабатывается новый план превентивных мероприятий (возврат к этапу контроля).

Управление рисками основывается на определенных принципах, основными из которых являются:

1. Осознанность принятия рисков. Финансовый менеджер должен сознательно идти на риск, если он надеется получить соответствующий доход от осуществления инвестиционного проекта. По отдельным проектам после оценки уровня риска можно принять тактику «избежания риска», однако полностью исключить риск из инвестиционной деятельности предприятия невозможно.

2. Управляемость принимаемыми рисками. В состав портфеля рисков должны включиться преимущественно те из них, которые поддаются нейтрализации в процессе управления независимо от их объективной и субъективной природы. Только по таким видам рисков финансовый менеджер может использовать весь арсенал внутренних механизмов их нейтрализации и проявить искусство управления рисками. Риски неуправляемые, например риск форс-мажорной группы, можно только передать внешнему страховщику.

3. Сопоставимость уровня принимаемых рисков с уровнем доходности. Этот принцип является основополагающим. Он заключается в том, что предприятие должно принимать в процессе осуществления инвестиционной деятельности только те виды финансовых рисков, уровень которых не превышает соответствующего уровня доходности по шкале «доходность — риск». Любой вид риска, по которому уровень риска выше уровня ожидаемой доходности (с включенной в нее премией за риск), должен быть предприятием отвергнут (или соответственно должны быть пересмотрены размеры премии за данный риск).

4. Сопоставимость уровня принимаемых рисков с финансовыми возможностями предприятия. Ожидаемый размер финансовых потерь предприятия, соответствующий тому или иному уровню риска, должен соответствовать той доле капитала, которая обеспечивает внутреннее страхование рисков. В противном варианте наступление рискового случая повлечет за собой потерю определенной части активов, обеспечивающих инвестиционную деятельность предприятия. Размер рискового капитала, включающего и соответствующие внутренние страховые фонды, должен быть определен предприятием заранее и служить рубежом принятия тех видов рисков, которые не могут быть переданы партнеру по операции или внешнему страховщику.

5. Учет временного фактора в управлении рисками. Чем длиннее период осуществления проекта, тем шире диапазон сопутствующих рисков, тем меньше возможностей обеспечивать нейтрализацию их негативных финансовых последствий по критерию экономичности управления рисками. При необходимости осуществления таких инвестиционных операций предприятие должно обеспечить получение необходимого дополнительного уровня

доходности по ней не только за счет премии за риск, но и премии за ликвидность.

6. Учет финансовой стратегии предприятия в процессе управления рисками. Система управления рисками должна базироваться на общих критериях избранной предприятием финансовой стратегии (отражающей его финансовую идеологию по отношению к уровню допустимых рисков), а также финансовой политики по отдельным направлениям хозяйственной деятельности.

7. Учет возможности передачи рисков. Принятие ряда рисков несопоставимо с финансовыми возможностями предприятия по нейтрализации их негативных последствий при вероятном наступлении рискового случая. В то же время осуществление соответствующей инвестиционной операции может диктоваться требованиями стратегии и направленности хозяйственной деятельности. Включение таких рисков в портфель совокупных рисков допустимо лишь в том случае, если возможна частичная или полная их передача партнерам по проекту или внешнему страховщику. Критерий внешней страхуемости рисков должен быть обязательно учтен при формировании портфеля рисков инвестиционного проекта.

С учетом рассмотренных принципов на предприятии формируется специальная политика управления рисками, алгоритм которой включает в себя четыре взаимосвязанных этапа.

1. Анализ рисков, как правило, начинается с качественного анализа, целью которого является идентификация рисков. Данная цель распадается на следующие задачи:

- выявление всего спектра рисков, присущих инвестиционному проекту;
- описание рисков;
- классификация и группировка рисков;
- анализ исходных допущений.

Результатом качественного анализа рисков является описание неопределенностей, присущих проекту, причин, которые их вызывают, и, как результат, рисков проекта. Для описания удобно использовать специально разработанные логические карты проекта — список вопросов помогающий выявить существующий риск.

К сожалению, имеющийся отечественный опыт показывает, что подавляющее большинство отечественных разработчиков инвестиционных проектов останавливаются на этой начальной стадии, которая, по сути, является лишь подготовительной фазой полноценного анализа.

2. Второй и наиболее сложной фазой риск-анализа является количественный анализ рисков, целью которого является измерение риска, что обуславливает решение следующих задач:

- формализация неопределённости;
- расчёт рисков;
- оценка рисков;
- учёт рисков.

Существует несколько основных методик проведения подобного анализа: анализ влияния отдельных факторов

(анализ чувствительности), анализ влияния комплекса факторов (сценарный анализ) и имитационное моделирование (метод Монте-Карло).

Анализ чувствительности — заключается в изменении значений критических параметров (в нашем случае физического объема продаж, сметной стоимости проекта и цены реализации), подстановке их в финансовую модель проекта и расчете показателей эффективности проекта при каждом таком изменении. Анализ чувствительности можно реализовать, как с помощью специальных программных пакетов (project Expert, «Альт-Инвест»), так и программы Excel.

Анализ чувствительности очень нагляден, однако главным его недостатком является то, что анализируется влияние только одного из факторов, а остальные считаются неизменными. На практике же обычно изменяются сразу несколько показателей. Оценить подобную ситуацию и скорректировать финансовые показатели проекта на величину риска помогает сценарный анализ.

При сценарном анализе в начале определяется перечень критических факторов, которые будут изменяться одновременно. Для этого, используя результаты анализа чувствительности, можно выбрать 2–4 фактора которые оказывают наибольшее влияние на результат проекта. Рассматривать одновременно большее количество факторов не имеет смысла, поскольку это только усложняет расчеты.

Обычно рассматривают три сценария: оптимистический, пессимистический и наиболее вероятный, но при необходимости их число можно увеличить. В каждом из сценариев фиксируются соответствующие значения отобранных факторов, после чего рассчитываются показатели эффективности проекта.

В случае, когда точные оценки параметров задать нельзя, а аналитики могут определить только интервалы возможного колебания показателя, используют метод имитационного моделирования Монте-Карло. Определяются наиболее значимые факторы для оценки риска инвестиционных проектов такие как: цена выпускаемой продукции, объем выпускаемой продукции, цена на сырье и материалы, сводная сметная стоимость проекта, курс валют и т.д., производится расчет сценариев развития событий и рассчитываются абсолютные и относительные значения риска инвестиционного проекта. Абсолютный показатель — стандартное отклонение — позволяет судить о цене риска проекта, то есть о величине наиболее вероятных потерь. Относительный показатель — коэффициент вероятности — позволяет определить класс риска инвестиционного проекта. Методика оценки эффективности инвестиционного проекта основанная на показателе риск-приоритетность позволяет принимать обоснованное решение о целесообразности реализации проекта.

3. Третий этап — минимизация рисков, целью которого является их оптимизация. На этом этапе риск-анализ плавно трансформируется из теоретических суждений в практическую деятельность по управлению

риском. Это происходит в момент окончания проектирования стратегии риск-менеджмента и начала её реализации. Основные задачи:

- проектирование стратегий риск-менеджмента;
- выбор оптимальной стратегии;
- реализация стратегии.

4. Четвертый этап — контроль рисков, по сути, является началом реинжиниринга проекта, он завершает процесс риск-менеджмента, обеспечивает ему цикличность и решает следующие задачи:

- мониторинг рисков;
- переоценка и корректировка рисков;
- оперативные решения по отклонениям.

Политика управления рисками представляет собой часть общей финансовой стратегии предприятия, заключающейся в разработке системы мероприятий по нейтрализации возможных негативных последствий рисков, связанных с осуществлением различных аспектов инвестиционной деятельности.

В целом, принимая решения относительно реализации того или иного инвестиционного проекта, необходимо учитывать все возникающие при этом риски и их возможные последствия. В зависимости от объективных условий или субъективных предпочтений, основываясь на интуиции, здравом смысле или тщательном анализе имеющейся информации, следует выбирать адекватную стратегию управления рисками, обеспечивающую достижение поставленных целей.

Рисками можно управлять, но при этом надо помнить, что их количество в современных условиях постоянно увеличивается. Обобщая вышесказанное, можно раскрыть процесс управления рисками как определение рисков, которым может подвергнуться проект, оценка вероятности их развития и тяжести причиняемого ущерба; анализ необходимости защиты проекта, его этапов и участников на всех уровнях; разработка комплекса мероприятий; инспектирование рисков и последствий возможных инцидентов; организация процесса ликвидации и минимизации убытков. Таким образом, возникает объективная необходимость всестороннего анализа причин рисков, последствий их проявлений и выработка планов действий по минимизации ущерба до и после рискового события.

Несмотря на отраслевую специфику, в большинстве секторов экономики используются во многом сходные методы и механизмы снижения рисков, поэтому многообразие способов обеспечения экономической безопасности инвестиционной деятельности в рамках реализации концепции приемлемого риска путем снижения до допустимого и управления его уровнем можно объединить в несколько следующих основных групп:

- избежание (уклонение от риска);
- компенсация (резервирование) риска;
- страхование;
- хеджирование;
- локализация риска;
- распределение риска.

Инвестиционная деятельность как объект исследования риска обладает рядом особенностей. Главная из них обусловлена значительной отдалённостью результатов реализации, что крайне затрудняет их оценку. Поэтому

при анализе проектов разумнее переходить от построения сложных моделей к поиску и подробному описанию факторов риска и разработке мероприятий по снижению и управлению каждым из них.

#### Литература:

1. Бовтеев, С.В. Управление проектами в строительстве [Текст]: учебное пособие/ С.В. Бовтеев, В.П. Еременко, Е.И. Рыбнов, В.И. Фролов. — СПб.: Санкт-Петербургский гос. архит. — строит. ун-т., 2004. с. 292.
2. Быкова, Ю.Н. «Страхование рисков как инструмент управления предпринимательской деятельностью» // Финансы. — 2007. — № 9. — 88с.
3. Подолина, О. «Стратегическое планирование как инструмент риск-менеджмента» // Финансовая газета. — 2008. — № 13–14. — 112с.
4. Закон Чеченской республики от 19 июля 2006 г. № 21-рз «Об иностранных инвестициях в Чеченской Республике».
5. Закон Чеченской республики от 10 июня 2006 г. № 16-рз «Об инвестициях и гарантиях инвесторам в Чеченской республике».
6. Эскиев, М.А., Гайрбекова Р.С., Юсупова Т.А. Малое предпринимательство: сущность и предпосылки эффективного развития. ФГУ science, ЧГУ. — Грозный, 2014.

# Молодой ученый

Научный журнал  
Выходит два раза в месяц

№ 14 (94) / 2015

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

**Главный редактор:**

Ахметова Г. Д.

**Члены редакционной коллегии:**

Ахметова М. Н.  
Иванова Ю. В.  
Каленский А. В.  
Куташов В. А.  
Лактионов К. С.  
Сараева Н. М.  
Авдеюк О. А.  
Айдаров О. Т.  
Алиева Т. И.  
Ахметова В. В.  
Брезгин В. С.  
Данилов О. Е.  
Дёмин А. В.  
Дядюн К. В.  
Желнова К. В.  
Жуйкова Т. П.  
Жураев Х. О.  
Игнатова М. А.  
Коварда В. В.  
Комогорцев М. Г.  
Котляров А. В.  
Кузьмина В. М.  
Кучерявенко С. А.  
Лескова Е. В.  
Макеева И. А.  
Матроскина Т. В.  
Матусевич М. С.  
Мусаева У. А.  
Насимов М. О.  
Прончев Г. Б.  
Семахин А. М.  
Сенцов А. Э.  
Сенюшкин Н. С.  
Титова Е. И.  
Ткаченко И. Г.  
Фозилов С. Ф.  
Яхина А. С.  
Ячинова С. Н.

**Ответственные редакторы:**

Кайнова Г. А., Осянина Е. И.

**Международный редакционный совет:**

Айрян З. Г. (Армения)  
Арошидзе П. Л. (Грузия)  
Атаев З. В. (Россия)  
Бидова Б. Б. (Россия)  
Борисов В. В. (Украина)  
Велковска Г. Ц. (Болгария)  
Гайич Т. (Сербия)  
Данатаров А. (Туркменистан)  
Данилов А. М. (Россия)  
Демидов А. А. (Россия)  
Досманбетова З. Р. (Казахстан)  
Ешиев А. М. (Кыргызстан)  
Жолдошев С. Т. (Кыргызстан)  
Игиснинов Н. С. (Казахстан)  
Кадыров К. Б. (Узбекистан)  
Кайгородов И. Б. (Бразилия)  
Каленский А. В. (Россия)  
Козырева О. А. (Россия)  
Колпак Е. П. (Россия)  
Куташов В. А. (Россия)  
Лю Цзюань (Китай)  
Малес Л. В. (Украина)  
Нагервадзе М. А. (Грузия)  
Прокопьев Н. Я. (Россия)  
Прокофьева М. А. (Казахстан)  
Рахматуллин Р. Ю. (Россия)  
Ребезов М. Б. (Россия)  
Сорока Ю. Г. (Украина)  
Узаков Г. Н. (Узбекистан)  
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)  
Хоссейни А. (Иран)  
Шарипов А. К. (Казахстан)

**Художник:** Шишков Е. А.

**Верстка:** Голубцов М. В.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.  
За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

**АДРЕС РЕДАКЦИИ:**

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

E-mail: info@moluch.ru

http://www.moluch.ru/

**Учредитель и издатель:**

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, 26