

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Уральский федеральный университет имени первого  
Президента России Б.Н. Ельцина

Высшая школа экономики и менеджмента

**XI Международная конференция  
«Российские регионы  
в фокусе перемен»**

17-19 ноября 2016 г.

Сборник докладов  
1 том

Екатеринбург  
2016

УДК 332.1(063)

ББК 65.04Я431

Р76

**Редакционная коллегия:** А.М. Платонов, д-р экон. наук, проф., Ж.С. Беляева, канд. экон. наук, доцент, Е.Г. Князева, д-р экон. наук, проф., Д.Б. Берг, д-р физ.-мат. наук, проф., Е.В. Сеницын, д-р физ.-мат. наук, проф., Л.В. Юрьева, д-р экон. наук, доцент, Л.С. Ружанская, д-р экон. наук, доцент, Е.Д. Фролова, д-р экон. наук, проф., Е.П. Дятел, д-р экон. наук, проф., Е.Г. Шаблова, д-р юрид. наук, проф., Н.Р. Кельчевская, д-р экон. наук, проф., В.П. Ануфриев, д-р экон. наук, канд. техн. наук, проф., О.С. Мариев, канд. экон. наук, доцент., И.Д. Тургель, д-р экон. наук, проф., В.В. Криворотов, д-р экон. наук, проф., И.В. Котляревская, д-р экон. наук, проф., А.Н. Непп, канд. экон. наук, доцент, Е.Б. Бедрина, канд. экон. наук, доцент, Н.Н. Ильшева, д-р экон. наук, проф., С.В. Кругликов, канд. физ.-мат. наук, доцент, И.А. Майбуров, д-р экон. наук, проф. Ханс Висмет, проф., президент Саксонской академии наук

**Р76 Российские регионы в фокусе перемен:** сборник докладов XI Международной конференции. 17-19 ноября 2016 года; ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина». – В 2 т. – Т. 1. — Екатеринбург: Изд-во УМЦ УПИ, 2016. — 945 с.

ISBN 978-5-8295-0512-7 (т.1)

ISBN 978-5-8295-0513-4

В сборник вошли материалы докладов, представленных на тематических секциях XI Международной конференции «Российские регионы в фокусе перемен», которая состоялась в Екатеринбурге 17-19 ноября 2016 года. Организаторы конференции: УрФУ, ВШЭМ УрФУ, АЦ «Эксперт», деловой журнал «Эксперт-Урал». Соорганизаторами конференции выступили: НИУ ВШЭ, НИУ ВШЭ — Санкт-Петербург, АНЦЭА, Экономический факультет МГУ им. Ломоносова, ИМЭМО РАН, РЭШ, ВШМ СПбГУ.

Сборник подготовлен Высшей школой экономики и менеджмента Уральского федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина. Адресован исследователям, преподавателям управленческих дисциплин, магистрантам и аспирантам.

Все материалы представлены в авторской редакции.

Статьи сборника включены в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

УДК 332.1(063)

ББК 65.04Я431

Р76

© Уральский федеральный университет, 2016

© УМЦ УПИ, 2016

© Авторы, 2016

ISBN 978-5-8295-0512-7 (т.1)

ISBN 978-5-8295-0513-4

## СОДЕРЖАНИЕ

### FUTURE UNIVERSITIES IN SMART CITIES: TRIGGERS, DRIVERS AND SOCIAL RESPONSIBILITY

---

<i>Andreeva E., Myslyakova Yu., Ratner A.</i> University as an Institute of Forming the Value- and Competence-Based Codes of New industrialization .....	11
<i>Ferraris A., Bebyaeva Z.</i> Universities Multistakeholder Contribution to Smart City Ecosystem Development .....	14
<i>Wiesmeth H., Fiala O., Stegareva E.</i> Future Universities in Smart Cities How to Make Smart Use of a University Hospital.....	16
<i>Vitálišová K., Borseková K., Vaňová A.</i> The Role of University in Smart City Development.....	18
<i>Bentsion V.</i> The Impact of the Brics' Universities on Internationalization of Smart Cities Technologies .....	20
<i>Kochetkov D.</i> The Impact of the Knowledge Economy Indicators on Regional Economic Growth: Evidence from Russia.....	26
<i>Лопаткова Я. А., Беллева Ж. С.</i> Тенденции развития социально-ответственных стратегий малого и среднего бизнеса в Уральском федеральном округе: результаты эмпирического исследования.....	32
<i>Сухинская Д. Д., Беллева Ж. С.</i> Компаративный анализ реализации КСО крупными компаниями России и Германии .....	43

### ВЕРОЯТНОСТНЫЕ МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

---

<i>Ведмедь И. Ю.</i> , Анализ количественных методов оценки рисков инвестиционных проектов .....	52
<i>Вихарев С. В., Миронов Д. А., Силицын Е. В., Бруслягин Д. А., Низовцева И. Г.</i> Адаптация к регулирующим изменениям в системах с разделенными интересами .....	62
<i>Кожун А. А.</i> Антикризисная политика государства: налоговый аспект .....	73
<i>Силицын Е. В., Толмачев А. В., Петров С. Б., Вихарев С. В., Бруслягин Д. А.</i> Вероятностная математическая модель процесса конкуренции.....	80
<i>Стерхов А. В.</i> Использование теории решения изобретательских задач (ТРИЗ) в управлении бизнес-процессами.....	86
<i>Толмачев А. В., Силицын Е. В.</i> Вероятностный анализ в высокочастотном трейдинге .....	91

## **ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РЕГИОНОВ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ**

---

<i>Abidullab, Polbitsyn S.</i> Students Intention Towards Entrepreneurship to Participate in Development of Regional Economy not to be Burden on Economy .....	98
<i>Polbitsyn S.</i> Agriinnovation System Formation in Northern Regions of Russia: Food Security and Rural Development Implications .....	105
<i>Балынская Н. Р., Рахимова А. М.</i> К вопросу об эффективности системы управления персоналом .....	120
<i>Васильева А. Г., Гафурова В. М.</i> Эффективность управления финансовой устойчивостью субъектов российской федерации и социально-экономическое благополучие современных территорий: корреляционная зависимость .....	128
<i>Галиуллина Г. Ф., Кузнецов Б. А., Шарамко М. М.</i> Территория опережающего социально-экономического развития в моногороде: необходимые условия реализации .....	137
<i>Курушина Е. В.</i> Человекоориентированная система управления развитием территорий на региональном и муниципальном уровнях .....	150
<i>Петрова И. В., Пинчук В. О.</i> К отдельным вопросам организации системы управления стратегическим планированием на региональном уровне.....	160
<i>Сиротин А. В.</i> Межрегиональная интеграция отраслевых рынков металлопродукции строительного сортамента.....	165
<i>Трунова О. Д., Полбицын С. Н.</i> Реализация инфраструктурных проектов в России (опыт Пермского края) .....	175
<i>Тургель И. Д., Божко А.А., Слюй Линьши.</i> Государственная политика развития моногородов России и Казахстана: опыт сравнительного анализа.....	186
<i>Хузина Н. Ш.</i> Реализация механизмов инициативного бюджетирования как инструмент формирования интеллектуального капитала региона на примере республики Башкортостан .....	197

## **МАРКЕТИНГ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ: ГЛОБАЛЬНЫЙ И РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТЫ**

---

<i>Воинкова В. Д.</i> Роль маркетинга партнерских отношений в повышении конкурентоспособности предприятий на рынке В2В.....	212
<i>Данилова К. А., Котляревская И. В.</i> Проблема оппортунизма экономических объектов во внутриорганизационном маркетинге.....	218
<i>Иванец Г. В., Ильешева М. А.</i> Повышение конкурентоспособности компании «альтернативные решения» путем создания высокотехнологического производственного комплекса .....	231
<i>Ильешева М. А., Помазкина А. С.</i> Формирование привлекательного бренда компании «Юниленд» в Екатеринбурге.....	241
<i>Костина А. А.</i> Разработка и апробация товарной концепции для рынка товаров премиум класса.....	249
<i>Котляревская И. В., Сторожева О., Бычкова М. А.</i> Маркетинговая сущность клиентоориентированности персонала компании .....	260
<i>Мишина Т. Б., Низамова И. Е.</i> Значение мотивации в формировании внутриорганизационного маркетинга научно-исследовательских и проектных институтов .....	265
<i>Павловская Т. А.</i> Роль маркетинга в преодолении кризисных явлений в российской экономике .....	279
<i>Пелявина А. П., Котляревская И. В.</i> Изучение возможности создания сети малым бизнесом .....	285
<i>Сиваш О. А., Котляревская И. В.</i> Управление конкурентоспособностью предприятий на рынке прохладительных напитков.....	292
<i>Тимохина Г. С.</i> Феномен просьюмеризма в маркетинге партнерских отношений.....	297
<i>Чащин В. В.</i> Социальный маркетинг пенсионной системы России: концептуальные основания, практические проблемы .....	304

## **МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ В РАЗВИТИИ ПРИНИМАЮЩЕЙ ТЕРРИТОРИИ: ЭФФЕКТЫ И ВЫЗОВЫ**

---

<i>Бедрина Е. Б.</i> Формирование миграционного потенциала стран-экспортеров трудовых ресурсов в Российскую федерацию .....	313
<i>Бекетова А. П.</i> Интеграция иностранных студентов в образовательное пространство вуза .....	322
<i>Ильибаева Е. А.</i> К вопросу образования анклавов мигрантов.....	328

<i>Калабина Е. Г.</i> Этническая трудовая миграция в крупном российском городе: случай г. Екатеринбурга .....	338
<i>Куприна Т. В.</i> Транснациональная миграция и проблемы ксенофобии.....	345
<i>Махнёва М. А.</i> Социально-психологическая адаптация детей-мигрантов в условиях общеобразовательной школы .....	354
<i>Мельникова А. С.</i> Современные подходы к организации мониторинга трудовых миграций.....	360
<i>Русметов К. В., Ефремова В. М.</i> Допустимые последствия «миграционного бума» для стран Европы .....	368
<i>Сандлер М.</i> Евроинституты и правительства стран ЕС против волны миграции (аналитическая статья) .....	375
<i>Сергеева А. В.</i> Академическая мобильность: динамика исследования.....	383
<i>Солопов Р. В., Таратухина Ю. В.</i> Принципы и модель выбора мультимедийных технологий и методов обучения в электронной образовательной среде.....	391
<i>Тухтарова Е. Х.</i> Замещающая миграция и ее влияние на экономический рост.....	404
<i>Фечина А. О.</i> Международная миграция медицинских работников: возможности и опасности для принимающей стороны.....	411
<i>Цатурия А. М., Минасян С. М.</i> Проблемы двусторонней миграционной адаптации и возможность их моделирования .....	418
<i>Чернова К. В., Бедрина Е. Б.</i> Внешняя миграция трудовых ресурсов из развивающихся европейских стран в еврозону: эконометрическое моделирование .....	425

## **МОДЕЛИ, МЕТОДЫ, АЛГОРИТМЫ И ПРОГРАММНЫЕ СРЕДСТВА В ЭКОНОМИКЕ И ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИИ**

---

<i>Abdul Rashid Abban.</i> Impact of Energy on the Environment the Case of Japan .....	433
<i>Ismaila Bojang, James Okrab.</i> The Economic Impact of Sanctions on the Russian Economy.....	443
<i>Mujeeb Ur Rehman Rahimi</i> Research and Design of Corporate Networks Infrastructure Using SDN Technologies with Emphasis to Virtual switch.....	452

<i>Muhammad Aamir Khan, Hossain Ismail, Maxim Medvedev. Security and Privacy Issues in Cloud Computing</i> .....	457
<i>Берг Д. Б., Чепуров Е. Г., Ранюк С. В., Демина М. И., Псайчик К. Ф., Назарова Ю. Ю. Проект «учебная платежная система» департамента бизнес-информатики и математического моделирования</i> .....	477
<i>Медведев А. Н., Медведев М. А. О применении подхода LAND USE REGRESSION для моделирования площадного загрязнения снега при малом количестве точек наблюдений</i> .....	487
<i>Назарова Ю. Ю., Зверева О. М., Чепуров Е. Г., Ранюк С. В. Особенности структуры сети коммуникаций в учебной платежной системе</i> .....	495
<i>Плешкова И. О., Кушев В. О. Анализ рисков проектов внедрения ERP-систем</i> .....	504
<i>Присяжный А. В., Хорев О. Е. Машинное обучения для «Умного дома»</i> .....	520
<i>Шевчук Г. К., Зверева О. М., Берг Д. Б. Влияние (краткосрочного) нарушения коммуникаций на самовоспроизводство в агент-ориентированной модели</i> .....	527

## **МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ МЕТОДАМИ РАСПОЗНАВАНИЯ ОБРАЗОВ И СТАТИСТИКИ**

---

<i>Галенкова А. Д. Эконометрическое моделирование факторов притока прямых иностранных инвестиций в развивающиеся страны: применение модели в российских реалиях</i> .....	537
<i>Гладырев Д. А. Экспериментальный метод в изучении финансовых рынков: результаты и перспективы</i> .....	544
<i>Зенков А. В. Новый статистический метод атрибуции текстов</i> .....	551
<i>Мазуров В. Д. Факторный анализ и смысл факторов как функция смыслов признаков</i> .....	563
<i>Нагиева К. М., Пушкарев А. А., Мариев О. С. Эмпирическая оценка влияния внешних качественных показателей на инновационную вовлеченность компаний</i> .....	570

## **НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ МЕНЕДЖМЕНТА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА**

---

- Дивненко З. А., Юдина Е. С., Семеркова А. Н.* Использование информационных технологий в конкурентной разведке.....579
- Емельянова Е. В., Новгородцева А. Н., Сивкова Н. П.* Взаимодействие органов власти и бизнес-структур на региональном уровне: формы участия .....592
- Кудин А. Ш.* Дифференциация поведения промышленных российских предприятий в зависимости от степени ионизации работников (случай Свердловской области) .....602
- Пискунова А. П., Емельянова Е. В., Пьянков А. Г., Махароблидзе А. В.* Творческие педагогические приемы как ресурс инновационных образовательных технологий .....614
- Ружанская А. С., Якимова Е. А.* Быстрорастущие компании: детерминанты численности в российской экономике .....623

## **ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДОЛОГИИ УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА МСФО**

---

- Барри А., Силянская Е. Р.* Актуальные проблемы учета и анализа финансовых результатов промышленного предприятия .....633
- Габдулхакова А. А., Неверова О. С.* Развитие регионального рынка ипотечного кредитования на основе совершенствования анализа заемщиков .....642
- Гольмакова А. В., Гольмакова М. А., Шевелева А. Е.* Проблемы и перспективы развития жилищно-коммунального хозяйства .....650
- Квитко И. А., Силянская Е. Р.* Особенности использования методов бухгалтерского учета в системе управления предприятиями ЖКХ.....660
- Концевая С. Р., Остаев Г. Я.* Особенности использования аналитических процедур в системе внутрихозяйственного контроля .....668
- Кривицкая М. В., Юрьева Л. В.* Страховые взносы: сущность, история возникновения, нормативное регулирование .....678
- Латышева К. В., Юрьева Л. В.* Вопросы регулирования трансфертного ценообразования в РФ .....692



<i>Луканина А. В.</i> Концепция приоритета содержания перед формой в бухгалтерском учете и анализе.....	703
<i>Лэн Сяожуй, Юрьева А. В.</i> Правовая регламентация бухгалтерского учета КНР.....	716
<i>Марфицына М. С., Юрьева А. В.</i> Эффективность как степень достижения цели организации.....	721
<i>Мышьяков Р. Ю., Юрьева А. В.</i> Маркетинговые затраты в медицинских учреждениях.....	730
<i>Осипова А. Г., Юрьева А. В.</i> Формирование показателей управленческой отчётности с целью повышения эффективности деятельности строительных организаций.....	741
<i>Остаев Г. Я., Концевая С. Р.</i> Бюджетирование и управление сельскохозяйственным производством.....	755
<i>Решетникова О. Е.</i> Представление информации о финансовом положении предприятия в соответствии с МСФО.....	767
<i>Решетникова О. Е., Глотова Д. В.</i> Роль человеческого капитала в России и за рубежом.....	775
<i>Слободяк И. А., Аярюнича Е. В.</i> Стандартизация как способ обеспечения качества аудиторской деятельности.....	783
<i>Сухих В. С., Юрьева А. В.</i> Международные модели управления рисками: возможности применения и результаты.....	794
<i>Халевицкая А. Б., Юрьева А. В.</i> Факторинг как метод улучшения показателей ликвидности бухгалтерского баланса.....	809
<i>Хугаева О. С.</i> Особенности учета, анализа и аудита на предприятиях малого бизнеса.....	819
<i>Чукилева Е. А.</i> Влияние особенностей развития транспортно-логистических компаний сферы малого и среднего бизнеса Свердловской области на стоимость грузоперевозок.....	828
<i>Шмидт Е. В.</i> Учет коммерческих расходов при переходе на МСФО.....	834
<i>Юрьева А. В.</i> Система конкурентно-сбалансированных показателей для управленческого анализа в условиях инновационной экономики.....	841

## **ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ**

---

<i>Жевняк О. В.</i> Отграничение смежных договоров как фактор стабильности гражданского оборота (на примере аренды и возмездного оказания услуг) .....	855
<i>Исянгулова Э. И.</i> Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в республике Башкортостан .....	862
<i>Пешкова А. А.</i> К вопросу о влиянии внешних и внутренних факторов на деятельность государственно-частных партнерств.....	870
<i>Рамодина И.В.</i> Госзакупки как инструмент реализации политики устойчивого развития: есть ли возможности применять в России? .....	881
<i>Рубцова Н. В.</i> Государственно-частное партнерство в контексте устойчивого развития .....	890
<i>Рыжковская Е. А.</i> Проблемы реформирования договора факторинга в России .....	899
<i>Тетерин А. В.</i> Конституционно-правовые способы обеспечения стабильного развития субъектов Российской Федерации.....	907
<i>Ткаченко Е. В.</i> Опыт оказания услуг инфраструктуры железнодорожного транспорта общего пользования в РФ и за рубежом .....	914
<i>Филощенко А. И.</i> Региональные аспекты правового регулирования трудовых отношений.....	922
<i>Шишулина Т. П.</i> Институт возмездного оказания образовательных услуг: Понятие и основные направления развития.....	929

## **ПРИКЛАДНЫЕ СИСТЕМНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ. МУЛЬТИАГЕНТНЫЙ ПОДХОД**

---

<i>Жадько Е. А.</i> Оценка позиции образовательной организации .....	935
--	-----

# **«FUTURE UNIVERSITIES IN SMART CITIES: TRIGGERS, DRIVERS AND SOCIAL RESPONSIBILITY» ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ФОНДА ИМ. Ф. ЭБЕРТА**

---

UDC 330.342.2

**Elena Andreeva,**

doctor of Economic Sciences,  
professor of Global economic department,  
Urals state university of economics,  
Head of the Centre of regional comparative research,  
Institute of economics of Ural branch of Russian academy of sciences  
e-mail: elenandr@mail.ru  
Ekaterinburg, Russia

**Yuliya Myslyakova,**

candidate of Economic Sciences,  
senior research fellow of the Centre of regional comparative research  
Institute of economics of Ural branch of Russian academy of sciences  
e-mail: jul\_jul@inbox.ru  
Ekaterinburg, Russia

**Artem Ratner,**

candidate of Economic Sciences,  
research fellow of the Centre of regional comparative research  
Institute of economics of Ural branch of Russian academy of sciences  
e-mail: aratner@inbox.ru  
Ekaterinburg, Russia

## **UNIVERSITY AS AN INSTITUTE OF FORMING THE VALUE- AND COMPETENCE-BASED CODES OF NEW INDUSTRIALIZATION**

*Abstract:*

The objective of the article is to consider a transition to neo-industrialization through a prism of codes (genetic) of the territory, allowing it to participate in neo-industrialization processes, and of the institutes stimulating its process, in specific conditions of managing practice. And to define a role of universities in formation of value- and competence-based codes of neo-industrialization.

The plan and methodology included: analysis of relation of values and modernization; revealing of the values being characteristic for post-

industrialization; revealing of neo-industrialization codes of territory and the actors forming these codes; at last, for empirical determination of neo-industrialization codes which universities create, – the poll of students of Ural state universities.

So, to reveal the main codes of neo-industrialization its features were analyzed being marked out by various researchers. The analysis showed that in the basis of neo-industrial development are the technical innovations raising the labor productivity; the professional specialization caused by the level of education of population; and also new forms of interaction, both among the organizations and among people in a production process, creating the new and updating the existing information flows and sources of their generation. Basic codes of neo-industrialization of a territory are: innovative codes of territory (innovative solutions); production codes (production capacities); branch codes (branch specifics); information codes (information and the information technologies); social-value codes (values of the population in terms of industrial transformations); social-competence codes (knowledge, ability and skills of population as of effective productive force); institutional codes of territory (legislative provision of transition to new type of industrialization). Respectively, the basic actors forming the codes of neo-industrialization are the enterprises of real sector (carrier of production and industrial codes), society (carrier of social codes), authorities (carrier of institutional codes). Universities act as a transformer of information, innovative and value- and competence-based codes.

For defining the neo-industrialization codes, what universities form, the poll of students of Ural state universities was carried out. It showed, that, to the majority of respondents, education is not only the process of knowledge transmission promoting to find job, but also the process of studying to live in the conditions being continually changed, of forming the platform for further self-development.

The most of respondents are inclined to associate universities with the institute of forming the competence-based codes of neo-industrialization, but also with research and international cooperation functions. As the poll showed, in Ural universities among scientific-educational measures at least represented are the meetings with business representatives – it's a lack of interaction with enterprises, what could increase relevance and importance of the knowledge being transmitted.

In the part of mutual influence of values and modernization processes, the poll showed that by new generation prevail secular-rational values what replaced the traditional values, forging the population in its behavior and needs as well as causing the resistance to innovative transformations. By new generation prevail the values of self-expression.

That's why it can be said that young generation positively perceives industrial transformations, being an active cell of postindustrial society. The fact that the values of self-expression prevail, testifies an active position of students and readiness to participate in changing their life. The answers of respondents received testify that one more institute of forming the social-

value codes of neo-industrialization is a family, what confirms a theory of cultural transmission.

In the part of the nearest planes of students after university graduation, the poll showed that new generation possesses the positive potential of innovative transformations and neo-industrialization on the whole. The most popular answers were “to get a job on an existing enterprise”, “to study further (magistracy / postgraduate study)”, “to create family”, “to create own business”.

The results of research allow to conclude, that universities set and solve, by permanently improving themselves in ways, mechanisms and instruments, the double task: on the one hand, form the social competence-based codes of new industrialization furthering the forming the high-qualified work force; in the other hand, form the social value-based codes of new industrialization, such as leader qualities, patriotic qualities, responsibility, general culture, what will create a neo-industrial perception of world and allow to exist in it successfully.

*Keywords:*

Universities, value- and competence-based codes, neo-industrialization, neo-industrialization codes forming, university social responsibility.

UDC 334

**Alberto Ferraris,**

Research Fellow of the Laboratory for International and Regional Economics,

Graduate School of Economics and Management,

Ural Federal University named after the first President of Russia Boris Yeltsin,

Department of Management,

University of Torino

e-mail: [alberto.ferraris@unito.it](mailto:alberto.ferraris@unito.it)

Ekaterinburg, Russia

**Zhanna Belyaeva,**

Graduate School of Economics and Management,

Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin

e-mail: [zh.s.belyaeva@urfu.ru](mailto:zh.s.belyaeva@urfu.ru)

Ekaterinburg, Russia

**UNIVERSITIES MULTISTAKEHOLDER  
CONTRIBUTION TO SMART CITY ECOSYSTEM  
DEVELOPMENT**

*Abstract:*

**Purpose:** This paper investigates the mutually advantageous value-driven innovations brought by Universities as a key actor in the development of innovation exploiting Smart City opportunities. The final aim is to understand the role, tasks and contribution of Universities in Smart City projects.

**Methodology:** The study followed an exploratory and qualitative methodology and consisted of 44 in-depth semi-structured interviews with Smart City experts. The choice of the respondents was adjusted to approve the direct and indirect effect of developing the smart ecosystem in various organizational multistakeholder environments.

**Results:** The study found three main areas in which Universities may contribute to Smart City projects: a) knowledge/technology creation and transfer; b) social/societal involvement; c) ecosystem facilitator/networking.

**Implications:** This paper offers several implications for different stakeholders such as policy makers, Universities' top managers and firms. Implications for policy managers imply the change in the approach to consumers because most of them do not understand why they need smart solutions. Moreover, it highlights that bureaucracy and lack of an innovative mentality kill smart city projects, so the governmental structures should be wired first. Finally, it calls for a huge financial platform (incentives and new financial mechanisms) and legal changes (legal frameworks should be aligned with peculiarities of Smart Cities).

Implications for top managers of Universities are related to the rethink of Universities in smart city innovation ecosystems with the possibility to play an active role. Implications for MNEs and SMEs include that Universities may help in understanding the opportunities around Smart City initiatives (there is often opacity on the return of investments). At the same time, Universities may help in dealing with public governments and local stakeholders (public and private).

*Keywords:*

Smart City, Multistakeholder Approach, Future University.

UDC 364

**Hans Wiesmeth,**

Graduate School of Economics and Management,  
Ural Federal University named after the first President of Russia Boris  
Yeltsin Ekaterinburg, Russia

**Oliver Fiala,**

Faculty of Economics,  
Technische Universität Dresden  
Dresden, Germany

**Elena Stegareva,**

Siberian State Medical University  
Tomsk, Russia

**FUTURE UNIVERSITIES IN SMART CITIES  
HOW TO MAKE SMART USE OF A UNIVERSITY  
HOSPITAL**

*Abstract:*

Scientific institutions have a significant impact on the development and growth of regions. These include economic and social impacts ranging from the offer of employments and trainee positions to the economy's supply side with qualified labor force, the provision of information and transfer of knowledge and technology as well as cultural opportunities.

This holds in particular for university hospitals with their wealth of different disciplines extending into other academic fields and attracting additional research institutes for intense collaboration. Considering this situation leads immediately to the question, how to make best or "smart" use of an institution, such as a university hospital, that a larger city needs anyway? The term "smart" use refers, of course, to the economic impact, which is associated with this institution.

However, before it is possible to provide a thorough answer to this question, we have to classify the various potential effects. There are, first of all, the so-called demand effects, pointing to resources the institution consumes, because it employs medical and administrative personnel, because it teaches and trains medical students, because it needs a large variety of medical supplies, and because it constantly needs to repair equipment and buildings or invest in new ones.

The so-called supply effects are more difficult to investigate. They refer in particular to the attractiveness of the institution – due to its research activities, or due to the quality of the students leaving the institution with an academic degree – for other public or private research institutes settling in



the neighborhood of the university hospital (sometimes referred to as “knowledge spillover”).

The paper focuses in a first step on the demand effects, which include, however, also the demand effects associated with the institutions attracted through the university hospital. By comparing these effects for university hospitals in different regions or countries, it is possible to get some insight into the framework conditions, of relevance for strong supply effects. In a second step, the required conditions for an “optimal” regional impact leading to substantial employment effects or outstanding innovation activities have to be investigated. This will then allow to optimize the framework conditions for the university hospital, to make “smart” use of this institution.

The methodology is characterized by an incidence analysis and specifies the Keynesian multiplier analysis in order to provide a framework for discovering and quantifying several regional economic effects and applies this analysis to university hospitals in Germany and Russia. The quantitative analysis shows the importance of these institutions for regional economic development. Differences regarding the size of the various multipliers result from differences in relevant framework conditions, thus providing room for policy implications.

The analysis investigates the university hospital in Leipzig (UML) in Germany, and the Siberian State Medical University (SSMU) in Tomsk, Russia. Both institutions have a long history as research institutions, UML is larger in terms of the number of employees and the number of students, however SSMU serves a much larger area than UML. Moreover, these areas are different regarding climatic and geographic conditions and regarding the density of the population.

The results based on direct, indirect and induced demand effects show that UML reveals an employment multiplier of approximately 2, and SSMU of appropriately 1.5, implying that each full-time position in the hospitals leads to an additional full-time position in the vicinity of UML, and to an additional half-time position in the vicinity of SSMU. A more careful analysis shows that UML succeeds in attracting more additional research institutions, although SSMU supports more employees in the supplier industries.

Summarizing, the analysis points to significant differences regarding supply effects originating from university hospitals. Thus, it should be the concern of “smart” cities to make “smart” use of their university hospitals. A more detailed analysis regarding the second step mentioned above is required to provide further insight into the relevant framework conditions.

UDC 378.4

**Katarína Vitálišová,**

faculty of Economics,  
Matej Bel University in Banská Bystrica  
e-mail: katarina.vitalisova@umb.sk  
Banská Bystrica, Slovakia

**Kamila Borseková,**

faculty of Economics,  
Matej Bel University in Banská Bystrica  
e-mail: kamila.borsekova@umb.sk  
Banská Bystrica, Slovakia

**Anna Vaňová,**

faculty of Economics,  
Matej Bel University in Banská Bystrica  
e-mail: anna.vanova@umb.sk  
Banská Bystrica, Slovakia

**THE ROLE OF UNIVERSITY IN SMART  
CITY DEVELOPMENT**

*Abstract:*

**Purpose:**

Universities are the main actors in the process of knowledge creation (Castells and Hall, 1994) and their location in the territory is a key prerequisite for economic and social, as well as smart development (OECD, 1999, Holland 2001, Etkowitz, 2002). Universities unite potential in one place, creating the so-called creative center, which is the center of developing territory (Florida, Gates, Knudsen, Stolarick 2006, p. 20). They are also a part of the innovation potential of the area (Holland, 2001 Etkowitz, 2002 Mille, 2004, Florida, 2006, Vaňová, 2006). According the important role of universities in spatial development, the aim of the paper is to explain the specifics of their role in the smart spatial development as one of the newest trends in regions and cities.

**Design:**

In the first part of the paper, it is explained the interconnection between the smart cities development and universities and research institutions from the theoretical point of view. Then it continues by the situation critical analysis of city Banská Bystrica regarding the main characteristics of smart cities (people, living, environment, governance, mobility) and subsequently it is focused on the importance of universities (4 universities in city with 80000 people) in the systematic smart development of Banská Bystrica.

The paper is concluded by the identified challenges of future smart development in this city.

**Methodology:**

The paper is based on the results of several researches and surveys in spatial development of Banská Bystrica. The main sources of primary data are the questionnaire survey with citizens and interviews with the representatives of city. To the secondary data belong the statistics of Slovak Statistical Office, Eurostat, the published results on “European Smart Cities” ranking, which was elaborated by Vienna University of Technology (Centre of Regional Science) in 2007 and revised for the specific requirements of the PLEEC project financed by 7th Framework Programme aimed on evaluation and benchmarking of smart, or potentially smart city profiles.

**Implications:**

Following the results of the research and their comparison with the theoretical framework the starting points of methodology how to build smart Banská Bystrica is proposed (definition of key actors, weaknesses and strengths of building smart city, responsibilities, etc.). The concept of methodology will be processed by the authors into the complex strategy how to build smart city.

*Keywords:*

Smart city, development, Banská Bystrica, university, strategy

UDC 339.9

**Victoria Bentsion,**  
post-graduate student,  
International Economics Department,  
Graduate School of Economics and Management,  
Ural Federal University named after the first President of Russia Boris  
Yeltsin  
e-mail: victoriabentsion@gmail.com  
Ekaterinburg, Russia

## **THE IMPACT OF THE BRICS' UNIVERSITIES ON INTERNATIONALIZATION OF SMART CITIES TECHNOLOGIES**

### *Abstract:*

Within the past decade, the increased use of technology in all sectors of society has created a push for cities to integrate the latest and greatest into their city development economically, socially and politically. As cities gain greater control over their development and progression into the 21st century, they face a range of challenges and threats to sustainability in a variety of ways.

At the same time higher education institutions have a unique role in ensuring sustainable and smart development of the regions, since the list of their commitments include promotion of responsible knowledge and practice.

The smart city is a complex and aspirational concept that is quickly shaping how we reimagine urban centers, especially in light of global trends (population growth, urbanization, climate change) and rapid innovation development. We live in an age of tremendous progress and many cities in emerging markets are leapfrogging old technologies and practices to implement faster, cheaper and more sustainable infrastructure and programs.

In this paper we would like to look at smart city initiatives and technologies developed and disseminated by the BRICS countries universities.

We have conducted case study analysis in order to consider several examples of smart city initiatives of HEIs from the sample.

### *Keywords:*

Smart cities, university social responsibility; BRICS; internationalization.

### **Key aspects of the smart city concept**

In the last two decades, the concept of smart city has become more and more popular in academic literature. Firstly, it is important to understand why cities are considered as the keys element in strategic planning. The main reason here, on the one hand, is connected with the main role of cities in the social and

economic life of people all over the world, and, on the other hand, with the huge impact on environmental situation [1].

Moreover, the growing importance of urban areas is a global phenomenon, as evidenced by an increase in the proportion of the world's population living in cities. According to this fact, the most part of the resources are currently being consumed in cities. It refers to the economic and social importance of cities. Nevertheless the rapid development of cities also has a negative impact on the ecological situation.

The revealed trend encourages the development of studies of new ways of meeting the growing needs and solving urgent problems (for example, high level of air pollution, as well as economic risks such as an unemployment). Currently, cities consume 60-80% of energy worldwide and, therefore, they are responsible for a large proportion of emissions and waste. Thus, it is necessary to find new and "smarter" ways to manage current problems.

The concept of "smart city" is far from being limited to technological aspects and, together with the growing relevance of the concept, definitions and meanings change, thereby creating a kind of confusion around the essence of the "smart city".

On the one hand, the city is smart when investments in human and social capital, traditional transport, modern information and communication industries support sustainable economic growth and maintain high quality of life, in balance with reasonable management of natural resources, via involving the government in management process of these issues. At the same time, the concept of the "smartness" is identified with the concept of creativity. Smart city suggests the development of creative economy by investing in projects aimed at improving the quality of life, which, in turn, attracts highly qualified personnel for work and living in these cities [2].

In the literature, there are several key characteristics of "smart cities". They include smart state (government), infrastructure, technology, environment and smart citizens.

The smart state is a system of interaction in which the relevant private and public organizations can effectively operate as a single system. An important feature of the smart government is open (accessible) government data (Open Government Data). [3].

Smart infrastructure refers to support and integration of transport and logistics systems. Smart infrastructure gives priority to clean or green ways of transportation.

Smart technologies primary described as e-business and e-commerce, increased productivity, ICT (Information and Communications Technology)-enabled and advanced manufacturing and delivery of services, ICT-enabled innovation, as well as new products, new services and business models.

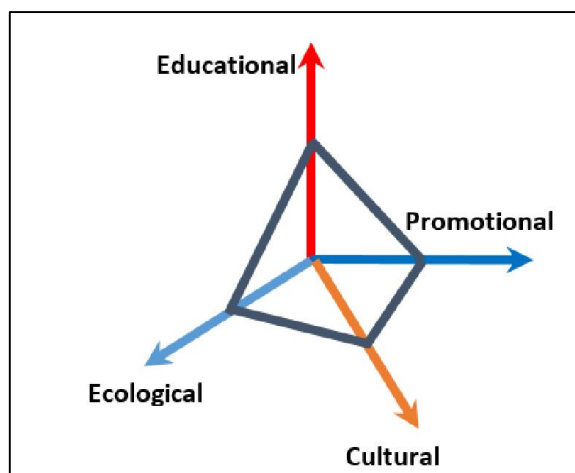
A city's "smartness" in a great extent depends on citizens' involvement in smart city projects, through multiple communication tools (such as a municipality's Web portal, social networks, and smartphone applications). Smart cities need citizens to be continuously connected—in public places, in public transportation, and at home—in order to share their knowledge and experience.

### **The interaction of universities and cities**

There is no questioning the fact that each organization has inevitable impact on its home region. Currently, there are many approaches determining the patterns of interaction of universities and regions, especially concerning the impact of higher education institutions on regional development.

At the most basic level, universities can be the anchor institution in the local economy as a major employer in a wide range of specializations, buyers of local goods and services, and contributors to cultural life and the built environment of cities and towns. Regional investment in university's infrastructure in order to support its core business of research and teaching, therefore, can have a significant impact on regional conditions even if the university is not actively supporting regional development [4].

Nevertheless, considering universities through social responsibility prism, there are the other possible effects on regions. It should be noted that approaches to the determination of universities' impact on regional development might vary, along with the definition of the USR concept.



*Fig. 1. Driver-based Model (Behaeva, 2015)*

In these research we use modified model of social responsibility of higher education institutions [5]. Author of this model suggests grouping university's impacts into 4 key directions: educational (qualificational), promotional, ecological and cultural (Fig.

2). Promoting factors reflect the development of the business environment and brand recognition. Educational factors include alignment of the labor market, relevant programs of teaching, qualified academic staff. Cultural factors summarize the development of intellectual space, as well as dissemination of the cultural, ethical, social and environmental behavior. The environmental part of the model is dedicated to environmentally safe projects and Green Campus technologies.

### Methodology

In our previous research we have carried out content analysis of documents, websites, and schedules and additional information resources of 10 BRICS universities in order to classify all initiatives into 4 main directions of the driver-based model [6].

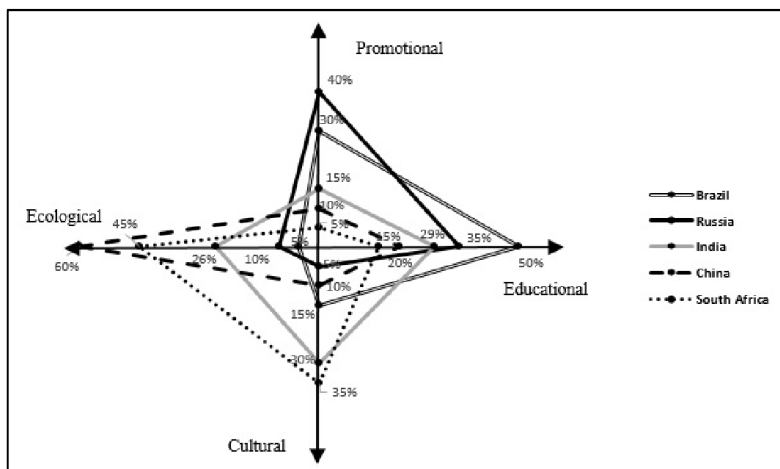


Fig. 2. Impact-based USR Model of the BRICS' universities

Despite of limitation of universities' sample, our findings reflect several facts that can be interpreted as typical features of evolving impact-based model in the BRICS universities (fig. 2).

Following the perceived contextual picture, we can compare extents of implementation of different practices in 10 universities. Moreover, there are some evidence of prioritized directions of model. According to results, it is common to Chinese and South African Universities to have strong ecological impact on regions. Universities in India pay great attention to cultural components of their activities. In addition, there are visible shifts to promotional group of factors in cases of Russian and Brazilian Universities. Considering Indian HEIs, there is a tendency of prevalence of cultural impacts.

The next step here is mapping smart cities characteristics into this 4 directional model. Based on the characteristics of key aspects of smart cities, as well as the description of the directions of the model of interaction between universities and cities, we suggest the following way of considering these classifications in the system (fig. 3).

		Directions of the impacts			
		Educational	Promotional	Cultural	Ecological
Smart City characteristics	Smart technologies	✓			✓
	Smart infrastructure		✓		
	Smart governance		✓		
	Smart people	✓		✓	
	Smart environment		✓		✓

Fig. 3. Smart cities' characteristics in impact-based model of the Universities

For a preliminary assessment of the role of universities in the development of smart initiatives, we have conducted case analysis of 10 BRICS universities. We have found out that 8 out of 10 universities implement projects related to smart cities.

### Discussion

At this initial stage of our work, we have revealed, BRICS universities participate in the creation, development and dissemination of smart city technologies. We examined the situations in which universities are partners or even initiators of different projects aimed at creating smart cities.

Undoubtedly, among the BRICS countries it is possible to single out a leader in the context of "smart" initiatives manifestation. Now, Chinese universities are the most active (and successful) at implementing various smart city technologies.

Nevertheless, BRICS countries can cooperate with each other and exchange experience for the development of smart cities and other infrastructure. During the conference on smart cities in BRICS held in Jaipur, representatives of countries suggested that innovative methods of urban management implemented in specific countries could be applied in all BRICS member states. Cooperation within the BRICS framework should strengthen communication and improve understanding of culture. Sharing experiences and exchanging smart decisions between



city leaders and representatives of higher education institutions will undoubtedly help to make cities better, safer, more effective and more sustainable.

This work represents an initial stage in the study of the role of universities in the dissemination and development of smart technologies in the BRICS countries. As follow-up plans, we consider the identification of the motives for introduction of smart projects in terms of social and economic conditions. In addition, we are going to analyze the channels for the dissemination of smart technologies in the BRICS.

### References

1. Mori K., Christodoulou A. Review of sustainability indices and indicators: Towards a new City Sustainability Index (CSI) //Environmental Impact Assessment Review. – 2012. – Т. 32. – №. 1. – С. 94-106.
2. Thite M. Smart cities: implications of urban planning for human resource development //Human Resource Development International. – 2011. – Т. 14. – №. 5. – С. 623-631
3. Shadbolt N. et al. Linked open government data: Lessons from data. gov. uk //IEEE Intelligent Systems. – 2012. – Т. 27. – №. 3. – С. 16-24.
4. Belyaeva Zh. S. Systemic approach to social responsibility: building and mapping sustainable practices at Ural Federal University. - Paper presented at 8th EuroMed conference of the EuroMed academy of business conference readings book proceedings, at Verona, Italy, Volume: 2015, p 158-170
5. Gomez L. The Importance of University Social Responsibility in Hispanic America: A Responsible Trend in Developing Countries // Corporate Social Responsibility and Sustainability: Emerging Trends in Developing Economies. - 2014. - P. 241-268.
6. Bentsion V. D., Belyaeva Zh. S., Business Evolution in the Lens of Universities' Sustainable Impact: Russian Lessons in BRICS, Sinergie, Italian Journal of Management, Italy, submitted February 2016, accepted September 2016, in print. -149.

UDC 332.146:378

**Dmitry Kochetkov,**

senior analyst,

Center for Regional Economic Studies,

Graduate School of Economics and Management,

Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin

e-mail: kochetkovdm@hotmail.com

Ekaterinburg, Russia

## **THE IMPACT OF THE KNOWLEDGE ECONOMY INDICATORS ON REGIONAL ECONOMIC GROWTH: EVIDENCE FROM RUSSIA**

### *Abstract:*

The purpose of this study is the evaluation of the impact of the knowledge economy indicators on the level of regional economic development, as measured by the gross regional product (GRP). Grounding on the World Bank's Knowledge Economy Index, we have developed the original Russian Knowledge Economy Index. Then, we allocated the leading and the lagging regions in terms of the knowledge economy.

### *Keywords:*

Regional development, knowledge economy, index.

### **Introduction**

The knowledge economy has its origins in the work of Joseph Schumpeter (Schumpeter, 1934), who formulated the concept of economic growth based on the diffusion of innovation. The Austrian and American economist Fritz Machlup conducted influential research on the classification of knowledge (Machlup, 1962), classifying knowledge due to its application to areas of economic activities. D. Stigler considered knowledge as an economic category with an emphasis on information search costs (Stigler, 1961). It was Peter Drucker, however, who disclosed the role of knowledge in the creation of added value in the 1970s (Drucker, 1977). Drucker emphasized the significance of knowledge as the main economic resource of the new society. The Lisbon Strategy of the European Union ("Lisbon European Council 23 and 24 March Presidency Conclusion", 2000) stated these theses.

Much has been said about innovation, the knowledge economy, technological modernization and the diversification of the economy (Gluhov, 2003; Higher School of Economics, 2008; Makarov, 2003) in Russia over the course of the past 15 years. However, despite the fact that regional knowledge clusters form essential "building blocks" for the knowledge economy and knowledge-based society at

national and global levels, very little attention has been paid to the modelling of knowledge generation at a regional level. The primary purpose of our study is a ranking of the Russian regions in terms of the knowledge economy development utilizing the original technique. Analysis of the ranking results will enable further institutional analysis of regional policies and practices.

### **Methodology**

At the global level, two international organizations conduct the analysis of the knowledge economy indicators. These are the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) and the World Bank (WB). These techniques have been engineered to analyze the level of development of the knowledge economy at the national level. Despite the fact that Russian statistics are still quite limited, we believe that their partial use, after appropriate adaptation, is applicable for the purposes of this study.

Based on the above-mentioned methods of the international indexes, data was selected from statistics available in Russia. The indicator of investment into fixed assets was also included; this was because, in our opinion, it best indicates the quantitative aspect of modernisation in transition economies. The diverse statistical population was formed on the basis of data from the Russian Federal State Statistics Service (“Federal’naja sluzhba gosudarstvennoj statistiki [Federal state statistics service]”, n.d.) as follows:

#### A. Innovation and technology level

- (1) Labour productivity index;
- (2) Share of high-tech and knowledge-intensive industries in GRP;
- (3) Innovative activity of organisations (the ratio of organisations implementing technological, organisational and marketing innovations to the total number of organisations);

(4) Share of innovative products, works and services in the total volume of shipped goods, works and services;

- (5) Advanced manufacturing technologies used;
- (6) Current domestic expenditures on research and development;
- (7) Expenditures on technological innovations of organisations;
- (8) Investments in fixed assets per capita;

#### B. Science and education development level

(9) Ratio of inventive activity (the number of domestic patent applications for inventions filed in Russia, per 10 thousand people of the population);

- (10) Number of employees engaged in research and development;
- (11) Number of graduate students in the regions of the Russian Federation;
- (12) Number of doctoral students in the regions of the Russian Federation;
- (13) Number of educational institutions of higher education;

(14) Number of students enrolled in undergraduate, graduate and master's programmes;

- (15) Number of faculties of higher education institutions;
- C. Use of information and communication technologies (ICT):
- (16) Proportion of organisations using a personal computer;
- (17) Proportion of organisations using the Internet;
- (18) Proportion of organisations with a website;
- D. Institutional regime
- (19) Ranking of regional democratisation.

These 19 variables and indicators are model inputs characterising the level of development of the knowledge economy in the region. We chose Gross Regional Product (GRP) as an output or resultant variable, since it is the most objective indicator of economic development. In the case of variables (12) (13) (14) (15), data was only available for the year 2012. Data for variable (19) – ranking of regional democratisation – was calculated in 2010. All other variables used data relating to the year 2014. However, we consider it permissible to use this data for analysis because institutional factors and indicators of education affect the economy with a lag of several years.

GRP and variables (5), (6), (7), (9), (10), (11), (12), (13), (14) are absolute; the remaining (except (19), which is a ballpark qualitative assessment) are relative. In order to make them independent of the region's size and diversity of the data, we decided to normalise these figures according to the formula:

$$I = \frac{V_{\text{raw}} - V_{\text{min}}}{V_{\text{max}} - V_{\text{min}}}, \quad (1)$$

where  $I$  is the normalised value of the index;  $V_{\text{raw}}$  – the current value of the index;  $V_{\text{min}}$  – the minimum value of the range,  $V_{\text{max}}$  – the maximum value of the range.

The next stage of the study was the correlation analysis, the purpose of which was the determination of the potential relationship between the variables and GRP. At the first stage, we found a negative correlation with variables (1) and (2); we also faced intercorrelation between variables (5), (6), (7), (9), (10), (11), (12), (13), (14), (15); (10), (11), (12), (13), (14), (15) and (19), also (16) and (17). As a result, it was decided to leave variables (8) and (18) for further analysis. We gave selection preference to the variables that have a higher correlation coefficient with GRP.

Using the resulting data set, a multiple regression equation by the Stepwise technique was devised. Selection was conducted by the forward method, i.e. gradual addition of indicators testing the coefficient of determination  $R^2$ . If the index did not increase the value of  $R^2$ , we exclude it from the regression equation.

Further, a final ranking was assigned to Russian regions in terms of the knowledge economy. It was called the Russian Knowledge Economy Index (RKEI). The simple addition of each indicator's value does not add up to the ob-

jective composite index, because each of the indicators affects GRP in varying degrees. Accordingly, each of the indicators was assigned a weighting coefficient. Coefficient corollaries of particular indicators were used with GRP as weighting coefficient. For the analysis of the final knowledge economy index, statistical methods to identify leading and backward groups were used. We determined the number of groups according to the Sturges formula:

$$n = 1 + 3.322 \log N = \log_2 N, \quad (2)$$

where n is the number of groups, N – the number of units in the population. In turn, we determined the size of the interval by the formula:

$$i = \frac{(X_{max} - X_{min})}{n}, \quad (3)$$

where *i* is the interval size, X<sub>max</sub> – the maximum value of the index, X<sub>min</sub> – the minimum value of the index.

## Results

Table 1 represents the correlation coefficients obtained in the first stage of the study.

Table 1

Correlation of the knowledge economy indicators of the region with GRP

#	Indicator	Correlation with GRP
(3)	Innovative activity of organisations (the ratio of organisations implementing technological, organisational and marketing innovations to the total number of organisations)	0.219
(4)	Share of innovative products, works and services in the total volume of shipped goods, works and services	0.134
(6)	Current domestic expenditures on research and development	<b>0.937</b>
(8)	Investments in fixed assets per capita	0.063
(9)	Ratio of inventive activity (the number of domestic patent applications for inventions filed in Russia, per 10 thousand people of the population)	<b>0.700</b>
(18)	Share of organisations with a web-site	<b>0.508</b>

The highest correlation coefficients were found in case of variables (6), (9) and (18).

Multiple regression gave a strong enough coefficient of determination  $R^2 = 0.89$ . The result of the F-test determining the significance of the equation as a whole is equal to 101.87; this is much larger than the tabulated value of the test ( $F = 2.23$ ) at a significance level of 0.05.

Table 2 shows the leading and backward groups of regions in terms of the knowledge economy development. Calculation of individual indicators was conducted with adjustment for the weights.

Table 2

Leading and backward groups of Russian regions in terms of the knowledge economy development

Ranking	Region	Innovative activity of organisations	Proportion of innovative products, works and services	Current domestic expenditures on research and development	Investments in fixed assets per capita	Ratio of inventive activity	Proportion of organisations with a web-site	Index of the knowledge economy
1	Moscow (federal city)	0.139	0.025	0.937	0.003	0.700	0.508	2.312
2	Saint Petersburg (federal city)	0.140	0.027	0.190	0.002	0.367	0.436	1.162
3	Moscow region	0.062	0.029	0.294	0.002	0.254	0.231	0.872
4	Tomsk region	0.100	0.008	0.053	0.002	0.386	0.202	0.752
5	Republic of Tatarstan	0.152	0.046	0.044	0.004	0.261	0.241	0.748
...								
80	Transbaikal region	0.037	0.016	0.002	0.001	0.041	0.096	0.193
81	Krasnodar region	0.043	0.003	0.024	0.003	0.105	0.010	0.189
82	Tyva Republic	0.010	0.000	0.005	0.001	0.004	0.077	0.097
83	Chechen Republic	0.000	0.004	0.003	0.001	0.023	0.052	0.082

## Conclusions

The role of knowledge in the innovative socio-economic development has become absolutely critical: knowledge has become a major factor of economic growth and a key social value. A significant unit of the knowledge economy is comprised by the regional economic system. Russian regions were ranked in terms of their knowledge economy development. As a result, the Russian Knowledge Economy Index (RKEI) was formed. Available statistical indicators of the knowledge economy development were selected with GRP being chosen as the main output of the model or resultant variable.

The study has found correlations between, on the one hand, current expenditures on R&D, inventive activity ratio (the number of patent applications) and the proportion of companies having their own website in the region and, on the other, the volume of GRP. The correlation with other indicators under consideration revealed second-level factors. The resulting knowledge economy index has empowered analysis of the characteristics of the regions, which are at the top and bottom of the list.

## References

1. Schumpeter, J.A. (1934), *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge.
2. Machlup, F. (1962), *The Production and Distribution of Knowledge in the United States*, Princeton University Press, Princeton, N.J.
3. Stigler, G. (1961), “The Economics of Information”, *Journal of Political Economy*, Vol. 69 No. 3, pp. 212–225.
4. Drucker, P. (1977), *Technology, Management & Society*, HarperCollins Publishers, New York.
5. “Lisbon European Council 23 and 24 March Presidency Conclusion”. (2000), European Union Parliament Website, available at: [http://www.consilium.europa.eu/en/uedocs/cms\\_data/docs/pressdata/en/ec/00100-r1.en0.htm](http://www.consilium.europa.eu/en/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/ec/00100-r1.en0.htm) (accessed 13 March 2016).
6. Gluhov, V.P. (2003), *Jekonomika Znanij [The Knowledge Economy]*, Peter, St.-Petersburg.
7. Higher School of Economics. (2008), *Innovacionnoe Razvitiye – Osnova Modernizacii Jekonomiki Rossii: Nacional’nyj Doklad [Innovative Development as a Basis of Modernisation of the Russian Economy: The National Report]*, available at: <https://www.hse.ru/data/760/832/1239/doklad.pdf>.
8. Makarov, V.L. (2003), “*Jekonomika znanij: uroki dlja Rossii [The knowledge economy: lessons for Russia]*”, *Herald of the Russian Academy of Sciences*, Vol. 73 No. 5, pp. 450–456.
9. “*Federal’naja sluzhba gosudarstvennoj statistiki [Federal state statistics service]*”. (n.d.)., available at: <http://www.gks.ru> (accessed 16 March 2016).

УДК 65.012.1

**Лопаткова Яна Алексеевна,**

магистрант кафедры теории и практики менеджмента,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
e-mail: yanalopatkova@mail.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**Беляева Жанна Сергеевна,**

кандидат экономических наук,  
руководитель программы «Мировая экономика и международный бизнес»,  
доцент кафедры международной экономики,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
e-mail: zhanna\_belyaeva@yahoo.com  
г. Екатеринбург, Россия

**ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-  
ОТВЕТСТВЕННЫХ СТРАТЕГИЙ МАЛОГО  
И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В УРАЛЬСКОМ  
ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ: РЕЗУЛЬТАТЫ  
ЭМПИРИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ**

*Аннотация:*

Реализация потребностей современного общества и качество жизни будущего поколения неразрывно зависят от деятельности бизнеса. Крупные зарубежные и российские предприятия реализуют социальные и экологические программы, используют инструменты социально-ответственных стратегий наравне с основными целями и задачами бизнеса.

Рынок представлен большим количеством малых и средних предприятий, которые способны вести прямой диалог со своими основными стейкхолдерами и более гибко, чем крупный бизнес, реагировать на изменения общества и окружающей среды. Кроме того, в связи с меньшей прозрачностью и открытостью данных по социальной ответственности малых и средних предприятий, изучение устойчивого маркетинга является актуальной темой исследования в рамках менеджмента.

В данной статье представлен обзор современных тенденций маркетинга и выделены основные блоки социально-ответственного маркетинга. Представлены промежуточные результаты международного проекта «Концепция устойчивого маркетинга и его реализация на отдельных европейских рынках – определение международных различий».

*Ключевые слова:*

Устойчивый маркетинг, социально-ответственные стратегии, малый и средний бизнес.



*Актуальность исследования.* Как показывает практика, крупные предприятия по всему миру широко реализуют социально-ответственные стратегии: участвуют в жизни общества, публикуют отчеты, занимаются экологическими проблемами, создают и поддерживают свои кластеры по производству сырья. Однако насколько осведомлен малый и средний бизнес в данных вопросах? Что именно понимают малые предприниматели под реализацией социально-ответственной стратегии и используются ли вообще инструменты КСО? Тема социальной ответственности малого и среднего бизнеса на международном уровне остается недостаточно изученной и является актуальной для исследования. Кроме того, выбранная сфера исследования – сфера питания, является также злободневной, в силу того, что действуют санкции в данной области, реализуются программы импортозамещения, интересы потребителей постоянно растут. Сегодня клиент хочет получать высококачественные продукты питания, следит за содержанием и качеством товара. Более того, партнеры предпочитают работать с компаниями, которые не просто предоставляют сертифицированные продукты питания и товары, которые содержат натуральные ингредиенты, имеющие минимальный вред на окружающую среду, а еще уделяют особое внимание на общественную и проэкологическую направленность в повседневной деятельности.

*Степень изученности проблемы.* Практики и исследователи рассматривают получение прибыли как конечную цель предпринимательства. Однако на самом деле бизнес имеет своей конечной целью не столько прибыль, сколько возможность получать эту прибыль в долгосрочной перспективе и иметь непрерывность производственного процесса. Данная цель неразрывно связана с удовлетворением постоянно меняющихся и возрастающих потребностей заинтересованных сторон. Для того чтобы реализовывать свою цель, необходимо адаптироваться к изменениям и использовать инструменты социальной ответственности бизнеса [1].

Социально-ориентированная стратегия – это такая стратегия, которая подразумевает использование экономических, социальных и экологических инструментов, как во внутренней среде компании, так и во внешней, для создания долгосрочной отношений со стейкхолдерами и эффективной цепи поставок. Одним из инструментов социально-ориентированной стратегии является устойчивый маркетинг.

Понятие «маркетинг» сегодня широко распространено и активно используется на разных уровнях управления, на предприятиях разного размера. Существует множество определений и понятий маркетинга, ориентированного на реализацию экономического, социального и экологического аспектов: «социальный/экологический маркетинг», «устойчивый маркетинг», «социально-ориентированный маркетинг», «маркетинг 3.0» и прочие.

Так, по мнению А. Сетивана, Ф. Котлера, Х. Картаджая, маркетинг на данный момент проживает третью волну, которая подразумевает реализацию

стратегического подхода, наращиванию ценностей для компании, основных стейкхолдеров и общества в целом. «Маркетинг 3.0 – это этап, когда компании переходят от ориентации на потребителя к ориентации на человека и когда погоня за рентабельностью сочетается с корпоративной ответственностью» [2]. Эволюция маркетинга представлена в таблице 1.

Таблица 1

Сравнение маркетинговых подходов в рамках управления компании [2]

Этап	Понятие	Ориентация	Пример	Результат в управлении компанией
1.0.	Массовый маркетинг	Продукт	Генри Форда: «Каждый покупатель может заказать у нас автомобиль любого цвета при условии, что этот цвет – черный»	Однотишный товар, снижение цены, доступно для широкого круга клиентов
2.0.	Потребительский маркетинг	Потребитель	«Клиент всегда прав»	Изменение товара с учетом требований клиента; Сегментация рынка
3.0.	Социально-ориентированный / Устойчивый маркетинг	Ценности общества	Получение прибыли + объединение усилий в области социальных и экологических проблем	Изменить отношение стейкхолдеров к продукту (новое видение) и к социальным / экологическим проблемам
4.0.	Концепция будущего маркетинга: 1) Новый подход к инновациям: совместное творчество. 2) Вместо STP-концепции (сегментация, целевой сегмент, позиционирование), успех компании будет зависеть от сообщества потребителей. 3) Создание персонажа, вместо создания бренда: аутентичность			

Таким образом, мы видим, что маркетинг трансформируется, происходит смена ценностей и результатов, которые можно достичь с помощью маркетинговых инструментов в рамках управления компанией. Эра ценностного маркетинга ориентирована на коммуникации и активный диалог со стейкхолдерами.

Более того, устойчивый маркетинг - тот, который отвечает современным экономическим, экологическим и социальным потребностям, не ставя под угрозу возможность будущих поколений, удовлетворять свои потребности [3].

Стоит отметить, что в нашем исследовании мы будем пользоваться следующим определением: «Социально-ответственный (устойчивый) маркетинг

– это процесс планирования и осуществления действий в сфере предложения, дистрибуции, рекламы и управления персоналом с целью удовлетворения потребностей клиентов, реализации целей предприятия способом, позволяющим дополнительно реализовать социальные и экологические цели». Социально-ответственный маркетинг подразумевает обеспечение долговременного благополучия каждого отдельного потребителя, партнера, общества в целом и окружающей среды.

Обозначим блоки реализации социально-ответственного маркетинга в рамках управления компанией:

- 1) Концепция продукта/услуги (состав, упаковка, процесс производства, сертификация/стандартизация)
- 2) Ценовая политика (в соответствии с какими критериями дифференцируется цена)
- 3) Цепочки поставок/дистрибуция (взаимоотношения с поставщиками, принципы сотрудничества, этики, логистические процессы)
- 4) Коммуникации (общество, благотворительность, использование новых форм коммуникации и продаж)
- 5) Сотрудники (условия труда, волонтерство, программа work life balance).

*Описание исследования.* Проект «Концепция устойчивого маркетинга и его реализация на отдельных европейских рынках сферы продуктов питания» осуществляется в сотрудничестве с международным исследовательским коллективом, что позволяет получить данные 6 стран: России, Польши, Великобритании, Германии, Испании, Хорватии.

Основная гипотеза исследования гласит, что сфера применения устойчивого маркетинга зависит от социально-экономического развития страны. Цель работы – с учетом зарубежной практики исследовать стимулы и инструменты социально-ответственных стратегий малого и среднего бизнеса.

Методология исследования подразумевает проведение полевых исследований среди малых и средних предприятий в двух группах стран: развитых (Германия, Испания, Великобритания) и относительно менее развитых (Хорватия, Польша, Россия). Проведение отбора респондентов – целенаправленно, в зависимости от количества работников и страны происхождения основного капитала.

В данной статье предполагается обзор промежуточных результатов международного исследования.

*Промежуточные результаты исследования.* В России участие в опросе приняли представители 101-ой компании сферы питания. Большинство опрошенных компаний зарегистрированы в Уральском федеральном округе.

Основная цель опроса компаний, понять какой уровень знаний имеют менеджеры и владельцы компаний на тему концепций устойчивого марке-

тинга, применяются ли инструменты социально-ориентированной стратегии.

Респондентам предлагалось ответить на вопрос знакомо ли им определение устойчивого маркетинга, и какие ассоциации возникают с данным понятием. 61% всех опрошенных знают понятие социально-ответственного маркетинга, 39% респондентов не знают определения. Большинство представителей малого и среднего бизнеса понимают термин социально-ответственного маркетинга в следующем ключе (рис.1):

1) ведение деятельности с целью удовлетворения потребностей клиентов, реализация целей предприятия способом, позволяющим одновременно реализовать общественные и экологические цели (18%);

2) предложение продуктов/услуг, безопасных для окружающей среды и клиентов (16%);

3) ведение этической деятельности согласно действующим нормам, правилам, законам (13%).

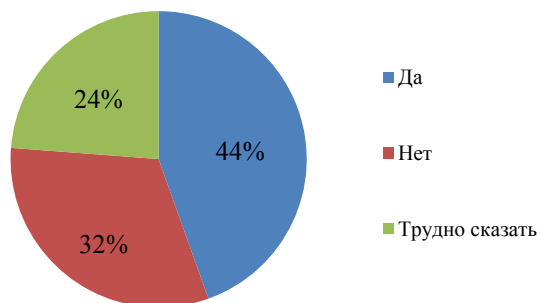


Рис. 1 Ассоциации у респондентов с понятием «социально-ответственный маркетинг»

Кроме того, представителям МСБ предлагалось определить, проводит ли их компания маркетинговую деятельность в рамках устойчивого развития и социальной ответственности (рис.2). Большинство респондентов (44%)

ответили, что в их деятельности присутствует устойчивый маркетинг, 32% ответили – нет, 24% опрошенных затруднились ответить на данный вопрос.

**"Проводит ли ваша фирма маркетинговую деятельность в рамках устойчивого развития и социальной ответственности?"**



*Рис. 2. Применение устойчивого маркетинга малым и средним бизнесом*

По результатам опроса была составлена таблица 2, в которой представлены факторы, побуждающие к изменению деятельности фирмы в направлении социально-ориентированного маркетинга; факторы, препятствующие осуществлению принципов устойчивого развития; и выгоды, связанные с ведением маркетинговых действий. Факторы в таблице расположены в порядке убывания важности для респондентов.

Следовательно, можно говорить о том, что те предприниматели, которые реализуют действия в области устойчивого развития и социальной ответственности, получают значимые для деятельности компании выгоды. Нельзя упустить тот факт, что существуют барьеры введения устойчивого маркетинга, но побуждающие факторы имеют гораздо большее значение в современном мире.

В таблице 3 представлены основные тенденции использования инструментов социально-ответственного маркетинга респондентами МСБ сферы питания.

Таблица 2

Побуждающие и препятствующие факторы, и выгоды от реализации устойчивого маркетинга

Побуждающие факторы	Препятствующие факторы	Выгоды
1)Клиенты, предпочитающие экологические товары 2)Необходимость соответствия законодательных норм 3)Готовность клиентов платить более высокую цену 4)Осуществление конкурентами политики устойчивого развития 5)Более строгие требования партнеров в системе поставок 6)Сложность прогнозирования цен 7)Финансово-экономический кризис 8)Клиенты перестали реагировать на традиционный маркетинг	1)Необходимость дополнительных финансовых затрат 2)Нехватка времени 3)Недостаточно навыков и знаний в этой области 4)Отсутствие ощутимых преимуществ	1)Повышение силы бренда и доверия 2)Признание клиентов, увеличение лояльности 3)Увеличение продаж 4)Повышение мотивации персонала 5) Улучшение отношений с окружающей средой

Таблица 3

Использование инструментов социально-ответственного маркетинга

Стратегия	Тенденции	Средний балл (max -5)
I. Стратегия продукта/услуги	1) Не использовать непонятные, вводящие в заблуждение описания, внушающие мысль о том, что продукт «эко»	4,15
	2) Исключить использование пестицидов, неорганических удобрений, химических добавок	4,12
	3) Концентрация на продуктах и услугах, которые имеют высокое качество и минимальное воздействие на окружающую среду	3,98

Продолжение табл. 3

Стратегия	Тенденции	Средний балл (max -5)
	4) Использование безопасной упаковки для окружающей среды	3,74
II. Ценовая стратегия	1) Цена соответствует качеству	4,44
	2) Дифференцирование цены происходит этично и в соответствии с законодательством	4,15
	3) Для стимулирования продаж, цены не занижаются	4,04
III. Стратегия дистрибуции	1) Сотрудничество с поставщиками базируется на принципах этики, является честным	4,32
	2) Компании имеют фиксированные принципы сотрудничества с партнерами, которые должны обеспечить честность и этичное сотрудничество	4,01
	3) Компании стараются заказывать сырье/услуги у местных поставщиков	3,98
IV. Стратегия коммуникации	1) Отношения с клиентами должны быть честными, добросовестными и открытыми	4,58
	2) Компании создают двусторонний диалог с потребителями, обеспечивая обратную связь и поддержку в решении проблем	4,3
	3) В рамках общения с клиентами компании стараются создавать культуру ответственного потребления	3,93
	4) Замена традиционных форм коммуникации (печатные материалы, брошюры) на более современные (e-mail, социальные сети)	3,77
V. Сотрудники	1) Особое внимание уделяется обеспечению безопасных условий труда для сотрудников	4,28
	2) Создание кодекса этики как проявление внимания к ценностям и нормам по отношению к сотрудникам	4,1
	3) При наборе новых сотрудников, компании стараются в первую очередь обеспечить работой жителей региона	3,98

Таким образом, социально-ответственный маркетинг в рамках управления компанией реализуются в 5 направлениях, и в каждом блоке имеются свои инструменты и тенденции.

Хочется обратить внимание на трудности, возникшие в ходе опроса представителей предприятий малого и среднего бизнеса.

*Трудности получения первичных данных.* По сравнению с другими странами, которые принимают участие в проекте, опрос российских предпринимателей занял гораздо большее время.

На этапе сбора данных мы столкнулись со следующими трудностями: респонденты не готовы тратить на ответ много времени, 30 минут потраченного времени уже пугает представителей бизнеса, кроме того, большинство МСП не знают понятий «B2B- и B2C-рынки». Трудности проведения опроса представлены в таблице 4.

Таблица 4

Трудности проведения опроса среди предпринимателей российского МСБ

Поиск респондентов	Респонденты не готовы тратить время на ответы. Большая анкета (>30минут) – пугает. «Нет мотивации? Считают данную тему неважной?» Большинству респондентов удобнее отвечать в электронном виде, не тратить время на беседу. Респонденты не готовы к такому типу маркетинговых исследований.
Понятийный аппарат	Респонденты уточняют значения понятий таких как «социальная несправедливость», «устойчивый маркетинг» и т.д. Большинство опрошенных не знают понятий B2B и B2C рынки.

*Заключение.* Исследование аспектов устойчивого развития и социальной ответственности демонстрирует готовность малого и среднего бизнеса участвовать в жизни общества, реагировать на потребности и желания клиентов, соответствовать социальным и экологическим требованиям своих партнеров, применять новые инструменты и методы. Многие представители компаний, не владея терминологией, рассматривают стратегически важные эффекты внедрения инструментов социально-ответственной стратегии, позволяющих повышать уровень конкурентоспособности компании [4].

Стоит понимать и принимать особенности российского менталитета. Необходимо создавать более подходящие для нашего общества способы опроса представителей бизнеса, глубоко продумывать и адаптировать международные способы исследования к ментальным устоям общества.

С другой стороны, благодаря данному проекту, можно сделать выводы, касающиеся трудностей и особенностей сбора первичной информации в разных странах, отношения предпринимателей малого и среднего бизнеса к экологическим и социальным проблемам.

На данный момент происходит формирование единой международной базы проекта для эконометрического анализа. Необходимо будет доказать или опровергнуть следующие блоки гипотез:



- Блок I. Гипотезы о выявлении места устойчивого маркетинга среди целей МСП;
- Блок II. Гипотезы, связанные со знаниями концепции устойчивого маркетинга и мотивами для его использования;
- Блок III. Гипотезы о применении инструментов устойчивого маркетинга.

В заключении, можно сказать, результаты исследования устойчивого развития и социальной ответственности малого и среднего бизнеса могут свидетельствовать об осведомленности МСП об инструментах КСО, о развитии социальных программ и образовательных программ, ориентированных на потребности общества, бизнеса, государственных организаций и других, которые заботятся об устойчивом развитии и качестве жизни общества в будущем.

#### **Список использованных источников**

1. Багиев Г.А., Тарасевич В.М. Маркетинг. Учебник для вузов. СПб, 2010. 970с.
2. Kotler P., Kartajaya H., Setiawan I. Marketing 3.0: From Products to Customers to the Human Spirit, 2010. P.208.
3. Embedding sustainability in SME's 2012 / ACCA [Электронный ресурс] URL: <http://www.accaglobal.com/content/dam/acca/global/PDF-technical/small-business/pol-tp-esis-v1.pdf> (дата обращения 14.10.2016)
4. Лопаткова Я.А., Беляева Ж.С. Восприятие социальной ответственности малого бизнеса в Свердловской области // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2016. Том 15. № 1. С. 46–61

**Yana Lopatkova,**

master student,  
Department of Theory and Practice of Management,  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
e-mail: yanalopatkova@mail.ru  
Ekaterinburg, Russia

**Zhanna Belyaeva,**

candidate of Economic Sciences, Associate professor,  
Department of International Economics,  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
e-mail: zhanna\_belyaeva@yahoo.com  
Ekaterinburg, Russia

**TRENDS OF THE SME'S SOCIAL RESPONSIBILITY  
STRATEGIES IN URAL FEDERAL DISTRICT: RESULTS  
OF EMPIRICAL RESEARCH**

*Abstract:*

Realization of modern society's requirements and the quality of future generations life are inextricably depends on business activities. Transnational companies implement social and environmental programs, also us tools of socially responsible strategies an equal basis with the business goals and objectives.

There are many small and medium-sized enterprises, which are able to engage in direct dialogue with its key stakeholders. SMEs are more flexible to respond to changes in society and the environment than big business. Furthermore, the study of sustainable marketing is the topical issue of research in the management framework due to less transparency and openness of SMEs social responsibility data.

This article presents an overview of current marketing trends and the basic blocks of sustainable marketing. The intermediate results of the international project "The concept of sustainable marketing and its implementation in some European markets - the definition of international differences" are also presented in the article.

*Keywords:*

Sustainable marketing, socially responsible strategies, small and medium businesses.

УДК 338.001.36

**Сухинская Дарья Дмитриевна,**

магистрант,  
Высшая школа экономики и менеджмента,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
г. Екатеринбург, Россия

**Беляева Жанна Сергеевна,**

кандидат экономических наук,  
руководитель программы «Мировая экономика и международный бизнес»,  
доцент кафедры международной экономики,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
e-mail: zhanna\_belyaeva@yahoo.com  
г. Екатеринбург, Россия

**КОМПАРАТИВНЫЙ АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ КСО  
КРУПНЫМИ КОМПАНИЯМИ РОССИИ  
И ГЕРМАНИИ**

*Аннотация:*

Корпоративная социальная ответственность компаний – это новаторская концепция в деловой практике современного бизнеса. Компании тратят большое количество денег и ресурсов на осуществление социальной политики, тем самым все издержки окупятся достижением высокой репутации компанией, и, как следствие, достижением высокого уровня лояльности со стороны потребителей, общества и государства. В современных условиях компаниям приходится соответствовать самым разнообразным общественным ожиданиям, не просто осуществляя некоторое количество социально направленных проектов, но интегрируя концепцию КСО в стратегию устойчивого развития. В работе предпринята попытка сравнения подходов к КСО в России и Германии на примере крупнейших компаний банковского сектора и индустрии телекоммуникаций.

*Ключевые слова:*

КСО, Германия, Россия, банковский сектор, телекоммуникации.

Модели корпоративной социальной ответственности отражает тенденцию формирования международных стандартов в данной области и ожиданий со стороны международного сообщества относительно реализации программ КСО[1]. Стратегии и принципы КСО, являющиеся по большому счету общими для всех компаний, на практике могут принимать специфический характер в силу страновых особенностей реализации КСО и от сферы деятельности компаний[14].

Для сравнительного анализа проектов КСО было выбрано 10 компаний: 5 российских и 5 немецких. Объектом анализа и сравнения являлись проекты корпоративной социальной ответственности. Данные по реализованным проектам КСО выбранных компаний были взяты из ежегодных отчетов по корпоративной социальной ответственности.

Требования к выбору компаний были следующие:

- Страновой рынок является ключевым для компании. Данное требование было связано с предположением, что компания, формируя программы социальной ответственности ориентируется в том числе и на рынок сбыта, тем самым формируя свой имидж в глазах общественности и потребителей наиболее позитивным образом;

- Все компании относятся к категории крупных компаний. Данное требование было сформулировано ввиду наблюдения, что средний и малый бизнес не всегда освещает свои инициативы в области социальной ответственности и с другой стороны, обладает малыми ресурсами, следовательно ограничен в выборе программ социальной ответственности[8].

При этом две из пяти анализируемых компаний были взяты из отраслей-аналогов для выявления различий социальной ответственности на межстрановом уровне: банковский сектор - ПАО «Сбербанк России» и Deutsche Bank Group и телекоммуникации - ПАО «МТС» и Deutsche Telekom.

В таблице 2 представлены ведущие российские компании, реализующие проекты КСО в трех направлениях: экологическое, экономическое и социальное. Данные представлены за 2013-2014 гг. Все затраты на данные проекты выражены в валюте евро с учетом соответствующих курсов евро к рублю на конец 2013 и 2014 годов.

Таблица 2

Реализованные проекты КСО российских компаний<sup>1</sup>

Компани ни	Чистая прибыль, млрд. евро		На- праве- ния	2014			2013		
	2014	2013		шт.	млрд. евро	% от ЧП	шт т.	млрд. евро	% от ЧП
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПАО «Сбер- банк России»	4,21	5,75	соци- альное	19	0,34	8,08	20	0,41	7,13
			эконо- миче- ское	21	0,28	6,65	23	0,39	6,78

<sup>1</sup> Составлено автором по [3,4,5,6,7]

Продолжение табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
			ЭКОЛО- ГИЧЕ- СКОЕ	7	0,17	4,04	10	0,22	3,82
ПАО «Газ- пром»	5,63	7,01	СОЦИ- АЛЬНОЕ	14	0,26	4,61	17	0,57	8,13
			ЭКОНО- МИЧЕ- СКОЕ	18	0,28	4,97	20	0,64	9,12
			ЭКОЛО- ГИЧЕ- СКОЕ	8	0,18	3,21	9	0,43	6,14
ПАО «ГМК «Нор- иль- ский никель»	0,76	1,75	СОЦИ- АЛЬНОЕ	15	0,036	4,74	19	0,058	3,32
			ЭКОНО- МИЧЕ- СКОЕ	16	0,042	5,52	17	0,072	4,84
			ЭКОЛО- ГИЧЕ- СКОЕ	9	0,021	2,76	11	0,049	2,81
ПАО «РусГид- ро»	0,35	0,46	СОЦИ- АЛЬНОЕ	11	0,023	6,57	13	0,037	8,04
			ЭКОНО- МИЧЕ- СКОЕ	13	0,020	5,71	15	0,034	7,39
			ЭКОЛО- ГИЧЕ- СКОЕ	7	0,011	3,14	9	0,020	4,34
ПАО «МТС»	0,62	1,63	СОЦИ- АЛЬНОЕ	9	0,021	3,39	10	0,052	3,19
			ЭКОНО- МИЧЕ- СКОЕ	8	0,029	4,68	9	0,056	3,43
			ЭКОЛО- ГИЧЕ- СКОЕ	3	0,016	2,58	5	0,039	2,39

В таблице 3 представлены крупнейшие немецкие компании, также, как и российские компании, реализующие проекты КСО в трех направлениях: экологическое, экономическое и социальное. Данные представлены за 2013-2014 гг. Все затраты на данные проекты выражены в валюте евро.

Таблица 3

Реализованные проекты КСО немецких компаний<sup>2</sup>

Компания	Чистая прибыль, млрд. евро		Направления	2014			2013		
	2014	2013		шт.	млрд. евро	% от ЧП	шт.	млрд. евро	% от ЧП
Bayer	3,43	3,19	социальное	23	0,31	9,05	23	0,29	9,09
			экономическое	20	0,38	11,09	19	0,34	10,66
			экологическое	19	0,27	7,88	19	0,25	7,83
BMW	5,83	5,13	социальное	18	0,53	9,11	17	0,51	9,94
			экономическое	21	0,71	12,19	20	0,63	12,29
			экологическое	19	0,66	11,33	19	0,59	11,51
BASF	5,16	4,84	социальное	19	0,55	10,66	18	0,44	9,11
			экономическое	21	0,65	12,61	20	0,56	11,58
			экологическое	23	0,61	11,83	22	0,52	10,76
Deutsche Telekom	1,956	1,86	социальное	18	0,18	9,19	17	0,17	9,13
			экономическое	19	0,20	10,21	17	0,19	10,18
			экологическое	15	0,16	8,17	14	0,14	7,62
Deutsche Bank Group	2,93	1,93	социальное	21	0,23	7,86	20	0,19	9,83
			экономическое	18	0,27	9,23	18	0,21	10,86
			экологическое	17	0,21	7,19	15	0,13	6,72

Существует несколько позиций относительно необходимости КСО для бизнеса. Наиболее полярные озвучивают два мнения: первое – взаимозави-

<sup>2</sup> Составлено автором по [9,10,11,12,13]

симось корпоративного успеха и общественного благополучия, второе – КСО как возможность улучшения имиджа компании[15].

Российские компании в большинстве своем поддерживают первую позицию, что общество и бизнес взаимосвязаны и зависимы и, следовательно, бизнес «обязан» участвовать в программах поддержки обучения, здоровья, спорта. Анализ немецких компаний показал, что в большей степени проекты КСО ориентированы на первое направление.

Следующим пунктом анализа является следующий вопрос: насколько государственные структуры и общественные организации могут оказать влияние на решения бизнеса в отношении социально ориентированных программ[2].

В рамках анализа сравниваются подходы в России и Германии, ведь каждая из стран обладает своей историей развития социальной ответственности и инициатив в данной сфере. В России компании более явно ориентируются на ожидания и инициативы государства, чем на инициативы общества. Причинами являются низкая активность и отсутствие интереса к социальной деятельности компаний со стороны граждан, и в тоже время, более четко сформулированные ожидания государства. В Германии компании ориентируются на ожидания и инициативы государства и общества, которые влияют на КСО немецких компаний.

Из представленного анализа можно сделать вывод, что в России развивается преимущественно континентальная модель КСО с сильным государственным регулированием в данной сфере, а в Германии реализуется континентальная (европейская) модель, где присутствует государственное регулирование в области КСО.

Проведенный анализ реализованных проектов КСО в компаниях Германии и России выявил основные тенденции и направления проектов КСО в данных компаниях. Основные направления КСО Германии направлены на экологическую и экономическую сферы общества. Компании, осуществляющие деятельность на территории Германии, несут добровольный вклад в развитие общества и возлагают на себя ответственность за влияние их деятельности на фирмы и прочие заинтересованные стороны общественной сферы. Основные направления КСО России направлены на социальную и экономическую сферы. Компании, работающие на территории России, добровольно несут социальную ответственность перед местным сообществом, связанную напрямую со своей деятельностью.

Следующий момент, который стоит осветить – это сходства и различия программ КСО представленных российских и немецких компаний.

Для начала стоит выделить основные схожие черты в реализации проектов КСО российскими и немецкими компаниями. Во-первых, основным инициатором социально ответственного поведения компаний являются государственные органы власти. Во-вторых, программы КСО немецких и рос-

сийских компаний направлены на коммерческий результат. Компании заинтересованы в повышении показателей своей деятельности, поэтому эффективно управляют нефинансовыми рисками. Например, компании активно направляют инвестиции на развитие человеческого капитала в компаниях, то есть отправляют сотрудников на повышение квалификации или получение дополнительного образования. И в-третьих, хотелось бы выделить, что немецкие и российские компании реализуют проекты КСО на территории других стран, где имеют представительство своей компании. Например, немецкая компания Bayer имеет представительство по всей Европе, а также в России, и в странах пребывания осуществляет проект «150 героев». Победители (а среди них есть и представители России) получили дополнительные средства на воплощение и развитие своих социальных проектов[10]. Российская компания ПАО «Сбербанк России» финансирует множество социальных проектов в странах пребывания, например, в странах СНГ[7].

Таблица 3

Сравнение программ социальной ответственности немецких и российских компаний<sup>3</sup>

Российские компании	Немецкие компании
Сходства	
Инициатива от государственных органов власти Реализация проектов КСО направлена на коммерческий результат Реализация проектов КСО на территории других стран	
Различия	
Ориентир на помощь слаборазвитым группам населения	Ориентир на экологическую безопасность в стране
Ориентир на капиталоемкие проекты	Ориентир на инициативные проекты

Далее стоит рассмотреть различия в реализации проектов по КСО в немецких и российских компаниях. Во-первых, немецкие компании активно реализуют проекты по КСО в экологическом направлении, а российские компании - в социальном направлении. Например, немецкая компания Bayer в 2015 году по результатам Проекта по раскрытию информации о выбросах парниковых газов (Carbon Disclosure Project) была названа компанией-победителем, наиболее активно борющейся с опасными отходами и выбросами на своих производственных площадках. Из 500 крупнейших концернов в качестве победителя был выбран Bayer AG[10]. Германский гигант в сфере химической промышленности BASF занял в рейтинге почетную третью позицию[9]. Что касается российских компаний, то представленные компании активно финансирует проекты по КСО в социальной сфере. Например,

<sup>3</sup> Составлено автором



компании ПАО «РусГидро», ПАО «МТС» и ПАО «ГМК «Норильский никель» ежегодно тратят огромные финансовые средства на поддержку и содержание детских домов по всей России, обеспечение спортивными площадками и инвентарём спортивные школы, а также сотрудничество с различными благотворительными фондами борьбы с тяжелыми заболеваниями [3,5,6]. Во-вторых, российские и немецкие компании финансируют разные проекты КСО. Российским компаниям присуще капиталоемкие проекты КСО, например проект ПАО «Газпром» - «Родные города». Это комплексная программа социальных инвестиций, направленная на повышение качества жизни в городах присутствия компании, расширение доступа их жителей к качественной городской среде, образованию и культуре [4]. Немецкие же компании наоборот выделяет средства для реализации инициативных проектов по КСО. Например, они проводят различного рода конкурсы на создание идей по проектам КСО. Так немецкая компания BMW в ходе конкурса на интересный социальный проект, выявила для себя один проект. Проект Junior Campus инициирован BMW Group в рамках социальной корпоративной ответственности компании. Центры данного проекта открыты в Мюнхене, Берлине, Сеуле и Москве. Они направлены на обучение детей от 5 до 10 лет основным правилам поведения на дороге [11].

Полученные результаты позволяют глубже понять страновые особенности в реализации проектов корпоративной социальной ответственности на уровне государства и бизнеса и определить возможные направления для развития принципов и концепций социальной ответственности.

Хотелось бы отметить некоторые ограничения данного исследования, касающиеся именно выбора определенных компаний выбранных стран. Причин этому несколько, во-первых, множество компаний из представленных стран не интегрировали концепцию корпоративной социальной ответственности в свою деятельность. Это объясняется тем, что компании просто не имеют финансовых и человеческих ресурсов для создания данной концепции и включение ее в стратегию устойчивого развития компании. Также многие компании не понимают важность социальной ответственности перед местным сообществом. И во-вторых, компании, активно осуществляющие различного рода социальные проекты, не всегда публикуют это в годовых отчетах по корпоративной социальной ответственности. Отсюда, и ограниченность данных, которые не позволили в полной мере оценить весь вклад компаний, реализующих свою деятельность на территории представленных стран.

Помимо этого, данное исследование позволило определить направления для дальнейших исследований. Во-первых, увеличение стран для анализа реализованных проектов корпоративной социальной ответственности для выявления страновых особенностей на практике. Данное направление является перспективным, так как представленное исследование ограничивается

представителями двух моделей корпоративной социальной ответственности, а именно Европейская (немецкая модель КСО) и Российская модель КСО. Стоит также принять во внимание Американско-канадскую модель и Азиатскую, так как они имеют свои специфичные проявления в области социальной ответственности. Расширение исследования позволит выделить общие черты каждой из моделей КСО, но при этом выделит принципиальное различия к определению моделей КСО.

Во-вторых, разработка программ социальной ответственности для компаний, относящихся к среднему и малому бизнесу. Это позволит компаниям конкурировать с крупными компаниями с учетом имеющихся материальных и финансовых возможностей. И тем самым, данные программы позволят распределить обязанности и создать эффективную систему социальной ответственности бизнеса.

Данные направления исследования в будущем будут реализовываться с учетом тенденций в области социальной ответственности бизнеса и позволят создать единый подход к пониманию и применению необходимых мер по корпоративной социальной ответственности во всем мире.

#### **Список использованных источников**

1. Беляева Ж. С. Модели социально ответственного бизнеса в мировой экономике [Текст]: [монография] / Ж. С. Беляева // Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2010.169 с.
2. Официальный сайт Корпоративной социальной ответственности и социальной отчетности [Электронный ресурс]. URL: [http:// social-responsibility.com](http://social-responsibility.com) (Дата обращения 01.11.2016).
3. ПАО «ГМК «Норильский никель». Отчет о корпоративной социальной ответственности 2013, 2014 гг.
4. ПАО «Газпром». Отчет о корпоративной социальной ответственности 2013, 2014 гг.
5. ПАО «МТС». Отчет о корпоративной социальной ответственности 2013, 2014 гг.
6. ПАО «РусГидро». Отчет о корпоративной социальной ответственности 2013, 2014 гг.
7. ПАО «Сбербанк». Отчет о корпоративной социальной ответственности 2013, 2014 гг.
8. Перекрестов Д. Г Корпоративная социальная ответственность: вопросы теории и практики [Текст]/ Д.Г. Перекрестов, И.П. Поварич, В.А. Шабашев. М.: Издательство "Академия Естественных наук", 2011. 437 с.
9. BASF Corporate Social Report 2013, 2014.
10. Bayer Corporate Social Report 2013, 2014.
11. BMW Corporate Social Report 2013, 2014.

12. Deutsche Bank Group Telekom Corporate Social Report 2013, 2014.
13. Deutsche Telekom Corporate Social Report 2013, 2014.
14. Matten D., Moon J. «Implicit» and «Explicit» CSR: A Conceptual Framework for Understanding CSR in Europe //Habish A., Jonker J, Wegner M, Schmidpeter R. (Eds.) CSR Across Europe, Germany, 2004.
15. Weiser, I, Zadek, S. Conversations with Disbelievers. Ford Foundation, 2000.

**Darya Sukhinskaya,**

master student,

Graduate School of Economics and Management,

Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
Ekaterinburg, Russia

**Zhanna Belyaeva,**

candidate of Economic Sciences, Associate professor,

Department of International Economics,

Ural Federal University named after the first President of Russia B.Yeltsin

e-mail: zhanna\_belyaeva@yahoo.com

Ekaterinburg, Russia

**COMPARATIVE ANALYSIS  
OF THE IMPLEMENTATION OF CSR BY LARGE  
COMPANIES IN RUSSIA AND GERMANY**

*Abstract:*

Corporate social responsibility of companies is an innovative concept in the business practices of modern businesses. Companies spend much money and resources for the implementation of social policy, thus all costs will be repaid by the achievement of a high company's reputation, and, as a consequence, the achievement of high loyalty from consumers, society and the state. Nowadays, companies have to face a wide variety of public expectations, not just carrying out a number of socially oriented projects, but integrating the concept of CSR in the sustainable development strategy. In this paper we attempt to compare approaches to CSR of the largest Russian and German companies in the banking sector and telecommunications industry.

*Keywords:*

CSR, Germany, Russia, the banking sector, telecommunications.

## ВЕРОЯТНОСТНЫЕ МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

---

УДК 338.984, 330.322.55, 330.322.54

**Ведмедь Ирина Юрьевна,**

кандидат экономических наук,  
доцент кафедры финансового менеджмента,  
Высшая школа экономики и менеджмента,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России  
Б.Н.Ельцина»  
e-mail: ivedmed@yandex.ru  
г. Екатеринбург, Россия

### АНАЛИЗ КОЛИЧЕСТВЕННЫХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

*Аннотация:*

Цель: Рассмотрение количественных методов оценки рисков инвестиционных проектов для выявления положительных и отрицательных сторон каждого метода.

Методы: Сравнение, анализ, сопоставление.

Результаты: Выделены основные методы оценки рисков инвестиционных проектов, рассмотрены их положительные и отрицательные стороны.

*Ключевые слова:*

Оценка рисков, инвестиционный проект, количественный методы, инвестиционный анализ.

Оценивать риски необходимо постоянно — как на этапе разработки, так и в процессе реализации, отслеживая возникновение новых и отсеивая те, которые уже не угрожают проекту. **Управление риском (риск-менеджмент)** — многоступенчатый процесс, цель которого в уменьшении или компенсации ущербов для объекта при наступлении неблагоприятных событий. **Анализ риска** - начальный этап, имеющий целью получение необходимой информации о структуре, свойствах объекта в настоящее время, изменении его состояния в будущем.

В экономике разработана обширная система способов оценки финансовых рисков. К их числу относятся экспертные, статистические, расчетно-аналитические и аналоговые методы оценки. Выбор конкретных методов оценки определяется наличием необходимой информационной базы и уровнем квалификации менеджеров.

Количественный анализ рисков должен дать возможность численно определить размеры отдельных рисков и риска проекта в целом. Математический аппарат анализа рисков опирается на методы теории вероятностей, что обусловлено вероятностным характером неопределенности и рисков. Вероятность возникновения потерь определяется на основе статистических данных предшествовавшего периода с установлением области (зоны) рисков, достаточности инвестиций, коэффициента рисков (отношение ожидаемой прибыли к объему всех инвестиций по проекту).

Анализ чувствительности – один из самых распространенных методов оценки рисков. Он заключается в поочередном изменении значений определенных проектных переменных и проверки их влияния на результаты проекта (например, изменение площади объекта, стоимости строительства, цены продаж, появление дополнительных обременений и т. д.). Очевидно, что тесты чувствительности проекта будут наиболее эффективными на ранних стадиях его подготовки, что позволяет в ходе дальнейших прединвестиционных исследований сосредоточить основное внимание на выявленных факторах риска [1].

Чем шире диапазон параметров, в котором показатели эффективности остаются в пределах приемлемых значений, тем выше «запас прочности» проекта, тем лучше он защищен от колебаний различных факторов, оказывающих влияние на результаты реализации проекта.

Не измеряя риска как такового, анализ чувствительности отвечает на вопрос, насколько сильно каждый конкретный параметр инвестиционного проекта может измениться в неблагоприятную сторону (при неизменности других параметров), прежде чем это повлияет на решение о выгодности проекта.

На первой стадии анализа чувствительности обычно строятся (по трем-пяти точкам) диаграммы, отражающие зависимость выбранных результирующих показателей от исходных параметров при изменении последних. Сопоставляя между собой полученные диаграммы, можно определить *ключевые параметры*, в наибольшей степени, влияющие на оценку проекта.

На следующем этапе определяются критические для проекта значения ключевых параметров. Наклон линий регрессии показывает, насколько чувствителен NPV проекта к изменениям на каждом входе: *чем круче наклон, тем чувствительнее NPV к изменению переменной*. Проект с более крутыми кривыми чувствительности считается более рисковым, поскольку даже небольшие ошибки в оценке переменных могут дать большую ошибку в прогнозируемой. Пределы варьирования факторов определяются разработчиком проекта (лучше экспертным путем). Методика ЮНИДО рекомендуются следующие пределы изменения параметров:

- инвестиции, объем продаж, производственные издержки  $\pm 10\%$ ,  $\pm 20\%$ ;

- проценты по кредитам -  $\pm 10\%$ ,  $\pm 20\%$ ,  $\pm 30\%$ ,  $\pm 40\%$ ;

«Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов» советуют провести варианты расчеты реализуемости и эффективности инвестиционного проекта последовательно для следующих сценариев:

- Увеличение инвестиций. При этом стоимость работ, выполняемых российскими подрядчиками, и стоимость оборудования российской поставки увеличиваются на 20%, стоимость работ и оборудования инофирм - на 10%. Соответственно изменяются стоимость основных фондов и размеры амортизации в себестоимости.
- Увеличение на 20% от проектного уровня производственных издержек и на 30% удельных прямых материальных затрат на производство и сбыт продукции. Соответственно изменяется стоимость запасов сырья, материалов, незавершенного производства и готовой продукции в составе оборотных средств.
- Уменьшение объема выручки до 80% ее проектного значения.
- Увеличение на 100% времени задержек платежей за продукцию, предоставляемую без предоплаты.
- Увеличение процента за кредит на 40% его проектного значения по кредитам в рублях и на 20% по кредитам в СКВ.

Частный случай анализа чувствительности — анализ безубыточности, который показывает взаимосвязь объема строительства, себестоимости и прибыли. Смысл его состоит в том, чтобы определить объем реализации, при котором инвестор уже не несет убытки, но еще не имеет прибыли.

Недостатки метода:

- не является всеобъемлющим, так как не рассчитан для учета всех возможных обстоятельств;
- не уточняет вероятность осуществления альтернативных вариантов;
- чувствительность различных факторов не всегда может быть сопоставлена непосредственно;
- факторы не являются взаимно независимыми и могут изменяться одновременно (например, изменение цен ведет к изменению объема продаж).

**Достоинства метода:**

- объективность;
- теоретическая прозрачность;
- простота расчетов;
- экономико-математическая естественность результатов и наглядность их толкования.

Анализ сценариев - это метод анализа риска, который рассматривает

как чувствительность NPV к изменениям ключевых переменных, так и диапазон их вероятных значений. [2]

Возможные сценарии разрабатываются экспертным путем. Для каждого сценария прогнозируются денежные потоки и рассчитываются соответствующие критерии и финансовые коэффициенты, чтобы оценить его эффективность. Как правило, проект принимается, если результаты всех трех сценариев положительны, и отвергается - если отрицательны. Если же реализация только одного или двух сценариев приведет к получению неудовлетворительных критериев проектной эффективности, скорее всего, потребуются доработать проект.

Для начала необходимо определить 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.

Алгоритм анализа:

а) по проекту строят три возможных варианта развития: пессимистический, наиболее вероятный, оптимистический (в целом по проекту и для каждого участника);

б) по каждому варианту рассчитывается соответствующий чистый дисконтированный доход: оптимистический -  $NPV_0$ , наиболее вероятный -  $NPV_{\text{в}}$ , пессимистический -  $NPV_{\text{п}}$ ;

в) по каждому варианту рассчитывается размах вариации чистого дисконтированного дохода по формуле

$$\text{Var} (NPV) = NPV_0 - NPV_{\text{п}}$$

и выполняется анализ:

- при сравнении двух проектов тот считается менее устойчивым к риску (т.е. более рискованным), у которого размах вариации больше;
- при анализе устойчивости реализации одного инвестиционного проекта, но для разных участников устойчивым и эффективным считается инвестиционный проект, у которого интересы всех участников во всех ситуациях соблюдаются (т.е. уровень риска для всех участников примерно одинаков).

Для более точной оценки срока и бюджета проекта существуют особые методики, в частности метод PERT-анализа (*Program Evaluation and Review*

*Technique*), разработанный в 60-е годы XX века ВМФ США и NASA для оценки сроков строительства баллистической ракеты Polaris.

Смысл этого метода в том, что при подготовке проекта задаются три оценки срока реализации (стоимости проекта) — оптимистическая, пессимистическая и наиболее вероятная. После этого ожидаемые значения рассчитываются с использованием следующей формулы: ***Ожидаемый срок (стоимость) = (Оптимистический срок (стоимость) + 4 x Наиболее вероятный срок (стоимость) + Пессимистический срок (стоимость)) / 6***. Коэффициенты 4 и 6 получены эмпирическим путем на основе статистических данных большого количества проектов.

Недостатки метода:

- отсутствие вероятностной оценки сценариев;
- рассматривается только несколько вариантов развития событий, в действительности же существует бесконечное число вероятностей.

Достоинства метода:

- позволяет оценить одновременное влияние нескольких параметров на конечные результаты проекта через вероятность наступления каждого сценария.

В методе изменения денежного потока (анализ вероятности) пытаются оценить *вероятность величины денежного потока* для каждого года. [3]

*Алгоритм метода:*

а) определяют наиболее вероятные (базовые) значения денежных поступлений для каждого года, по которым определяют базовые значения чистого дисконтированного дохода;

б) определяют вероятности получения денежного потока для каждого года, которые используются в качестве понижающих коэффициентов. При этом с увеличением года вероятности уменьшаются;

в) составляют откорректированные денежные потоки, по которым оценивают чистый дисконтированный доход NPV. Поток с *большим значением откорректированного чистого дисконтированного дохода* считается менее рискованным.

Имитационное моделирование по методу Монте-Карло (Monte-Carlo Simulation) позволяет построить математическую модель для проекта с неопределенными значениями параметров, и, зная вероятностные распределения параметров проекта, а также связь между изменениями параметров (корреляцию) получить распределение доходности проекта.[4]



Этот метод объединяет анализ чувствительности и анализ распределения вероятностей входных переменных. Его реализация требует мощной системы программного обеспечения.

1. Программа моделирования случайным образом выбирает значение для каждой исходной переменной, основываясь на заданном распределении вероятностей.

2. Значение, выбранное для каждой варьируемой переменной, вместе с заданными значениями других факторов (ставка налогов, амортизационные отчисления и др.) затем используется в модели для определения чистых денежных потоков по каждому году. Далее рассчитывается  $NPV$  проекта в данном компьютерном прогоне.

3. Этапы 1 и 2 многократно повторяются (скажем, 1000 раз), что дает 1000  $NPV$ , которые составят распределение вероятностей; тем самым получают ожидаемые значения  $NPV$  и среднеквадратического отклонения.

В соответствии со статистическим правилом (так называемое «правило трех сигм») значение  $NPV$  окажется в следующих интервалах: [5]

- с вероятностью 68,3% — в диапазоне  $m \pm d$ ;
- с вероятностью 94,5% — в диапазоне  $m \pm 2d$ ;
- с вероятностью 99,7% — в диапазоне  $m \pm 3d$ .

Достоинства метода:

- моделирование позволяет оценить эксплуатационные показатели существующей системы при некоторых проектных условиях эксплуатации;
- моделирование позволяет изучить длительный интервал функционирования системы в сжатые сроки или, наоборот, изучить более подробно работу системы в развернутый интервал времени;
- путем моделирования можно сравнить предлагаемые альтернативные варианты проектов системы, чтобы определить, какой из них больше соответствует указанным требованиям.

Недостатки метода:

- разработка имитационной модели дорого стоит и требует много времени. Каждый прогон стохастической имитационной модели позволяет получить лишь оценки настоящих характеристик модели для определенного набора входных параметров. Поэтому если может быть легко разработана аналитическая модель, адекватная системе, то лучше воспользоваться ею;
- если модель не является адекватным представлением изучаемой системы, результаты моделирования будут содержать мало полезной информации о действительной системе.

Экспертный анализ рисков. К числу наиболее распространенных методов экспертных оценок риска относят: метод «Дельфи», ранжирование, ме-

тод парного сравнения, метод балльной оценки риска. Достоверность полученных оценок, обобщающих мнения экспертов, зависит от квалификации экспертов, независимости их суждений, а также от методического обеспечения проведения экспертизы. [6]

Экспертный метод используется, когда отсутствует информация или статистические данные для расчетов (например, инвестиционный проект не имеет аналогов). Этот метод базируется на опросе квалифицированных специалистов и соответствующей математической обработке результатов этого опроса.

Метод построения «дерева решений» сходен с методом сценариев и основан на построении многовариантного прогноза динамики внешней среды. В отличие от метода сценариев он предполагает возможность принятия самой организацией решений, изменяющих ход реализации ИП и использующих специальную графическую форму представления результатов («дерево решений»). Данный метод может применяться в ситуациях, когда более поздние решения сильно зависят от решений, принятых ранее, и в свою очередь, определяют сценарии дальнейшего развития событий. [7]

Для проведения исследования методом «дерева решений» необходимо иметь максимально возможный объем количественной и качественной информации не только в статике, но и в динамике.

Дерево решения является графической моделью процесса принятия решений. Вершины дерева представляют ключевые состояния, в которых возникает необходимость выбора, а дуги (ветви дерева) – различные события (решения, последствия, операции), которые могут иметь место в ситуации, определяемой вершиной.

Алгоритм метода:

а) на основании полученной информации строится «дерево решений» вариантов развития инвестиционного проекта. Его узлы представляют собой ключевые события, а стрелки – работы по реализации проекта. На «дереве решений» надписывается информация относительно времени, стоимости работ и вероятности того или иного варианта. Последовательность построения «дерева решений» состоит в определении:

- состава и продолжительности фаз жизненного цикла инвестиционного проекта,
- ключевых событий, которые могут повлиять на дальнейшее развитие проекта,
- времени наступления ключевых событий,
- всех возможных решений, которые могут быть приняты в результате наступления каждого ключевого события, вероятности принятия каждого решения,
- стоимости каждого этапа осуществления проекта в текущих ценах

(стоимость работ между ключевыми событиями) и доходов от реализации проекта на каждом этапе;

б) определяется чистый дисконтированный доход  $NPV_i$  по каждому сценарию развития проекта и вероятность этого сценария:

$$P_i = \prod_{j=1}^m P_j$$

где  $P_j$  - вероятность развития сценария в каждом узле;

в) определяется интегральный показатель  $NPV_{ож}$ :

$$NPV_{ож} = \sum_{i=1}^n NPV_i * P_i$$

Метод расчета поправки на риск нормы дисконта. Реализация реального инвестиционного проекта всегда связана с определенной долей риска, за который инвестор потребует дополнительную плату («премию за риск»), т.е. «цена» капитала (норма дисконта) увеличится по сравнению с безрисковыми инвестициями. [8]

Премия за риск представляет собой дополнительный доход, требуемый инвестором сверх того уровня, который могут принести безрисковые инвестиции. Этот дополнительный доход должен возрастать пропорционально уровню риска инвестиционного проекта. При этом следует иметь в виду, что премия за риск должна возрастать пропорционально росту не общего уровня риска проекта, а только *рыночного (систематического) риска*, который определяется с помощью  $\beta$ -коэффициента (так как несистематический риск связан в основном с действиями субъективных факторов).

*Алгоритм метода:*

а) определяется исходная норма дисконта (цена капитала), соответствующая безрисковым инвестициям -  $E$ ;

б) определяется риск, ассоциируемый с данным проектом, и рассчитывается норма дисконта с учетом премии за риск -  $E_r$ :

премия за риск устанавливается экспертным путем, тогда

$$E_r = E + P_r,$$

премия за риск устанавливается на основе  $\beta$ -коэффициента тогда

$$E_r = E + (R - E) \times \beta,$$

где  $P_r$  - премия за риск проекта;

$R$  - среднерыночная норма доходности инвестиций;

в) рассчитывается чистый дисконтированный доход при ставке дисконта  $E_r$ :

- если  $NPV > 0$ , инвестиции эффективны,

при сравнении проектов лучшим считается проект с большим чистым дисконтированным доходом.

Метод оценки риска, предложенный Министерством экономики РФ, предлагает выбирать поправочный коэффициент из предложенных нормативов.

Например, поправочный коэффициент составляет 3-5% при вложениях в надёжную технику и это соответствует низкому уровню риска. Высокий уровень риска наблюдается при вложениях денежных средств в производство и продвижение на рынок нового продукта, при этом поправочный коэффициент составляет 13-15%.

Недостатки метода:

- осуществляет приведение будущих потоков платежей к настоящему моменту времени (т.е. обыкновенное дисконтирование по более высокой норме), но не дает никакой информации о степени риска.

Достоинства метода:

- в простоте расчетов;
- в понятности и доступности.

#### Список использованных источников

1. Дамодаран А. *Инвестиционная оценка*. Москва, Альпина Бизнес Букс, 2008, 659 с.
2. Рутгайзер В. *Оценка бизнеса*. Москва, Маросейка, 2008, 432 с.
3. Бусов В., Землянский О., Поляков А. *Оценка предприятия (бизнеса)*. Москва, Юрайт, 2013, 432 с.
4. Варламов А., Комаров С. *Приблизительные цены на недвижимость*. Москва, Форум, 2010, 288 с.
5. Просветов Г. *Оценка бизнеса. Проблемы и решения*. Москва, Альфа-Пресс, 2008, 240 стр.
6. Семенов В. *Оценка инноваций в диверсификации бизнеса*. Москва, ГУАП, 2010, 118 стр.
7. Симонова Н., Симонов Р. *Оценка бизнеса. Теория и практика*. Москва, Феникс, 2010, 576 с.
8. Синявский Н. *Оценка бизнеса: гипотезы, инструментарий, практические решения в различных сферах деятельности*. Москва, Финансы и статистика, 2008, 240 стр.

**Irina Vedmed,**

PhD,

Associate professor of the Department of Financial Management,

Graduate School of Economics and Management,

Ural Federal University named after the first President of Russia Boris

Yeltsin

e-mail: [ivedmed@yandex.ru](mailto:ivedmed@yandex.ru)

Ekaterinburg, Russia

## **ANALYSIS METHODS OF QUANTITATIVE RISK ASSESSMENT OF INVESTMENT PROJECTS**

### *Abstract:*

Objective: Review of the quantitative risk assessment methods for investment projects to identify positive and negative aspects of each method.

Methods: Comparison, analysis, comparison.

Results: The basic methods of risk assessment of investment projects, discussed their positive and negative sides.

### *Keywords:*

Risk assessment, investment project, quantitative techniques, investment analysis.

УДК 656.025.22

**Вихарев Сергей Викторович,**

кандидат физико-математических наук,  
старший научный сотрудник,  
Институт математики и компьютерных наук,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»  
e-mail: sergey@viharev.com  
г. Екатеринбург, Россия

**Миронов Данил Александрович,**

бакалавр,  
Институт математики и компьютерных наук,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»  
e-mail: danmir@hackerdom.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**Синицын Евгений Валентинович,**

доктор физико-математических наук, профессор,  
заведующий кафедрой финансового менеджмента,  
Высшая школа экономики и менеджмента,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»  
e-mail: sinitsyn\_ev@mail.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**Брусянин Дмитрий Алексеевич,**

кандидат технических наук,  
начальник научно-исследовательской части,  
ФГБОУ ВО «Уральский государственный университет путей сообщения»  
г. Екатеринбург, Россия

**Низовцева Ирина Геннадьевна,**

кандидат физико-математических наук,  
старший научный сотрудник,  
Йенский университет имени Фридриха Шиллера  
e-mail: nizovtseva.irina@gmail.com  
Йена, Германия

**АДАПТАЦИЯ К РЕГУЛИРУЮЩИМ ИЗМЕНЕНИЯМ  
В СИСТЕМАХ С РАЗДЕЛЕННЫМИ ИНТЕРЕСАМИ**

*Аннотация:*

Настоящее исследование посвящено изучению взаимоотношений регуляторов и исполнителей в системах с разделенными интересами. В качестве естественного примера системы с разделенными интересами

в настоящей работе используется транспортная инфраструктура. К взаимодействию регуляторов и перевозчиков применяется модель популяционной динамики Лотки-Вольтерры, а в качестве целевых показателей для них взяты уровень регулирования и рентабельность, соответственно. В предположении о применимости модели Лотки-Вольтерры к транспортным системам с разделенными интересами получена оценка времени адаптации перевозчиков к изменению требований регулятора.

*Ключевые слова:*

Системы с разделенными интересами, транспортная инфраструктура, регулирование, доходность перевозочного процесса.

Для того, чтобы сформулировать понятие системы с разделенными интересами [1], нам потребуется ввести некоторые обозначения.

Множество регуляторов обозначим  $A$  (от англ. - authorities), множество исполнителей —  $E$  (от англ. – executers), множество потребителей – (от англ. – customer).

$2^X$  - множество всех подмножеств произвольного множества  $X$  (булеан  $X$ ). Множество действительных чисел традиционно обозначим  $\mathcal{R}$

Система с разделенными интересами это совокупность  $(A, E, C, \alpha, \gamma, \tau)$ , где  $\delta: A \times 2^E \rightarrow \mathcal{R}$ ,  $\gamma: E \times 2^C \rightarrow \mathcal{R}$ ,  $\tau: A \times 2^C \rightarrow \mathcal{R}$  - функции взаимодействия.

Естественными примерами систем с разделенными интересами являются система здравоохранения и система транспортного обслуживания населения. В случае здравоохранения  $A$  – это множество государственных и муниципальных органов регулирующих и финансирующих деятельность медицинских учреждений.  $E$  – множество медицинских учреждений,  $C$  – множество пациентов. Если рассматривать транспортную структуру как систему с разделенными интересами, то  $A$  – множество государственных и муниципальных органов власти регулирующих оказание транспортных услуг и выделяющих субсидии на их оказание,  $E$  – множество транспортных компаний,  $C$  – множество пассажиров.

В системах с разделенными интересами ставятся задачи определения необходимого объема финансирования и строгости регулирования отрасли. То есть возникает задача определения функций взаимодействия  $\delta, \gamma, \tau$  [2]. В настоящей работе преследуются две цели: первая – предложить модель взаимодействия  $\delta$  между множеством регуляторов и множеством исполнителей, вторая – оценить с ее помощью скорость реагирования перевозчиков на изменения в регулировании. Воспроизводимость результатов обеспечивается разработанным нами научным веб-сервисом предназначенным для исполь-

зования и проверки полученных результатов другими исследователями, изучающими взаимодействие в системах с разделенными интересами.

В работах [3, 4] поднимался вопрос взаимодействия регулятора и исполнителей. Задача решалась без учета третьего элемента взаимодействия – множества потребителей, а сами модели нацелены на рассмотрение организационных процессов и не предлагают проведение расчетов и получения строгих оценок, именно последствий введения новых правил регулирования или эффективности субсидирования. Тем не менее их общие подходы к моделированию на транспорте несомненно используются и в этой работе.

С другой стороны непосредственное использование аппарата теории игр [5, 6] дает общие подходы к решению этой и аналогичных задач, но не рассматривается интересующий нас случай влияния государственных органов на исполнителей двумя инструментами: правилами регулирования (качественный параметр) и объемом финансирования (количественный параметр). Поэтому настоящее исследование представляется весьма актуальным.

Рассмотрим модель Лотки-Вольтерры в применении к транспортной системе с разделенными интересами.

$$\begin{cases} \frac{du}{dt} = au - buv \\ \frac{dv}{dt} = -cv + dbuv \end{cases}$$

$u$  – рентабельность транспортной услуги. В рамках настоящей модели мы не детализируем способ расчета рентабельности, а работаем с ней как с переменной, зависящей от регулирования [7-9].

$v$  – жесткость регулирования. В данной работе жесткость регулирования рассматривается как некий одномерный индекс, см., например, [10, 11].

$a$  – коэффициент естественного роста рентабельности транспортной услуги. Конкуренгоспособность транспортных услуг повышается с течением времени в связи с улучшением благосостояния перевозчиков. В отсутствие ввода новых мер регулирования поставщики транспортных услуг адаптируются к правилам игры и, как следствие, могут использовать свободные средства на улучшение инфраструктуры и транспортных средств, внедрение современных технологий.

$c$  – коэффициент субсидий. Субсидии выделяются государством на поддержание стабильной деятельности поставщиков транспортных услуг. Субсидии являются важным параметром администрирования маршрутных сетей общественного транспорта [12, 13]. Коэффициент может изменяться в зависимости от текущей финансовой и политической обстановки в стране или в конкретном регионе. Взаимосвязан с следующим коэффициентом – жесткостью регулирования.



$b$  – коэффициент жесткости регулирования. Жесткость регулирования исполнителей также зависит от объема средств поступающих в бюджет министерства транспорта.

$d$  – показатель безопасности транспортной услуги. Данный показатель основывается на статистике инцидентов по данному виду транспорта [14, 15].

$x$  – начальная рентабельность транспортной услуги. Данный параметр задает показатель рентабельности транспортной услуги в начальный момент исследуемого промежутка.

$y$  – начальная жесткость регулирования. Данный параметр задает жесткость регулирования перевозчиков государством в начальный момент исследуемого промежутка.

Рассмотрим применение модели (1) для расчета взаимного влияния компаний, оказывающих транспортные услуги, и регуляторов. Анализируется зависимость между рентабельностью транспортной услуги и жесткостью регулирования. В качестве параметров учитываются естественный рост конкурентоспособности услуги, бюджетные субсидии, жесткость регулирования и безопасность транспортной услуги. Так же положим, что без рентабельности невозможно обеспечивать качество транспортной услуги.

Ниже будет представлена зависимость между жесткостью регулирования и рентабельностью транспортной услуги в графическом виде в зависимости от времени.

В общем случае результатом решения системы (1) является уравнение гармонического осциллятора с периодом  $T = \frac{2\pi}{\sqrt{ac}}$ , где  $a$  – коэффициент естественного роста конкурентоспособности,  $c$  – коэффициент субсидирования.

Рассмотрим несколько примеров расчетов.

Начальную рентабельность транспортной услуги положим  $x = 3$ , начальная жесткость регулирования  $y = 1$ , коэффициент естественного роста конкурентоспособности  $a = 4$ , коэффициент субсидий  $c = 2$ , коэффициент жесткости регулирования  $b = 2,5$ , показатель безопасности транспортной услуги  $d = 1$ .

На графике зависимости регулирования и рентабельности транспортной услуги во времени (см. рис. 1) очевиден колебательный характер. При заданном начальном соотношении рентабельности и регулирования 3:1 рентабельность услуги и жесткость регулирования в начале растут.

При достижении определенного уровня регулирования показатель рентабельности прекращает расти и начинает убывать. Увеличение рентабельности транспортной услуги даже в условиях ужесточения регулирования можно объяснить тем, что перевозчик использует накопленные ресурсы

(имеющийся подвижной состав, складские запасы и пр.) для того, чтобы как можно дольше сохранять рентабельность своих услуг.

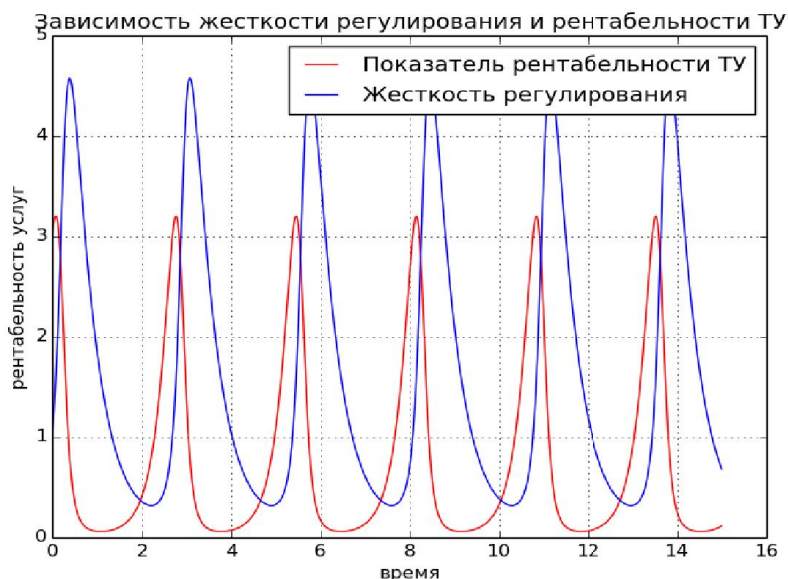


Рис. 1. Зависимость рентабельности транспортной услуги от жесткости регулирования с течением времени при параметрах  $\alpha = 0,1$ ,  $\beta = 0,1$ ,  $\gamma = 0,1$ ,  $\delta = 0,1$ ,  $\epsilon = 0,1$ .

При снижении рентабельности транспортных услуг государство вынуждено [16] снижать жесткость регулирования. На этом фоне рентабельность транспортной услуги снова начинает расти. При этом государство вновь начинает ужесточать регулирование видя быстрый подъем рентабельности транспортных услуг, возможно, изменяя налоговые ставки или ужесточая требования к безопасности и качеству транспортной услуги.

Периодичность этого процесса также видна на фазовом портрете.

Поясним смысл фазового портрета (см. рис. 2) на примере четырех точек.

Координаты (1,1). Вектор точки находится под углом 30 градусов. Это означает что при одинаковых показателях жесткости регулирования и рентабельности транспортных услуг, рентабельность показывает слабый рост.

Координаты (2, 0.5) При превосходстве показателя рентабельности транспортной услуги над жесткостью более чем в 4 раза жесткость регулирования мало повышается при дальнейшем росте качества.

Координаты (3, 2) При малом отличии рентабельности от жесткости и при этом достаточно большого значения рентабельности, в моменте, начнется резкое увеличение жесткости регулирования без изменения рентабельности.

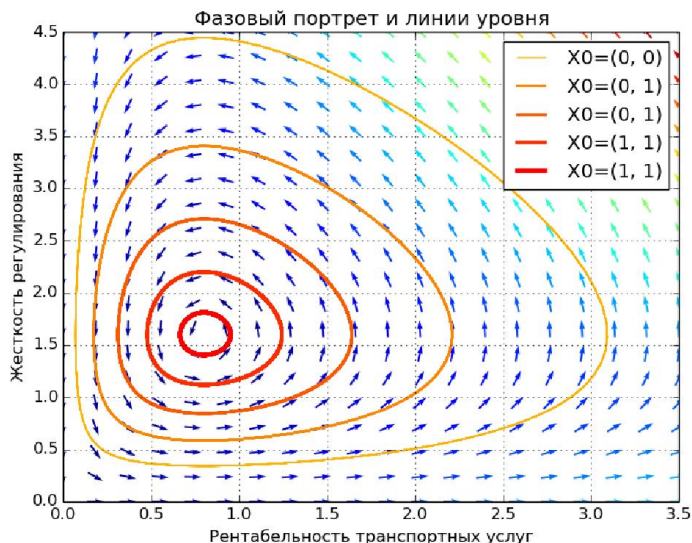


Рис. 2. Зависимость рентабельности транспортной услуги от жесткости регулирования с течением времени при параметрах , , , , , .

Координаты (3.5, 1) По этой зависимости мы можем заметить, что даже резкое снижение жесткости регулирования надзорными органами лишь в долгосрочной перспективе увеличит рентабельность транспортных услуг. При этом в определенный момент роста рентабельности транспортных услуг жесткость регулирования увеличивается почти вертикально. Мы видим, что при резком ужесточении регулирования рентабельность будет возвращаться к своему прежнему значению на протяжении долгого промежутка времени.

Так же при малом изменении рентабельности перевозчика регулирование не будет оказывать на него сильного воздействия. Оба процесса будут сменять друг друга через равные промежутки времени.

Увеличение жесткости регулирования, например введение новых требований к оборудованию (ГЛОНАСС-трекинг, видеонаблюдение) или к страхованию, очень быстро сказывается на рентабельности. Наша модель данный эффект отражает – период, в котором меняется местами рентабельность транспортной услуги и жесткость регулирования, сокращается.

Рассмотрим теперь ситуацию, при которой, государство значительно более активно, чем в предыдущем примере субсидирует перевозочный процесс. Коэффициент субсидий  $\beta = 0.5$ , остальные параметры без изменений:

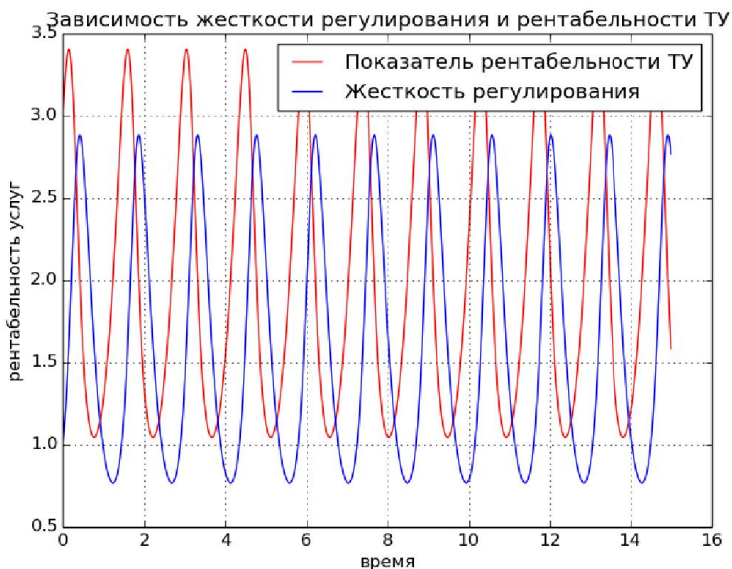


Рис. 3. Зависимость рентабельности транспортной услуги от жесткости регулирования с течением времени при параметрах  $\beta = 0.5$ ,  $\alpha = 0.1$ ,  $\gamma = 0.1$ ,  $\delta = 0.1$ ,  $\epsilon = 0.1$ .

При уменьшении коэффициента безопасности мы видим (см. рис. 3), что разрыв между пиками жесткости регулирования и рентабельности транспортной услуги снизился. Тем не менее мы видим, что все же имеют место задержки в реагировании параметров перевозочного процесса (безопасности, рентабельности) на изменение регулирования. После введения новых правил должен пройти период стабилизации, чтобы можно было объективно оценить результаты ввода новых правил регулирования.

Пусть такты времени измеряются в годах (планирование бюджета транспортной сферы). Тогда необходим как минимум один год, чтобы система вновь стабилизировалась. Если же воздействие регулятора менее интенсивно, то ожидать имплементации новых правил субсидирования и требований к качеству и безопасности следует, как показано на рис. 1, не менее двух лет. Такой эффект является следствием модели и должен быть проверен на реальных статистических данных.

Крайний случай, в котором начальная жесткость регулирования равна нулю (см. рис. 4) показывает стремительный рост рентабельности транспортной услуги с течением времени, что соответствует нашим интуитивным представлениям. При этом необходимо учесть, что при бесконечной рентабельности может пострадать коэффициент безопасности транспортной услуги. Так же в этом случае возможна уже другая зависимость между качеством оказанной транспортной услуги и ее рентабельностью.

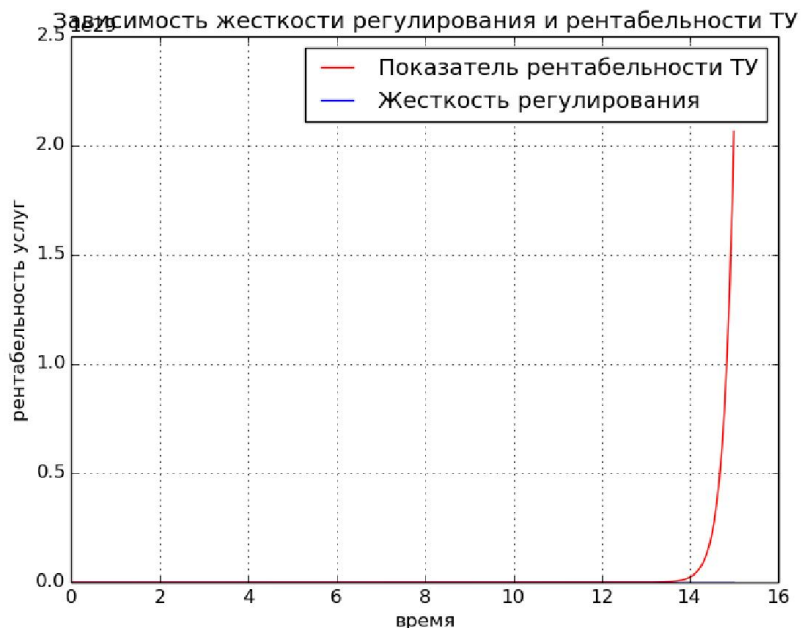


Рис. 4. Зависимость рентабельности транспортной услуги от жесткости регулирования с течением времени при параметрах  $\dots$ ,  $\dots$ ,  $\dots$ ,  $\dots$ ,  $\dots$ .

### Заключение

В качестве модели для рассмотрения взаимодействия регулятора и исполнителей была выбрана математическая модель Лотки-Вольтерры, а коэффициенты интерпретированы для описания взаимодействия регулятора и хозяйствующих субъектов в транспортной отрасли.

Были рассмотрены случаи с различными начальными условиями рентабельности и жесткости регулирования. Численные результаты, описывающие эти случаи соответствовали нашему интуитивному представлению о

поведении перевозчиков в периоды увеличения и уменьшения жесткости регулирования.

Так один из результатов демонстрировал задержку во времени между вводом новых регулирующих мер и их отражении на реальной рентабельности транспортных услуг. Так же результаты показывают, что подъем рентабельности возможен даже в период ужесточения правил регулирования. Это может говорить о том, что необходимо правильно выбирать период в котором государство может ужесточать надзор за исполнителями.

На модели было замечено, что резкое усиление требований со стороны надзорных органов сокращает период реагирования в отрасли, но приводит и к более резким изменениям, которые едва ли нужны в стабильной экономике.

В качестве крайнего случая был рассмотрен пример при котором регулирование отсутствовало. При этом рентабельность быстро росла. Однако в этой ситуации можно предположить, что без необходимого надзора могут пострадать пассажиры. Последствия такого рода не были целью конкретного исследования и не были отражены в модели, несмотря на это изучение зависимости между безопасностью транспортной услуги и рентабельностью, а так же выявление конкретных видов связей между использованными коэффициентами представляется интересной задачей для дальнейших исследований.

#### Список использованных источников

1. Сизый С. В., Щичко А. В., Вихарев С. В. Организационные процессы в сетях с разделенными интересами: актуальность, постановка задачи, план исследования (статья) Печ. //Вестник УрГУПС. – Екатеринбург: УрГУПС, 2009. – № 1-2. – С. 34-42
2. Вихарев С.В., Сизый С. В., Сай В.М., Варанкина К.А. Организация содержания транспортной инфраструктуры в сетях с разделенными интересами с применением математической теории автоматов (статья) Печ. Вестник УрГУПС. Екатеринбург : УрГУПС, 2011. № 3(11). С. 42–54. ISSN 2079-0392.
3. Сай В.М. Планетарные структуры управления на железнодорожном транспорте. Научная монография. М.: ВИНТИ РАН. 2003г. 336 с.
4. В.М. Сай, С.В. Сизый. Образование, функционирование и распад организационных сетей : монография. Екатеринбург. УрГУПС, 2011
5. Г. Оуэн. Теория игр. — Москва: Вузовская книга, 2008. —216 с.
6. Мазалов В.В. Математическая теория игр и приложения. — Санкт-Петербург - Москва - Краснодар: Лань, 2010. — 446 с.
7. Е.В. Синицын, С.В. Вихарев, Д.А. Брусянин. Экономико-математическая модель прогнозирования пассажиропотоков на долгосрочном уровне // Транспорт Урала. – Екатеринбург, 2013. – № 3 (38). – С. 89-94 ISSN 1815-9400.

8. Брусянин Д. А., Вихарев С.В. Формирование оптимальной маршрутной сети Арамилско-Сысертского направления Екатеринбургской агломерации // *Инновационный транспорт*. Москва: Российская академия транспорта, 2015. № 2 (16). – С. 22-26
9. Vkharev S. Comparative vendor score // *Applied Mathematical Sciences*, Vol. 7, 2013, no. 100, 4949-4952. <http://dx.doi.org/10.12988/ams.2013.36414>
10. Vkharev S. Mathematical modeling of development and reconciling cooperation programs between natural monopoly and regional authorities. // *Applied Mathematical Sciences*, Vol. 7, 2013, no. 110, 5457-5462. <http://dx.doi.org/10.12988/ams.2013.38454>
11. Vkharev S. Verification of mathematical model of development cooperation programs between natural monopoly and regional authorities. // *Applied Mathematical Sciences*, Vol. 7, 2013, no. 110, 5463-5468. <http://dx.doi.org/10.12988/ams.2013.38463>
12. Брусянин Д. А., Вихарев С.В. Разработка прогнозной модели при развитии транспортной инфраструктуры на примере строительства трамвайной линии «Академический – ВИЗ» (Екатеринбург) // *Вестник Иркутского государственного технического университета*. 2016. № 7. С. 183–193. DOI: 10.21285/1814-3520-2016-183-193
13. D. Brusyanin, M. Zhuravskaya S. Vkharev, E. Sinitsyn. The mathematical model of public transport network index // *The 8th International Conference Transport Problems 27 June — 1 July 2014, Katowice, Poland. Conference proceedings*, p. 70-75.
14. Brusyanin D., Vkharev S. The basic approach in designing of the functional safety index for transport infrastructure. // *Contemporary Engineering Sciences*, Vol. 7, 2014, no. 6, 287-292. <http://dx.doi.org/10.12988/ces.2014.416>
15. Brusyanin D., Vkharev S. Verification of the functional safety index in technical part of transport infrastructure. Railways example. // *Contemporary Engineering Sciences*, Vol. 7, 2014, no. 6, 293-298. <http://dx.doi.org/10.12988/ces.2014.417>
16. Вихарев С.В., Низовцева И.Г., Сай В.М., Сизый С.В. Обоснование государственных затрат на транспортную инфраструктуру // *Современные тенденции развития науки и технологий: сборник научных трудов по материалам VI Международной научно-практической конференции 30 сентября 2015 г.: в 10 ч. / Под общ. ред. Е.П. Ткачевой. – Белгород : ИП Ткачева Е.П., 2015. – No 6, часть II. С. 11—14.*

**Sergey Vikharev,**

candidate of physico-mathematical sciences,  
senior researcher,  
Institute of Natural Sciences and Mathematics,  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
e-mail: sergey@vikharev.com  
Ekaterinburg, Russia

**Danil Mironov,**

bachelor, Institute of Natural Sciences and Mathematics,  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
e-mail: danmir@hackerdom.ru  
Ekaterinburg, Russia

**Evgeny Sinitsyn,**

doctor of physico-mathematical sciences, professor,  
Head of the Department of Financial Management,  
Graduate School of Economics and Management,  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
e-mail: sinitsyn\_ev@mail.ru  
Ekaterinburg, Russia

**Dmitry Brusyanin,**

candidate of Technical Sciences,  
head of scientific department  
Ural State University of Railway Transport  
Ekaterinburg, Russia

**Irina Nizovtseva,**

candidate of physico-mathematical sciences,  
senior researcher, Friedrich-Schiller-University Jena,  
e-mail: nizovtseva.irina@gmail.com  
Jena, Germany

**ADAPTATION FOR REGULATORY CHANGES  
IN SHARED INTERESTS SYSTEMS**

*Abstract:*

Research is devoted to the study of the relationship between regulators and executors in systems with shared interests. As a natural example of a system with shared interests, the present paper uses the transport infrastructure. To the interaction of regulators and carriers the model of population dynamics of Lotka-Volterra is applied, and as the target indicators for them the level of regulation and profitability are taken, respectively. Under the assumption of the applicability of the Lotka-Volterra model to transport systems with shared interests, the time of adaptation of carriers to the changes in the regulator's requirements was obtained.

*Keywords:*

Shared interests systems, transport infrastructure, regulation, transportation



УДК 330.34

**Кежун Людмила Анатольевна,**

кандидат экономических наук, доцент,

Высшая школа экономики и менеджмента,

ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»

e-mail: kezhoon.l@mail.ru,

г. Екатеринбург, Россия

## **АНТИКРИЗИСНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА: НАЛОГОВЫЙ АСПЕКТ**

### *Аннотация:*

Предложен анализ эволюции налоговых мер в рамках антикризисной политики в России. Определены эффекты антикризисной фискальной политики. Проведен табличный анализ показателей, характеризующих влияние применения налоговых льгот на показатели бюджета. Сформулированы проблемы, препятствующие полноценной реализации фискальной стимулирующей политики.

### *Ключевые слова:*

Экономический кризис, антикризисные меры в экономике, антикризисная фискальная политика, налоговые льготы.

Роль государственного регулирования циклических колебаний в современной экономике приобрела постоянный характер. Одним из важнейших инструментов антициклической политики государства выступают фискальные меры.

Аналізу отечественного и зарубежного опыта применения инструментов налоговой политики посвящены работы современных ученых [1]

Современная российская экономика характеризуется определенными кризисными явлениями. Государство стремится проводить антикризисную политику, направленную на сглаживание циклических колебаний и сохранение уровня национального производства, а, следовательно, и уровня жизни населения. Одним из направлений антикризисной государственной политики традиционно является фискальная дискреционная политика.

Пилипенко О.И. определяет критерии эффективности бюджетно-налоговой политики как механизма антикризисного воздействия на экономику [2, С.5].

Стимулирующая фискальная политика проводится в России с 2009 года, в рамках борьбы с кризисом 2008 года. Основные значимые мероприятия, которые способствовали снижению налоговой нагрузки на предприятия:

1. Снижение налоговой ставки по налогу на прибыль с 24 до 20%.

2. Увеличение минимального уровня дохода при переходе и применении упрощенной системы налогообложения.
3. Возможность регионам устанавливать пониженные ставки налогообложения при применении объекта «доходы, уменьшенные на величину расходов» упрощенной системы налогообложения.

Очевидно, что перечисленные мероприятия имели отношение к прямым налогам на бизнес.

По данным таблицы 1, в которой приведено соотношение величины доходов бюджета расширенного правительства Российской Федерации (включая консолидированный бюджет Российской Федерации и внебюджетных фондов бюджетной системы Российской Федерации) в период 2007 - 2013 годы (2013 год - предварительные данные) и валового внутреннего продукта (далее - ВВП) можно констатировать, что доходы от налога на прибыль снизились с 6,09% до 3,26%, т.е. почти в два раза. Причин данного явления две: экономический спад, обусловленный мировым экономическим кризисом и снижение ставки налога на прибыль.

Таблица 1

Доходы бюджета расширенного правительства Российской Федерации в 2007 - 2013 гг. (% к ВВП) [3, С. 3]

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Доходы всего	40,21	39,17	35,04	34,62	37,48	37,91	36,11
Налоговые доходы и платежи	36,49	36,04	30,88	31,12	34,54	34,99	33,31
в том числе							
Налог на прибыль организаций	6,53	<b>6,09</b>	<b>3,26</b>	3,83	4,08	3,81	3,11
Налог на доходы физических лиц	3,81	<b>4,04</b>	<b>4,29</b>	3,87	3,59	3,66	3,75
Налог на добавленную стоимость	6,80	5,17	5,28	5,40	5,84	5,74	5,31
Акцизы	0,95	0,85	0,89	1,02	1,17	1,35	1,52

Продолжение табл. 1

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Таможенные пошлины	7,06	8,51	6,52	6,74	8,13	8,06	7,29
Налог на добычу полезных ископаемых	3,60	4,14	2,72	3,04	3,67	3,98	3,86
Единый социальный налог/страховые взносы	5,96	<b>5,52</b>	<b>5,93</b>	5,35	6,34	6,64	6,65
Прочие налоги и сборы*	1,78	1,73	1,99	1,88	1,72	1,75	1,82

\*Налоги на совокупные доходы, налоги на имущество, налог на добычу полезных ископаемых (кроме НДС) и без учета государственной пошлины.

Источники данных: ВВП - Росстат, доходы консолидированного бюджета РФ - Казначейство России.

Несмотря на такие, казалось бы, потери в доходной части бюджета, российская экономика выиграла в итоге от налоговых послаблений. Во-первых, ряд предприятий не закрылись, тем самым сохранив рабочие места и продолжая производить продукцию и услуги. Что не позволило развиваться цепочке взаимосвязанных кризисных явлений, таких как снижение объема национального производства при сохранении уровня цен (закономерность, известная как «эффект храповика»), рост безработицы, снижение эффективного спроса.

Во-вторых, возможные социальные негативные последствия были снижены, прежде всего, благодаря сохранению доходов населения, хотя и на уровне ниже докризисного. Тем не менее, при неизменной ставке налога на доходы физических лиц (НДФЛ), мы наблюдаем даже увеличение в период 2008-2009 годов доли НДФЛ в налоговых поступлениях с 4,04 до 4,29%. Тезис сохранения доходов подтверждает и тот факт, что доля единого социального налога в период 2008-2009 годов также несколько увеличилась, а именно с 5,52 до 5,93% при неизменной ставке. А это именно те отчисления, которые осуществляются с выплат, производимых в пользу работников, как правило, это оплата труда.

В последствии данные антикризисные меры приобрели постоянный характер, т.е. продолжают осуществляться в настоящее время.

С 2011 года фискальная политика получила реализацию в целях стимулирования инновационного развития:

1. Возможность регионам снижать ставку налога на прибыль для инновационно активных налогоплательщиков с 20 до 15,5%.
2. Возможность предприятиям, реализующим НИОКР, применять повышенные коэффициенты при расчете амортизационных отчислений, что снижает налоговую базу по налогу на прибыль.
3. Патентная система налогообложения для индивидуальных предпринимателей.

В итоге, реализация налоговых льгот ведет к недополучению средств в бюджет (налоговые расходы), о чем и свидетельствуют данные таблицы 2.

*Таблица 2*

Налоговые расходы бюджетов бюджетной системы Российской Федерации в 2010 - 2012 гг. по видам налогов, млрд. руб. [3, С. 17-18]

<b>Налог</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
Налог на прибыль организаций	371,1	498,5	615,0
Налог на добавленную стоимость	276,3	331,3	414,4
Налог на добычу полезных ископаемых	176,1	262,9	323,9
Налог на имущество организаций	306,3	324,6	365,6
Налог на имущество физических лиц	12,3	15,7	18,2
Транспортный налог (юридические лица)	1,5	1,5	1,4
Транспортный налог (физические лица)	4,7	5,4	6,3
Земельный налог (юридические лица)	42,2	50,0	68,6
Земельный налог (физические лица)	1,5	1,6	1,9
<b>ИТОГО</b>	<b>1 192,0</b>	<b>1 491,5</b>	<b>1 815,4</b>
% к ВВП	2,6	2,7	2,9

Согласно отчетности ФНС России наиболее крупными налоговыми расходами бюджета в 2012 году, например, явились: «амортизационная премия» и повышенные коэффициенты амортизации по налогу на прибыль

организаций (209,5 млрд. руб.); региональные льготы и пониженные ставки по налогу на имущество организаций (133,4 млрд. руб.); пониженные ставки по налогу на прибыль организаций, установленные законами субъектов Российской Федерации (63,1 млрд. руб.).

Анализируя фискальную политику, нельзя не учитывать в качестве значимого фактора характер налогового администрирования, осуществляемого в стране. В данном аспекте в российской экономике также происходят положительные изменения. Об этом уже свидетельствуют международные источники.

Российская Федерация в отчете Doing Business 2014, который оценивает условия ведения предпринимательской деятельности по итогам 2012 года, поднялась за год в списке на двадцать пунктов - с 112 до 92 позиции. Самый большой прогресс за год сделан в сфере налогообложения. По показателю, который отражает удобство и простоту уплаты налогов, за год Российская Федерация поднялась с 94 на 64 позицию (Таблица 3).

Таблица 3

Динамика рейтинга "Ведение бизнеса" в России в 2006 - 2012 гг., [3, С. 12]

Наименование отчета	Оцениваемый год						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
	DB 2008	DB 2009	DB 2010	DB 2011	DB 2012	DB 2013	DB 2014
Позиция России в общем рейтинге "Ведение бизнеса"	106	120	116	124	118	112	92
в т.ч. "Налогообложение"	130	134	103	107	94	63	56

Индикатор "Налогообложение" предоставляет информацию о налогах, которые должна уплатить в определенном году компания среднего размера, а также сопоставляет административную нагрузку, связанную с уплатой налогов.

Таким образом, к осени 2014 года Россия применяла стимулирующую фискальную политику в довольно полном объеме и на постоянной основе. Поэтому говорить о масштабных мерах, которые могло бы предпринять Правительство на рубеже 2014-2015 года в рамках антикризисной политики, сложно. Больше возможностей предоставляют монетарные, а также протекционистские меры.

В качестве антикризисной меры в конце 2014 года был принят Закон N 477-ФЗ, согласно которому законами субъектов РФ может быть установлена налоговая ставка в размере 0% для налогоплательщиков – индивидуальных предпринимателей, впервые зарегистрированных после вступления в силу указанных законов и осуществляющих предпринимательскую деятельность в производственной, социальной и (или) научной сферах и применяющих УСН и ПСН. Мера введена на период с 2015 до 2021 года. Налоговые каникулы могут быть установлены на 2 года с момента регистрации ИП.

Тем не менее, есть еще перспективы развития налогового стимулирования. В настоящее время большинство полномочий передано на уровень регионов РФ:

- 1 Установление льготной ставки по УСН.
- 2 Введение патентной системы налогообложения для ИП.
- 3 Установление льготной ставки по налогу на прибыль.
- 4 Установление налоговых каникул для впервые зарегистрированных ИП.

Далеко не все регионы реализуют предоставленные им полномочия.

Так, например, снижение ставки по УСН применяется примерно в 50% регионов, а на уровне ниже 10% - единицы. Например, в Свердловской области применяется ставка 7%. Патентная система налогообложения установлена также не во всех субъектах РФ. До 1 апреля 2015 года налоговые каникулы также введены законами субъектов РФ только в некоторых регионах, в числе которых и Свердловская область.

Таким образом, подводя итоги, можно отметить следующее:

1. В России с 2008 года перманентно проводится стимулирующая фискальная политика.
2. Большая часть компетенций в установлении налоговых льгот передана на уровень субъектов РФ.
3. Потенциал стимулирующей политики не реализуется в полной мере по причине того, что субъекты РФ не используют предоставляемые им полномочия для создания налоговых льгот на своей территории.

#### **Список использованных источников**

1. Збинякова Е. А., Антикризисная политика государства: российский и зарубежный опыт: монография. / Е. А. Збинякова – Изд-во Орловской региональной академии государственной службы (ОРАГС), 2010. – 198 с.
2. Пилипенко О.И. Антикризисная фискальная политика государства в контексте позитивной экономической теории / О.И. Пилипенко

//Вестник российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2012. № 3. С. 5-16.

3. Основные направления налоговой политики на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_126727/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_126727/)

**Liudmila Kezhun,**

candidate of Economic Sciences, Assistant professor,  
Graduate School of Economics and Management,  
Ural Federal University named after the first President of Russia Boris  
Yeltsin  
e-mail: kezhoon.l@mail.ru  
Ekaterinburg, Russia

**THE ANTI-CRISIS POLICY OF THE STATE: THE TAX ASPECT**

*Abstract:*

The analysis of the evolution of fiscal measures in the framework of anti-crisis policy in Russia. Determined effects of anti-crisis fiscal policy. Held a tabular analysis of the indicators characterizing the impact of tax exemptions on the budget figures. Formulated the problems impeding the full implementation of fiscal stimulus policy.

*Keywords:*

Economic crisis, anti-crisis measures in the economy, anti-crisis fiscal policy, tax incentives.

УДК 330.46

**Синицын Евгений Валентинович,**

доктор физико-математических наук, профессор,  
заведующий кафедрой финансового менеджмента,  
Высшая школа экономики и менеджмента,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»  
e-mail: sinitsyn\_ev@mail.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**Толмачев Александр Владимирович,**

директор по развитию,  
ООО «Датател-Урал»  
г. Екатеринбург, Россия

**Петров Сергей Борисович,**

кандидат физико-математических наук,  
доцент кафедры финансового менеджмента,  
Высшая школа экономики и менеджмента,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
г. Екатеринбург, Россия

**Вихарев Сергей Викторович,**

кандидат физико-математических наук,  
старший научный сотрудник,  
Институт естественных наук и математики,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
г. Екатеринбург, Россия

**Брусянин Дмитрий Алексеевич,**

кандидат технических наук,  
директор научно-исследовательской части,  
ФГБОУ ВО «Уральский государственный университет путей сообщения»  
г. Екатеринбург, Россия

**ВЕРОЯТНОСТНАЯ МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ  
ПРОЦЕССА КОНКУРЕНЦИИ**

*Аннотация:*

В работе рассмотрена вероятностная математическая модель конкурентного рынка, в рамках которой процедура выбора потребителем продукта одной из конкурирующих компаний трактуется как марковский случайный процесс. Сформулированы основные уравнения модели, позволяющие определить вероятность состояния рынка с опре-



деленным количеством потребителей продукции каждой из конкурирующих компаний, и проведено их решение. Обсуждены возможные сферы применения модели и возможность подхода к анализу распределения потребителей с позиций «квантовой» логики, при которой каждый потребитель может одновременно выбирать несколько альтернативных компаний.

*Ключевые слова:*

Марковский процесс, вероятность распределения потребителей, квантовая логика.

Многие экономические и социальные процессы могут быть сведены к проблеме выбора, осуществляемого их участниками между несколькими альтернативными (взаимоисключающими или конкурирующими) вариантами действий. В качестве примеров можно привести:

1. Задачу о поведении потребителей на конкурентном рынке [1], в которой потребитель выбирает продукт одной из двух конкурирующих компаний.
2. Принятие инвестиционных решений в условиях выбора между несколькими альтернативными проектами.
3. Выбор возможных транспортных систем для осуществления пассажирских и грузовых перевозок.
4. Выбор среди альтернативных возможностей экономического развития территорий.
5. Принятие решений на спекулятивных финансовых рынках (ставки на повышение или понижение цены используемых инструментов) и т.д.

Некоторые из перечисленных задач будут обсуждены в рамках данной конференции. Их общей особенностью, является, то, что в условиях реальной экономики, лица, принимающие такие решения, не всегда действуют полностью рационально. Например, даже такая хорошо известная задача финансовой математики как оценка эффективности инвестиций, на практике в силу как объективных и субъективных для каждого инвестора причин, несет в себе некоторую неопределенность. В связи с этим решение, принимаемое инвестором при выборе альтернативных инвестиционных проектов, не полностью детерминировано известными методиками оценки эффективности инвестиций [2], а носит вероятностный характер, то есть можно говорить лишь о вероятности выбора одного из альтернативных проектов инвестором.

В данной работе будет сформулирован общий подход к решению подобных проблем и основные уравнения модели в классической и так называемой «волновой» (квантовой) логике принятия решений [3].

Для определенности общий подход сформулируем на примере задачи о выборе потребителем продукта одной из двух конкурирующих компаний А и С. Нетрудно показать, что полученные уравнения легко распространя-

ются на перечисленные выше проблемы 1-5. Распирение модели на случай произвольного количества конкурирующих альтернатив будет проведено ниже. Таким образом, будет предполагаться что  $N$  имеющихся на рынке потребителей распределены между двумя компаниями  $A$  ( $X$  потребителей) и  $C$  ( $Y$  – потребителей). При этом  $X+Y=N$  – общее количество потребителей, причем не обязательно  $N=const$ . Наша задача заключается в формулировке уравнений для вероятности описанной ситуации  $p(X, Y, t)$ .

Используемый подход, детали которого описаны в [1], базируется на трактовке поведения потребителей как случайного марковского процесса рождения и гибели, причем «рождению» соответствует приход нового потребителя (от конкурента), а «гибели» уход потребителя к конкуренту. Используя общую процедуру вывода уравнения для вероятности  $p(X, Y, t)$  процессов рождения и гибели [4], аналогично [1] получим:

$$\begin{aligned} \frac{\partial p(X, Y, t)}{\partial t} = & p(X, Y, t) \cdot \{\lambda \cdot [Y \cdot P^C(C) + \\ & + X \cdot P^A(A)] - [\lambda \cdot (X + Y) + \gamma]\} + \\ & + p(X, Y - 1, t) \cdot \gamma \cdot P_{New}(C) + p(X - 1, Y, t) \cdot \gamma \cdot P_{New}(A) + \\ & + p(X + 1, Y - 1, t) \cdot \lambda \cdot (X + 1) \cdot P^A(C) + \\ & + p(X - 1, Y + 1, t) \cdot \lambda \cdot (Y + 1) \cdot P^C(A). \end{aligned} \quad (1)$$

Здесь  $\lambda$ - вероятность возникновения потребности в продукте, производимом компаниями  $A, C$  у одного из существующих потребителей (например, в силу того, что приобретенный ранее продукт исчерпал ресурс полезного использования) в единицу времени.  $P^C(C)$  и  $P^A(A)$ , соответственно, вероятности того, что такой потребитель снова приобретет продукт выбранной ранее компании, а  $P^A(C)$  и  $P^C(A)$  вероятности перехода потребителя из компании  $A$  в компанию  $C$  и наоборот. Между перечисленными вероятностями существуют очевидные взаимосвязи  $P^C(C) + P^C(A) = 1$  и аналогично для компании  $A$ . Параметр  $\gamma$  - вероятность появления нового потребителя продукции компаний  $A$  и  $C$  на рынке, а  $P_{New}(A)$ , и  $P_{New}(C)$  - вероятности выбора им продукции соответствующей компании. Для решения уравнения (1) предположим, что  $\gamma = 0$ , соответственно  $N=const$  и введем характеристическую функцию

$$\chi(q) = \sum_X e^{iqX} \cdot p(X, t). \quad (2)$$

В терминах характеристической функции (1) преобразуется к виду:

$$\begin{aligned} \frac{\partial \chi(q)}{\partial (i\lambda t)} = & N \cdot \chi(q) \cdot P^C(A) \cdot (e^{iq} - 1) + \\ & + i \cdot \frac{\partial \chi(q)}{\partial q} \{P^C(A) \cdot (e^{iq} - 1) - P^A(C) \cdot (e^{-iq} - 1)\}, \end{aligned} \quad (3)$$

Решение уравнения (2) в общем виде достаточно громоздко, поэтому рассмотрим его в случае установившегося равновесия в распределении потребителей, для времен, удовлетворяющих условию:

$$\lambda \gg [P^C(A) + P^A(C)]^{-1} = P_+^{-1}. \quad (4)$$

$$\chi(\lambda t \gg P_+, q) = \frac{e^{iqN}}{P_+ \cdot N} \cdot [P^C(A) + P^A(C) \cdot e^{-iq}]^N. \quad (5)$$

(5) в частности, из (5) нетрудно видеть, что среднее равновесное количество потребителей продукции компании А:

$$m_A = \frac{P^C(A)}{P_+}. \quad (6)$$

Соотношение (6) может быть использовано для определения соотношений вероятностей переходов потребителей между конкурентами, по известному равновесному состоянию рынка и прогнозировать изменения распределения потребителей между конкурентами, при каких-то их действиях, влияющих на данные вероятности (например, в [1] рассматривалось влияние рекламы).

Обобщение полученных результатов на случай произвольного количества конкурирующих компаний не вызывает затруднений. Соответствующее уравнение для характеристической функции приведем без вывода:

$$i \cdot \frac{\partial \chi(q)}{\partial(\lambda t)} = \sum_k [P^k(k) - 1] \frac{\partial \chi(q)}{\partial q_k} + \sum_{l, j \neq k} \frac{\partial \chi(q)}{\partial q_l} \cdot e^{-iq_l + iq_j} \cdot P^l(j). \quad (7)$$

Здесь индексы  $l, k=1, 2 \dots K$  используются для нумерации конкурентов, а вектор имеет соответственно  $K$  компонент. С помощью соотношения (7) могут быть рассчитаны относительные доли потребителей продукции каждой из конкурирующих компаний, их корреляции и определена временная эволюция соответствующих параметров.

Описанная выше логика определения вероятности распределения предпочтений потребителей между продукцией конкурирующих компаний может быть условно названа «классической». Происхождение терминологии проистекает из аналогий рассматриваемых проблем с классической и квантовой механикой. В классическом случае система может находиться только в одном из возможных состояний (в нашем случае потребитель выбирает только одну из конкурирующих компаний), в волновом - «квантовомеханическом» случае состояние системы может являться суперпозицией нескольких состояний, невозможных в классическом случае (в нашей задаче, потребитель имеет право одновременно прорабатывать выбор различных конкурирующих компаний – такой перебор - «намерения» может выражаться в запросе информации, коммерческих предложений, пробной эксплуатации продукта и т.д., при этом «намерение» является обратимым до момента принятия решения и приобретения продукта.

Хорошей иллюстрацией, приведенной в [3], является процедура выборов одного из  $N$  кандидатов, скажем в Президенты страны. В этом случае текущему намерению избирателя по кандидату  $k$  можно сопоставить комплексное число, которое при измерении – голосовании, может быть равно  $1$  – «за», или  $i$  – «против». При анализе намерений совокупность  $N$  комплексных чисел (по числу кандидатов) может рассматриваться как вектор  $\vec{p} = \{p_1, p_2, \dots, p_k, \dots, p_N\}$ , причем

$$\sum_k |p_k|^2 = 1, \quad (8)$$

поскольку  $|p_k|^2$  - трактуется как доля голосов (например, при оценке рейтинга, которые отдаются на момент опроса за кандидата  $k$ ). Соотношение (8) соответствует ситуации, в которой  $M$  выборщиков распределяют голоса по  $N$  кандидатам, при этом  $|p_k|^2 = M_k/M$ , Опрос может быть проведен и по каждому отдельному кандидату, при условии («квантовая логика»), что одновременно могут отдаваться голоса и другим кандидатам. Это позволит определить «фазу» по кандидату с номером  $k$ .

$$\text{tg}(\alpha_k) = \frac{N - N_k}{N_k}, \quad (9)$$

В итоге комплексные числа – компоненты вектора  $\vec{p}$ , имеют вид. При этом намерения по каждому отдельному кандидату, могут обратимо меняться до момента голосования, подчиняясь уравнениям, подобным уравнениям квантовой механики.

Описанный подход может быть использован для описания странных решений субъектов экономических процессов, при которой они с определенной вероятностью могут одновременно выбирать взаимоисключающие альтернативы.

Более детальная формулировка и решение уравнений моделей конкурентного рынка для «квантовой» логики является перспективной, но самостоятельной задачей и составит предмет самостоятельного исследования.

#### Список использованных источников

1. Е.В. Сеницын, Г.В. Астратова, Л.А. Фришберг Использование информационной модели для оценки интеллектуальной собственности. Практический маркетинг №5(171) 2011, с. 28-35
2. В.В. Ковалев Введение в финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 1999.
3. Б.Б. Кадомцев Динамика и информация. М.: Редакция журнала «Успехи физических наук», 1997, с. 46-52.
4. В. Феллер Введение в теорию вероятностей и ее приложения. М 1964.

**Evgeny Sinitsyn,**

doctor of Physical and Mathematical Sciences, professor,  
Head of the Department of Financial Management,  
Graduate School of Economics and Management,  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
e-mail: sinitsyn\_ev@mail.ru  
Ekaterinburg, Russia

**Alexander Tolmatchev,**

Director of Development,  
LLC "DATATEL-Ural"  
Ekaterinburg, Russia

**Sergey Petrov,**

candidate of Physical and Mathematical Sciences,  
Associate professor of the Department of Financial Management,  
Graduate School of Economics and Management,  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
Ekaterinburg, Russia

**Sergey Viharev,**

candidate of Physical and Mathematical Sciences,  
senior researcher, Institute of Natural Sciences and Mathematics,  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
Ekaterinburg, Russia

**Dmitry Brusyanin,**

candidate of Technical Sciences,  
director of the research section,  
Ural State University of Railway Transport  
Ekaterinburg, Russia

**THE PROBABILISTIC MATHEMATICAL MODEL OF  
THE COMPETITION PROCESS**

*Abstract:*

The paper considers the probabilistic mathematical model of a competitive market. The selection procedure of the product of one of the competing companies by the consumer is treated as a Markov random process. The basic equations of the model, allowing to determine the probability of market state with definite number of product consumers of each of the competing companies are formulated and solved. The possible scope of application of the model are discussed. The approach to consumer distribution analysis from the position of "quantum" logic, in which each consumer can simultaneously select the products of several competing companies is mentioned.

*Keywords:*

Markov process, the consumer distribution probability, quantum logic.

УДК 330.47

**Стерхов Александр Викторович,**

старший преподаватель,  
кафедра финансового менеджмента,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
e-mail: trader-st@mail.ru  
Г. Екатеринбург, Россия

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕОРИИ РЕШЕНИЯ  
ИЗОБРЕТАТЕЛЬСКИХ ЗАДАЧ (ТРИЗ)  
В УПРАВЛЕНИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ**

*Аннотация:*

Рассмотрено применение методов теории решения изобретательских задач к бизнес-планированию. Показано, что методы ТРИЗ могут быть использованы на любой стадии управления бизнес-проектом. Предложены критерии оценки эффективности использования методов ТРИЗ.

*Ключевые слова:*

Инновации; управление; бизнес-планирование.

Текущая экономическая действительность характеризуется значительным усложнением сферы предпринимательской деятельности по многим составляющим. Во-первых, очень медленный рост или стагнация макроэкономических показателей в Российской Федерации вызывают необходимость поиска новых рынков или сегментов рынка, которые характеризовались бы растущим спросом. Во-вторых, приход на российский рынок крупных зарубежных компаний, имеющих значительный объем инвестиций для захвата существенной доли рынка. В качестве примера можно привести компании Uber и Gett (формально работающие в качестве российских юридических лиц), изменивших многие принципы российского рынка транспортных услуг, в результате чего рентабельность работы на данном рынке для небольших российских компаний существенно упала. В-третьих, рост доли инновационных продуктов и более быстрый рост стоимости именно этих товаров также требуют поиска предпринимателями ниш рынка, которые способны были бы приносить высокий доход.

Разумно предположить в данном контексте, что задачи управления инновациями и бизнес-планирование должны решаться едиными методами и в рамках единого процесса создания продукта. Многие методы управления

инновационным потенциалом могут быть успешно использованы в решении задач бизнес-планирования.

Теория решения изобретательских задач (ТРИЗ) впервые была представлена Г. С. Альтшуллером в качестве алгоритма исследовательских задач в 1956 г. [4] В качестве основных инструментов ТРИЗ выделяют приемы устранения противоречий и стандарты решений исследовательских задач [8], что делают ее применимой к анализу современных бизнес-процессов. Вместе с этим, ТРИЗ не следует рассматривать как строго формализованный алгоритм. Думается, что алгоритмы ТРИЗ ближе по своим характеристикам к вероятностным методам, так как позволяют получить определенное решение без сплошного перебора всех возможных сценариев, а это невозможно при решении реальных бизнес-задач.

Так, основные этапы функционирования систем в классическом методе ТРИЗ целиком совпадают с этапами экономического цикла Кондратьева, стадиями развития продукта, организации и т.д. Применительно к бизнес-планированию соответствие их представлено в таблице 1.

Таблица 1

Соответствие этапов развития системы в методе ТРИЗ и стадий бизнес-планирования

№	ТРИЗ	Бизнес-планирование
1	Этап зарождения	Преинвестиционная проекта; Инвестиционная фаза проекта
2	Выпуск системы в эксплуатацию	Инвестиционная фаза проекта; Эксплуатационная фаза проекта
3	Этап замедления и ухудшения системных параметров	Эксплуатационная фаза проекта;
4	Ухудшение функционирования системы	Эксплуатационная фаза проекта; Прекращение проекта

Сопоставив указанные фазы, можно прийти к следующим рекомендациям относительно бизнес-планирования:

Наряду с разделением преинвестиционной, инвестиционной и эксплуатационной фазы проекта разумно разделять рутинные операции и творческие операции на каждой фазе проекта. Такие задачи, как поиск идеи продукта, определение стратегии маркетинга, цены товара, поиск каналов дистрибуции разумно относить к творческим задачам. Определение источников финансирования, расчет издержек и прочих финансовых показателей, напротив, можно отнести к рутинным операциям. Операции каждого вида должны выполнять разные специалисты. Это позволит избежать конфликта интересов (генераторы идей стараются дать максимальную оценку именно своим идеям). Кроме того, именно рутинные операции большей

частью могут быть поручены сторонним специалистам, поскольку качество их выполнения гораздо проще проверить.

Кроме того, поскольку законы организации систем и законы развития систем принципиально отличаются, то оценку текущего состояния проекта и планирование его развития также должны осуществлять не связанные субъекты. В том случае, когда это невозможно, то следует использовать алгоритмы, развитые в рамках ТРИЗ, что позволит избежать ряда ошибок, связанные с особенностями психологии человека (например, поиск аргументов в защиту своего решения, уже показавшего свою нежизнеспособность).

На основе участия автора в подготовке бизнес-планов и анализа их исполнения представляется, что в решении задач бизнес-планирования наиболее эффективными следующие методы развития творческого воображения и фантазии, предложенные в рамках ТРИЗ. Обобщение приведено в табл. 2.

Таблица 2

Применение методов ТРИЗ в бизнес-планировании

Метод	Задача, решаемая методом	Стадия бизнес-планирования	Используемые аналогии метода
Метод Робин-зона	Выявление новых функций объекта на основе определения его скрытых свойств	Прединвестиционная	Метод мозгового штурма
Метод Гамлета	Активизация воображения на основе диалектического подхода к объекту	Прединвестиционная	Методы оценки на основе традиционных экономических или технических показателей
Моделирование маленькими человечками	Замена объектов на удобные и предсказуемые имитаторы	Прединвестиционная; Эксплуатационная	Методы управления неопределенностью
Метод числовой оси	Изменение параметров объекта в диапазоне «максимум-минимум»	Прединвестиционная; Эксплуатационная	Методы управления рисками
Системный оператор	Проведение изменений объекта и анализ из взаимосвязи по различным осям	Прединвестиционная; Эксплуатационная	Методы управления рисками и неопределенностью

Подробно указанные методы разобраны в [4] и [6].



По отношению к стандартным показателям бизнес-планирования эффект от применения подобных методов может быть оценен с помощью стандартных показателей NPV, IRR и сроков окупаемости проекта. Вместе с тем существуют определенные трудности выделения эффекта от применения именно процедур метода ТРИЗ. Тем не менее, оценка может быть упрощена при использовании следующих предположений:

- для отраслей, приближенных к монополистической конкуренции, разумно сравнивать показатели компании со среднеотраслевыми (например, идея расположения и дизайна парикмахерской может быть оценена на основании данных показателей с целью поиска момента ухудшения системных показателей);

- для олигопольных отраслей в силу отсутствия точных аналогов компании разумно оценивать динамику индексов отраслевой концентрации (выпуск системы в эксплуатацию должен приводить к росту рыночной власти, а потеря рыночной доли – следствие ухудшения системных характеристик);

- для монополизированной отрасли (уникальный продукт, аналоги которого пока не присутствуют на рынке) целесообразно оценивать сверхприбыль компании (превышение текущей прибыли над уровнем нормальной прибыли; динамика сверхприбыли с большой долей вероятности должна соответствовать динамике обозначенных в таблице 1 стадий развития).

Подводя итог рассуждениям, можно сделать вывод, что методы ТРИЗ, созданные для решения широкого спектра задач, применимы и стандартных процедур, используемых в бизнес-планировании. Их использование способно сделать более продуктивным не только поиск и оценку решений, но и текущее управление проектом.

### Список использованных источников

1. Альтов Г. С. Творчество как точная наука. Теория решения изобретательских задач. М., Советское радио, 1979. – 131с.
2. Баева Т. Обвиняется корпоративное обучение / Т. Баева // «Банки и деловой мир». 2013. №10.
3. Безденежных В. М. Учет неопределенности и рисков инновационности при проектировании и управлении рисками в России / В. М. Безденежных // Безопасность бизнеса, 2014. №1.
4. Горев П. М., Утемов В. В. Практическое руководство по развитию креативного мышления. Методы и приемы ТРИЗ. 3-е изд. — Москва: URSS (Ленанд), 2014. — 112 с.
5. Зунина Н. Эффективность подготовки персонала в эпоху перемен / Т. Зунина // «Кадровик.ру». 2013. №3.

6. Кукалев С. В. Правила творческого мышления или Тайные пружины ТРИЗ. М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2014 – 416с.
7. Лопатин В. А. Система управления бизнес-процессами / В. А. Лопатин // Управление в кредитной организации. 2008. №6.
8. Лопатин В. А. Совершенствование бизнес-процессов / В. А. Лопатин // Управление в кредитной организации. 2009. №5.
9. Орлов М. А. Основы ТРИЗ и творческой личности. Через тернии к звездам! – М.: СОЛОН-ПРЕСС, 2015. – 182с.
10. Шимукович П.Н. ТРИЗ-противоречия в инновационных решениях: РН-метод. М.: Либроком, 2014. — 222 с.

**Alexander Sterkhov,**

senior lecturer,

department of Financial Management,

Ural Federal University named after the first President of Russia Boris

Yeltsin

e-mail: trader-st@mail.ru

Ekaterinburg, Russia

### **EVALUATION OF REORGANIZATION OF PAO "WGC-2" IN TERMS OF OPERATIONAL AND FINANCIAL PERFORMANCE**

*Abstract:*

The application of Theory of Inventive Problem Solving to business planning is key point of the article. It is shown that TRIZ methods can be used to control any stage of the business project. Criteria of evaluation of the effectiveness of using TRIZ methods are suggested.

*Keywords:*

Innovation; control; business planning;

УДК 330.46

**Толмачев Александр Владимирович,**

директор по развитию,  
ООО «Датател-Урал»  
e-mail: at@idtu.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**Синицын Евгений Валентинович,**

доктор физико-математических наук, профессор,  
заведующий кафедрой финансового менеджмента,  
Высшая школа экономики и менеджмента,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
e-mail: sinitsyn\_ev@mail.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**ВЕРОЯТНОСТНЫЙ АНАЛИЗ  
В ВЫСОКОЧАСТОТНОМ ТРЕЙДИНГЕ**

*Аннотация:*

Высокочастотный трейдинг как форма скоростной торговли на финансовых рынках активно развивается. Важны инструменты краткосрочного прогнозирования изменений цены финансового инструмента. Исследуем вероятностные методы прогнозирования цен. Используем исторические данные Московской Биржи. На примере фьючерса на индекс РТС показываем существование статистической зависимости изменения цены в момент времени ( $t$ ) от движения в момент ( $t-1$ ), при этом в каждый момент времени ( $t$ ), процесс не перестает быть случайным. На основании этого строим модель критической длины цепочек и проводим тестирование на исторических данных. Результаты работы модели положительные.

*Ключевые слова:*

Высокочастотный трейдинг. HFT. Торговые роботы. Алгоритмы. Прогнозирование. Вероятностный анализ.

Высокочастотный трейдинг (англ. HFT: High-Frequency Trading) представляет собой форму скоростной торговли на финансовых рынках (ценные бумаги, валютный пары, производные финансовые инструменты – фьючерсы, опционы) и активно развивается на протяжении последних 15 лет [1].

Принятие решений и заключение сделок по открытию и закрытию позиций в HFT осуществляется торговыми роботами. Временные интервалы, которыми оперируют в HFT, начинаются с миллисекунд и заканчиваются секундами (десятками секунд). При определении критических параметров

работы инфраструктуры HFT (сетевое и серверное оборудование, программное обеспечение, каналы связи) счет идет на микросекунды. Участие человека в HFT ограничено разработкой и реализацией алгоритмов, поддержкой их работы, анализом результатов [2]. Соревноваться с роботами в таких условиях человек уже не в состоянии. Конкурируют HFT роботы в основном между собой, а также с живыми трейдерами, которые занимаются скальпингом на близких к HFT временных интервалах порядка секунд и минут. При этом функция распределения доходов по участникам рынка обычно смещается в сторону HFT алгоритмов. Отношение участников рынка к присутствию на рынках HFT роботов весьма неоднозначно, но на сегодняшний день это уже реальность, которая оказывает на рынок существенное влияние.

В работу HFT роботов обычно закладывается низкая доходность в расчете на одну сделку, позволяющая покрыть комиссионные расходы биржи и брокера и обеспечить минимальную прибыль. Общий финансовый результат формируется за счет большого количества совершаемых сделок. Объем одной сделки в единицах финансового инструмента (количество фьючерсных контрактов, количество акций и т.д.) всегда ограничен величиной, превышение которой будет оказывать существенное влияние на рынок. Соотношение риск/прибыль (risk/rewards) для HFT может быть на уровне 1:1, 1:0.5 и далее в сторону уменьшения прибыли с долей прибыльных сделок (win rate) около 80%, что существенно отличается от традиционной внутридневной спекулятивной торговли с risk/rewards 1:3 и win rate 40-50%.

В силу специфики HFT применяется для финансовых инструментов, обладающих высокой ликвидностью, средней или высокой волатильностью, минимальными транзакционными издержками. В России HFT присутствует на Московской Бирже ([www.moex.com](http://www.moex.com)) и занимает по оценкам участников рынка порядка 40% на срочном рынке и 60% на валютном рынке SPOT по состоянию на октябрь 2015 года. Основные инструменты: валютная пара USDRUB spot, фьючерс на курс USDRUB (Si-xx.yy), фьючерс на индекс RTS (RTS-xx.yy) и некоторые другие.

Существуют различные торговые стратегии для HFT роботов, но все они основаны на краткосрочных прогнозах изменения цены. Например, при статистическом арбитраже (statistical arbitrage) HFT робот находит мгновенные дисбалансы на рынке и использует их для прогноза цены и заключения сделки. Такими дисбалансами могут быть различия в ценах на один финансовый инструмент на разных торговых площадках, отклонения цен на производный финансовый инструмент и базовый актив.

Таким образом задача поиска алгоритмов краткосрочного прогнозирования цен на финансовых рынках является важной и актуальной для успешного высокочастотного трейдинга. Для ее решения в настоящей работе ис-

пользуются вероятностные методы анализа и прогнозирования цены инструмента на основе его временного ряда.

Для примера взят производный финансовый инструмент – фьючерс на индекс РТС (RTS-xx.yy), торгуемый на Московской Бирже. Инструмент достаточно ликвиден - в день заключается сделок примерно на 500-600 тысяч контрактов, и обладает хорошей волатильностью - дневные изменения цены составляют 1.5-2,0 процента [5].

Для анализа взяты данные по ценам на фьючерс RTS-6.16 (RIM6) за 18.03.2016. Временной ряд составлен из усредненных по объему сделок цен контракта на секундных интервалах. Исходные данные – таблица обезличенных сделок за день (тиковые данные).

Результаты статистического анализа временного ряда для фьючерса на индекс РТС показали, что существует статистическая зависимость изменения цены на шаге по времени ( $t$ ) от того, что было на шаге ( $t-1$ ), что выражается в асимметрии Байесовских условных вероятностей [3,4] для гипотез о продолжении и прекращении тренда в виде непрерывного изменения цены вверх или вниз.

На рисунке 1 показан график вероятности того, что изменение цены в момент времени ( $t$ ) будет больше или меньше нуля для различных движений цены в момент времени ( $t-1$ ). Из графика следует, что для движения на шаге ( $t-1$ ) менее чем на 20 единиц цены вверх более вероятно на шаге ( $t$ ) движение цены вниз, а для движения более чем на 20 единиц цены вверх - более вероятно движение вверх. Причем эти различия вероятностей статистически значимы. На рисунке 2 видно, что плотность вероятности распределения изменения цены в моменты времени ( $t-1$ ) и ( $t$ ) практически совпадает, является симметричной и близка к нормальному распределению.

Также для исследуемого временного ряда была предпринята попытка проверить на выполнение закона арксинуса, т.е. на предмет случайного характера блуждания цены. На рисунке 3 приведены функции распределения для фактического изменения цены и арксинуса. Как видно, графики достаточно близки, что свидетельствует в пользу случайного характера блужданий цены.

Таким образом существует статистическая зависимость изменения цены в момент времени ( $t$ ) от предыдущих движений, в частности от изменения в момент времени ( $t-1$ ), однако в каждый момент времени ( $t$ ), процесс не перестает быть случайным. Это делает возможным прогнозирование цен на финансовых рынках.

На основании результатов статистического анализа была построена учебная модель принятия решений – «модель критической длины цепочки». В рамках модели временной ряд был сгруппирован в минутные японские свечи, по которым отслеживались последовательные цепочки движений цены вверх и вниз. Если длина текущей цепочки  $N$  превышала критическое

значение  $N_c$  ( $N > N_c$ ), то принималось решение, что далее последует разворот тренда, и совершалось открытие позиции в противоположном направлении ( $Up \rightarrow Sell, Down \rightarrow Buy$ ). В противном случае принималось решение  $Out$  и сделок не совершалось. Например, при  $N_c=3$ , после обнаружения 4 интервалов времени с ростом цены ( $Up$ ) в начале 5 шага принималось решение об открытии короткой позиции (продаже инструмента -  $Sell$ ) в предположении, что тренд должен смениться, и в конце 5 шага позиция закрывалась по текущей цене (сделкой  $Buy$ ).

На основании исторических данных выполнено тестирование модели «критической длины цепочки» для критических длин  $N > N_c$  ( $N_c=1,2,3,4,5$ ). График изменения состояния счета при моделировании торговых операций с 1 контрактом на фьючерс РТС в период с 04.01.2016 по 20.05.2016 показан на рисунке 4. Результаты торговых операций приведены в таблице 5. Без учета комиссий статистический результат за рассматриваемый период положительный для всех  $N_c$ . Однако при минимальных значениях  $N_c$  и большом количестве сделок финансовый результат получается нулевой или отрицательный за счет комиссий биржи и брокера. Оптимальным значением параметра  $N_c$  является значение 3, при котором достигается максимальная итоговая прибыль. Построенная модель является учебной и для практического использования требует доработок с учетом эффекта «проскальзывания» при заключении сделок, а также требований риск-менеджмента.

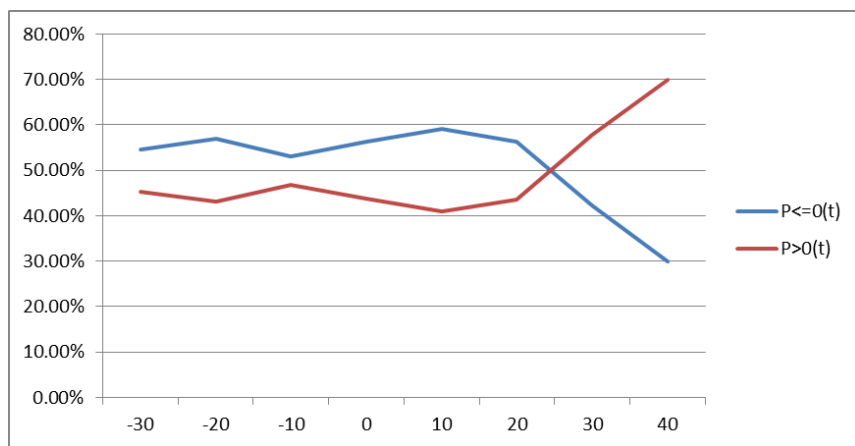


Рис. 1. Вероятности того, что изменение цены в момент времени ( $t$ ) будет больше или меньше нуля для различных движений цены в момент времени ( $t-1$ )

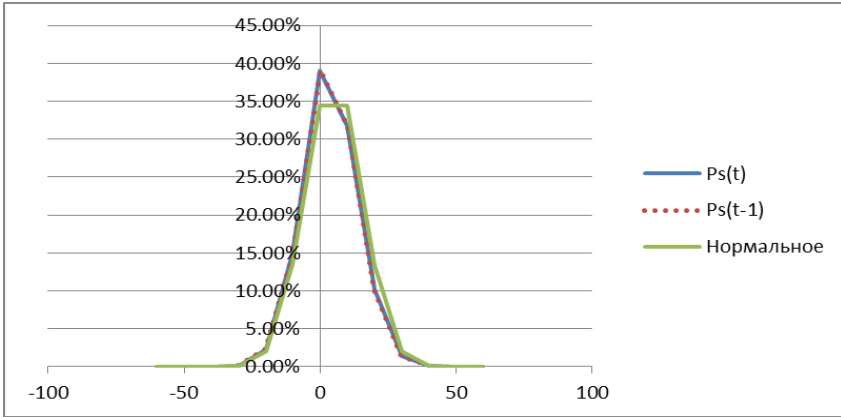


Рис. 2. Плотность вероятности изменения цены в моменты времени  $(t-1)$  и  $(t)$ , а также нормального распределения.

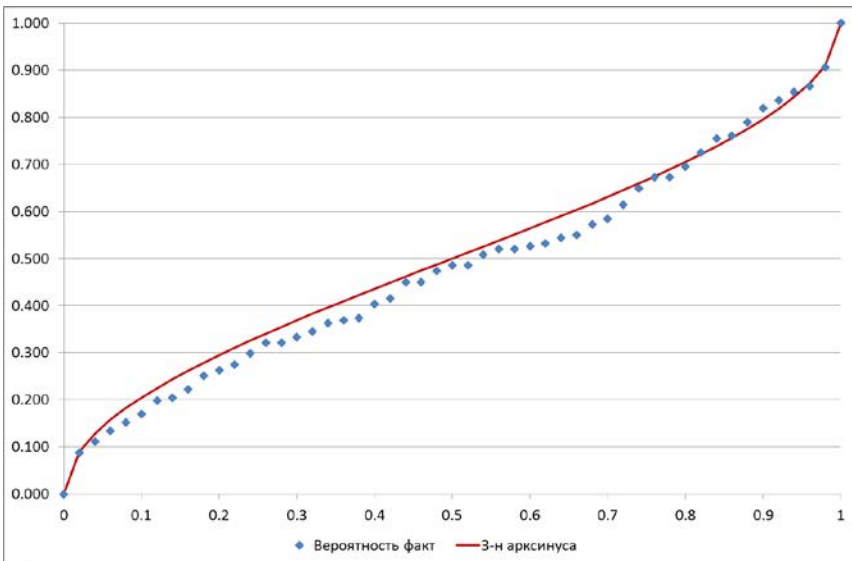


Рис. 3. Функции распределения для фактического изменения цены и арксинуса.

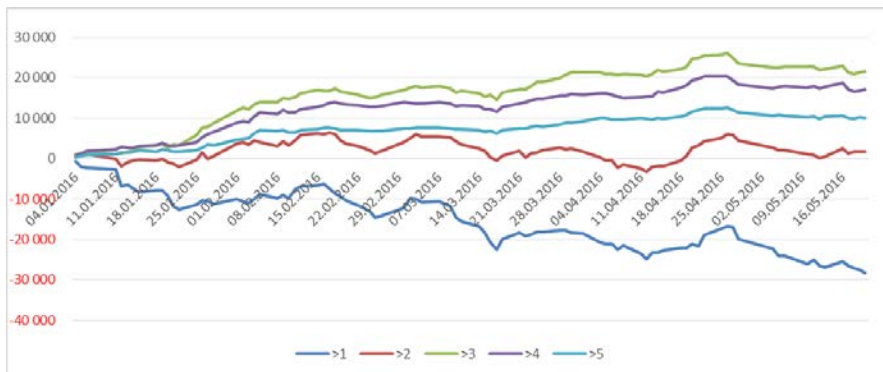


Рис. 4. График изменения состояния счета при моделировании торговых операций с 1 контрактом на фьючерс РТС на базе модели критической длины цепочки в период с 04.01.2016 по 20.05.2016

Таблица 5

Длина цепочки $N_c$	>1	>2	>3	>4	>5
Количество сделок	38 290	21 945	12 392	6 933	3 826
Суммарная прибыль	957 890	562 540	330 980	188 550	104 950
Суммарные потери	-914	-519	-286	-158	-87 650
Прибыль/убыток без учета комиссии	43 700	42 860	44 870	30 220	17 300
Прибыль/убыток с учетом комиссии	-28 239	1 630	21 588	17 194	10 112

### Список используемых источников

1. Golub A. Overview of High Frequency Trading. April 15, 2011. [https://fp7.portals.mbs.ac.uk/Portals/59/docs/MC%20deliverables/WP27%20A%20Golub%20paper%201\\_IntroHFT.pdf](https://fp7.portals.mbs.ac.uk/Portals/59/docs/MC%20deliverables/WP27%20A%20Golub%20paper%201_IntroHFT.pdf)
2. Ernest P. Chan. Quantitative trading: how to build your own algorithmic trading business. John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey. 2009.
3. Вентцель Е.С. Теория вероятностей. Издательство «Наука». Главная редакция физико-математической литературы. Москва. 1969.
4. Феллер В. Введение в теорию вероятностей и ее приложения. Том 1. Издательство «Мир». Москва. 1964.
5. Сайт Московской биржи. Деривативы. <http://moex.com/ru/derivatives/>



**Alexander Tolmachev,**  
Business Development Director,  
Datatel-Ural  
e-mail: at@idtu.ru  
Ekaterinburg, Russia

**Evgeny Sinitsyn,**  
doctor of Physical and Mathematical Sciences, professor,  
Head of the Department of Financial Management,  
Graduate School of Economics and Management,  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
e-mail: sinitsyn\_ev@mail.ru  
Ekaterinburg, Russia

## **PROBABILISTIC ANALYSIS IN HIGH-FREQUENCY TRADING**

### *Abstract:*

High-frequency trading (HFT) is a form of high-speed trading on the financial markets and it is developing at a fast pace. The instruments of short-term forecasting of price changes are important. We research probabilistic methods of prices prediction. The historical data of the Moscow Exchange are used. For RTS Index Futures we show existence of a statistical dependence of the price change at time ( $t$ ) on the change at the moment ( $t-1$ ) with process still being random at any given moment ( $t$ ). Based on this, we create a model of the critical length of chains and test this model on historical data. The results of the model work are positive.

### *Keywords:*

High-Frequency Trading. HFT. Trading robots. Algorithms. Forecasting. Probabilistic analysis.

# **ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РЕГИОНОВ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ (СОВМЕСТНО С ИНСТИТУТОМ ЭКОНОМИКИ УРО РАН)**

---

UDC 332.012.23

**Abidullah,**

PhD Candidate,

Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin

e-mail: abidullah856@gmail.com

Ekaterinburg, Russia

**Sergey Polbitsyn,**

doctor of Economic Sciences, professor,

Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin

e-mail: s.n.polbitsyn@urfu.ru

Ekaterinburg, Russia

## **STUDENTS INTENTION TOWARDS ENTREPRE- NEURSHIP TO PARTICIPATE IN DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMY NOT TO BE BURDEN ON ECONOMY**

*Abstract:*

Entrepreneurship alarming researchers and policy makers, to involve jobs seekers students in entrepreneurship after graduation to handle the youth unemployment. This paper tried to explain the involvement of students in regional entrepreneurship and some factors which were studied by most of the researchers, and were found to have significant effect on students to be entrepreneur in the near future, which include university environment and social support.

*Keywords:*

Student entrepreneurship, Regional Economic Development, University Environment, Social Support system.

### **Introduction**

The youth can be more productive and be pillar in the regional economic development. They are more energetic and competent when they are growing in the innovative and challenging environment. In building of entrepreneurs' culture, media and education play backbone rule, particularly young people education to provide skills knowledge and opportunities to the youth to play role in the country economy [1]. entrepreneurship build socio-economic mind set of the youth in

which they think in term of opportunities creation rather than of resources .It is based upon innovative ideas, knowledge and new skills rather than on investment in the same way and creating more the same. A main role comes here of education policy maker in which entrepreneurial environment element is prominent [2].Entrepreneurship should not be consider as a career option or in a positon of downsizing of employers or economic downturn, it should be treat is a driver for social change in a widespread way [3].

### **Economic Development and Entrepreneurship**

Entrepreneurship play important role in economic development. The societies which provide flexibility and development to operation and creation of new ideas of entrepreneurs will reap the reward [4].Empirical evidence that those countries that experiencing entrepreneurial activities are enjoying the growth of economic development. Entrepreneurship provide service as a vehicle in the system for change and innovation [5].

### **Background Literature**

#### **University Environment**

Due to different programs and activities in the universities motivate and encourage students to take a step towards entrepreneurship. They even take start of their own business inside the university campus [6].For self-employment providing entrepreneurship education which will increase the culture of entrepreneurial activities in the universities and institution [7].The students should provide the business environment to build their attention towards entrepreneurship to increase their entrepreneurial competencies [8].Students having positive intention towards entrepreneurship by getting knowledge about it through norms, education and behavior [9]. The possibilities choosing entrepreneurship as a career can be increase, while providing entrepreneurial knowledge and environment to the university students [10].To develop entrepreneurs among the students university should provide innovative environment to the students. It includes scientific research work, to provide training courses and provide the creative entrepreneurial environment [11].

#### **Elements of University Environment:**

- **Seminars and Training Courses;**
- **Entrepreneurship education;**
- **Entrepreneurial Activities;**

#### **Seminars and Training Courses**

Entrepreneurship trainings develop students mind set and geared toward entrepreneurial activities with innovative and creative learnings pattern .It can be presented in the practical form to self-employment [19].Found the positive signifi-

cant effect of business training and personalized coaching on university students to be self-employed after graduation [20].

### **Entrepreneurship Education**

The result of the research justify many studies. It shows the importance of the entrepreneurship education attach with the students and universities. The results suggest that the entrepreneurship education is effective both for business and engineering students [18].

### **Entrepreneurial Activities**

In addition universities can implement practices actively to provide and support entrepreneurial atmosphere. In short the initiatives of universities and their aimed to enhance entrepreneurial spirit among the students and encourage them [17].

### **Social Support System:**

Find out that the students' mobility towards entrepreneurship has connection with cultural discourses. They can go towards individual or collective entrepreneurship, it is a heroic step [12]. Outline the theory of entrepreneurship which highlighted that social aspect of entrepreneurship increase the success probability of entrepreneurship [13]. The social support consider to be the key driver specially for young graduates that they don't know how to enter the business and take a risk [14]. There is a positive significant relationship between entrepreneurial intention of students to start a new business and social support [15]. The findings suggest that positive social value and support to entrepreneurship motivate and increase the intention of the students to become entrepreneur [16].

### **Elements of Social Support**

- **Family Support;**
- **Peer Support;**
- **Awareness in Societies about entrepreneurship.**

### **Family Support**

Students are highly desired to start their own businesses conducted survey in Singapore but they are not prepared to take risk without family support which has significant effect on students' entrepreneurship. This factor was found less effective in the sense of level of income means that not only financial support is support for young entrepreneurs but the main support is motivation and family entrepreneurial background [22].

### **Peer's Support**

The social support system which contributes in students' career option of decision to become an entrepreneur. The mix method of research identified peer's support in the row of major factors which provide favorable and unfavorable climate to students to consider entrepreneurship is a future career [23].

### **Awareness in society about entrepreneurship**

The arrangement of promotion and advertising program in the societies to aware the people about entrepreneurship and spread a positive and productive message increases the chances of creating entrepreneurs in the same society [11]. Recommended after quantitative survey that various information of dissemination such as television, mobile telecommunication, enlightenment campaigns and social network should be employed to educate and aware the students and society about the entrepreneurship [21].

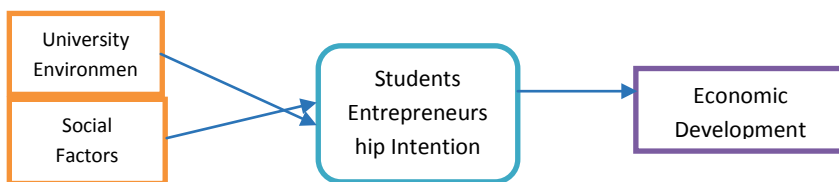
### **Conclusion and Recommendations**

To compete and to be maintained as leading economy in the current competitive era of globalized world, universities can play a vital role in the development of economy. The economic system of a country run steadily when every regional economies belongs to that country are making their contribution continuously. The participation of the regional universities of the country are in the form of cultivating and polishing of creative minds to send them into the market to compete and destruct the classical methods in a positive way to make it more productive and keep moving with day to day innovation in the world.

- Entrepreneurship come here the universities should to promote entrepreneurial education.
- The university top management should arrange different seminar and invite different role model entrepreneurs to inspire and motivate students that education is not only getting degree and do job.
- The universities should arrange different training programs of entrepreneurship.
- Business plains competition between the students of different universities are productive in which students will get reward of best business plain and that business plain can be more attractive to the local investors.
- Universities should not only test students in classical way like just class and examination there should be some particle activities in the university environment regarding entrepreneurship.
- The bank's branches which are operating in the university campuses they should provide loan to the university students on low interest rate so that students may able to get finance for implementing their small business ideas.

- The university can arrange the business ideas expos in which parents of the students can be invited to encourage their children entrepreneurial efforts. In this way the concept will spread in the society that will become the pillar of the regional economic system. The families will support their children to start their venture and it will reduce the fear of risk in the students in startup.
- Here comes the role of government and policy maker in some things which are necessary for students entrepreneurship are not in the range of universities like bureaucratic implements. The rule regulations, duties on export and import, longlist of documentation for new startups especially degree holders. Mostly the graduates having ideas and finance but they don't implement that because of long documentation and making rounds of different offices.

This study was qualitative based on the current scenario and literature background future study can be conducted on the proposed model to find out students' entrepreneurship intention and their participation in enhancing of country economy. They study will be useful by targeting and analyzing a population on quantitative way of research.



*Research proposed model 1*

## References

1. (GEM 2014) Global entrepreneurship Monitor 2014 Global report.
2. The 'Managed' and the 'entrepreneurial' economy. World entrepreneurship Forum 2008 edition. <https://www.world-entrepreneurship-forum.com/publication/Articles>.
3. Saras D. SV, S V (2008). WORLD ENTREPRENEURSHIP FORUM 2008 EDITION OUGHT TO CAN: questions for entrepreneurial future.
4. <http://wol.iza.org/articles/entrepreneurs-and-their-impact-on-jobs-and-economic-growth.pdf>.
5. A.R.Thurik Chap 20."The impact of entrepreneurship on economic growth' Centre for advanced small business economics at Erasmus university

- Rotterdam and EIM business and Policy research, Zoetermeer.The Netherland.
6. Ummi Salwa Ahmad Bustamam (2015).Graduate employability through entrepreneurship. A case study at USIM.Procedia social and behavioral sciences 211(2015) 1117-1121.
  7. Jamila Ayegou, F.M (2014). Self-employment: Towards making entrepreneurial teaching more beneficial at the Moroccan University. Procedia - Social and Behavioral Sciences 116(2014) 3410-3416.
  8. Cordin Chiru, L.T (2012).Psychological factors, behavioral variables, and acquired competencies in entrepreneurship education. Procedia – Social and Behavioral sciences 46(2012) 4010-4015.
  9. Mery Cita Sondari (2014).Is Entrepreneurship Education Really Needed? Examining the Antecedent of Entrepreneurial Career Intention. Procedia – Social and Behavioral Sciences 115(2014) 44-53.
  10. Duygu Turker,S.S(2009).Which factors effect entrepreneurial intention of university students. Journal of European industrial training. Vol 33,No 2, Pp. 143-159
  11. Mehdi Sadeghi,M.M (2013). The Role of Entrepreneurial Environment in University Students Entrepreneurial Intention. World applied programing Vol (3), No (8) Pp. 361-366.
  12. Cholichul, I.S(2015).Entrepreneurship and Education: Creating Business Awareness for Students in East Java Indonesia. Procedia – Social and Behavioral Sciences 177, 459-463. Global Conference on Contemporary Issues in Education, GLOBE-EDU 2014, 12-14 July 2014, Las Vegas, USA.
  13. Patrick, S.B (2016).Entrepreneurship Education and Entry into Self-Employment Among University Graduates. World development Vol, 77.Pp, 311-327.
  14. <http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2015.08.028>
  15. Daniela, R.H (2016).The impact of entrepreneurship education on the entrepreneurial intention of students in Science and engineering versus business studies university programs. Technological Forecasting & Social Change 104, 172-179.
  16. Galina, O.O (2013).Exploring the intention-behavior link in student entrepreneurship: Moderating effects of individuals and environmental characteristics. European Management Journal 34,386-399.
  17. H. Forsstom – Tuominen et al.(2015).Business school students ‘Social construction of entrepreneurship: Claiming space for collective entrepreneurship discourses. Scandinavian Journal of Management 31, 102-120.
  18. Dennis, A.N (2014). A theoretical analysis of the role of Social networks in entrepreneurship. Research Policy 43(2014) 1157-1163. <http://dx.doi.org/10.1016/j.respol.2014.04.010> .

19. Muhammad A.S, R.S (2016).The Influence of Social Support on Entrepreneurial Inclination among Business Students in Indonesia. *Information Management and Business Review*. Vol.8, No, 3, Pp. 32-46.
20. Nematoollah, D.M (2012).Entrepreneurial Intention of Agriculture Students: Effect of Role Model, Social Support, Social Norms and Perceived Desirability. *Archives of Applied Science Research*, Vol 4, (2): 892-897.
21. Patrick, S.B (2016).Entrepreneurship Education and Entry into Self-Employment Among University Graduates. *World development* Vol, 77.Pp, 311-327.
22. Clement K, P.W (2004).Entrepreneurial interest of university students in Singapore. *Technovation* 24, 163-172. doi:10.1016/S0166-4972(02)00016-0.
23. Muh.Asmal, D.K (2015).Instrument Development: Entrepreneurial Social Support Assessment Instrument.(IESSA).*Research Journal of Economics and Business Studies*. Vol 04, No.3, Pp. 21-36.
24. Adewale, F.I (2016).Entrepreneurship intention among students. The antecedent role of culture and entrepreneurship training and development. *The international journal of management education* 14, 116-132. Clement K, P.W (2004).



UDC 332.14

**Sergey Polbitsyn,**

doctor of Economic Sciences, professor,

Ural Federal University named after the first President of Russia B.Yeltsin

e-mail: s.n.polbitsyn@urfu.ru

Ekaterinburg, Russia

**AGRIINNOVATION SYSTEM FORMATION  
IN NORTHERN REGIONS OF RUSSIA:  
FOOD SECURITY AND RURAL DEVELOPMENT  
IMPLICATIONS**

*Abstract:*

The article examines development of food security for the population of northern regions in Russia. To reach the goal of regional food security and to change the declining trends in production, it is necessary to develop innovative agrifood system model to ensure the priority of social goals over economic development, because providing higher standards of rural livelihood will inevitably lead to sustainable development of agricultural production. The agriinnovation system model should be viewed as a model for the provision of public goods or services. Public goods or services have no value, they are consumed for free; but they do have a cost, since the territorial government spends a certain amount of its resources on creating public goods. The article describes a conceptual model of the agri-innovation system developed for Russian northern regions, which would stimulate quality food production. To reach the goal of maintaining regional food security and to address the issue of the downward trend in food production it is necessary to ensure the priority of social goals over economic development. Providing higher standards of rural livelihood will inevitably lead to the sustainable development of agricultural production. Our study determined the conceptual foundations of sustainable development of rural localities of the Russian Arctic regions, to be accomplished through the creation of decent living conditions and the participation of the rural population in quality food production.

*Keywords:*

Agrifood system, rural development, northern regions, Russia.

Статья подготовлена при финансовой поддержке программы УрО РАН №14 «Фундаментальные проблемы региональной экономики», проект №15-14-7-13 «Сценарные подходы к реализации уральского вектора освоения и развития российской Арктики в условиях мировой нестабильности».

## 1. INTRODUCTION

The political system of the Russian Federation inherited the Soviet tendency to give more power and resources to the federal government rather than to municipal authorities, causing greater involvement of the federal and regional administration in local agrifood systems.

The Soviet regional food system aimed at providing sufficient amounts of basic food for the population. Even now, after the collapse of the Soviet Union, the major food security principles of Russia are focused on the availability of basic foods (Boycko *et al.*, 1995).

However, the stated principles of food availability do not affect the food quality required by the population, and today more and more researchers and practitioners raise this question (Gregory, 1990).

Nowadays, the existing system of food production and distribution in Russia cannot be termed sufficient and productive (Goldman, 1992). Modern requirements of the food system, such as agricultural productivity improvement and rural poverty reduction, cannot be achieved within the post-Soviet type of agricultural policy. Any innovative agrifood system must provide not only basic food but also the whole range of special food types required by the population in the northern regions (Aleksandrova L, Kireyeva N., 2012). However, the practice of agricultural production in Russia is based on the Soviet agrifood system model, which is mostly suitable for southern and central regions of Russia (Anfinogentova, 2013). To reach the goal of regional food security and to change the declining trends in production, it is necessary to develop innovative agrifood system model to ensure the priority of social goals over economic development, because providing higher standards of rural livelihood will inevitably lead to sustainable development of agricultural production.

This paper is structured as follows. First, the theoretical basis of agriinnovation systems is considered; then a general review of the literature on the development of the Russian agrifood system, with an emphasis on regional food systems and rural localities. Finally, the case of Arctic Urals is discussed, including the factors which have affected the formation of the local agriinnovation system.

## 2. THEORETICAL FOUNDATIONS AND METHODOLOGY

A theoretical model of the regional agrifood systems, which will allow us to determine the perspectives for innovative development, cannot be built without a systematic analysis of development of the agriculture and food distribution system in the region, especially when it comes to a predominantly industrial one.

The concept of an agriinnovation system appeared in the early 2000s as a response to food production crises. The initial idea was to develop innovative agrotechnologies to improve the competitiveness of small producers in developing

countries (Turgul Temel *et al*, 2003). This concept was supported by the World Bank (2006, 2009) in numerous publications.

Further, researchers paid more attention to the essential institutional changes of agrifood systems as the basis for adoption of innovative systems (Laurens Klerkx, Noelle Aarts, Cees Leeuwis, 2010).

Another point of view focuses not on food production, but on food consumption. The transformation of an agrifood system must provide consumers with food of required quality and keep them better informed about it (P.M. (Nel) Wognum *et al*, 2011)

Considering the experience of different countries which were trying to modify their agrifood systems, we have to mention the innovative development of agricultural systems in the new member states of the European Union (Horlings, Lummina G. and Marsden, Terry Keith, 2014).

The innovative model of a regional agrifood system has to be closely related to the climatic conditions of the territory in question and to its historically-developed way of life and human activity; therefore, it should rely not only on agricultural traditions but also on those of food consumption (Zalivcheva O., 2013).

The identification and implementation of the economic capacity of the northern Russian regions must be based on an analysis of both prospective and historical developments of the regions. Therefore, historical knowledge is not only essential to understand the territorial model of agriculture, and to forecast its development; it is also an important component in the management of the territorial development, particularly in the sphere of regional food security (Thomas Herzfeld *et al*, 2014).

To determine a prospective agriinnovation system model we need to consider not only the economic capacity of the region, but also demographic factors, which are characterized by the two following trends: the decline in the rural population; and the sharp increase in the urban or industrial population, caused by migration from this or other.

Thus, there are three main factors that influence the agriinnovation system model in these northern regions:

- a) the climatic characteristics of the region;
- b) the growth prospects of local (regional) food markets; and,
- c) local agricultural and food consumption peculiarities.

It may be noted that differences in the northern regions are defined by differences in the relative strengths of these factors; and, assuming that regional industrial development leads to the creation of new local food markets and growth of existing local markets, we should conclude that the difference in industrial development should result in a fluctuating change in the agrifood system model in the.

First and foremost, when considering the process of agriinnovation system formation, it is necessary to outline the key principles of the regional agriinnovation system model:

1. The nutritional needs of the population in northern regions differ from those of the populations in southern regions. These needs are determined by harsh climatic conditions and demographic factors; these lead to an increased need for protein and fat components in the diet, and higher consumption rates of protein, fat, carbohydrates, vitamins, and macro- and micronutrients (Hasnulin et al, 2006).

2. The forecasting of the demand and changing needs of the population of the northern territories should be made within the territorial information subsystem of the agrifood system. Industrial development of the region will lead to a dramatic increase in the population and, hence, an increase in food consumption. To predict changes in food consumption a special information system must be developed (Zalivcheva O., 2013).

3. Regional and local authorities should play a key role in: collecting data on the population's food requirements; conducting information analysis; and forecasting any changes in these spheres. Currently, local authorities do not monitor the population's requests for food, and do not make any forecast of food needs. This can lead to food shortages (Pirjo Honkanen, Lynn Frewer, 2009).

4. Food supply should be divided into internal and external sources of food because regional food security depends mostly on external sources. Supply from external sources must be monitored by the local government to avoid any food shortages.

5. Local internal food production should be focused on agricultural production, characterized by specific qualities which can be used to justify premium pricing and higher production costs.

6. Rural settlements in northern regions should be developed according to the principles of multi-functional development, meaning that agricultural production should not be the sole source of income for the rural population.

7. Income levels and living standards of the rural population must be comparable with the level of income and standards of living of the urban population; this would have a positive effect on the stability of the socio-economic situation in most rural areas.

8. The regional agrifood system must provide social and economic benefits to all regional social groups. The effectiveness of the agrifood system for urban populations must be provided for, together with a better level of food security. The living standards of the rural population must also be raised.

In the process of agricultural development in the region, local farms must apply not only new agro-technologies, but also new forms of management. The essence of the proposed approach to the creation of any new agrifood system model is to recognize the need for the joint efforts of the various participants in

agricultural production and the food market, in order to effectively achieve the common goal of sustainable food security.

The effectiveness of the agrifood system in the region can be evaluated within the framework of the model, based on the definition of the functional relationship between the public welfare and the efficiency of regional and local authorities, acting under the constraints of limited resources.

The assessment of commercial organizations' performance, as well as that of government bodies and local governments, is difficult, due to the differences between commercial organizations and municipal bodies or public authorities in relation to human welfare. The social welfare function (Arrow, 1950) is considered as a set of individual utilities of all individuals constituting the population. Thus, it is essential to view welfare as including the welfare of all individuals. Therefore, all actions of government bodies and local authorities should be targeted at achieving justice; that is, at improving or at least maintaining the welfare of every member of the society. This problem can be represented as the maximization of social welfare functions by optimizing the enhancement of individual well-being.

The agriinnovation system model should be viewed as a model for the provision of public goods or services. Public goods or services have no value, they are consumed for free; but they do have a cost, since the territorial government spends a certain amount of its resources on creating public goods.

The purpose of our research is to identify the innovative development of rural economic systems and their transformation to agriinnovation systems.

To reach this goal we implement the indicative analysis, as the most reasonable and effective method of comparative analysis.

Nowadays indicators are widely used to define innovation policy and evaluation of effectiveness of innovations systems by different national and international organizations. First to be mentioned is the Organization for Economic Cooperation and Development, suggested to imply indicators in scientific research. European Union suggested the annual Innovation Union Scoreboard to provide a comparative assessment of the research and innovation performance of the EU Member States and the relative strengths and weaknesses of their research and innovation systems. The World Bank presented the Knowledge Economy Index<sup>1</sup>, comprising three key variables: Economic Incentive and Institutional Regime, Education and Human Resources, Innovation System.

Officially introduced indices provide researchers with mostly general information. However they are not helpful to solve specific problems, such as agriinnovation development. D. Spielman introduced Agriculture, Development and Innovation Index (ADII). The researchers created the basis for index analysis for agriinnovation development based on this index.

---

<sup>1</sup> URL for this page: <http://go.worldbank.org/SDDP3I1T40> (as of 28 March, 2016).

The groundwork of the suggested method of index calculation is the comparison of actual indices with benchmarking values to make strategic decisions on innovation development and evaluate their effectiveness.

The indicators system is based on the following principles:

- index must comply with the general methodology and principles of statistical information, implemented by national census agencies;
- similar indicators must be calculated using similar methods;
- index must give agricultural organizations quality information on social and economic processes in regions;
- selection of indicators must comply with goals of formation and development of regional agriinnovation system;
- index must provide researchers and practitioners with reliable information on regional agricultural and food markets;
- index must provide potential investors with reliable and comprehensive information, necessary for adoption of qualified investment decisions..

The Agriinnovation System Index (ASI) is introduced to provide reliable information on all elements of agriinnovation systems.

The methodology of ASI calculation is based on Oslo's Manual principles, which is recognized by most of national census agencies as the official methodological document.

The first group of indicators is designed to describe the first element of agriinnovation system, namely research and educational sector. The purpose of this group to provide quantity information on the level and enlargement of research and education in region. The following indicators were chosen as the key indicators:

1. The number of researchers in the area of agriculture and rural development per billion rubles of GRP. According to the World Bank methodology GRP must be measured in US dollars, but pursuing the goal to analyze the innovation development of Russian regions we decided to use Russian rubles as a primary currency.

2. Quality of agri-education system. It was evaluated by expert survey. Grades may change from 1 to 10. Grades more than 7 are treated as satisfactory.

3. Quality of research institutions It was evaluated by expert survey. Grades may change from 1 to 10. Grades more than 7 are treated as satisfactory.

4. Indicator of government subsidies for research organizations of agriinnovation system. It is calculated as a ration of total amount of subsidies per billion rubles of GRP.

5. Indicator of government subsidies for educational organizations of agriinnovation system. It is calculated as a ration of total amount of subsidies per billion rubles of GRP.

6. Indicator of participation of regional researchers in national agriinnovation system. It equals "1" if researchers participate and "0" if they don't.

7. Accessibility of education in rural territories. The indicator measures the accessibility of the secondary education and has grades from 1, when only primary education is accessible, to 10, when all forms of education are accessible.

The second group of indicators is dedicated to institutes of agriinnovation system. The main objective of these indicators is to show the readiness of the government to support institutional changes and development of agriinnovation system. This group includes the following indicators.

8. The price to start-up new business in agriculture. Ideal price is supposed to be equal to zero.

9. Indicator of government subsidies for financial organizations of agriinnovation system. It is calculated as a ration of total amount of subsidies per billion rubles of GRP.

10. Indicator of government subsidies for agricultural organizations of agriinnovation system. It is calculated as a ration of total amount of subsidies per billion rubles of GRP.

The third group describes the entrepreneurship in agriinnovation system. we included the following indicators into this group.

11. The share of all innovative organizations in the total amount of agricultural organizations.

12. The share of technologically innovative organizations in the total amount of agricultural organizations.

13. The share of market innovative organizations in the total amount of agricultural organizations.

14. The average amount of fertilizers per hectare of arable land.

15. The average amount of machinery per hectare of arable land.

16. External investments. The indicator is measured as total amount of extra regional investments to agricultural organizations per million of GRP.

17. The yield of agricultural products (grain)

18. The yield of agricultural products (potatoes)

19. The yield of agricultural products (vegetables)

The fourth group of indicators is aimed to depict the innovation infrastructure. We included the following indicators into this group:

20. The accessibility of information databases of scientific results in the field of agricultural production and food consumption.

21. Total length of roads. The purpose of this indicator is to evaluate the transport infrastructure needed for innovative development of rural territories.

22. Investment climate for agricultural organizations. It was evaluated by expert survey. Grades may change from 1 to 10. Grades more than 7 are treated as satisfactory.

23. Accessibility of food market for agricultural organizations. It was evaluated by expert survey. Grades may change from 1 to 10. Grades more than 7 are treated as satisfactory.

24. Accessibility of financial resources for agricultural organizations. It was evaluated by expert survey. Grades may change from 1 to 10. Grades more than 7 are treated as satisfactory.

25. Information provision of agriinnovation system agents. It is calculated as a ratio of total expenditures on information and information infrastructure to GRP.

The fifth group of indicators is dedicated to population of rural territories. It includes the following indicators:

26. The growth of rural inhabitants.

27. The change of rural unemployment.

28. The ratio of average income per capita in rural territories and average income in the region.

For the purpose of unification of indicators all indicators were standardized. The range was chosen in between 1 and 10. “1” stands for the lowest level of development, and “10” for the highest. Standardized values were calculated by this formula:

$$I_i = \begin{cases} 0, & x_i < x_{min} \\ 9 \left( \frac{x_i - x_{min}}{x_{max} - x_{min}} \right) + 1, & x_{min} < x_i < x_{max} \\ 10, & x_{max} < x_i \end{cases} \quad (1)$$

$$x_{max} = \bar{x} + 3\sigma$$

$$x_{min} = \bar{x} - 3\sigma$$

To estimate the relevance of the concept of the agriinnovation system to food supply improvement, let us discuss the case of Arctic Urals, using the statistical data provided by the *Goskomstat*, the Russian census office. Unfortunately, statistical data on food supply and agricultural production in Russia is limited, and it makes it more difficult to extrapolate the results to any Russian regions.

### 3. EMPIRICAL MODEL: THE CASE OF ARCTIC URALS

Despite the diverse ethnic composition, most of the population follow the same highly nourishing northern diet (Hasnulin *et al*, 2006), consisting mainly of proteins of animal and plant origin (approximately 80 g of animal fat and 50 g of vegetable fat daily).

Arctic Urals faces major demographic problems, predominantly in the rural areas; reduction in employment of the rural population; decreases in the volumes of agricultural production; and, also, decreases in the standards of living in the rural territories.

The unemployment level in the rural localities of this first type is characterized by the following negative trends:

1. Persistently low earnings: on the one hand, the growing demand for low-paid labor; and, on the other hand, the unwillingness of local residents to work for the salaries offered (about 60 euros per month);



2. An increase in off-the-record employment, without taxes and social security benefits;

3. Insufficient demand for qualified workers and a scarcity of a qualified labor force in the local labor markets, due to the poor professional qualifications of rural residents and their low level of working mobility;

4. A significant proportion of young people (aged 20-30) with low general education levels, which considerably complicates the problem of their job placement; and

5. Increasing tension in the labor market. The low level of competitiveness on the labor market, which characterizes certain population categories (young people without work experience, women with small children, the disabled), is caused by the objective hardening of employers' demands.

More than 25 thousand people, on average, were permanently unemployed in rural localities during the period of 2009-2014. The average level of unemployment in the rural localities was 3.5%.

Arctic Urals has a strong industrial background, with high concentrations of urban populations (the rural population makes up only 10% of the whole population). This situation requires highly intensified agricultural production, most of which consists of fresh produce.

According to the statistical data, the average number of workers for an industrial enterprise in the region is 140. For rural localities the most common type of enterprises is SME, (small and medium enterprises), with staff numbers of up to 100 people. These are enterprises linked to agricultural production and the forests industry; in order to support the economy of rural areas, regional and local authorities should give priority to SMEs.

Further, the agriinnovation system index for Arctic Urals for the period 2000-2014 was calculated as it is presented in Table 1 and Figure 1. The analysis of findings leads us to the conclusion that the agriculture of Arctic Urals is implementing innovation trend of development. Indices of different elements in the beginning of the investigation period are diverse but by the end of the period they've become more similar. To explain this similarity the correlation analysis was applied. The correlation coefficients were calculated for various pairs of elements as it presented on Table 3. The correlation coefficient for the pair of elements of entrepreneurship and institutes is -0.9. This value can be explained by linking trends of entrepreneurship and institute development: degrading trends in entrepreneurship cause the appearance of the additional federal and local government support of agriculture. The correlation coefficient of entrepreneurship and population of -0.8 has to be explained that during the investigation period the rise of living standards of population caused the increase of imported food, creating the problems for local food producers.

To conclude the agriinnovation system index has proved to be the reliable and convenient tool for agrifood system development investigation.

To ensure the balanced development of rural localities by creating adequate living conditions, it is necessary to accomplish the following major tasks:

- create self-developing economic systems there;
- increase the attractiveness for migration to these rural localities.

In accordance with the Pareto condition, to raise the level of food security in Arctic Urals it is proposed to increase the welfare of the rural population by social development in rural localities and the economic growth of agricultural production. According to this suggested model, there should be additional funding from federal, regional and local authorities (and private investment), in order to increase the welfare not only of the separate categories of the population of Arctic Urals, but, practically speaking, for all population groups.

The efficiency of the suggested model should be evaluated, depending on its impact on the improvement of the social and economic situation in the rural localities of Arctic Urals: specifically, in a visible change in migratory processes and results. The effectiveness of the model can be evaluated, too, on a wider scale, since its realization positively influences not only the rural population, but also urban increases.

*Table 1*

Agriinnovation system index of Arctic Urals (Russia)

Elements of agriinnovation system	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Research and educational sector	4,2	4,4	4,7	4,8	5,0	5,0	5,1	5,1	4,6	4,8	4,7	4,8	4,7	4,6
Institutes of agriinnovation system	3,2	3,6	3,6	4,0	4,2	4,4	5,0	5,0	5,0	4,9	5,1	4,9	4,8	4,8
Entrepreneurship in agriinnovation system	5,5	5,3	5,5	5,2	5,2	5,1	4,2	4,4	4,6	5,1	5,0	4,9	4,8	4,8
Innovation infrastructure	3,0	4,0	4,2	4,4	4,7	5,0	5,2	5,3	4,5	4,6	4,7	4,7	4,7	4,7
Population	3,1	3,2	3,9	4,2	4,5	4,8	5,0	5,2	5,3	4,9	4,8	4,8	4,8	4,7
Total index	3,8	4,1	4,4	4,5	4,7	4,9	4,9	5,0	4,8	4,8	4,9	4,8	4,8	4,7

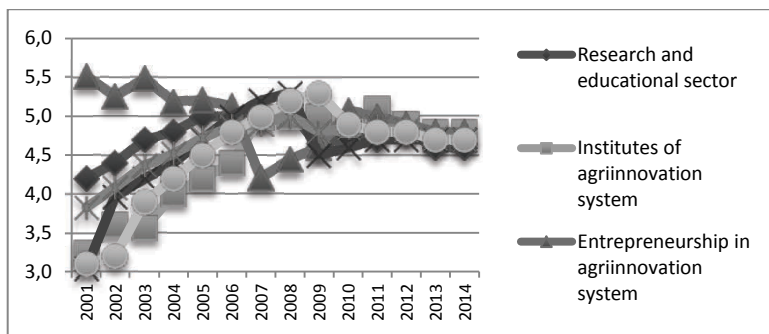


Fig.1. Agriinnovation system index of Arctic Urals (Russia)

Table 2

Correlation between agriinnovation system elements indices of Arctic Urals (Russia)

Element of agriinnovation system	Elements of agriinnovation system	Correlation coefficient
Entrepreneurship in agriinnovation system	Research and educational sector	-0,58
Entrepreneurship in agriinnovation system	Institutes of agriinnovation system	-0,9
Entrepreneurship in agriinnovation system	Innovation infrastructure	0,7
Entrepreneurship in agriinnovation system	Population	-0,8
Institutes of agriinnovation system	Research and educational sector	0,67
Institutes of agriinnovation system	Innovation infrastructure	0,82
Institutes of agriinnovation system	Population	0,95
Research and educational sector	Innovation infrastructure	0,94
Research and educational sector	Population	0,76
Innovation infrastructure	Population	0,9

#### **4. DISCUSSION**

The suggested model can be considered suitable for the agro-innovation system of an industrial northern region, since the principles which this model is based on are fundamental for any industrial region.

The expected outcome, after the realization of the agro-innovation model, is an increase in food security and an improvement of living standards for the rural population. To achieve this, the following principles should be realized:

The first principle is that the agro-innovation system must consider the interests of all social groups of the given industrial region, and it has to be aimed at increasing the public welfare of all groups.

Secondly, the model has to be targeted at the development of the specific advantageous features of the agricultural producers of Arctic Urals, but not at the expense of competition with external producers.

The third principle is that, rather than focusing on changes in benchmarks for the development of Arctic Urals, the model should strengthen the economic growth of the region by improving food quality for the population.

The fourth principle is that the model develops not only the economic potential of the rural territories but, primarily, social growth. The model points out the importance of the multifunctional development of rural localities, which, in turn, is bound to affect the standards of living in the rural localities in Arctic Urals.

This model of a regional agro-innovation system was introduced to the local government, and it was found to be promising as a mandatory part of the regional innovative development program.

The weakness of the suggested model is a possible lack of political initiative on the part of local authorities (Kirsti Stuvøy, 2014). The current political system in Russia does not give sufficient power to municipal administrations. In order to implement this model municipal administrations are required to take political responsibility for the level of living standards and food security of the population.

Increase in migration to rural localities, stimulated by creating jobs in agrifood enterprises, and the creation of a favorable rural community, will lead to long-term stable regional economic development (Sergei Shubin, 2006). Thus, the agrifood system model developed for Arctic Urals meets the basic requirements for a model of an agro-innovation system of industrial regions and can be applied in other northern industrial regions of the Russian Federation.

#### **5. CONCLUSION AND RECOMMENDATIONS**

The research results revealed a deteriorating trend in agricultural production and rural social development in Arctic Urals. To reach the goal of maintaining regional food security and to address the issue of the downward trend in food production it is necessary to ensure the priority of social goals over economic development. Providing higher standards of rural livelihood will inevitably lead to the sustainable development of agricultural production. Our study determined the

conceptual foundations of sustainable development of rural localities of the Russian industrial regions, to be accomplished through the creation of decent living conditions and the participation of the rural population in quality food production. Particular attention is given to the mechanism of interaction and coordination among federal and regional governments, local governments and commercial organizations engaged in food production in rural areas. On the basis of the described theoretical propositions, the conceptual model of the innovative development of rural areas in Arctic Urals, aimed at quality food production for the population of region, is presented.

The results show that despite a highly centralized economic policy in the Russian Federation, regional food security and rural development can be achieved by encouraging municipal authorities and entrepreneurs to take on a more responsible and active role.

To ensure the entrepreneurial activities of rural producers, the regional government is encouraged to transform the regional agrifood system into an agri-innovation system, with information systems at its core.

A question for further research of the concept of agri-innovation systems as an aid to improve the rural development and the food supply for the population of northern regions of Russia depends on the availability of further reliable statistical data on agricultural production and food consumption in different regions of the country.

## References

1. Abernathy W., Clark K.B. (1985) Mapping the winds of creative destruction. *Research Policy*, 14:3-22.
2. Aleksandrova L, Kireyeva N. (2012) Economy of supply or economy of demand? Strategy of ensuring food security of a region in the new realities. *Regional Agrosystems: Economics and Sociology*. 2: Retrieved from: <http://iagpran.ru/journal.php?tid=281>.
3. Anfinogentova A. (2013) Food security in Russia: state, challenges and conditions // *Regional Agrosystems: Economics and Sociology*. 1: Retrieved from: <http://iagpran.ru/journal.php?tid=307>.
4. Arrow K. A. (1950) Difficulty in the Concept of Social Welfare// *The Journal of Political Economy*. 58: 328-346.
5. Boycko M., Shleifer A., Vishny R. (1995) *Privatizing Russia*. – Cambridge: MIT Press:165 p.
6. Brunori, Gianluca and Fabio Bartolini *Local Agri-food Systems in a Global World: Market, Social and Environmental Challenges Eur Rev Agric Econ* (2013) 40 (2): 408-411 doi:10.1093/erae/jbt002.
7. Goldman M. I. (1992) *Lost Opportunity: Why Economic Reforms in Russia Have Not Worked*. - New York – London: W.W. Norton &Company: 320 p.

8. Gregory P. R. (1990) *Restructuring the Soviet economic bureaucracy*. – Cambridge: Cambridge University Press: 196 p.
9. Hasnulin V.I. (2009) Health, Northern Type of Metabolism and Fish Food Requirement Allowances in the North. Retrieved from: [www.ica.ras.ru/conferences/2009/medanrtho\\_summer\\_school?programme.html](http://www.ica.ras.ru/conferences/2009/medanrtho_summer_school?programme.html).
10. Hasnulin V.I., E Wilhelm, V.G. Selyatitskaya (2006) *The Ethno-ecological Aspects of the Natives Vital*. Proceedings of the 13th international congress on circumpolar health. Novosibirsk, Russia: P. 117-118.
11. Hermans, Frans, Marian Stuver, P.J. Beers, Kasper Kok, The distribution of roles and functions for upscaling and outscaling innovations in agricultural innovation systems, *Agricultural Systems*, Volume 115, February 2013, Pages 117-128.
12. Herzfeld, Thomas, Sonya Huffman, Marian Rizov, The dynamics of food, alcohol and cigarette consumption in Russia during transition, *Economics & Human Biology*, Volume 13, March 2014, Pages 128-143
13. Honkanen, Pirjo, Lynn Frewer, Russian consumers' motives for food choice, *Appetite*, Volume 52, Issue 2, April 2009, Pages 363-371.
14. Horlings, Lummina G. and Marsden, Terry Keith 2014. Exploring the 'New Rural Paradigm' in Europe: eco-economic strategies as a counterforce to the global competitiveness agenda. *European Urban and Regional Studies* 21 (1) , pp. 4-20. 10.1177/0969776412441934.
15. Klerkx, Laurens, Noelle Aarts, Cees Leeuwis, Adaptive management in agricultural innovation systems: The interactions between innovation networks and their environment, *Agricultural Systems*, Volume 103, Issue 6, July 2010, Pages 390-400.
16. Lamprinopoulou, Chrysa, Alan Renwick, Laurens Klerkx, Frans Hermans, Dirk Roep, Application of an integrated systemic framework for analysing agricultural innovation systems and informing innovation policies: Comparing the Dutch and Scottish agrifood sectors, *Agricultural Systems*, Volume 129, July 2014, Pages 40-54.
17. Lapteva L. (1996) Problems of Local Self-government in Russia // *The Russian Review*. 55(2):P. 317-325.
18. Porter M.E. (1990) *The Competitive Advantage of Nations*. - New York: Free Press: 855 p.
19. Shubin, Sergei The changing nature of rurality and rural studies in Russia, *Journal of Rural Studies*, Volume 22, Issue 4, October 2006, Pages 422-440
20. Spielman, David J. (2005) *Innovation systems perspectives on developing-country agriculture: A critical review*. – Washington, D.C.:IFPRI: 58 p.
21. Stuvøy, Kirsti Power and Public Chambers in the development of civil society in Russia, *Communist and Post-Communist Studies*, Volume 47, Issues 3–4, September–December 2014, Pages 409-419.

22. Temel, Tugrul, Willem Janssen, Fuad Karimov, Systems analysis by graph theoretical techniques: assessment of the agricultural innovation system of Azerbaijan, *Agricultural Systems*, Volume 77, Issue 2, August 2003, Pages 91-116.
23. Tregear, Angela, Filippo Arfini, Giovanni Belletti, Andrea Marescotti, Regional foods and rural development: The role of product qualification, *Journal of Rural Studies*, Volume 23, Issue 1, January 2007, Pages 12-22.
24. Wognum, P.M. (Nel) , Harry Bremmers, Jacques H. Trienekens, Jack G.A.J. van der Vorst, Jacqueline M. Bloemhof, Systems for sustainability and transparency of food supply chains – Current status and challenges, *Advanced Engineering Informatics*, Volume 25, Issue 1, January 2011, Pages 65-76.
25. World Bank Agribusiness and innovation systems in Africa / Kurt Larsen, Ronald Kim, and Florian Theus. World Bank, Washington, DC (2009).
26. World Bank Enhancing agricultural Innovation: How to Go Beyond the Strengthening of Research Systems World Bank, Washington, DC (2006), p. 118.
27. Zalivcheva O. (2013) Food consumption regional differentiation //Regional Agrosystems: Economics and Sociology: Retrieved from: <http://iagpran.ru/journal.php?tid=309>.

УДК 65.015.145

**Бальнская Наталья Ринатовна,**

доктор политических наук, профессор,  
директор института Экономики и управления,  
ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова»  
e-mail: balynskaya@list.ru  
г. Магнитогорск, Россия

**Рахимова Лилия Мухаметовна,**

старший преподаватель,  
кафедра Государственного управления и управления персоналом,  
ФГБОУ ВО «МГТУ имени Г.И. Носова»  
e-mail: rahimova68@list.ru  
г. Магнитогорск, Россия

**К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ  
УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В СОВРЕМЕННОЙ  
ОРГАНИЗАЦИИ**

*Аннотация:*

Целью изучения эффективности системы управления персоналом является практическое применение: эффективность должна быть измеримой, верифицируемой. Именно поэтому авторы работы приводят экономические расчеты эффективности организации системы работы персонала в организации. Гипотеза заключается в том, что применение данной технологии может быть осуществлено в организациях, стремящихся измерить эффективность работы персонала. Методы исследования традиционные: математическая статистика, анализ и синтез, метод логический, метод обобщения. Результатом работы является то, что просчитана эффективность системы управления персоналом с точки зрения следующих компонентов: экономическая, социальная и организационная эффективность.

*Ключевые слова:*

Управление персоналом, эффективность экономическая, эффективность социальная, эффективность организационная, организация.

Эффективность в общем виде является характеристикой протекания любого процесса и выражает его экономическую, социальную, экологическую и иную результативность или степень достижения поставленной цели, а эффективность управления персоналом – это достижение организационных и индивидуальных целей при минимальных издержках.

Общая модель эффективности, учитывая различные аспекты управле-



ния персоналом, может быть охарактеризована по трем параметрам: реализация задач (экономическая эффективность) – производственная деятельность и вклад в общий успех организации; восприятие труда (социальная эффективность) – удовлетворенность трудом, низкая текучесть кадров и потеря рабочего времени; партиципация (социальная эффективность) – участие в решении общих задач, сотрудничество, групповая идентификация.

В научной литературе разработан вопрос об операционализации эффективности управления персоналом, ее конкретных, эмпирических проверяемых показателях. Так, исследователи выделяют пять групп таких показателей, первые три из которых характеризуют экономическую эффективность, четвертая и пятая – эффективность социальную: эффективность результатов деятельности (общая экономическая эффективность, индикаторами измерения которой являются прибыль, рентабельность, производительность, рост оборота, качество удовлетворения спроса); материальная эффективность производственного процесса (индикаторы измерения – отклонение от плана, брак, рекламации, своевременность поставок, качество продукции); нематериальная эффективность производства (индикаторы измерения – точность и время решения проблемы, готовность к инновациям, редукция неуверенности, определенность цели, точность и своевременность информации и др.); установки по отношению к труду (удовлетворенность трудом, инициатива, доля потерь рабочего времени, жалобы, взятие на себя ответственности и др.); установки по отношению к другим индивидам (восприятие влияния, готовность к кооперации, дружба, согласие, уважение, доверие, групповая сплоченность и др.) [1].

Многообразие систем управления персоналом ставит вопрос, какая же система является эффективной. В настоящее время выделяют следующие подходы [2]:

1) Предполагают оценку всего персонала организации как совокупного общественного работника, эффективная деятельность которого определяется конечным результатом производства за конечный период. Объектом управления в данном подходе являются фактически совокупные ресурсы организации. В качестве показателей конечного результата используются результаты деятельности организации за определенный период: объем товарной (реализованной, чистой) продукции, ее качество, прибыль, себестоимость продукции, рентабельность, доход, коэффициенты экономической эффективности, срок окупаемости капиталовложений и т.д. Такой подход имеет свои преимущества, так как результативность персонала определяется конечными результатами всей фирмы. Но данный подход не учитывает, как и какими способами и средствами достигнуты определенные результаты.

2) Основан на критериальных показателях результативности и качества живого труда. Объектом управления в данном подходе являются трудовые ресурсы организации. Такими показателями являются продуктивность труда

и динамика ее изменений, удельный вес оплаты труда в себестоимости продукции, фондовооруженность труда, потери рабочего времени, качество труда, коэффициенты сложности работ, уровень производственного травматизма и т.д. Данная концепция использует дифференциацию живого труда по изделиям и видам работ. При этом подходе не учитывается рыночная компонента деятельности организации. Поэтому в условиях рынка только трудовых показателей недостаточно.

3) Предполагает концепцию эффективности работы персонала в зависимости от форм и методов работы с персоналом (от организации работы с персоналом, мотивации, социально–психологического климата в коллективе). Объектом управления в этом подходе являются трудовые ресурсы, дифференцируемые до уровня индивидуальных. В этом случае критериальными показателями являются структура персонала, уровень квалификации, текучесть персонала, дисциплина, использование фонда рабочего времени, равномерность загрузки персонала, затраты на одного работающего, выполнение плана социального развития, социально–психологический климат в коллективе и т.д. Данный подход отличается от предыдущих двух еще большей дифференциацией в отношении живого труда

Оценка эффективности деятельности службы управления персоналом организации основывается на определении того, насколько она способствует достижению целей организации и выполнению поставленных перед ней задач. Результаты оценки выявляют основные проблемы взаимоотношений с персоналом, связанные с качеством выполняемой работы, удовлетворенностью работников, дисциплиной и текучестью персонала [3].

Осуществление оценки эффективности управления персоналом необходимо основывать на использовании таких принципов, как: вовлечение в процесс оценки эффективности всех заинтересованных лиц; согласование экономических и социальных показателей оценки принимаемых кадровых решений; сопоставление полученных результатов от реализации кадровых решений с оценкой затрат, обусловивших их достижение; проведение оценки окупаемости затрат, связанных с реализацией кадровых решений как в ближайшее время, так и в будущем.

Исходя из того, что до настоящего времени не существует единой точки зрения на проблему оценки эффективности деятельности службы управления персоналом, были взяты за основу показатели оценки, содержащиеся в трудах А.П. Егоршина, Иванцевича Дж. М., А.Я. Кибанова. Все показатели оценки эффективности рассматриваются как единая система оценки эффективности персонала. В эту систему включают следующие группы показателей: показатели экономической эффективности; показатели социальной эффективности; косвенные показатели эффективности.

Первая группа показателей характеризует экономическую эффективность деятельности служб управления персоналом. Оценка экономической эффективности предполагает обязательное определение затрат, необходимых для реализации кадровой политики организации. При этом следует учитывать не только общие затраты организации на персонал, но и издержки по содержанию самой службы персонала при реализации функций управления.

Экономическая эффективность может рассматриваться с двух сторон: финансовой (окупаемость вложенных средств); производственной (экономические результаты, полученные в ходе реализации мероприятий по кадровой политике). С финансовой стороны рассчитывают общие показатели экономической эффективности, к которым можно отнести: годовой экономический эффект; экономическая эффективность мероприятий по научной организации труда.

Годовой экономический эффект (приведенную экономию) можно рассчитать по формуле (1):

$$\Delta \Phi_{\Gamma} = (C_1 - C_2) \sum V_{\text{вып.}} - K_{\text{э.э.}} \sum Z_{\text{с.в.}}, \quad (1)$$

где  $C_1$  и  $C_2$  – стоимость единицы работы до и после внедрения мероприятий по научной организации труда (трудовые затраты, руб.);  $V_{\text{вып.}}$  – годовой объем работ после внедрения в натуральном выражении;  $K_{\text{э.э.}}$  – нормативный коэффициент сравнительной экономической эффективности (обратный сроку окупаемости);  $Z_{\text{с.в.}}$  – единовременные затраты, связанные с разработкой и внедрением мероприятий.

Порядок определения стоимости единицы работы персонала до и после проведения мероприятий по научной организации труда  $C_1$  и  $C_2$  следующей.

Вначале необходимо рассчитать методом хронометража затраты времени на выполнение единицы работы и установить среднее время, затрачиваемое на единицу этой работы (в часах и минутах) до и после внедрения мероприятий. Далее необходимо определить стоимость одного часа работы специалистов, участвующих в работе, до и после внедрения мероприятий. Рассчитывается стоимость часа работы путем деления годового фонда заработной платы работников соответствующей категории (руб.) на годовой фонд рабочего времени (в часах). Стоимость единицы определяют, перемножив стоимость часа работы и соответствующего количества часов.

$Z_{\text{с.в.}}$  – представляют собой капитальные затраты на приобретение оргтехники и оборудования, необходимых для осуществления мероприятий, а также затраты, связанные с разработкой новых методов работы, оплатой труда исследователей.

Данный метод дает возможность с достаточной степенью точности определить эффективность от внедрения какого-либо одного мероприятия.

Экономическую эффективность мероприятий по научной организации труда определяют по формуле (2):

$$\mathcal{E}_o. = \mathcal{E}_в. + \mathcal{E}_{\Delta.c.} + \mathcal{E}_т. - 3_1, \quad (2)$$

где  $\mathcal{E}$  – общая экономия, достигнутая за счет всех мероприятий по совершенствованию труда, руб.;  $\mathcal{E}_в.$  – экономия, достигаемая за счет высвобождения численности, руб.;  $\mathcal{E}_{\Delta.c.}$  – экономия, достигнутая за счет изменений должностной структуры управленческих работников в функциональных и производственных службах, руб.;  $\mathcal{E}_т.$  – экономия, полученная за счет более широкого и рационального использования средств оргтехники, экономии канцелярских и других материалов, руб.;  $3_1$  – сумма средств, затраченных на осуществление мероприятий по совершенствованию организации труда.

Каждая составляющая экономии – это эффект не одного, а множества мероприятий по научной организации труда.

Экономия, достигаемая за счет высвобождения численности:

$$\mathcal{E}_в. = \sum N_{\text{высв.}} \cdot \sum \overline{B}_{\text{П}}, \quad (3)$$

где  $N_{\text{высв.}}$  – численность высвобождаемых работников, чел.;  $3_{\text{П}}$  – среднегодовая зарплата одного работника с начислениями, руб.

Экономия, достигнутая за счет изменения должностного состава:

$$\mathcal{E}_т. = \sum C - \sum C_1, \quad (4)$$

где  $\sum C$  – стоимость технических средств и канцелярских принадлежностей до проведения мероприятий по их более рациональному использованию или изменению их числа, руб.;  $\sum C_1$  – то же, после осуществления мероприятий по более рациональному их использованию, руб.

Затраты (3) на осуществление мероприятий в области кадровой политики в расчете на год включают затраты: на механизацию труда ( $3_m$ ), на стимулирование работников ( $3_c$ ), на проведение исследований и прочие затраты ( $3_\lambda$ ).

Расчет прост в применении, основан на использовании, имеющейся на предприятии информации и не требует дополнительных исследований.

К производственным показателям экономической эффективности можно отнести следующие: показатели выпуска и качества продукции; показатели фонда оплаты труда, среднюю заработную плату; показатели использования материальных ресурсов; показатели использования основного и оборотного капитала; показатели роста производительности труда; уровень нормирования труда и кооперирования труда; показатели, характеризующие совершенствование организационной структуры; показатели оптимизации численности управленческого персонала; показатели, характеризующие улучшение использования ЭВМ и оргтехники; экономию за счет численности персонала; экономию за счет роста отдачи зарплаты; прирост выпуска продукции за счет роста производительности труда и отдачи затрат на персонал.

Определить социальную эффективность системы управления персона-

лом можно с помощью следующих показателей: показателей структуры персонала по профессиональному, квалификационному составу, по возрасту и стажу работы; образовательного уровня и уровня организации повышения квалификации и переподготовки; показателей гуманизации труда (обогащение содержания труда, снижение монотонности и пр.); показателей улучшения охраны труда, техники безопасности и санитарно-гигиенических требований; обеспечение соответствия кадровых решений требованиям трудового законодательства; повышения обоснованности кадровых решений.

Следует отметить, что среди показателей социальной эффективности есть те, которые поддаются стоимостной оценке и могут быть включены в состав экономических результатов при расчете эффективности управления персоналом.

Косвенные показатели эффективности включают следующие: текучесть персонала; сокращение числа конфликтов; уровень абсентеизма; показатели качества выпускаемой продукции; показатели удовлетворенности трудом, коллективом, руководством, системой вознаграждения [4].

Эффективность системы управления персоналом должна учитывать все три компонента категории «эффективность»: экономическую, социальную и организационную. В основу оценки эффективности системы управления персоналом положены следующие принципы: оценка эффективности организации управления персоналом должна иметь количественное выражение и носить интегральный характер, то есть учитывать влияние всего комплекса факторов, формирующих уровень эффективности; оценка эффективности организации управления персоналом может быть обеспечена системой показателей, включающих в себя несколько иерархических уровней и отражающих степень достижения заданного результата; основным заданным результатом следует считать потребность организации в персонале требуемого количества и качества; основным результатом, достигнутым в процессе организации управления персоналом, следует считать изменения в состоянии персонала, кадровой ситуации в организации за конкретный период, выраженные через систему безразмерных показателей; конечный полезный результат, отражающий реальный социально-экономический эффект, получается путем корректировки основного результата, механизмом которой является совершенствование организации управления персоналом.

Проведенное теоретическое исследование позволяет сделать следующий вывод: система управления персоналом организации является составной частью общей системы управления организацией и в современных условиях от ее успешного построения и эффективности работы зависит достижение главных целей функционирования организации на экономическом пространстве. Система управления персоналом организации – система, в которой реализуются функции управления персоналом. Она включает различные подсистемы общего линейного руководства и ряд функциональных

подсистем, специализирующихся на выполнении однородных функций.

Система управления персоналом обеспечивает непрерывное совершенствование методов работы с кадрами и использованием достижений отечественной и зарубежной науки и наилучшего производственного опыта. Для того чтобы успешно развиваться, организация должна управлять подбором, обучением, оценкой, вознаграждением и коммуникацией, т.е. создавать, использовать и совершенствовать особые методы, процедуры, программы организации этих процессов. Взятые в своем единстве методы, процедуры, программы представляют собой системы управления человеческими ресурсами.

#### **Список использованных источников**

1. Пугачев В. П. Руководство персоналом организации. М. 2002.
2. Регулирование социально-экономических и политических процессов России: история и современность: монография / под ред. Н.Р. Бальнской. – Санкт-Петербург: Издательство Инфо-да, 2014. 171 с.
3. Бальнская Н.Р. и др. Управление персоналом предприятия на основе механизмов стимулирования репродуктивного труда: монография. – Санкт-Петербург: Издательство Инфо-да, 2014. 144 с.
4. Гафурова В.М., Бальнская Н.Р., Рахимова Л.М. Система мотивации труда промышленных рабочих в условиях форсированной индустриализации (по материалам Уральского региона) // Казанская наука. 2015. №9. С.30 – 34.

**Natalia Balynskaya,**

doctor of Political Sciences, professor,  
director of the Institute of Economics and Management,  
Nosov Magnitogorsk State Technical University  
e-mail: balynskaya@list.ru  
Magnitogorsk, Russia

**Lily Rahimova,**

senior lecturer,  
department of Public Administration and Personnel Management,  
Nosov Magnitogorsk State Technical University  
e-mail: rahimova68@list.ru  
Magnitogorsk, Russia

**ON THE EFFICIENCY OF PERSONNEL  
MANAGEMENT IN MODERN ORGANIZATION**

*Abstract:*

The purpose of studying the effectiveness of human resource management system is a practical application: performance must be measurable, верфитсирuemoy. That is why the authors of the calculations result in economic efficiency of the organization of the system of personnel in the organization. The hypothesis is that the use of this technology can be implemented in organizations seeking to measure the efficiency of the staff. Traditional Research Methods: mathematical statistics, analysis and synthesis, logical method, synthesis method.

The work is what is counted effectiveness of the personnel management system in terms of the following components: economic, social, and organizational effectiveness.

*Keywords:*

Human resource management, economic efficiency, social efficiency, organizational effectiveness, organization.

УДК 336.132.11

**Васильева Анастасия Григорьевна,**

кандидат экономических наук,  
доцент кафедры государственного муниципального управления  
и управления персоналом,  
ФГБОУ ВО «МГТУ имени Г.И. Носова»  
e-mail: agvasileva@inbox.ru  
г. Магнитогорск, Россия

**Гафурова Василя Михайловна,**

кандидат исторических наук,  
доцент кафедры государственного муниципального управления  
и управления персоналом,  
ФГБОУ ВО «МГТУ имени Г.И. Носова»  
e-mail: gvm\_65@mail.ru  
г. Магнитогорск, Россия

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ  
УСТОЙЧИВОСТЬЮ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ  
ФЕДЕРАЦИИ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ  
БЛАГОПОЛУЧИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕРРИТОРИЙ:  
КОРРЕЛЯЦИОННАЯ ЗАВИСИМОСТЬ**

*Аннотация:*

В статье отражены результаты теоретического обоснования комплексного подхода к оценке эффективности управления финансовой устойчивостью регионов, а также исследована целесообразность его практического применения на примере субъектов Российской Федерации в составе Уральского федерального округа.

Предложенный комплексный подход к оценке эффективности управления финансовой устойчивостью регионов опирается на экономико-статистический метод научного познания – метод анализа корреляционных зависимостей таких критериев, как «интегральный показатель финансовой устойчивости» и «темпы роста показателей социально-экономического благополучия».

В результате проведенного исследования авторами выявлен дестимулирующий характер существующих на сегодняшний день механизмов формирования финансового потенциала субъектов Российской Федерации, которые сдерживают процесс наращивания социально-экономического благосостояния территорий.



*Ключевые слова:*

Корреляционная зависимость, регион, социально-экономическое благополучие, социально-экономический рост, управление финансовой устойчивостью, финансовая устойчивость.

**1. Введение**

В современных условиях, когда экономическая действительность стала весьма многообразной, изменчивой и менее благоприятной, особое значение приобретает проблема эффективности управления финансовой устойчивостью субъектов Российской Федерации. Высокая эффективность управления финансовой стабильностью развития одних регионов при неравновесном состоянии других территориальных единиц создает проблемы неравномерности процесса социально-экономического благополучия страны в целом и может стать причиной череды макроэкономических циклических колебаний. В этой связи как никогда важны разработка и внедрение стимулирующих механизмов, побуждающих современные территории прилагать усилия по наращиванию совокупной ресурсной базы, формированию и укреплению своего финансового потенциала. Без сомнения, заявленная проблема осознана и обсуждается на разных уровнях власти. Однако, по нашему мнению, без объективной модернизации существующих и разработки новых универсальных методов и инструментов, направленных не только на проведение оценки финансовой устойчивости регионов, но и исследование эффективности управления ею, а также без сотрудничества с научной общественностью, с сообществом журналистов, работающих в том числе и в пространстве интернет-блогов, проблема не может быть решена на качественном уровне [1].

В ходе анализа степени разработанности исследуемой проблемы выявлено, что к настоящему времени практически отсутствуют публикации, посвященные комплексным методам оценки эффективности управления финансовой устойчивостью региона как фактора наращивания его социально-экономического благосостояния. Большинство работ основаны на анализе отдельных критериев качества управления финансовой устойчивостью территорий и не затрагивают вопросы проведения сводной оценки. К их числу относятся труды Р.В. Бадыевича, Е.А. Вербиненко [2], С.В. Зенченко [3], А.В. Кизеева [4], Р. Liberati, A. Sacchi [5], Н. Lundqvist [6] и др. Таким образом, высоко оценивая результаты, полученные в работах указанных авторов, считаем необходимым отметить, что совершенствование методологии оценки эффективности управления процессом формирования и использования регионального финансового потенциала, является актуальной научной задачей, имеющей теоретическое и практическое значение.

## 2. Методы исследования

Предлагаемая методика экономико-статистической оценки действия уровня финансовой ресурсообеспеченности субъектов Российской Федерации как фактора социально-экономического благополучия современных территорий, позволяющая сопоставить интегральный показатель финансовой устойчивости и значения показателей социально-экономического благополучия современных территорий, включает три этапа.

В рамках первого этапа с помощью статистического исследования выявляется и анализируется взаимосвязь между уровнем финансовой устойчивости региона и значениями показателей социально-экономического благополучия современной территории, а именно: численность населения, реальные денежные доходы населения, реальные потребительские расходы населения, реально начисленная заработная плата, валовой региональный продукт, объем промышленного производства, ввод в действие общей площади жилых домов, оборот розничной торговли, уровень производительности труда, сальдированный финансовый результат деятельности организаций и инвестиции в основной капитал. Отметим, что именно в процессе статистического исследования зависимостей вскрываются причинно-следственные отношения между явлениями – «связь явлений и процессов, когда изменение одного из них – причины – ведет к изменению другого – следствия» [7].

Для выявления наличия связи, ее характера и направления между уровнем финансовой устойчивости субъектов Российской Федерации и значениями показателей их социально-экономического благополучия предлагается выделить две группы признаков, необходимых для изучения:

- факторные признаки (факторы) – это «признаки, обуславливающие изменения других, связанных с ними признаков»;
- результативные признаки – это «признаки, изменяющиеся под действием факторных признаков» [7].

В качестве факторного признака для целей анализа рекомендуем принимать уровень финансовой устойчивости регионов, описываемый через интегральный показатель, поскольку именно «финансовые активы находятся в центре строительных процессов и могут создавать проблемы в области развития территорий любых уровней» [8]. С учетом того, что социально-экономическое развитие рассматривается авторами как процесс наращивания потенциала современной территории и результатов его использования, в качестве результативных признаков целесообразно принимать темп прироста значений показателей, характеризующих социально-экономическое благополучие, за период 2010-2015 гг. с учетом пересчета стоимостных значений к уровню 2010 г. из фактических в сопоставимые.

Современная статистика разработала множество методов изучения связей. Для выявления наличия связи между интегральным показателем финансовой устойчивости и результативностью реализации расходных обязательств органов

власти регионов используется метод анализа корреляционных зависимостей. Корреляционная связь существует там, где взаимосвязанные явления характеризуются только случайными величинами. При такой связи среднее значение случайной величины результативного признака  $Y$  закономерно изменяется в зависимости от изменения другой величины  $X$ . Это свидетельствует о том, что взаимосвязи явлений, которые изучает статистика, носят корреляционный характер и аналитически выражаются функцией вида  $\bar{y}_x = f(x)$ .

Теснота связи количественно выражается величиной коэффициентов корреляции, в том числе теснота корреляционной связи между интегральным показателем финансовой устойчивости и возможностью современной территории получать максимальную отдачу от собственного экономического пространства может быть измерена коэффициентом детерминации  $R^2$ . Коэффициент детерминации – это показатель, представляющий собой относительную величину, характеризующую долю межгрупповой дисперсии в общей дисперсии результативного признака и отражающую силу влияния факторного признака на образование общей вариации результативного признака [7]:

$$R^2 = \frac{\delta^2}{\sigma^2}, \quad (1)$$

где  $\delta^2$  – среднеквадратическое отклонение выровненных значений результативного признака;

$\sigma^2$  – среднеквадратическое отклонение фактических значений результативного признака.

Для качественной оценки тесноты связи на основе показателя коэффициента детерминации принято применять соотношение Чэддока, представленное в таблице 1.

Таблица 1

Соотношение Чэддока

$R^2$	0,1-0,3	0,3-0,5	0,5-0,7	0,7-0,9	0,9-0,99
Сила связи	Слабая	Умеренная	Заметная	Тесная	Весьма тесная

На втором этапе предлагается расчет оптимального значения интегрального показателя, характеризующего финансовую устойчивость регионов, при котором наблюдается максимальный прирост показателей, характеризующих их социально-экономическое благополучие, с помощью среднеарифметической взвешенной, которая определяется по формуле:

$$\bar{x} = \frac{x_1 f_1 + x_2 f_2 + \dots + x_n f_n}{f_1 + f_2 + \dots + f_n} = \frac{\sum x f}{\sum f}, \quad (2)$$

где  $f_1, f_2 \dots f_n$  – веса (частоты повторения одинаковых признаков);

$\sum x f$  – сумма произведений величины признаков на их частоты;

$\sum f$  – общая численность единиц совокупности.

Третий этап предлагаемой методики предполагает оценку эффективности управления процессом формирования и использования регионального финансового потенциала посредством выявления значений интегрального показателя финансовой устойчивости территорий на текущую дату и сопоставления с оптимальным значением.

### 3. Результаты

В рамках статьи предпринята попытка оценить целесообразность практического применения предложенных критериев и представленного алгоритма в оценке эффективности управления финансовой устойчивостью субъектов Российской Федерации в составе Уральского федерального округа. Конечно, тут же следует признать тот факт, что при попытке той или иной оценки сложных систем возникает риск не охватить в полной мере весь спектр социально-экономических показателей, отражающих эффективность территориальной финансовой политики.

Результаты первого этапа, предполагающего выявление связи между уровнем финансовой устойчивости региона и значениями показателей социально-экономического благополучия современной территории с применением коэффициента детерминации, представлены в таблице 2.

Поскольку, коэффициент детерминации показывает долю вариации результативного признака  $Y$  под влиянием факторного признака  $X$ , то анализ расчетных значений коэффициента детерминации свидетельствует о наличии тесной функциональной связи между уровнем финансовой устойчивости субъектов Российской Федерации и значениями показателей их социально-экономического благополучия. В частности:

- на 99,0 % вариация темпа роста реальных денежных доходов населения региона обусловлена изменением уровня финансовой устойчивости и на 1,0 % прочими факторами;

- на 98,17 % вариация темпа роста реально начисленной заработной платы в регионе обусловлена изменением уровня финансовой устойчивости и на 1,83 % прочими факторами;

- на 97,33 % вариация темпа роста валового регионального продукта региона обусловлена изменением уровня финансовой устойчивости и на 2,67 % прочими факторами;

- на 99,55 % вариация темпа роста ввода в действие общей площади жилых домов на территории региона обусловлена изменением уровня финансовой устойчивости и на 0,45 % прочими факторами;

- на 93,99 % вариация темпа роста объема инвестиций в основной капитал на территории региона обусловлена изменением уровня финансовой устойчивости и на 6,01 % прочими факторами.

Таблица 2

Степень связи уровня финансовой устойчивости и темпов роста показателей социально-экономического благополучия субъектов Российской Федерации

Фактор, X	Результат, Y	Наличие связи	
		$R^2$	Сила связи
Уровень финансовой устойчивости региона, %	Темп роста численности населения региона, %	0,8918	тесная
	Темп роста реальных денежных доходов населения, %	0,99	весьма тесная
	Темп роста реальных потребительских расходов населения, %	0,7247	тесная
	Темп роста реально начисленной заработной платы, %	0,9817	весьма тесная
	Темп роста валового регионального продукта, %	0,9733	весьма тесная
	Темп роста объемов промышленного производства, %	0,7769	тесная
	Темп роста ввода в действие общей площади жилых домов, %	0,9955	весьма тесная
	Темп роста оборота розничной торговли, %	0,7079	тесная
	Темп роста уровня производительности труда, %	0,7859	тесная
	Темп роста сальдированного финансового результата деятельности организаций, %	0,7999	тесная
Темп роста инвестиций в основной капитал, %	0,9399	весьма тесная	

Иными словами, между уровнем финансовой устойчивости субъектов Российской Федерации в составе Уральского федерального округа и темпом прироста показателей, характеризующих социально-экономическое благополучие территории, наблюдается достаточно тесная связь.

Итоговые результаты второго этапа, предполагающего выявление значений интегрального показателя финансовой устойчивости, при которых наблюдается максимальный прирост показателей, характеризующих социально-экономическое благополучие региона, с помощью среднearифметической взвешенной, представлены в таблице 3.

Таблица 3

Результаты расчета оптимального уровня финансовой устойчивости для наращивания социально-экономического благополучия субъектов Российской Федерации

Уровень финансовой устойчивости	Сумма произведений величины признаков на их частоты
77,0	21,00
78,60	21,44
82,50	37,50
$\bar{x} = 79,93\%$	

Результаты расчетов свидетельствуют, что оптимальный уровень финансовой устойчивости, рассчитанный для субъектов Российской Федерации в составе Уральского федерального округа, стимулирующий рост показателей социально-экономического благополучия, в среднем должен находиться на уровне 79,93 %.

Третий этап позволяет проанализировать результативность управления процессом формирования и использования регионального финансового потенциала посредством выявления значений интегрального показателя финансовой устойчивости территорий на текущую дату и сопоставления с оптимальным значением. По состоянию на 2015 г. среднее значение интегрального показателя финансовой устойчивости субъектов Российской Федерации в составе Уральского федерального округа составляло 67,50 % и находилось в запретной области, для которой свойственно снижение темпов социально-экономического развития территорий.

### 3. Выводы

Таким образом, в результате проведенного исследования авторами:

- теоретически обоснован методический подход к оценке эффективности управления финансовой устойчивостью субъектов Российской Федерации, комплексно учитывающий интегральный показатель финансовой устойчивости и показатели социально-экономического благополучия, которые в совокупности формируют территориальный потенциал устойчивого развития;

- установлено, что предложенный инструментарий оценки эффективности управления финансовой устойчивостью субъектов Российской Федерации позволит осуществлять регулярный мониторинг соответствия фактических показателей результативности территориальной финансовой политики оптимальным величинам, повышать заинтересованность региональных властей в снижении ресурсной зависимости от вышестоящего уровня;

- выявлен дестимулирующий характер существующих на сегодняшний день механизмов формирования финансового потенциала субъектов Российской Федерации, которые не только сдерживают процесс наращивания социально-экономического благосостояния территорий, но и оказывают негативное влияние на предпринимательскую активность, зачастую ставя хозяйствующих субъектов на грань выживания.

### Список использованных источников

1. Бальнская Н.Р. Субъекты информационно-политического управления в России на современном этапе // Экономика и политика. - 2013. - №1 (1) - С.144-146.
2. Вербиненко Е.А., Бадылевич Р.В. Методологические подходы к содержанию и оценке финансового потенциала региона // Вестник ИН-ЖЭКОНа. – 2013. - №2 (61) – С. 60-67.
3. Зенченко С.В. Формирование и оценка регионального финансового потенциала устойчивого развития экономики территории: теория и методология : автореф. дис. ...д-ра экон. наук: 08.00.05; 08.00.10 / Зенченко Светлана Вячеславовна; Северо-Кавказский государственный технический университет. – Ставрополь, 2009. – 37 с.
4. Кизеев А.В. Финансовый потенциал как критерий оценки финансовой самостоятельности региона // Экономические исследования. – 2011. - №5. – 4 с.
5. Liberati, P, & Sacchi, A. (2013). Tax decentralization and local government size. Public Choice,157, 183–205.
6. Lundqvist, H. (2015). Granting public or private consumption? Effects of grants on local public spending and income taxes. Int Tax Public Finance, 22, 41–72.
7. Васильева А.Г. Налоговое регулирование инновационного развития экономики : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Васильева Анастасия Григорьевна; ЧелГУ. - Челябинск, 2010. - 173 с.
8. Dymski, G.A. (2009). Financing Community Development in the US: A Comparison of «War on Poverty» and 1990s-Era Policy Approaches. Rev Black Polit Econ, 36, 245–273.

**Anastasiya Vasil'yeva,**

candidate of Economic Sciences,  
Associate professor of the Department of State municipal management and  
personnel management,  
Nosov Magnitogorsk State Technical University  
e-mail: agvasileva@inbox.ru  
Magnitogorsk, Russia

**Vasilya Gafurova,**

candidate of Historical Sciences,  
associate Professor of the Department of State municipal management and  
personnel management,  
Nosov Magnitogorsk State Technical University  
e-mail: gvm\_65@mail.ru  
Magnitogorsk, Russia

**CORRELATION IN EFFICIENCY OF THE FINANCIAL  
SUSTAINABILITY  
MANAGING AMONG THE RUSSIAN FEDERATION  
REGIONS AND MODERN TERRITORIES SOCIAL AND  
ECONOMIC WELLBEING**

*Abstract:*

This article consists of the results collected after researching efficiency of the financial sustainability of the Russian federation regions and its practical effort in Ural federal district. This research is based on a static-economic cognition method which is an analyzing of the integral financial stability index, as well as, analyzing social and economic wellbeing rates. The research comes out with a disincentive pattern of Russian federation financial capacity derivation which badly effects social and economic wellbeing rate increase.

*Keywords:*

Correlation, region, district, social and economic wellbeing, social and economic growth, financial sustainability managing.



УДК 332.14

**Галиуллина Гылья Фагимовна,**

кандидат экономических наук,  
доцент кафедры экономической теории и экономической политики  
Набережночелнинский институт (филиал) ФГАОУ ВО КФУ  
e-mail: gulia-fag@yandex.ru  
г. Набережные Челны, Россия

**Кузнецов Борис Леонидович,**

доктор технических наук,  
профессор кафедры производственного менеджмента,  
Набережночелнинский институт (филиал) ФГАОУ ВО КФУ  
e-mail: borcus@mail.ru  
г. Набережные Челны, Россия

**Шарамко Максим Михайлович,**

кандидат экономических наук,  
доцент кафедры экономики предприятия,  
Набережночелнинский институт (филиал) ФГАОУ ВО КФУ  
e-mail: mac-sim@bk.ru  
г. Набережные Челны, Россия

**ТЕРРИТОРИЯ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО  
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ  
В МОНОГОРОДЕ: НЕОБХОДИМЫЕ УСЛОВИЯ  
РЕАЛИЗАЦИИ**

*Аннотация:*

За девять месяцев 2016 года в 9 монопрофильных муниципальных образованиях созданы территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР). Условия создания ТОСЭР в моногородах по ряду важных параметров существенно отличаются от других существующих видов территорий с особым режимом функционирования, и поэтому требуют отдельного изучения. Анализ ситуации в созданных ТОСЭР показал, что им не хватает ресурсов и условий не только для опережающего развития, но и для решения текущих вопросов жизнедеятельности, что обусловлено в том числе и тем, что данные муниципальные образования находятся в сложной социально-экономической ситуации.

Федеральный центр ставит задачу региональным и муниципальным органам власти: за счет диверсификации превратить данные территории за 10 лет в центры опережающего развития регионов. Эта сложная задача потребует поменять основные подходы к формированию ТОСЭР в моногородах, начиная с заявленной цели: важно не только

провести диверсификацию экономики города, но провести её на качественно другой основе – через создание территории, благоприятной для жизнедеятельности инноваторов.

*Ключевые слова:*

Территория опережающего социально-экономического развития, моногород, инноватор.

С 2015 года в Российской Федерации открываются территории опережающего социально-экономического развития, которые по своей сути являются территориями с особым режимом функционирования. Согласно ст. 17 Федерального закона от 29.12.2014 г. № 473-ФЗ на данных территориях устанавливается особый правовой режим осуществления предпринимательской и иной деятельности. Законом оговаривается, что в течение трех лет ТОСЭР могут создаваться на территориях субъектов Российской Федерации, входящих в состав Дальневосточного федерального округа, а также на территориях моногородов с наиболее сложным социально-экономическим положением. Постановлением от 22.06.2015г. № 614 уточнены условия создания ТОСЭР в моногородах.

Территории опережающего социально-экономического развития в моногородах стали четвертым типом территорий с особым режимом функционирования: с 2005 года действуют особые экономические зоны (ОЭЗ), с 2011 года – зоны территориального развития (ЗТР), с 2015 года – дальневосточные ТОСЭР.

Проблематике создания ТОСЭР в ДФО посвящены ряд статей, в которых исследуются основные факторы выделения территорий опережающего развития [1], эволюция территорий с особым статусом [2], вопросы развития отдельных ТОСЭР [3] и др. Заслуживает внимание проведенное сравнение характеристик территорий со специальным режимом предпринимательской деятельности в России, которое позволило автору [4] сделать вывод о том, что дальневосточные ТОСЭР представляют собой существенно улучшенный тип ОЭЗ, который предполагает создание лучших условий для ведения бизнеса по сравнению с ОЭЗ и ЗТР.

Вопросы развития моногородов также находятся в зоне внимания российских исследователей: анализируются как критерии и показатели классификации городов [5], методы государственной поддержки [6], так и проблемы по отдельным направлениям развития монопрофильных муниципальных образований [7], предлагаются перспективные направления развития [8].

ТОСЭР, создаваемые в моногородах, по ряду признаков отличаются от дальневосточных аналогов (таблица 1).

Таблица 1

## Основные различия условий функционирования двух видов ТОСЭР

Условия функционирования	ДФО	Моногорода
Срок	70 лет	10 лет
Территория	Выделяется отдельная территория: может быть в пределах одного или нескольких муниципальных образований одного региона	В границах муниципального образования
Управляющая компания	Создается	Не создается
Таможенные пошлины	Свободная таможенная зона	Обычный режим
Финансирование строительства объектов инфраструктуры за счет бюджетных средств	Предусмотрено	Не предусмотрено

Резиденты ТОСЭР моногородов «заходят», создают производства на территории со сложившейся инфраструктурой, городской экосистемой. Управляющей компанией ТОСЭР моногородов являются действующие региональные и местные органы власти. Именно на муниципальном уровне начинается согласование инвестиционных проектов, в дальнейшем потенциальные инвесторы совместно с представителями муниципалитета выходят с подготовленными документами на региональный уровень. Актуальность работы с потенциальными инвесторами, желание наладить работу влекут изменения в структуре местной администрации. Так, в Исполнительном комитете г. Набережные Челны создано новое подразделение – отдел по развитию территории опережающего социально-экономического развития. [9]

Особенности создания ТОСЭР в монопрофильных муниципальных образованиях, на наш взгляд, требуют отдельного изучения условий успешной реализации данного проекта.

В течение 9 месяцев 2016 года в 9 монопрофильных муниципальных образованиях созданы ТОСЭР (таблица 2). Первоначально статус ТОСЭР могли получить только те, которые входят в список 100 моногородов с наиболее сложным социально-экономическим положением. [10] Согласно N 252-ФЗ от 3.07.2016 г. ТОСЭР могут быть образованы и в других монопрофильных муниципальных образованиях.

Таблица 2

Информация о созданных ТОСЭР в монопрофильных муниципальных образованиях

	ТОСЭР	Дата создания/№ постановления	Месторасположение	Территория, км <sup>2</sup>	Моноспециализация территории
1	2	3	4	5	6
1	Набережные Челны	26.02.2016г./133	Северо-восточная часть Республики Татарстан, на левом берегу р. Кама	171	Машиностроение, ПАО «КАМАЗ»
2	Гуково	26.02.2016г./134	Запад Ростовской области, примыкает к российско-украинской границе – до ближайшего населенного пункта Украины, пос. Червонопартизанск, менее 10 км	34	Шахтёрские и углеобогатительные предприятия
3	Усолье-Сибирское	26.02.2016г./135	Иркутская область, северо-запад от г. Иркутск, на левом берегу р. Ангара, 151 км от монгольской границы	74	ООО «Сользавод» и предприятия химического производства
4	Юрга	07.07.2016г./641	Северо-западная часть Кемеровской области, на левом берегу р. Томь	45	Машиностроение, ООО «Юрмаш»
5	Краснокаменск	16.07.2016г./675	Юго-восточная часть Забайкальского края, 80 км до границы с КНР, 110 км до г. Маньчжурия - основного северного сухопутного порта КНР	428	Добыча урана, ПАО «Приаргунское производственное горно-химическое объединение»

Продолжение табл. 2

1	2	3	4	5	6
6	Надвоицы	19.09.2016г./940	Сегежский район, в центральной части Республики Карелия	106	Производство первичного алюминия, алюминиевых сплавов филиал «Надвоицкий алюминиевый завод» ПАО «Сибирско-Уральская алюминиевая компания»
7	Анжеро-Судженск	19.09.2016г./941	Кемеровская область, север от г. Кемерово	119	Добыча и переработка угля, производство машин и оборудования для добычи угля, Угольная компания «Заречная», ООО «Обогащительная фабрика «Анжерская», АО «Анжерское ПТУ», АО «Анжеромаш»
8	Красноуральск	19.09.2016г./942	Свердловская область, в излучине реки Турья	719	Производство алюминия, филиал АО «РУСАЛ» Богословский алюминиевый завод
9	Тольятти	28.09.2016г./974	Самарская область, входит в Самарско-Тольяттинскую агломерацию	284	Машиностроение, ПАО «АВТОВАЗ»

По состоянию на 20.10.2016 года в реестр резидентов ТОСЭР моногородов включены 5 предприятий в г. Набережные Челны, два в г. Гукovo, по одному в Усолье-Сибирское и Юрга [11].

Сложности с привлечением инвесторов определили проработку федеральными министерствами вопроса возможного снижения количественных критериев в отношении резидентов территорий опережающего социально-экономического развития в моногородах. [12]

В постановлениях федерального правительства о создании ТОСЭР определены виды экономической деятельности (ВЭД) компаний-резидентов, требования к объему инвестиций и количеству создаваемых рабочих мест (таблица 3).

Таблица 3

Требования к инвестиционным проектам потенциальных резидентов ТОСЭР

№	Территория опережающего социально-экономического развития	Кол-во ВЭД, разрешенных для резидентов	Требования к минимальному объему инвестиций, млн. руб.		Требования к минимальному количеству создаваемых рабочих мест	
			всего	в первый год реализации проекта	всего	в первый год реализации проекта
1	Набережные Челны	24	50,0	5,0	30	20
2	Гуково	17	-	5,0	-	20
3	Усолье-Сибирское	21	-	5,0	-	20
4	Юрга	27	-	5,0	-	20
5	Краснокамск	24	5,0 или 30,0 в зависимости от ВЭД	5,0	-	20
6	Надвоицы	5	-	5,0	-	20
7	Анжеро-Судженск	21	-	5,0	-	20
8	Красно-турьинск	37	-	5,0	-	20
9	Тольятти	33	20,0	5,0	-	20

С целью привлечения инвестиций и диверсификации экономики моногорода резидентам ТОСЭР представляются серьезные налоговые преференции по уровню страховых взносов в государственные внебюджетные фонды, по налогам на прибыль, имуществу организации, земельному налогу.

Предлагаем рассмотреть достаточно ли этих преференций со стороны государства, существующих ресурсов ТОСЭР для достижения поставленных целей.

Достаточно очевидными выглядят следующие признаки потенциала той или иной территории к развитию:

1. Близость к уникальным ресурсам. Большинство ТОСЭР, создаваемые в моногородах, располагают такими ресурсами. Чаще всего сложности возникают с тем, что необходимо внедрять новейшие технологии в добыче,

обработке ископаемых ресурсов, создавать обрабатывающие производства с высокой долей добавленной стоимости. В действующих 9 постановлениях о создании ТОСЭР в моногородах данный аспект не рассматривается, прописаны лишь виды экономической деятельности. Анализ видов предполагаемой производимой продукции предприятий, получивших статус резидентов, и предприятий, чьи заявки находятся на рассмотрении, показывает, что пока предлагаются для реализации инвестиционные проекты по производству традиционной продукции. Прорыва без производства продукции четвертой промышленной революции трудно представить в существующих условиях развития человечества. На наш взгляд, необходимо расширить перечень налоговых льгот для резидентов ТОСЭР, предлагающих открытие производств, соответствующих технологиям будущего, индустрии 4.0.

2. Тенденция укрупнения городов. Агломерации достигают конкурентоспособности именно за счет качественного человеческого капитала. Переток молодежи, активного населения связан с фундаментальными причинами – эта тенденция не только российского масштаба, но и мирового. Так устроен мир – молодые, активные едут жить в крупные города.

Анализ изменения численности населения в российских городах подтверждает данную тенденцию. За последние 14 лет увеличилось количество мегаполисов и крупнейших городов, количество крупных, средних и малых городов снизилось. При общем увеличении численности городского населения на 2964 человек (на 3,1%) численность населения, проживающих в городах до 500 тыс. человек снизилась на 3145 тыс. чел. (таблица 4). При этом наибольший приток городского населения отмечается в мегаполисах – на 20,4% или на 5581 тыс. чел.

Среди образованных ТОСЭР – два крупнейших города, 5 малых городов и городское поселение с численностью населения 7,9 тыс. человек (таблица 5). При этом в 8 моногородах (кроме г. Набережные Челны) численность населения в последние годы снижалась. В процентном отношении больше всех потеряли жителей п.г.т. Надвоицы (снижение на 6,4%), г. Краснокаменск (снижение на 5,9%).

Таблица 4

 Изменение структуры городского населения Российской Федерации  
 (без учета 17 городов Крыма с целью корректного сравнения), на 1 января [13]

Группировка городских населенных пунктов	Число городских населенных пунктов, ед.		Число жителей в них, тыс. человек		Изменение численности населения, %		Структура городского населения по видам городов, % к итогу			Среднее число жителей в городах каждой группы, тыс. человек				
	2002г.	2010г.	2016г.	2002г.	2010г.	2016г.	2002г.	2010г.	2016г.	2002г.	2010г.	2016г.		
Всего городов	1098	1100	1078	95916	97527	98880	101,7	103,1	100,0	100,0	87,4	88,7	91,7	
из них с числом жителей:														
до 50 тыс. чел. (малый город)	768	781	766	16623	16445	15600	98,9	93,8	17,3	16,9	15,8	21,6	21,1	20,4
от 50 до 100 тыс. чел. (средний город)	163	155	151	11083	10854	10516	97,9	94,9	11,6	11,1	10,6	68,0	70,0	69,6
от 100 до 250 тыс. чел. (средний город)	92	91	86	13817	14105	13242	102,1	95,8	14,4	14,5	13,4	150,2	155,0	154,0
от 250 до 500 тыс. чел. (крупный город)	42	36	39	14574	12146	13594	83,3	93,3	15,2	12,5	13,7	347,0	337,4	348,6
от 500 до 1000 тыс. чел. (крупнейший город)	20	25	21	12403	15755	12931	127,0	104,3	12,9	16,2	13,1	620,2	630,2	615,8
1000 тыс. чел. и более (мегаполис)	13	12	15	27416	28222	32997	102,9	120,4	28,6	28,9	33,4	2108,9	2351,8	2199,8



Таблица 5

Изменение численности населения ТОСЭР, созданных на базе монопрофильных муниципальных образований за 2011-2015 гг. [14]

№	ТОСЭР	Численность населения, человек		Изменение численности	
		На 1.01.2011г.	На 1.01.2016г.	чел.	%
1	Набережные Челны	513773	526750	12977	102,5
2	Гуково	67103	65336	-1767	97,4
3	Усолье-Сибирское	83086	78569	-4517	94,6
4	Юрга	81454	81396	-58	99,9
5	Краснокаменск	56594	53242	-3352	94,1
6	Надвоицы	8403	7864	-539	93,6
7	Анжеро-Судженск	82342	78769	-3573	95,7
8	Краснотурьинск	65076	63181	-1895	97,1
9	Тольятти	719484	712619	-6865	99,0

3. Факторы культурного порядка. Одними из наиболее развитых территорий в мире являются территории, насыщенные университетами и прочими учреждениями культуры и науки. Развивающийся город – это город, в котором есть критический уровень интеллектуальных ресурсов, способных создавать инновации в любых сферах. Главная цель создаваемых ТОСЭР в моногородах – это диверсификация экономики через создание благоприятного инвестиционного климата для бизнеса путем предоставления налоговых льгот. В тоже время в условиях инновационной экономики основной драйвер – создание условий для притока инноваторов (творческих, активных, амбициозных людей с предпринимательским духом). Центром притяжения и «выращивания» таких людских ресурсов, как правило, является университеты, научные лаборатории. Среди образованных ТОСЭР только в Тольятти и в Набережных Челнах действуют университеты, и ни на одной территории нет научных школ, научных лабораторий, генерирующих прорывные технологии.

4. Качественная среда обитания. В моногородах, где созданы ТОСЭР (Юрга, Краснокаменск, Тольятти) или в близлежащих к моногороду (Набережные Челны) муниципальных образованиях наблюдается сложная экологическая обстановка из-за наличия объектов с высоким уровнем воздействия на окружающую среду.

Одним из тормозов для привлечения инвесторов-резидентов ТОСЭР является отсутствие качественной коммунальной и транспортной инфраструктуры на территориях моногородов. Так, неразвитость инженерной инфраструктуры для подключения новых объектов и реконструкции существующих, наличие большого количества маломощных устаревших котельных с большим износом основных фондов и низким КПД, наносящих значительный вред экологии города, может быть тормозом для привлечения резидентов ТОСЭР «Анжеро-Судженск». Высокий износ городской коммунальной инфраструктуры отмечается в ТОСЭР «Краснокаменск», «Надвоицы».

При этом важно отметить очень низкую бюджетную обеспеченность муниципалитетов. В 2015 году объем доходной части бюджета на 1 жителя составил от 3,1 тыс. рублей в г. Надвоицы и до 43,7 тыс. руб. в г. Анжеро-Судженск. При этом и на уровне регионов остается порядка только 7% собираемых налогов. Как предложение – возможно назрела необходимость пересмотреть систему формирования бюджетов на уровне муниципалитетов и регионов с целью предоставления им большего объема средств для решения стратегических задач развития.

5. Доступ к дешевой и надежной транспортной, логистической и коммуникационной инфраструктуре. Так как морской транспорт является самым дешевым способом перевозки товаров в мировой торговле, основные центры развития почти во всех странах приходятся на прибрежные территории (Нью-Йорк, Лос-Анджелес, Сан-Франциско, Лондон, Шанхай и т.д.). Ни одна из созданных ТОСЭР не обладает данным преимуществом.

6. Близость к рынкам сбыта. Само по себе наличие рядом с территорий крупных рынков сбыта стимулирует их развитие. География образованных ТОСЭР обширна – от границы с Украиной (г. Гуково) до границы с КНР (г. Краснокаменск), Монголией (г. Усолье-Сибирское). Часть ТОСЭР находятся недалеко от крупных городов или входят в крупные агломерации (г. Набережные Челны, г. Тольятти).

Проведенный анализ показывает, что ТОСЭР в моногородах не хватает ресурсов и условий не только для опережающего развития, но и для решения текущих вопросов жизнедеятельности, что обусловлено и тем, что это муниципальные образования, находящиеся в сложной социально-экономической ситуации.

Федеральный центр ставит задачу региональным и муниципальным органам власти: за счет диверсификации превратить данные территории за 10 лет в центры опережающего развития регионов. Эта сложная задача требует поменять основные подходы к формированию ТОСЭР в моногороде, начиная с заявленной цели: важно не только провести диверсификацию экономики города, но провести её на качественно другой основе – через создание территории благоприятной для жизнедеятельности инноваторов.

### Благодарность

Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ. Проект «Стратегия формирования и функционирования территорий опережающего развития на основе реализации территориальной промышленной политики» № 16-02-00073.

### Список использованных источников

1. Бакланов П.Я. Территории опережающего развития: понятия, структура, подходы к выделению. // Региональные исследования. — 2014. — №3 (45). — С. 12-19.
2. Тихонович Э. А., Жемерикина Е. Б. Направления эволюции территорий с особым статусом в современных условиях хозяйствования // Сб.: Экономическая наука сегодня: теория и практика Сборник материалов III Международной научно-практической конференции. — 2015. — С. 189-192.
3. Обухова Н.А., Попова Л.И. Предпосылки и направления развития территории опережающего социально-экономического развития на площадке Ванино-Советская Гавань // Сб: Современные проблемы экономического развития предприятий, отраслей, комплексов, территорий Материалы международной научно-практической конференции. Под ред. И.В. Брянцевой, Л.А. Бияк, И.В. Калашниковой. — 2015. — С. 432-435.
4. Кашина Н. В. Территории опережающего развития: новый инструмент привлечения инвестиций на Дальний восток России. // Экономика региона. — 2016. — Т. 12, вып. 2. — С. 569-585.
5. Неганова О.А. Моногорода в региональной экономике РФ: понятие моногорода, градообразующее предприятие, классификация моногородов // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. — 2015. — № 25. — С. 115-119.
6. Устинов А.Ю. Анализ модели государственной поддержки развития моногородов в России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. — 2013. — № 38. — С. 53-64.
7. Некрасова Е.В. Оптимизация внутренней миграции как механизм решения проблем моногородов Свердловской области. // Экономика региона. — 2012. — № 2 (30). — С. 315-320.
8. Циовкина О.Ю. Межотраслевые комплексы как механизм выхода из экономического кризиса промышленности моногородов. // Экономика региона. — 2009. — № 3. — С. 206-208.

9. Решение Городского Совета от 8.07.2016 № 9/11 «О внесении изменений в структуру Исполнительного комитета муниципального образования город Набережные Челны, утвержденную Решением Городского Совета от 19.11.2014 № 34/7» [Электронный ресурс] // Исполнительный комитет г. Наб. Челны [Официальный сайт]. 2012-2016. URL: [file:///C:/Users/Gulia/Downloads/Reshenie\\_ot\\_08072016\\_9\\_11\\_O\\_vnesenii\\_izmeneniy\\_v\\_strukturu\\_Ispolnitelnogo\\_komiteta\\_MO\\_gNaberezhnye\\_Chelny\\_utv\\_RGS\\_ot\\_19112014\\_34\\_7.pdf](file:///C:/Users/Gulia/Downloads/Reshenie_ot_08072016_9_11_O_vnesenii_izmeneniy_v_strukturu_Ispolnitelnogo_komiteta_MO_gNaberezhnye_Chelny_utv_RGS_ot_19112014_34_7.pdf) (дата обращения 20.10.2016 г.)
10. Распоряжение от 29.07.2014 г. N 1398-р «О перечне монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов)» (с изменениями на 13 мая 2016 года). [Электронный ресурс] // Кодекс.ру. Электронный фонд нормативной и научно-технической документации. АО «Кодекс», 2016. URL: <http://docs.cntd.ru/document/420210942> (дата обращения 20.10.2016 г.)
11. Реестр резидентов территорий опережающего социально-экономического развития, создаваемых на территориях монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов) [Электронный ресурс] // Министерство экономического развития РФ [Официальный сайт]. URL: <http://economy.gov.ru/mines/activity/sections/econreg/monitoringmonocity/2016160505> (дата обращения 20 октября 2016 г.)
12. Поручения Минэкономразвития по итогам заседания президиума Совета при Президенте России по стратегическому развитию и приоритетным проектам [Электронный ресурс] // Правительство Российской Федерации [Официальный сайт]. URL: [http://government.ru/dep\\_news/24827/](http://government.ru/dep_news/24827/) (дата обращения 16.10.2016 г.)
13. Статистический бюллетень «Численность населения Российской Федерации по муниципальным образованиям на 1.01. 2016 г.». [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики [Официальный сайт]. 1999-2016. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/afc8ea004d56a39ab251f2bafcf3abf3ce](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/afc8ea004d56a39ab251f2bafcf3abf3ce) (дата обращения 16.08.2016 г.)
14. База данных показателей муниципальных образований [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики [Официальный сайт]. 1999-2016. URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/bd\\_munst/munst.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/bd_munst/munst.htm) (дата обращения 08.10.2016).

**Gulia Galiullina,**

candidate of Economic Sciences,  
Associate professor of the Economic theory and economic policy department,  
Naberezhnochelninsky Institute (branch) Kazan Federal University  
e-mail: gulia-fag@yandex.ru  
Naberezhnye Chelny, Russia

**Boris Kuznetsov,**

doctor of Technical Sciences,  
professor of the production management department,  
Naberezhnochelninsky Institute (branch) Kazan Federal University  
e-mail: borcus@mail.ru, Naberezhnye Chelny, Russia

**Maxim Sharamko,**

candidate of Economic Sciences,  
Associate professor of the business economics department,  
Naberezhnochelninsky Institute (branch) Kazan Federal University  
e-mail: mac-sim@bk.ru  
Naberezhnye Chelny, Russia

**TNE PROJECT OF TNE TERRITORY  
OF TNE ADVANCING SOCIAL AND ECONOMIC  
DEVELOPMENT IN MONO INDUSTRY CITY:  
TNE NECESSARY REALIZATION CONDITIONS**

*Abstract:*

In the first nine months of 2016 in the 9 single-industry municipalities territory of advancing social and economic development (TOSER) were created. The terms of TOSER creating in the single-industry cities significantly differ in comparison with other existing areas with a special mode of operation, and therefore require a separate study. The analysis of the situation in TOSER demonstrated that they lack the resources and the conditions not only for the advanced development, but for the sustaining the current order due to a difficult social and economic situation.

Federal Center sets the task for the regional and municipal authorities to turn these territories in 10 years into the advanced development centers in the regions by means of industrial diversity improvement. This daunting task will require to change the main approaches to the TOSER formation in single-industry cities. The stated objective is first to be changed: it is important not only to diversify the city's economy, but to get it to a qualitatively different basis with the help of innovators friendly territory creation.

*Keywords:*

The territory of advancing social and economic development, one-industry

УДК 332.02

**Курушина Елена Викторовна,**

кандидат экономических наук, доцент,  
кафедра экономики и организации производства, доцент,  
ФГБОУ ВО «Тюменский индустриальный университет»  
e-mail: kurushina.tsogu@yandex.ru  
г. Тюмень, Россия

## **ЧЕЛОВЕКООРИЕНТИРОВАННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ТЕРРИТОРИЙ НА РЕГИОНАЛЬНОМ И МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЯХ**

### *Аннотация:*

В статье автором предложена концепция управления территориями на основе человекоориентированной парадигмы. Анализируются опыт Тюменской области и достоинства действующей системы с позиций авторской концепции, связанные с ориентацией на показатели качества жизни, балансом интересов населения и органов власти в комплексной оценке их деятельности. Обосновываются рекомендации по развитию системы человекоориентированного управления.

### *Ключевые слова:*

Человекоориентированная парадигма, акторы трансформаций, субъект РФ, муниципальные образования.

**Введение.** Повышение эффективности управления социально-экономическим развитием территорий составляет первостепенную задачу для государственных органов власти, особенно, в посткризисный период. С принятием Указов Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 г. N 607 "Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов" и от 21 августа 2012 г. N 1199 "Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации" использование в практике управления субъектами Российской Федерации и муниципальными образованиями показателей качества жизни получило мощный импульс.

**Предпосылки.** Формирование концепции качества жизни явилось результатом эволюции концепций развития экономики и общества в аксиологическом аспекте. Переломным моментом являются 90-е годы двадцатого века, когда концепция экономического развития была расширена и декларирована Всемирным банком как концепция человеческого развития. Далее, в конце 90-х годов она эволюционировала в триединую концепцию устойчи-

вого роста. После кризиса 2008-2009 годов, характеризующегося обострением социальных противоречий в обществе, в стратегии ЕС-2020 (умного, устойчивого и *инклюзивного роста*) в качестве целевой функции было провозглашено развитие, обеспечивающее снижение бедности, занятость и доступность социальных благ [1]. В концепции долгосрочного развития России (Стратегия-2020), отражающей переход на инновационный *социально-ориентированный* тип экономического развития, в числе приоритетных целевых ориентиров были названы высокие стандарты благосостояния человека, социальное благополучие и согласие [2].

**Источники данных.** В Концепции социально-экономического развития Тюменской области до 2020 года и на перспективу до 2030 года в число приоритетов входит повышение уровня и качества жизни населения наряду с обеспечением динамичного и устойчивого экономического развития области, а также повышением эффективности государственного управления [3]. На социально-ориентированные государственные программы, реализуемые на территории и за счет средств Тюменской области [4], в 2015 году было израсходовано более 2/3 консолидированного бюджета, включая Программы:

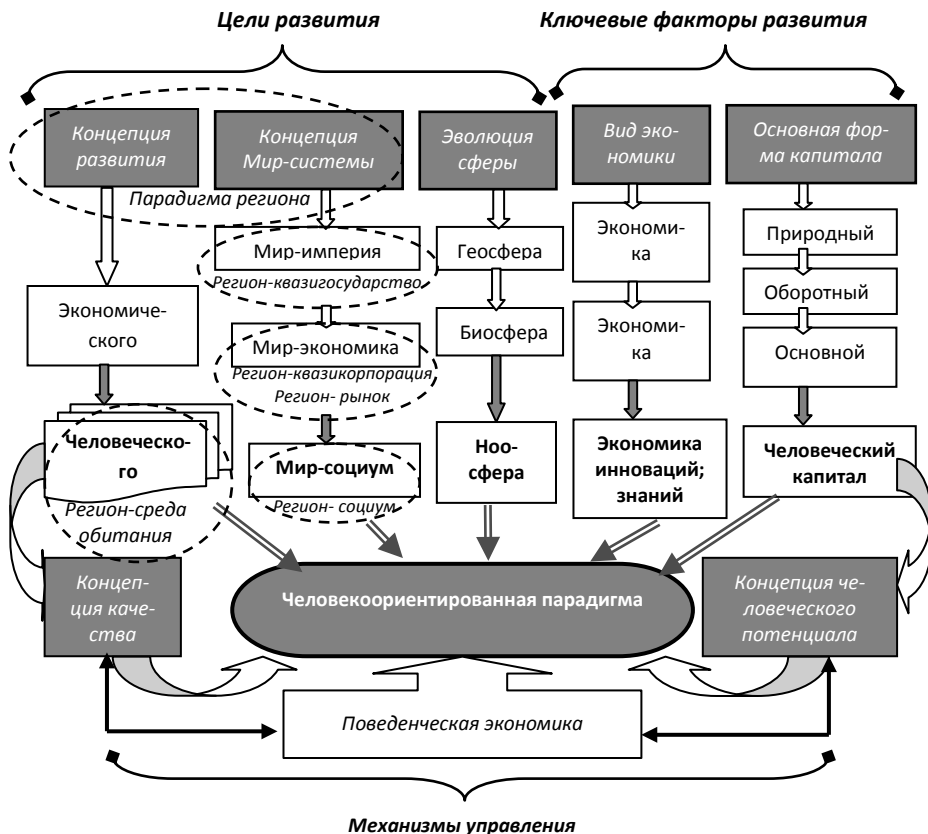
- Основные направления образования и науки (18%);
- Основные направления развития здравоохранения (12,9%);
- Развитие транспортной инфраструктуры (11,7%);
- Основные направления развития отрасли «Социальная политика» (9%);
- Развитие жилищного строительства (6,7%);
- Основные направления развития жилищно-коммунального хозяйства (2,3%);
- Основные направления развития культуры (2,3%).

По социально-экономическим показателям Тюменская область позиционируется как регион с высоким уровнем развития, что позволяет ей входить в двадцатку регионов-лидеров по результатам Комплексной оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и удерживать седьмую позицию в рейтингах 2014-го и 2015-го годов. В рейтинге регионов инвестиционной среды, составляемом при оценке эффективности деятельности высших должностных лиц субъектов РФ, область заняла в 2014 году первое место благодаря высокому уровню социально-экономического развития.

**Цели и методология исследования.** Целью проводимого исследования является разработка рекомендаций по повышению эффективности управления территориальным развитием на региональном и муниципальном уровнях с применением человекоориентированного подхода. Для этого на основе использования аналитического, логического и исторического методов исследования необходимо: 1) обосновать теоретико-методологический

базис человекоориентированной парадигмы; 2) определить влияние изучаемого подхода на основные элементы управления; 3) изучить возможности его применения для совершенствования действующей системы управления территориальным развитием.

**Результаты.** Управление на основе человекоориентированной парадигмы сформировалось как результат эволюции общенаучного и экономического знания (рис. 1).



Составлено автором

Рис. 1. Управление региональным развитием на основе человекоориентированной парадигмы как результата эволюции общенаучного и экономического знания



Концепции качества жизни и человеческого потенциала составляют теоретико-методологический базис современных исследований социально-экономического развития регионов России [5]. В практике хозяйствования на федеральном, региональном и муниципальном уровнях человекоориентированное управление проявляется не только в формировании **целевых показателей**, направленных на *повышение качества жизни*, но и **механизмов их достижения**.

Механизмы управления в человекоориентированной парадигме формируются с учетом мотивов экономического поведения **акторов трансформаций**, обуславливающих развитие региональной системы. Действующая в настоящее время система управления социально-экономическим развитием предусматривает в качестве **инициаторов трансформаций**, в первую очередь, *руководителей федеральных органов исполнительной власти и глав субъектов Российской Федерации* [6]. *Органы исполнительной власти на региональном и муниципальном уровнях* выступают в качестве **акторов, создающих условия трансформаций**. Их мотивация осуществляется в соответствии с Правилами предоставления субъектам РФ грантов в форме межбюджетных трансфертов [7] и грантов муниципальным образованиям за счет бюджетных ассигнований из бюджета субъекта РФ [8] в целях содействия достижения и поощрения достижения наилучших значений показателей по итогам оценки эффективности деятельности этих органов. Целевыми группами **акторов, осуществляющих трансформации**, предусмотренных рассматриваемой системой управления развитием, являются категории населения, жизненный ареал которых или зона стратегического хозяйствования связаны с социально-экономическим развитием территории региона, включая:

- 1) *предпринимателей* в сфере малого и среднего бизнеса;
- 2) *инвесторов*, в том числе иностранных;
- 3) *топ-менеджеров корпораций* высокотехнологичных отраслей;
- 4) *население*, выступающее участниками репродуктивных процессов региона;
- 5) *мигрантов*, включая переселенцев на территории муниципальных образований;
- 6) *руководителей и работников учреждений*, обеспечивающих качество жизни населения;
- 7) Другие категории населения.

В действующей системе человекоориентированное управление реализуется через институты, предусмотренные в документах [2-4] и [6-8]. Выявленные автором основные достоинства и недостатки приведены в табл. 1.

Таблица 1

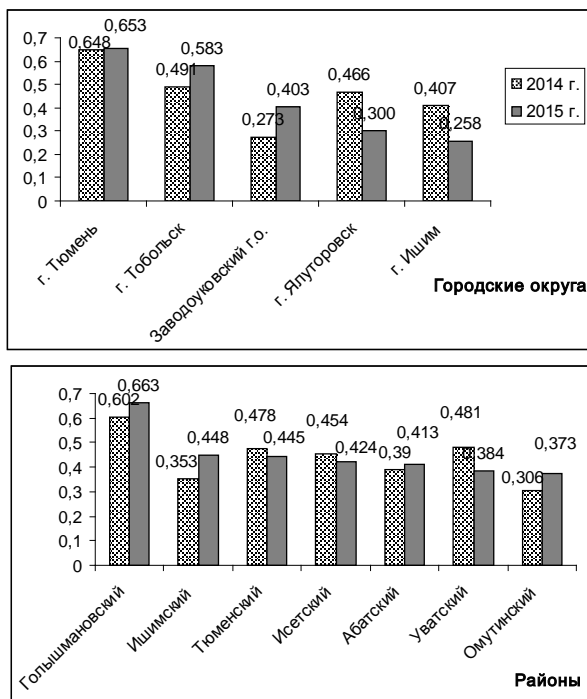
Достоинства и недостатки действующей системы управления социально-экономическим развитием субъектов РФ и муниципальных образований на основе человекоориентированной парадигмы

Достоинства	Недостатки
1. Ориентация на показатели качества жизни	1. Не выделены в отдельные группы <i>результатирующие</i> показатели развития территориальных систем (по инвестиционной, финансовой, демографической и другим подсистемам), и условия, их обеспечивающие ( <i>факторные признаки</i> ), что требует соответствующей дифференциации их значимости
2. Реализуются единые по уровням управления методологические принципы	
3. Предусмотрены уровни стратегического [2-4] и оперативного [5-7] управления	
4. Задействованы функции планирования (целевые показатели, ФЦП), организации (определены ответственные), мотивации (целевое финансирование, гранты, рейтинги) и контроля (мониторинг в информационной системе «Управление»)	
5. Показатели ранжированы по уровням управления в соответствии с полномочиями	2. Система не предполагает корректировку показателей в зависимости от стадии экономического цикла
6. Учтены основные группы акторов трансформаций	
7. При определении комплексной оценки эффективности учтены явления конвергенции развития, через темпы роста и уровень (объем) показателей.	3. По муниципальным образованиям учитывается номинальная, а не реальная заработная плата
8. В комплексной оценке отражен баланс интересов органов власти и населения (через социологические опросы).	4. Социологические опросы отражают то, что люди думают, но не всегда то, как поступают
9. Гетерогенность регионального пространства учтена через установление индивидуальных показателей для субъектов РФ	5. Не предусмотрена гибкость системы относительно характеристик акторов трансформаций (ценностей, рациональности поведения), обусловленных гетерогенностью пространства

Источник: составлено автором

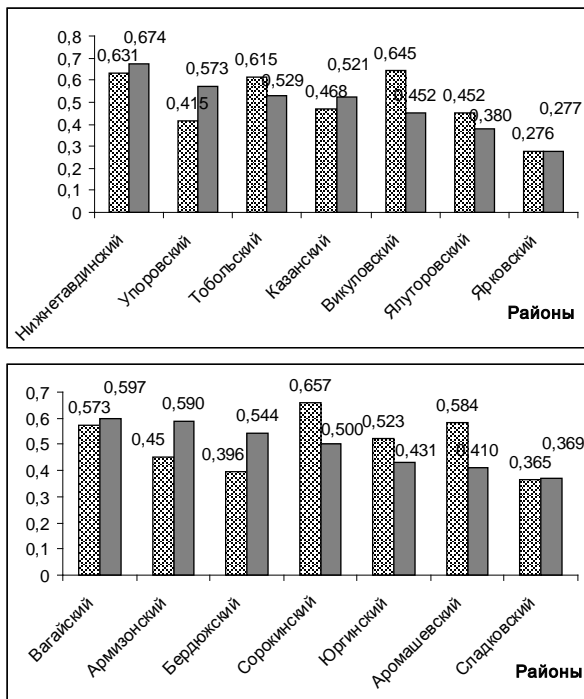
Следует отметить, что Постановлением губернатора «О порядке выделения грантов муниципальным образованиям Тюменской области» [9] пре-

дусмотрена, во-первых, дифференциация муниципальных образований по четырем группам, что позволяет учесть гетерогенность территорий по инфраструктурному развитию (транспортная и энергетическая мощность, оснащенность водопроводными, канализационными и отопительными сетями). Во-вторых, в методике распределения средств бюджета субъекта РФ, определяющим является показатель численности населения, который, в определенной мере, является результатом развития демографической подсистемы, отражающим репродуктивные (рождаемость, смертность) и метаболические (миграция) функциональные процессы. В результате, из 26-ти муниципальных образований Тюменской области претендентами на грантовую поддержку выступают один городской округ и три муниципальных района, занимающих лидирующие позиции в группе (рис. 2).



а) Сводный индекс по городским округам    б) Сводный индекс по 1 группе муниципальных районов

Рис. 2. Динамика сводного индекса комплексной оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов Тюменской области за 2014-2015 годы



в) Сводный индекс по 2 группе муниципальных районов  
Составлено автором по [10, 11]

г) Сводный индекс по 3 группе муниципальных районов

Рис. 2. Продолжение

Опыт Тюменской области по группировке муниципальных образований с целью корректной оценки эффективности деятельности заслуживает внимания, поскольку гетерогенность пространства весьма значительна, даже в пределах одного субъекта РФ. Вместе с тем, при использовании данных мониторинга для оценки человекоориентированного развития территорий целесообразно проводить их кластеризацию по характеристикам привлекательности относительно каждой группы акторов трансформаций (инвесторов, мигрантов, предпринимателей и других категорий населения). Так, исследования автора по человекоориентированному развитию регионального пространства России [12] позволили выявить значительные различия в разрезе компонент ценностно-ориентированного развития – экономической, социоприродной и инклюзивной.

**Выводы.** В соответствии с теорией ограниченной рациональности Г. Саймона [13], подтверждаемой результатами экономических исследований, проводимых Д. Канеманом [14] и В. Смитом [15] в области экономического поведения, реальные люди (в отличие от модели экономического человека) могут вести себя иррационально. Исследования автора по рациональности поведения мигрантов [16] позволили получить оценки в разрезе региональных кластеров от крайне иррационального (-59% от максимально возможного) до крайне рационального (более 65 %). Эти результаты также подтверждают влияние психологических характеристик на принятие решений акторами трансформаций.

Предложения автора по совершенствованию управления региональным развитием заключаются в необходимости формирования механизмов на основе использования положений поведенческой экономики как составляющей человекоориентированного управления, что предполагает:

- 1) выявление наиболее значимых групп акторов трансформаций для развития территорий;
- 2) определение характеристик территорий, соответствующих системе их ценностей;
- 3) оценку рациональности поведения акторов трансформаций.

Реализация предложенных рекомендаций, по мнению автора, позволит значительно повысить эффективность используемых институтов регионального развития.

### Список использованных источников

1. Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. URL: [www.youth-partnership-eu.coe.int/youth-partnership/documents/ЕКСУР/Youth\\_Policy/docs/ Employment/ Policy/ COMPLETE-EN-BAR ROSO---007---Europe-2020---EN-version.pdf](http://www.youth-partnership-eu.coe.int/youth-partnership/documents/ЕКСУР/Youth_Policy/docs/ Employment/ Policy/ COMPLETE-EN-BAR ROSO---007---Europe-2020---EN-version.pdf) (дата обращения 10.05.2016).
2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года URL: <http://government.ru/info/6217/> (дата обращения 13.09.2016).
3. Концепция социально-экономического развития Тюменской области до 2020 года и на перспективу до 2030 года. URL: [https://admtyumen.ru/files/upload/OIV/D\\_Economy/](https://admtyumen.ru/files/upload/OIV/D_Economy/) (дата обращения 10.05.2016).
4. Государственные программы Тюменской области. URL: [http://admtyumen.ru/ogv\\_ru/finance/programs.htm](http://admtyumen.ru/ogv_ru/finance/programs.htm) (дата обращения 12.04.2016).
5. Социально-экономический потенциал как основа поступательного развития постперестроечной России / Рос. Акад. Наук, Урал. отд-ние [и

- др.]; Под ред. В.А. Черешнева, А.И. Татаркина. – Москва: Экономика, 2015. – 1039 с.
6. Распоряжение Правительства РФ от 10 апреля 2014 г. № 570-р «О перечнях показателей для оценки эффективности деятельности руководителей федеральных органов исполнительной власти и высших должностных лиц (руководителей высших исполнительных органов государственной власти) субъектов РФ по созданию благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности (до 2018 года) и методиках определения целевых значений показателей оценки эффективности их деятельности». URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70534064/> (дата обращения 13.09.2016).
  7. Постановление Правительства РФ от 3 ноября 2012 г. N 1142 "О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 21 августа 2012 г. N 1199 "Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями) URL: <http://base.garant.ru/70254132/> (дата обращения 13.09.2016).
  8. Постановление Правительства РФ от 17 декабря 2012 г. N 1317 "О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 г. N 607 "Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов" и подпункта "и" пункта 2 Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. N 601 "Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления" (с изменениями и дополнениями). URL: <http://base.garant.ru/70286210/#text> (дата обращения 13.09.2016).
  9. Постановление от 10 февраля 2014 г. № 17 «О порядке выделения грантов муниципальным образованиям Тюменской области» (с изменениями 31.08.2016). URL: <http://docs.cntd.ru/document/460275365> (дата обращения 13.09.2016).
  10. Сводный доклад о результатах мониторинга эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов Тюменской области за 2015 год. URL: [http://admtyumen.ru/files/upload/OIV/D\\_Economy/Сводный доклад за 2015 год.pdf](http://admtyumen.ru/files/upload/OIV/D_Economy/Сводный доклад за 2015 год.pdf) (дата обращения 15.09.2016).
  11. Сводный доклад о результатах мониторинга эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов Тюменской области за 2014 год. URL: [http://admtyumen.ru/files/upload/OIV/D\\_Economy/Сводный доклад за 2015 год.pdf](http://admtyumen.ru/files/upload/OIV/D_Economy/Сводный доклад за 2015 год.pdf) (дата обращения 15.09.2016).

12. Курушина, Е.В. Типологизация российских регионов по компонентам ценностно-ориентированного развития / Е.В. Курушина, И.В. Дружинина // Экономика и предпринимательство, 2016 – № 1-2 (66-2) – с. 895-899.
13. Simon H. A Behavioral Model of Rational Choice. Quarterly Journal of Economics, 1955, vol. 69, p. 99-118.
14. Tversky A., Kahneman D. Judgment of and by representativeness. In: D. Kahneman, P. Slovic, A. Tversky (eds.). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. New York: Cambridge university press, 1982.
15. Smith V. Microeconomic Theory as Experimental Science. American Economic Review, 1982, vol. 72, p. 923-955.
16. Курушина, Е.В. Региональные кластеры привлекательности территорий по факторам материального и ментального пространства / Е.В. Курушина, И.В. Дружинина // Экономика и предпринимательство, 2016 – № 2-2 (67-2) – с. 440-445.

**Elena Kurushina,**

candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
chair of Economics and Organization of Production, Federal State Budget  
Institution of Higher  
Tyumen Industrial University  
e-mail: kurushina.tsogu@yandex.ru  
Tyumen, Russia

**HUMAN-ORIENTED MANAGEMENT SYSTEM DEVELOPMENT OF AREAS AT THE REGIONAL AND MUNICIPAL LEVELS**

*Abstract:*

In this paper, the author suggests the concept of territory management on the basis of human-oriented paradigm. Experience of the Tyumen Region and advantages of the acting system, associated with the orientation to the life quality indicators, balance of interests of population and authority bodies in the complex assessment of their activities, are analysed from the standpoint of the author's concept. Recommendations regarding improvement of the system of human-oriented management are substantiated.

*Keywords:*

Human-oriented paradigm, transformation actors, subject of the Russian Federation, municipalities.

УДК 65.01:354

**Петрова Ирина Вениаминовна,**

кандидат экономических наук,  
главный специалист,  
Комитет экономического развития и инвестиционной деятельности  
Ленинградской области  
e-mail: iv\_petrova@lenreg.ru  
г. Санкт-Петербург, Россия

**Пинчук Вячеслав Олегович,**

начальник отдела стратегического планирования,  
Комитет экономического развития и инвестиционной деятельности  
Ленинградской области  
e-mail: vo\_pinchuk@lenreg.ru  
г. Санкт-Петербург, Россия

**К ОТДЕЛЬНЫМ ВОПРОСАМ ОРГАНИЗАЦИИ  
СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИМ  
ПЛАНИРОВАНИЕМ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ**

*Аннотация:*

Необходимость исполнения Федерального закона о стратегическом планировании в Российской Федерации на местах выявила определенную неготовность и проблемы в системе регионального государственного управления. В статье рассматривается внедрение проектных методов управления с точки зрения заполнения пробелов федерального и регионального законодательства, решения практических задач формирования новых подходов к организации территориального социально-экономического развития. Описан опыт организации проектного офиса в Комитете экономического развития и инвестиционной деятельности Ленинградской области и промежуточные результаты его работы.

*Ключевые слова:*

Стратегическое планирование, государственное управление, орган исполнительной власти, проектное управление.

Федеральный закон о стратегическом планировании в Российской Федерации действует уже второй год, и к настоящему времени в регионах в том или ином качестве сформированы подходы к его реализации [1]. Но, несмотря на то, что традиции отечественного стратегического планирования на региональном уровне имеют более чем десятилетнюю историю, до сих пор не сформированы единые подходы к организации системы управления



стратегическим планированием, прежде всего в органах исполнительной власти субъектах Российской Федерации.

Одним из факторов результативности стратегического планирования является создание управленческой команды, которая работает над стратегическими проектами. Среди текущих проблем органов исполнительной власти имеется проблема консервации функционально-ориентированной кадровой структуры управления в то время как актуальные вопросы социально-экономического развития территорий требуют задаче- или проектно-ориентированной структуры. При первом варианте структуры управления решение стратегических задач замыкается на исполнителе, находящемся на конкретном уровне управления. Он передает результаты своей работы на следующий уровень, где они могут быть потеряны среди других аналогичных результатов, поступающих для решения других задач. Ситуация усугубляется тем, что как правило, один руководитель структурного подразделения регионального органа исполнительной власти занимается решением многих задач смежного и несмежного характера, это в значительной степени «размывает» степень концентрации на решении конкретных задач при существующей особенности того, что функциональный характер деятельности органа исполнительной власти предполагает в большей степени решение тактических, а не стратегических задач [2].

Существующее законодательство Российской Федерации, регулирующее деятельность органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, не предусматривает стратегический характер работы. Если провести анализ вопросов регионального значения, можно увидеть, что большинство из них является текущими или постоянными, при этом, не всегда являясь проблемно ориентированными. Основной объем нормативной базы в сферах организации деятельности органов исполнительной власти был создан в 2000-х годах и сейчас не может отвечать задачам стратегического планирования социально-экономического развития территорий. Деятельность органов исполнительной власти формально не рассматривается с позиций классического менеджмента, хотя по факту является таковой. Достаточно популярный и в целом понимаемый в настоящее время термин «государственное управление» не нашел четкого закрепления в соответствующем федеральном законодательстве. В этой связи особенность Федерального закона о стратегическом планировании в Российской Федерации заключается в том, что он находится в стороне от стандартной нормативно-правовой системы регионального государственного управления. Поэтому наряду с благоприятными ожиданиями представителей органов исполнительной власти, экспертного и научного сообщества, которыми сопровождалось обсуждение и утверждение закона, по итогам возникли определенные опасения в части его реализуемости на местах. И они связаны во многом с тем, что детально сформулированных нормативно определенных инструментов его реализа-

ции по отраслевым направлениям, за исключением организации функционирования системы общественных финансов и бюджетного процесса, на федеральном (рамочном) уровне, нет. Поэтому органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации оказались не вполне готовыми к началу его системной реализации. Вместе с тем, определенные формальные и неформальные успехи отдельных региональных команд позволяют говорить о том, что практические и нормативные области, стыкующие сферы как федерального, так и регионального законодательства, могут быть созданы и при этом отличаться необходимой и достаточной эффективностью, в самих региональных органах исполнительной власти.

В органах исполнительной власти стратегическое планирование, пришедшее из корпоративного управления, в реалиях Российской Федерации традиционно находит первоначальное место внедрения в экономическом блоке. Комитет экономического развития и инвестиционной деятельности Ленинградской области в 2016 году начал реализацию программы по трансформации государственного управления на основе проектного подхода. Проектный подход достижения целей Стратегии социально-экономического развития Ленинградской области до 2030 года был выбран, потому что отвечает следующим требованиям реализации основного регионального стратегического документа в современных условиях:

1. «Доводит» текущий уровень управления до стратегического.
2. Разделяет уровень контроля за стратегическими вопросами и текущими задачами.
3. Обеспечивает встраивание в государственные программы Ленинградской области проектов текущего и стратегического характера.
4. Элементы процессного подхода внутри позволяют обеспечивать необходимый и достаточный уровень межведомственных коммуникаций и идентификацию центров ответственности.
5. Функционально ориентированный характер деятельности в целом и каждого сотрудника в частности заменяется результативно ориентированным.

Основными направлениями реализации программы на первом этапе являются внедрение проектного управления во всех органах исполнительной власти Ленинградской области, построение системы управления по стратегическим приоритетным инициативам (6), модернизация программного планирования и управления бюджетными инвестициями, новые подходы к формированию управленческой команды. Успешная реализация первого этапа будет продолжена в следующем: анализ возможностей аутсорсинга социальных функций региональных органов исполнительной власти, широкое применение принципов корпоративного управления в подведомственных организациях с целью. Повышения эффективности их деятельности, максимизация оцифрования данных и управленческих процессов в региональных органах исполнительной власти.

Оба этапа планируется осуществить за три года, по прошествии которых ставится цель функционирования гибкой системы государственного управления в Ленинградской области, сочетающей в себе лучшие практики корпоративного управления, возможные к применению в государственном, и формирование новой среды и культуры кадрового обеспечения.

Особое внимание в программе будет уделено мотивационной составляющей работы участников проектных команд. Существующая рамочные условия деятельности государственного служащего имеют в большей степени демотивирующие предпосылки его служебной деятельности: система штрафных санкций, ограничения и запреты, коррупциогенная составляющая отдельных областей деятельности. Работа в проектной команде [3], построенная на принципах разделения ответственного, прямого поощрения инициативности и самомотивированности сотрудников на достижение результата позволит привлечь в органы исполнительной власти профессионалов, способных разрабатывать и решать многофункциональные задачи, к которым, например, относится развитие государственно-частного партнерства, одной из главных проблем полноценного развития которого в регионах является отсутствие конструктивного диалога на организационном, техническом, нормативном и финансовом уровнях.

Для целей успешной реализации Федерального закона о стратегическом планировании в Российской Федерации в регионах России представляется целесообразной рассмотреть, систематизация, учет и обобщение регионального опыта в виде рамочных нормативных правовых актов на федеральном уровне с максимальной определенностью в принципах реформирования существующей модели функционирования исполнительной власти.

### Список использованных источников

1. О стратегическом планировании в Российской Федерации [федер. закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ] [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс»: Законодательство: Версия Проф.
2. Опыт города Шарлотт. «Дорожная карта» преобразования и повышения эффективности системы городского управления / Д. Марсталл, Д. Боргсдорф, Э. Блайденберг и др. [Сост. и пер. с англ. О. Савельева]. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2010.- 304 с.
3. Государственное проектное управление в Великобритании: Отчёт ИРА 2016 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.pmservices.ru/project-management-news/gosudarstvennoe-proektnoe-upravlenie-v-velikobritanii-otchyot-ipa-2016/>, дата обращения 17.10.2016.

**Irina Petrova,**

candidate of Economic Sciences,

chief specialist,

The Committee for economic development and investment activity  
of Leningrad region

e-mail: iv\_petrova@lenreg.ru

Saint-Petersburg, Russia

**Vyacheslav Pinchuk,**

head of strategic planning department,

The Committee for economic development and investment activity  
of Leningrad region e-mail: vo\_pinchuk@lenreg.ru

Saint-Petersburg, Russia

**ON THE CERTAIN MATTERS OF MANAGEMENT  
STRATEGIC PLANNING AT THE REGIONAL LEVEL**

*Abstract:*

The necessity of execution of the Federal law on strategic planning in the Russian Federation revealed a certain reluctance and problems in the system of regional state administration. The article discusses the implementation of project management methods from the point of view of filling the gaps of Federal and regional legislation, in solving practical problems of formation of new approaches to the organization of the territorial socio-economic development. Describes the experience of the project office of the Committee for economic development and investment activity of Leningrad region and the intermediate results of his work.

*Keywords:*

Strategic planning, public administration, Executive project management.

УДК 338.2

**Сиротин Дмитрий Владимирович,**

младший научный сотрудник,  
Институт экономики УрО РАН,  
e-mail: sirotdind.umk@mail.ru  
г. Екатеринбург, Россия

## **МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ МЕТАЛЛОПРОДУКЦИИ СТРОИТЕЛЬНОГО СОРТАМЕНТА\***

### *Аннотация:*

На основе модели оценки интеграции внутреннего потребительского рынка, предложенной К.П. Глушенко, проведён анализ межрегиональной интеграции комплекса отраслевых рынков на примере субрынков металлопродукции различного качества, ориентированной на строительный сектор. Построена авторегрессионная модель, с помощью которой оценена скорость сходимости уровней цен в регионах между собой и к среднероссийскому уровню.

### *Ключевые слова:*

Интеграция рынков, авторегрессионная модель, закон единой цены, межрегиональные связи, качественная металлопродукция.

### **1. Введение**

Сегодняшняя проблема России заключается в неизбежности ее новой индустриализации, предполагающей обновление технологического, социально-экономического базиса экономики и изменение способов управления хозяйственным комплексом страны [1, 2]. При этом большое значение отводится задачам удовлетворения потребностей новых высокотехнологичных отраслей промышленности и обеспечении нужд традиционных обрабатывающих видов деятельности. В этих условиях металлургии отводится роль несущей отрасли. По итогам 2014 года доля металлургии в промышленном производстве РФ составила почти 13%<sup>2</sup>. Технологическое развитие металлургии определяется в значительной мере ростом доли высокотехнологичной металлопродукции, волатильность которой зависит от развития секторов её потребления.

---

\* Статья подготовлена в рамках Проекта фундаментальных научных исследований Уральского отделения РАН 2015-2017 гг. "Прогнозная оценка приоритетных направлений модернизации уральского старопромышленного региона для расширения импортозамещения" №15-14-7-2

<sup>2</sup> По данным Росстат

Помимо высокотехнологичных отраслей, востребованностью в металлопродукции высоких переделов также отличаются отрасли, где потребность в качественных конструкционных материалах связана с обеспечением, производством и обслуживанием объектов специального назначения, с высокими требованиями к точности и наличию специальных свойств. Одной из таких отраслей является строительство. Как отметил президент РФ Владимир Путин – «У строительной отрасли есть все возможности, чтобы стать одним из ключевых драйверов роста российской экономики, и для этого важно в полной мере реализовать ее огромный, колоссальный потенциал»<sup>3</sup>. По оценке Минпромторга РФ, в 2015 году внутреннее потребление проката чёрных металлов составило 36,4 млн тонн, более 50% из которых приходится на строительный сектор, являющийся, на сегодняшний день, основным потребителем металлопроката. Основной сортамент потребляемой в данном секторе экономики металлопродукции включает листовую, сортовой и фасонный горячекатаный прокат, холоднокатаные листы, арматуру различного класса, а также электросварные и бесшовные трубы. Учитывая особенности развития отечественной металлургии за последние годы (переориентация металлургических производств преимущественно на внутренний рынок, развитие мини-металлургии, стимулирование производства продукции высоких стадий передела и др.), прослеживаемые в металлургии и смежных с ней отраслях интеграционные процессы заслуживают особого внимания.

Развитие интеграционных процессов создаёт положительные эффекты для участвующих сторон [3]. Относительно проблемы развития экономической системы развивающихся стран особенно актуальны вопросы интеграции отраслевых рынков на межрегиональном уровне, в частности рынков производственных отраслей. Усиление межрегиональных связей способствует развитию отраслей, улучшению инвестиционного климата на внутренних рынках, снижению транзакционных издержек. С позиции торговых отношений, интеграционные процессы **создают** связи, обеспечивающие стабильное функционирование межрегиональных отраслевых рынков, притоки капитала, удовлетворение рыночного спроса. Важное место вопрос межрегиональной интеграции занимает в развитии производственных и обрабатывающих отраслей, как правило, взаимодействующих друг с другом напрямую [4].

Перечисленные тенденции обосновывают актуальность проведения исследования, с целью оценки уровня интегрированности межрегионального рынка качественной и рядовой металлопродукции строительного сортамента. Критерием оценки интегрированности рынка металлургической продукции выступает выполнение закона единой цены, предполагающего установление единой цены за идентичный товар на территории различных сегмен-

---

<sup>3</sup> Из интернет-источника: <http://ria.ru/economy/20160517/1435033090.html#ixzz4HTuNw51V>  
Дата обращения: 17.05.2016

тов пространственно-разделённого рынка при отсутствии препятствий передвижения товара между ними [5]. На территории различных регионов цена на одну и ту же продукцию может отличаться по разным причинам, однако, в силу действия закона единой цены, межрегиональные ценовые отклонения в течение времени будут сокращаться. Таким образом, осуществление арбитража, то есть заключение сделок купли-продажи между регионами, будет стабильным до тех пор, пока уровни цен между регионами не сравняются.

В качестве основных положений методического аппарата исследования использованы материалы цикла работ К.П. Глущенко, посвящённых анализу интегрированности российского внутреннего рынка. Поскольку абсолютные уровни цен для базового года по регионам РФ определить проблематично, в расчётах проведён анализ расхождений не между уровнями цен, а между изменениями уровней. Такой подход вполне корректен и находит применение в ряде работ [5, 6, 7].

Для выражения закона единой цены в исследовании введены переменные:

$r, s$  – индексы регионов;

$t$  – время ( $t = 0, \dots, T$ );

$p_{rt}, p_{st}$  – цена 1 тонны анализируемого вида металлопродукции в соответствующем регионе;

$$P_{rt} = \ln p_{rt}$$

$P_{rst} = P_{rt} - P_{st} = \ln(p_{rt}/p_{st})$  – процентный (разрыв между ценами) дифференциал цен.

Тогда, в соответствии с законом единой цены:

$$P_{rst} = 0.$$

Присутствие случайных возмущений  $v_{rst}$  отражается изменением соотношения цен:

$$P_{rst} = v_{rst}.$$

Применительно к исследованию под арбитражем понимается разница в результате покупки металлопродукции в  $s$  и его перепродажи в  $r$  ( $P_{rt} - P_{st}$ ). На издержки арбитра большое влияние оказывает отдалённость исследуемых сегментов рынка друг от друга. Тем не менее, арбитраж будет выгодным до тех пор, пока присутствует прибыль, т. е. пока выигрыш арбитража превышает сопровождающие сделку затраты:

$$P_{rt} > P_{st}(1 + C_{rs}),$$

где  $C_{rs}$  – удельные издержки арбитража, выраженные в процентах к цене товара. Тогда закон единой цены в слабой форме выглядит следующим образом:

при

При этом равновесие определяется не точкой  $P_{rst} = 0$ , а задаётся интервалом  $P_{rst}$  принадлежит  $[-c_{rs}, c_{rs}]$ . Закон единой цены выполняется, если цены

на продукцию возвращаются к пространственному равновесию, то есть наблюдается стационарность динамики ценовых разрывов. Таким образом, временной ряд стационарен при  $|p_{rs}| < 1$ .  $P_{rst}$  должна стремиться вернуться к 0, в этом случае закон единой цены выполняется, а рынки обращения анализируемых видов металлопродукции в регионах  $r$  и  $s$  интегрированы между собой. При  $|p_{rs}| = 1$  ряд не стационарен, цены будут уходить дальше друг от друга. Согласно принятому методическому подходу, интегрированными являются рынки только тех округов, значения уровней цен металлопродукции для которых стационарны, либо подвержены эквивалентным скачкообразным изменениям, то есть должны изменяться однонаправленно и соразмерно [8].

В исследованиях особенностей пространственного поведения уровней цен зарекомендовали себя труды таких учёных как В. Коэн, П. Де Маззи, Б. Гарднер, К. Брукс, Д. Берковиц, Д.Н. ДеЙонг, А.А. Цыплаков, К.П. Глущенко. В развитие методического аппарата, построенного на основе закона единой цены, большой вклад внесли Н. Кругман, М. Обстфельд, М.А. Тейлор. Проблемам построения авторегрессионных моделей в отечественной литературе посвящены труды Ю.П. Лукашина, А.И. Новикова, Г.Г. Конторовича, В.П. Носко, Пауло М.М. Родрагеа.

Исходя из имеющейся статистической базы, из числа видов качественной металлопродукции к анализу принята арматура периодического профиля класса АIII. Для оценки уровня интегрированности межрегионального рынка металлопродукции рядового сортамента рассмотрен прокат сортовой и фасонный, включая горячекатаный, горячедеформированный, экструдированный и кованный прокат из нелегированной стали. В качестве исходных данных рассмотрены месячные индексы потребительских цен анализируемых товарных групп, выраженные в долях единиц к предыдущему месяцу. Анализируемый период составил 12 лет и 3 месяца (с I квартала 2005 г. по II квартал 2016 г.), таким образом, длина каждого ряда (за исключением Северо-Кавказского федерального округа) состоит из 147 наблюдений ( $T=147$ ). Поскольку с 2010 г. Северо-Кавказский федеральный округ (СКФО) был выделен из состава Южного федерального округа (ЮФО), динамические ряды ЮФО до и после 2010 г. были соединены, а ряд по СКФО составил 75 наблюдений. Число пространственных наблюдений соответствует количеству федеральных округов до присоединения республики Крым.

В расчётах использованы уровни потребительских цен анализируемых видов продукции по каждому из федеральных округов по отношению: 1) к РФ в целом; 2) ко второму федеральному округу в структуре сформированных пар. При этом, первый тип относительных уровней цен позволяет определить степень интегрированности рассматриваемого федерального округа с остальной частью страны. Второй тип анализа отражает интегрированность федеральных округов между собой (всего 28 пар округов).



Графическое отображение используемых статистических данных для оценки изменения индекса потребительских цен на анализируемые виды металлопродукции (рис. 1) подтверждает стационарность динамических рядов исходных данных.

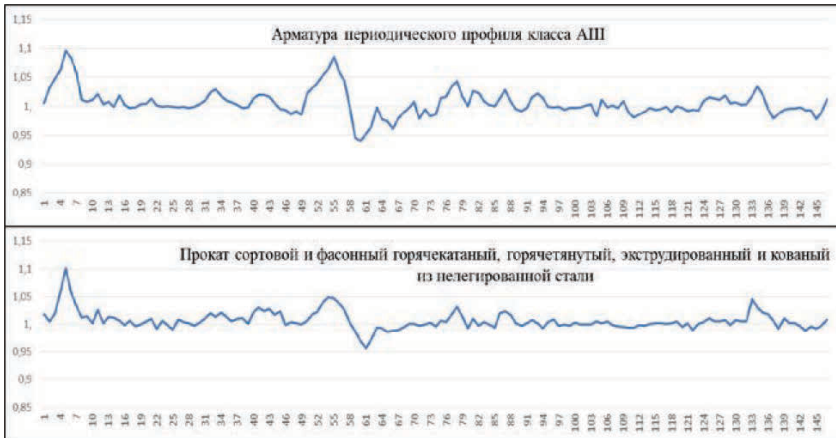


Рис. 1. Индекс потребительских цен отдельных видов металлопродукции в целом по России, в долгах единиц к предыдущему месяцу

Стоит отметить относительную схожесть распределения рядов динамики приведённых на рисунке товарных групп. Подобная тенденция естественна для продукции, обрабатываемой на общем потребительском рынке.

Далее, для проверки действия закона единой цены, на основе авторегрессионной модели первого порядка AR-1 построена модель временных рядов, информационную базу которой составили индексы потребительских цен металлопродукции в регионах РФ по 1-му лагу ( $t-1$ ). Начальный период для каждого ряда принят равным 1. При расчёте значений коэффициентов уравнения авторегрессии в качестве зависимой переменной принят временной ряд, отражающий разрыв между ценами пространственных сегментов рынка металлопродукции, в качестве независимой – ряд, сдвинутый на лаг назад. Модель авторегрессии первого порядка (AR-1) имеет линейный вид [9, 10]:

где  $a_0$ ,  $a_1$  – параметры модели (коэффициенты авторегрессии);  
 $e$  – «белый шум».

Результаты анализа интеграции рынка качественной и рядовой металлопродукции строительного сортамента по каждому из федеральных округов с общероссийским уровнем представлены в таблице 1. Проверка значимости оценок осуществлена тестом Филлипса-Перрона (р-статистика), отсе-

кающим наблюдения, превосходящие десятипроцентный уровень. Выделенные в таблицах 2 и 3 значения показателя p-value подтверждают, что процесс описывается авторегрессионной моделью. Показатель  $\lambda$ , характеризующийся значением переменной «a1», отражает стандартное отклонение оценок. Время полураспада ценового разрыва  $\theta_{rs}$  определено по формуле:

$$\theta_{rs} = \frac{\ln 0,5}{\ln|1 + \lambda_{rs}|}$$

Данный показатель отражает время, за которое величина отклонения в ценах между регионами r и s уменьшится вдвое.

Таблица 1

Сходимость региональных уровней цен к среднероссийскому уровню

Федеральные округа*	2. Рынок качественной арматурной продукции			3. Рынок сортового и фасонного проката из нелегированной стали		
	Параметры модели			Параметры модели		
	p-value	$\lambda_{rs}(a1)$	$\theta_{rs}$	p-value	$\lambda_{rs}(a1)$	$\theta_{rs}$
ЦФО-РФ	<b>0,03063</b>	<b>0,17884</b>	<b>4,2</b>	<b>0,00002</b>	<b>0,34273</b>	<b>2,4</b>
СЗФО-РФ	0,39325	0,07099	10,1	0,71622	0,03034	23,2
ЮФО-РФ	<b>0,00000</b>	<b>0,41318</b>	<b>2,0</b>	0,05006	0,16075	4,7
СКФО-РФ	0,59020	0,06349	11,3	<b>0,00011</b>	<b>0,43271</b>	<b>1,9</b>
ПФО-РФ	<b>0,01484</b>	<b>0,20119</b>	<b>3,8</b>	<b>0,02146</b>	<b>0,18998</b>	<b>4,0</b>
УрФО-РФ	<b>0,00091</b>	<b>0,27127</b>	<b>2,9</b>	<b>0,00944</b>	<b>0,21376</b>	<b>3,6</b>
СФО-РФ	0,30519	0,08537	8,5	0,17938	0,11171	6,5
ДФО-РФ	<b>0,00000</b>	<b>0,59240</b>	<b>1,5</b>	<b>0,00006</b>	<b>0,32564</b>	<b>2,5</b>

\*Условные обозначения: ЦФО – Центральный федеральный округ; СЗФО – Северо-Западный федеральный округ; ЮФО – Южный федеральный округ; СКФО – Северо-Кавказский федеральный округ; ПФО – Приволжский федеральный округ; УрФО – Уральский федеральный округ; СФО – Сибирский федеральный округ; ДФО – Дальневосточный федеральный округ.

По данным приведённой таблицы, 21 из 30 оценок можно считать значимой (выделены жирным курсивом), а соответствующие им федеральные округа интегрированными в различной степени с рынком РФ в целом. Время конвергентности уровней цен (статистически значимых оценок) данных округов со среднероссийским уровнем составляет от полутора до четырёх с половиной месяцев. Причём скорость сходимости цен к среднероссийскому уровню, в среднем по регионам, на анализируемых рынках (1, 2 и 3) убывает адекватно степени качества продукции, т.е. чем больше стадий передела прошёл (и, соответственно, дороже обошёлся) приобретаемый продукт, тем больше времени требуется для возвращения его адекватной цене на рынке. Так, время схождения цен качественной и рядовой металлопродукции, в среднем по регионам, к среднероссийскому уровню составило 2,9 и 2,7 месяцев соответственно. При этом в силу превышения порога значимости статистики, оценку интеграции в общероссийский рынок качественной арматурной металлопродукции Северо-Западного, Северо-Кавказского и Сибирского федеральных округов можно считать незначимой. На рынке металлопродукции рядового сортамента превышение порога значимости зафиксировано в Южном, Сибирском и Северо-Западном федеральных округах. Причиной не стационарности временного ряда по СКФО могла послужить возможная статистическая погрешность, вызванная отделением данного региона из состава Южного федерального округа, а также организационные и институционально-правовые преобразования. Функционирующие в Северо-западном и Сибирском федеральных округах строительные организации также наталкиваются на преграды, (значительно повышающие издержки арбитража) связанные с обеспечением их производственной деятельности основными видами металлопродукции.

Более детальный анализ пространственной интегрированности рынка металлопродукции качественного и рядового сортамента проведён при сравнении конвергентности уровней цен между федеральными округами. По результатам расчётов составлены матрицы интегрированности регионов на анализируемых рынках (рис. 2).

Проверку на стационарность отклонений уровней цен из 28 пар федеральных округов на первом рынке не прошли 13, а на втором – 12 пар. Таким образом, интегрированность пространственных сегментов внутреннего рынка стальной продукции для нужд строительного сектора оценивается в пределах от 54% до 57%. При этом скорость сходимости цен между регионами колеблется в пределах, заданных их схождением со среднероссийским уровнем. Для остальных пар федеральных округов условие действия закона единой цены не выполняется, в связи с чем отсутствует стабильность осуществления арбитража, а период выравнивания уровней цен между отдельными регионами достигает 27 месяцев.

рынок качественной арматурной продукции									рынок сортового и фасонного проката из нелегированной стали								
r <sub>1s</sub>	ЦФО	СЗФО	ЮФО	СКФО	ПФО	УрФО	СФО	ДФО	r <sub>1s</sub>	ЦФО	СЗФО	ЮФО	СКФО	ПФО	УрФО	СФО	ДФО
ЦФО		-	+	-	+	+	-	+	ЦФО		-	+	+	+	-	+	+
СЗФО	-		+	-	-	+	-	+	СЗФО	-		-	+	-	-	-	-
ЮФО	+	+		-	+	-	-	+	ЮФО	+	-		+	-	+	-	+
СКФО	-	-	-		-	-	-	-	СКФО	+	+	+		+	+	+	+
ПФО	+	-	+	-		+	+	+	ПФО	+	-	-	+		-	-	+
УрФО	+	+	-	-	+		+	+	УрФО	-	-	+	+	-		-	+
СФО	-	-	-	-	+	+		+	СФО	+	-	-	+	-	-		+
ДФО	+	+	+	-	+	+	+		ДФО	+	-	+	+	+	+	+	

Рис. 2. Матрицы интеграционных связей отраслевых рынков металлопродукции строительного сортамента между регионами РФ

Результаты исследования показали существенное различие в видах интеграционных взаимодействий между регионами на различных субрынках металлопродукции. Так, например, на рынке качественной арматурной продукции не наблюдается ни одного интегрированного с СКФО региона, в то время как на втором рынке охват пространственной интеграции Северо-Кавказского федерального округа можно назвать эталонным, с высокой скоростью сходимости цен (от 2 до 3 месяцев). Достаточно высокая разрозненность оценок ширины охвата интеграционных связей, относительно анализируемых субрынков, наблюдается также у СЗФО, сокращаясь по мере снижения качественной характеристики субрынка: 3 и 1 связь соответственно. На обоих субрынках в совокупности наиболее интегрированным в территориальном разрезе является ДФО, в то время как число интеграционных связей граничащего с ним СФО значительно ниже. Уровень пространственной интеграции ЦФО, ЮФО, ПФО и УрФО на анализируемых субрынках металлопродукции можно охарактеризовать как достаточно высокий, со средним значением скорости сходимости цен – 3 месяца.

Установлено, что на скорость схождения цен между регионами географическая отдалённость сегментов рынка значительного влияния не оказывает. В соответствие принятой мере пространственной интегрированности установлено, что российский потребительский рынок качественной и рядовой металлопродукции строительного сортамента можно охарактеризовать как слабоинтегрированный, что может быть связано не только с присутствием искусственных препятствий для товарообмена, но и наличием устоявшихся торговых связей между отдельными регионами.

Представляется, что решению данной проблемы может способствовать реализация промышленной политики, учитывающей принципы сетевого взаимодействия между экономическими агентами. Можно полагать, что реализация стратегии развития промышленности РФ на основе принципов новой индустриализации, должна учитывать особенности межрегиональной

интеграции отраслевых рынков, как один из параметров неопределённости внешней среды.

### Список использованных источников

1. Романова О.А. Стратегический вектор экономической динамики индустриального региона. // Экономика региона. – 2014. – №1. – С. 43-55.
2. Romanova O.A., Sirotnin D.V. New Technological Shape of Basic Branches of RF Industrial Regions // Economic and social changes: facts, trends, forecast. — 2015. — No. 5. — P. 27–43.
3. Ан. Е.А., Ан А.Е. Пространственная интеграция науки, образования и производства как фактор повышения конкурентоспособности региональных экономик // Вестник Алтайской науки. 2015. №3, 4. С. 88-95.
4. Гаджиев Ю.А. Зарубежные теории регионального экономического роста и развития // Экономика региона, 2009, № 2, С. 45-62.
5. Глушченко К.П. Закон единой цены в российском экономическом пространстве. // Прикладная эконометрика, № 1, 2010, С. 3-19.
6. Gluschenko K. Distribution dynamics of Russian regional prices / William Davidson Institute. - Ann Arbor : MI, 2013. - 24 p. - (William Davidson Inst. Working Paper No. 1061).
7. Gluschenko K. Russia's common market takes shape: price convergence and market integration among Russian regions // BOFIT Discussion Paper. 2006. – No. 7. - 31 p.
8. Goodwin, B.K. Cointegration Tests and Spatial Price Linkages in Regional Cattle Markets / B.K. Goodwin, T.C. Schroeder // Cointegration Tests and Spatial Price Linkages in Regional Cattle Markets // American Journal of Agricultural Economics. – 1991. – № 73. – Pp. 452-464.
9. Куприенко Н.В. Статистика. Анализ рядов динамики: учеб. пособие. СПб.: Изд-во Политехн. Ун-та, 2009. – 204 с.
10. Новиков А.И. Прогнозирование на основе авторегрессионных моделей. // Научно-теоретический журнал, 2011, №4, С. 112-119.

**Dmitry Sirotin,**

Junior Research Associate,  
Institute of Economics,  
Ural Branch of the Russian Academy of Sciences  
e-mail: sirotind.umk@mail.ru  
Ekaterinburg, Russia

## **THE INTEGRATION OF INTERREGIONAL BRANCH MARKETS OF CONSTRUCTION METAL PRODUCT**

*Abstract:*

Model-based evaluation of the integration of the domestic consumer market, the proposed KP Glushchenko, conducted an analysis of interregional integration of submarkets steel varying quality, focused on the construction sector as an example of branch markets. AR model is constructed by means of which the rate of convergence of prices for each federal district to the national average, as well as to other districts.

*Keywords:*

Market integration, auto-regressive model, law of one price, interregional relations, high-quality steel products.

УДК 332.02

**Трунова Ольга Дмитриевна,**

аспирант,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
e-mail: trunovaolgadmitrievna@gmail.com  
г. Екатеринбург, Россия

**Полбицын Сергей Николаевич,**

доктор экономических наук, доцент,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
e-mail: s.n.polbitsyn@urfu.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**РЕАЛИЗАЦИЯ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ  
В РОССИИ (ОПЫТ ПЕРМСКОГО КРАЯ)**

*Аннотация:*

Реализация инфраструктурных проектов является неотъемлемым элементом социально-экономического развития не только в рамках государства, но и отдельного региона. Тем не менее, в действительности практическое осуществление мероприятий по развитию инфраструктуры сопровождается рядом сложностей. В статье обосновывается важность реализации инфраструктурных проектов, рассматриваются ключевые аспекты, препятствующие осуществлению данной задачи для госсектора. В качестве решения предлагается использование механизма государственно-частного партнерства (ГЧП) как формы, способной открыть новые возможности для осуществления социально значимых проектов и преодолеть основные проблемы. На основе использования метода библиографического анализа в теоретической части рассмотрены концепции различных авторов, которые представляют понятие ГЧП с разнообразных точек зрения. В качестве практического примера по реализации инфраструктурных проектов на уровне субъекта проиллюстрирован опыт Пермского края. Несмотря на достаточно активное использование механизма ГЧП, в регионе наблюдается ряд существенных недоработок, в частности слабо развитая институциональная среда и в целом отсутствие единой модели управления ГЧП. Авторами представлены рекомендации для построения комплексной системы развития данного механизма в регионе.

***Ключевые слова:***

Инфраструктурный проект, инвестиции в инфраструктуру, региональное развитие, государственно-частное партнерство.

Направление инвестиций в инфраструктурные проекты является актуальной темой для обсуждения не только на внутригосударственном уровне, но и на мировом. Инфраструктурные инвестиции рассматриваются в качестве необходимого инструмента для достижения устойчивого экономического роста. По мнению ряда специалистов [1] направление средств именно в инфраструктуру является более эффективным по сравнению с инвестированием во многие другие сферы экономики. Это объясняется наличием прямых, и косвенных эффектов, через которые увеличение инфраструктурных инвестиций оказывает положительное воздействие на экономический рост. Так, за счет увеличения конкурентоспособности и минимизации издержек, развитие инфраструктуры способствует снижению стоимости факторов производства, а также влияет на производительность. В том числе, на уровень производительности труда, который в свою очередь находится в тесной взаимосвязи с качеством жизни населения: чем выше качество жизни, тем эффективнее развивается экономика и рост производительности труда.

В 2014 г. в России объем инвестиций в инфраструктуру составил в среднем 3,6-4,2% от ВВП, что близко к среднемировому значению [2]. Однако, в уже в 2015 г. из-за сокращения расходов бюджета данный показатель снизился на 10-15% от запланированного объема [3].

С точки зрения общемировой тенденции, фактически во всех странах наблюдается нехватка средств на полноценное развитие инфраструктуры. По разным оценкам, объем недофинансирования в различных государствах составляет 20-40% от потребностей [3]. Очевидно, что на уровне региона достаточно проблематично в полной мере удовлетворить все потребности населения, связанные с созданием необходимой инфраструктурой и сопутствующими услугами. При этом, безусловно, реализация инфраструктурных проектов является необходимым условием обеспечения устойчивого функционирования региона и входит в спектр ключевых задач для правительства того или иного субъекта.

Высокая значимость мероприятий в области развития инфраструктуры с учетом ограниченности бюджетных средств способствует тому, что приоритетным критерием становится эффективность решения такого рода задач. Поэтому возникает необходимость разработки и внедрения новых инструментов управления, а также использования вариативных подходов по мобилизации ранее незадействованных резервов. Таким образом, критерии практичности, гибкости и адаптивности решений, принимаемых правительством как на уровне государства, так и в отдельно взятом регионе, становятся особенно актуальными. Однако, названные качества в большей степени характерны для бизнес-структур, что позволяет им более оперативно приспосабливаться к изменяющимся внешним условиям с минимальными потерями. Один из методов реализации инфраструктурных проектов – механизм государственно-частного партнерства (ГЧП). Данный инструмент может



открыть принципиально новые перспективы в поиске подходов для удовлетворения потребностей населения в рамках реализации социально значимых проектов.

В рамках ГЧП возможна кооперация госсектора и бизнеса, где каждая из сторон задействует свои сильные стороны. Частный сектор способен эффективно вести хозяйственную деятельность, концентрируясь на решении конкретной задачи. Государство в свою очередь располагает значительными ресурсами, однако не может гарантировать максимальной «практичности» в их распределении и использовании.

### **Подходы к определению механизма ГЧП.**

В самом общем виде ГЧП представляет собой форму взаимодействия между государственными (муниципальными) органами и бизнесом, целью создания которой является совместное предоставление общественных благ.

Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) были определены ключевые характеристики ГЧП, с помощью которых можно разграничить данное понятие с другими типами взаимодействия государства и бизнеса. Так, в качестве соответствующих признаков Комитет по научной и технологической политике ОЭСР выделяет следующие [4]:

- а) участниками партнерства являются как государственные, так и частные организации;
- б) взаимоотношения сторон носят партнерский, равноправный характер;
- в) отношения сторон партнерства зафиксированы в официальных документах (контрактах, договорах и т. п.);
- г) партнеры имеют общие цели, для достижения которых они объединяют свои вклады;
- д) получение и использование совместных результатов основано на распределении между партнерами соответствующих расходов и рисков.

Отечественные специалисты О.Молчанова и А.Лившин дополнительно подчеркивают, что важной отличительной чертой государственно-частного партнерства является то, что в рамках соответствующей формы кооперации государство в лице своих уполномоченных органов не реализует властные отношения, а выступает в роли партнера при достижении совместных с представителями бизнеса общественно значимых целей. С учетом данного критерия институт государственного заказа не может быть отнесен к ГЧП, так как между государством и бизнесом при формировании и размещении государственного заказа складываются преимущественно отношения типа «заказчик — исполнитель» [5], а не сотрудничество на основе партнерства.

Акцент на построении именно партнерских отношениях между участниками также ставят специалисты Д.Виноградов и Е.Шадрин [6], добавляя,

к ключевым характеристикам ГЧП другие важные черты: взаимную заинтересованность обеих сторон в успешном осуществлении совместного проекта, готовность «идти на встречу» друг другу, используя свои сравнительные преимущества в реализации общего мероприятия.

Практически все специалисты, занимающиеся аналогичными исследованиями, в своих работах выделяют те особенности, которые являются на их взгляд наиболее важными и отличают ГЧП от других форм взаимодействия.

Эксперты изучают данный механизм с различных позиций и разнообразие подходов, вероятно, объясняется субъективностью в понимании, а также специфичностью самого термина как с теоретической, так и с практической точек зрения. Так, среди зарубежных специалистов, О.Петерсен[7] рассматривает ГЧП с точки зрения политических аспектов и госрегулирования, считая, что государственно-частное партнерство необходимо изучать в тесной взаимосвязи с особенностями национального режима страны.

Другие эксперты Э.Иосса и Д.Мартинорт[8] уделяют особое внимание изучению контрактных форм ГЧП и выбору наиболее оптимального варианта соглашения с учетом влияния институциональной среды, уровня информационной прозрачности, а также распределения стимулов и рисков для обеих сторон.

Некоторые отечественные специалисты также подчеркивают именно юридическую составляющую механизма ГЧП. Например, В.Г.Варнавский выделяет классификацию типов ГЧП с точки зрения различных контрактных форм и рассматривает государственно-частное партнерство как «юридически закрепленную форму взаимодействия между государством и частным сектором в отношении объектов государственной и муниципальной собственности, а также услуг, исполняемых и оказываемых государственными и муниципальными органами, учреждениями и предприятиями, в целях реализации общественно значимых проектов в широком спектре видов экономической деятельности»[9].

М.Р. Орлов подчеркивает политико-правовой дуализм понятия государственно-частного партнерства, считая, что ведущая роль в развитии ГЧП принадлежит государству, и задача по определению ключевых принципов государственно-частного партнерства находится именно в политической плоскости. При этом решение данной задачи имеет большое политическое, экономическое и даже психологическое значение[10].

П.А. Яковлев считает, что ГЧП следует рассматривать как альтернативу приватизации жизненно важных, имеющих стратегическое значение объектов государственной собственности, то есть, с точки зрения институционального и организационного альянса власти и бизнеса в целях реализации масштабных проектов[11].

Г.В. Горденко уделяет особое внимание институциональному обеспечению государственно-частного партнерства и в качестве теоретического

фундамента и инструментария для изучения проблем развития механизма ГЧП рассматривает так называемую новую институциональную экономическую теорию[12].

Также важную роль, принадлежащую институциональной среде, подчеркивают и другие специалисты во главе с Д.В.Виноградовым, считая данный фактор является ключевым при решении вопроса о разработке специального законодательства о государственно-частном партнерстве в различных государствах[13].

На уровне региона изучением механизма государственно-частного партнерства занимаются специалисты Ф.И.Мирзабалаева и З.А.Тунаева[14], рассматривая его в качестве драйвера экономического роста.

Таким образом, изучение ГЧП может осуществляться с самых разных позиций – начиная с рассмотрения его в рамках политической плоскости и заканчивая глубоким анализом институционального окружения. Разнообразие существующих подходов лишь подчеркивает многогранность понятия государственно-частного партнерства и его значительную актуальность на сегодняшний день.

#### **Региональный аспект: ГЧП в Пермском крае.**

Согласно результатам анализа, проведенного Центром развития государственно-частного партнерства совместно с Минэкономразвития, в рейтинге регионов по уровню развития ГЧП, который был составлен в 2015-2016 гг. Пермский край занял 26 место[15]. Исследование проводилось на основании методики, утвержденной Минэкономразвития, и включало оценку таких факторов, как инвестиционная привлекательность, нормативно-правовая база, институциональная среда, опыт региона по реализации проектов ГЧП.

Аналогичный рейтинг составлялся и годом ранее, однако в связи с тем, что методика расчета рейтинга по сравнению с предыдущим годом была значительно изменена, создатели не рекомендуют напрямую сравнивать текущие показатели с показателями предыдущего года. Для сравнения предлагается соотнести текущие результаты с выполнением поставленных в 2015 г. значениями КРІ. Для Пермского края установленное значение данного показателя составило 39,6%, а фактическое – 31,5%, что на 8,1% меньше планируемого результата[15]. Такая ситуация характерна для большинства российских регионов, так как, с выполнением КРІ успешно справились лишь четверть всех субъектов РФ.

При этом, примечательно, что по оценкам таких факторов, как опыт по осуществлению ГЧП-проектов, Пермский край занял 9 место, однако по уровню развития нормативно-правовой базы и институциональной среды – 57 и 52 места, соответственно. То есть, несмотря на относительно большую практику использования механизма государственно-частного партнерства в субъекте, созданные для этого условия на региональном уровне достаточно

слабые. Фактически подавляющая часть проектов на территории Пермского края осуществлены в рамках концессионных соглашений, которые регулируются федеральным законодательством [16]. Большинство из них в коммунальной сфере: проекты по модернизации здания котельной в том или ином муниципальном образовании – 16, остальные больше касаются реконструкции объектов газо-, водо-, тепло- и электроснабжения – 19 [17]. Один из наиболее крупных проектов – концессионное соглашение по реконструкции системы коммунальной инфраструктуры водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод г.Перми, срок реализации которого составляет 41 год общей суммой 3 572 659 тыс.руб. На сегодняшний день проект находится в стадии реализации.

В социальной сфере насчитывается 6 крупных инфраструктурных проектов на основе ГЧП, часть из которых уже находится на этапе эксплуатации. В частности, объекты дошкольного образования, в отношении которых в 2011 г. была заключена концессия сроком на 25 лет общей суммой 5 175 тыс. руб. В данный момент два из трех зданий, которые были полностью восстановлены инвестором, уже функционируют в качестве частных детских садов.

Согласно данным базы ГЧП-проектов в России, 3 проекта приходится на транспортную инфраструктуру. Один из них – по развитию аэропорта «Большое Савино» осуществляется на основе инвестиционного соглашения, которое было заключено в 2015 г. стоимостью 5 348 360 тыс. руб. Срок контракта составляет 2 года, в течение которых инвестор обязуется спроектировать и построить новое здания аэропорта. Стоит отметить, что история ГЧП-проекта с аэропортом сопровождалась спорами и судебными разбирательствами, как на стадии инициации, так и на этапе проведения конкурса.

Комплексная оценка развития ГЧП включает также критерий развитости нормативно-правовой базы на уровне региона. До принятия федерального закона о ГЧП [17], в некоторых субъектах были приняты свои региональные законы о ГЧП (Санкт-Петербург, Нижегородская, Кировская, Тульская области, республики Татарстан, Башкортостан, Дагестан и т.д.).

В Пермском крае длительное время региональный закон находился на стадии разработки. Как и во многих других регионах, власти Пермского края «оттягивали» процесс принятия закона о ГЧП, ожидая принятия нормативных актов на федеральном уровне, которые бы основательно и единообразно регулировали действие данного механизма в субъектах. Фактически, федеральный закон о ГЧП был опубликован в июле 2015 г., и вступил в силу с 1 января 2016 г. Тем не менее, в марте 2015 г. был принят закон об основах государственно-частного партнерства в Пермском крае[18], который фактически имел рамочный характер и достаточно низкий уровень практического значения, но в целом не противоречил федеральному законодательству.

С понятием нормативно-правовой базы тесно связан аспект институциональной среды. Региональный закон о ГЧП в Пермском крае был принят, однако подзаконных правовых актов и обеспечения необходимого институционального окружения для того, чтобы региональное законодательство полноценно функционировало, принято не было.

Результаты исследования по оценке институциональной среды[19] на территории соответствующего субъекта, которые были проведены после принятия регионального закона, показали, что, во-первых, краевое законодательство нуждается в актуализации и приведению в полное соответствие с федеральным законом, во-вторых, развитие механизма ГЧП в регионе необходимо систематизировать в соответствии с целями и ориентирами, заявленными в прогнозных документах, а также конкретизировать мероприятия по его развитию, в-третьих, на сегодняшний день существуют лишь отдельные элементы модели управления ГЧП в Пермском крае, которая еще не выстроена в полной мере.

Таким образом, ряд параметров: институциональное окружение и нормативно-правовая база на уровне субъекта требуют не только конкретизации, но и серьезной доработки в Пермском крае. На сегодняшний день, когда федеральный закон о ГЧП уже вступил в силу и необходимые подзаконные акты на уровне государства находятся в стадии активной разработки – можно говорить о том, что развитие соответствующего механизма в регионах России будет проходить более системно и единообразно. Однако следует понимать, что данный процесс потребует не только определенного количества времени, но и существенных ресурсов, в частности, со стороны региональных властей.

В рамках рассмотрения опыта Пермского края, стоит отметить, что грядущие перемены подразумевают полноценное участие краевого правительства в работе над тем, чтобы взаимодействие на основе государственно-частное партнерства стало действительно эффективным инструментом по реализации общественно важных проектов. Накопленный практический опыт, безусловно, является преимуществом, однако для дальнейшего развития его недостаточно, так как необходимо создание единой комплексной модели управления и поддержки ГЧП в регионе.

#### **Рекомендации для перспективного развития ГЧП в Пермском крае.**

Государственно-частное партнерство является тем инструментом, с помощью которого можно реализовать крупные социально значимые инфраструктурные проекты, т.е., фактически осуществить задачи, сложно выполнимые в условиях ограниченности бюджетных средств и наличия проблем, связанных с эффективностью в управлении. Однако это требует существенных ресурсов, как в масштабах страны, так и на уровне региона.

На территории Пермского края государственно-частное партнерство используется как механизм реализации инфраструктурных проектов, но далеко не в полную силу. На основании имеющегося опыта можно говорить о том, что ГЧП в данном регионе «работает», но лишь частично. Так, на сегодняшний день наблюдается ситуация, требующая серьезных действий со стороны краевых властей для того, чтобы создать эффективно функционирующую комплексную систему управления ГЧП, а не довольствоваться ее отдельными элементами. Для изменения текущей ситуации необходимы следующие действия:

- создание комплексной институциональной среды для развития ГЧП, т.ч. определение специального органа в системе краевого правительства, который бы стал ведущим подразделением в системе управления ГЧП-проектами в регионе, а также построение единой структуры ведомств и организаций, задействованных в данном процессе, со строгим определением функционала для каждой;
- конкретизация региональной нормативно-правовой базы и приведение ее в соответствие с федеральным законодательством;
- приведение к единству стратегии развития ГЧП в регионе, в частности, в содержании прогнозных документов, определяющих направления для развития Пермского края;
- организация полноценного участия краевого правительства, привлечение представителей бизнес-сообщества, населения и экспертов-консультантов в работе над созданием эффективной системы функционирования ГЧП в регионе;
- проведение исследований в разрезе сравнительного анализа с другими субъектами с целью получения более объективной оценки ситуации по развитию ГЧП в крае, а также заимствования элементов из лучших практик;
- укрепление связей с другими субъектами с целью сотрудничества и обмена опытом по созданию эффективной системы развития ГЧП внутри региона.

Таким образом, развитие системы управления ГЧП на территории субъекта должно осуществляться комплексно. При этом, стоит отметить необходимость в наличии высококвалифицированных кадров со стороны государственного сектора, так как компетентность специалистов, непосредственно участвующих в процессе управления ГЧП-проектом является неотъемлемым элементом эффективного функционирования всей системы. В результате осуществление всей совокупности ключевых мероприятий будет способствовать не только укреплению имеющегося потенциала региона, но и продвижению территории на новый уровень инвестиционного и в целом экономического развития.

**Список использованных источников**

1. Булатова В. Б., Яковлева И. А., Кукулина С. К. Инвестиции в инфраструктурные проекты: проблемы и перспективы развития в современной России // Вестник Восточно-Сибирского государственного университета технологий и управления / Вестник ВСГУТУ. 2016. Т. 59. № 2. С.53-61.
2. Аналитический обзор Газпромбанка «Инфраструктура России Большому кораблю—большое плавание». 09.07.2014. Эл.ресурс. Режим доступа: [http://www.gazprombank.ru/upload/iblock/209/gpb\\_infrastructure\\_09072014.pdf](http://www.gazprombank.ru/upload/iblock/209/gpb_infrastructure_09072014.pdf)
3. Аналитический обзор Газпромбанка «Инвестиции сократить нельзя увеличить». 25.06.2015. Эл.ресурс. Режим доступа: [https://docviewer.yandex.ru/?url=http%3A%2F%2Fwww.Gazprombank.ru%2Fupload%2Fiblock%2F482%2FGPB\\_Infrastructure\\_update\\_250615.pdf&name=GPB\\_Infrastructure\\_update\\_250615.pdf&lang=ru&c=57e9178721a8&page=1](https://docviewer.yandex.ru/?url=http%3A%2F%2Fwww.Gazprombank.ru%2Fupload%2Fiblock%2F482%2FGPB_Infrastructure_update_250615.pdf&name=GPB_Infrastructure_update_250615.pdf&lang=ru&c=57e9178721a8&page=1)
4. Трунова О.Д., Силин М.В. Особенности реализации государственно-частного партнерства в сфере образования в России и за рубежом // *Ars Administrandi*.2015.№4.С.82-96
5. Молчанова О.П., Лившин А.Я. Государственно-частное партнерство в образовании. М.: КДУ, 2009. 242 с.
6. Шадрина Е.В., Виноградов Д.В. Государственно-частное партнерство как форма организации бизнеса // Вопросы государственного и муниципального управления. 2012. № 4. С.5-19.
7. Petersen O. H. Public-private partnerships as converging or diverging trends in public management? A comparative analysis of PPP policy and regulation in Denmark and Ireland // *International Public Management Review*. 2011. Т. 12. № 2. С. 1-37.
8. Iossa E., Martimort D. The simple microeconomics of public-private partnerships // *Journal of Public Economic Theory*. 2015. Т. 17. №. 1. С. 4-48.
9. Варнавский В. Г., Клименко А. В., Королев В. А. Государственно- частное партнерство: теория и практика: учебное пособие. М.: ГУ-ВШЭ, 2010. 288 с., 2010
10. Орлов М. Р. Экономический анализ проектов государственно-частного партнерства // *НиКа*. 2010. № С.305-308.
11. Яковлев П. А. Государственно-частное партнерство: анализ международного опыта и перспектив использования в Украине // *Коммунальное хозяйство городов*. 2010. №. 92. С. 323-331.

12. Горденко Г.В. Институциональные подходы к эволюции государственно-частного партнерства в России. Государственно-частное партнерство, 2015. №2. С. 29-48
13. Vinogradov D., Shadrina E., Kokareva L. Public Procurement Mechanisms for Public-Private Partnerships //Journal of Public Procurement.2014. Т. 14. №. 4. С. 538-566.
14. Мирзабалаева Ф.И., Тунаева З.А. Государственно-частное партнерство как инструмент регионального развития. Фундаментальные исследования. 2015. № 9 (часть 1) – С. 160-164.
15. Рейтинг регионов России по уровню развития ГЧП 2015-2016.Единая информационная система государственно-частного партнерства в РФ. Эл.ресурс. Режим доступа: <http://www.pppi.ru/sites/default/files/docs/rating2016.pdf>
16. Федеральный закон от 21.07.2005 N 115-ФЗ (ред. от 28.06.2014) «О концессионных соглашениях»
17. База проектов государственно-частного партнерства. Единая информационная система государственно-частного партнерства в РФ. Эл. Ресурс. Режим доступа: <http://www.pppi.ru/projects>
18. Федеральный закон от 13.07.2015 N 224-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»
19. Об основах государственно-частного партнерства в Пермском крае: закон Пермского края от 01.04.2015 № 457-ПК. Эл. Ресурс. Режим доступа: [http://zsperm.ru/upload/iblock/265/457\\_PK\\_01042015.pdf](http://zsperm.ru/upload/iblock/265/457_PK_01042015.pdf)
20. Ромодина И.В., Силин М.В., Мерзлов И.Ю. Институциональная среда государственно-частного партнерства: опыт Пермского края // Ars Administrandi. 2015. №3 С.28-45.



**Olga Trunova,**

postgraduate student,  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
e-mail: trunovaolgadmitrievna@gmail.com  
Ekaterinburg, Russia

**Sergey Polbitsyn,**

doctor of Economic Sciences, Associate professor,  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
e-mail: s.n.polbitsyn@urfu.ru  
Ekaterinburg, Russia

**REALIZATION OF INFRASTRUCTURE PROJECTS  
IN RUSSIA (PERM REGION EXPERIENCE)**

*Abstract:*

Infrastructure projects play a significant role in regional and national social and economic development. However, there are several obstacles of these projects implementation. The authors maintain the importance of infrastructure development, observe key restrictions for public sector to accomplish these projects. Public-private partnership (PPP) is treated as a mechanism which might be a decision to solve problems and to create new prospects in this area. The research methods based on literature review and analysis were applied to define PPP from different aspects. Direct experience on the regional level is exemplified by Perm region infrastructure projects. The authors argue that despite advancement in using PPP in this territory there are gaps and deficiencies in PPP policy, including poor institutional environment and absence of complex model of managing this mechanism. Authors suggest recommendations to develop consistent system of PPP in Perm region.

*Keywords:*

Infrastructure project, infrastructure investment, regional development, public-private partnership.

УДК 332.14:35(470)(574)

**Тургель Ирина Дмитриевна,**

доктор экономических наук, профессор,  
заместитель директора по науке,  
Высшая школа экономики и менеджмента,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России  
Б.Н.Ельцина»  
e-mail: I.d.turgel@urfu.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**Божко Лариса Леонидовна,**

доктор экономических наук,  
проректор по учебной и научной работе,  
ГП «Рудненский индустриальный институт»  
e-mail: bogkoll@rii.kz  
г. Рудный, Казахстан

**Сюй Линьши,**

доктор экономических наук, профессор,  
заместитель директора исследовательского Института экономики и  
бизнеса  
Харбинский университет коммерции  
e-mail: kbym@mail.ru  
г. Харбин, Китай.

**ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА РАЗВИТИЯ  
МОНОГОРОДОВ РОССИИ И КАЗАХСТАНА: ОПЫТ  
СРАВНИТЕЛЬНОГО АНАЛИЗА**

*Аннотация:*

Цель исследования - обоснование методологии сравнительного анализа государственной политики развития моногородов в России и Казахстане. Методы исследования – кросс-национальный и кросс-региональный анализ, экономико-статистические методы. Результаты исследования: сформулированы методологические принципы сравнительного анализа государственной политики развития моногородов России и Казахстана; выявлены и охарактеризованы пять этапов государственной политики в данной сфере, выполнена оценка эффективности мероприятий государственной поддержки.

*Ключевые слова:*

Моногорода, государственная поддержка, Россия, Казахстан.

Россия и Казахстан – две страны, объединенные общностью исторических судеб, соответственно первая и вторая по масштабам экономики постсоветского пространства. Объединяет эти страны и то, что одной из наиболее распространенных форм городского расселения и в России, и в Казахстане, стали моногорода. Но если в условиях плановой экономики моногорода, как форма организации расселения позволяли оптимизировать использование ресурсов, в минимальные сроки обеспечить достижение поставленных государством целей, то в постсоветский период ярко проявилась их уязвимость, отсутствие возможностей адаптации к неблагоприятным изменениям внешней среды. В свою очередь, жесткая зависимость жизненного цикла моногорода от жизненного цикла градообразующего предприятия создает объективные пределы развития поселения.

Вышеназванные обстоятельства определили актуальность и практическую значимость выполненного исследования, в рамках которого осуществлен сравнительный анализ государственной политики поддержки моногородов в России и Казахстане, проведена оценка эффективности принимаемых управленческих решений.

Массив публикаций, ставших методологической основой исследований можно разделить на две группы. Первая группа – это работы, заложившие основы выделения и классификации моногородов. Базируясь на теориях пространственной экономики, экономики города, экономической географии, они стремятся исследовать феномен монопоселений с учетом специфики их внешней и внутренней городской среды, в определенной социально-экономической и политической ситуации. Среди российских авторов заслуживают внимания публикации, обобщающие результаты исследований Экспертного института, НИЦ «Города России», Института региональной политики, Финансового университета, выполненные под руководством соответственно Липсица И.В. и Нещадина А.А.[1], Любовного В.Я.[2], Зубаревич Н.В.[3], И.Н.Ильиной [4]. Данные исследования предлагают общие и частные критерии для характеристики российской системы моногородов в конкретных ситуациях внешних шоков, связанных как с долгосрочными процессами постсоциалистической трансформации, так и среднесрочными структурными и финансовыми кризисами. В работах Анимцы Е.Г. и Бочко В.С.[5], Дворядкиной Е.Б. [6], Пасынкова А.Ф. [7], Тургель И.Д. [8] подчеркивается инерционность развития монопоселений, предлагаются критерии для характеристики локальных систем моногородов. Характеристика системы моногородов Казахстана рассмотрена в трудах Божко Л.А. [9], Уалтаевой А.С. [10], а также в исследовании, выполненном под руководством Н.К. Нурлановой [11].

Вторая группа – это работы, посвященные анализу опыта государственной поддержки моногородов. При этом анализ эффективности применяемого в России и Казахстане инструментария господдержки проводится на

базе сопоставления двух концептуальных подходов. В Западной Европе и США делается акцент на поиске оптимальной модели управления «сжимающимся» городом, реализации принципа «умного» сокращения (smartdecline), оценке социальных последствий и требуемых социальных стандартов в условиях управляемого сжатия (Dinius O. J. [12]; Hollander J., Németh J. [13]; Schilling J. and Jonathan Logan J. [14]; Pallagst K., Wiechmann T., Martinez-Fernandez C. [15]). Противоположность данному подходу – опыт КНР, где проблемы моногородов решаются в рамках долгосрочных программ «промышленного возрождения» крупных старопромышленных регионов, объединяющих несколько провинций, модернизацию как градообразующих предприятий, так и городов – центров старопромышленных территорий. Данный опыт отражен в работах Сюй Л. [16], Ping L. [17], Wei Y.D. [18], Ставрова И.В. [19], Изотова Д.В. [20].

Исследование базировалось на следующих методологических принципах.

1. Периодизация, выделение самостоятельных этапов процесса реализации государственной политики поддержки моногородов обусловлены внешними экономическими, социальными, политическими шоками и накоплением определенной критической массы изменений внутренней среды. Данный процесс не является линейным и непрерывным.

2. Обеспечение эволюционной преемственности аналитических процедур, что достигается использованием единых критериев и алгоритма исследования различных этапов развития политики поддержки моногородов.

3. Комплексный характер критериев анализа, включающих и параметры, характеризующие моногорода как объект государственной поддержки, и параметры, характеризующие деятельность акторов, данную поддержку реализующих.

4. Формирование системного представления о политике государственной поддержки моногородов в России и Казахстане с учетом ее места в системе государственной социально-экономической политики, степени координации с общегосударственными приоритетами развития, специфики институционализации.

5. Анализ сложившихся систем моногородов в России и Казахстане и опыта их государственной поддержки с учетом как факторов, связанных с длительным периодом развития в составе единого народнохозяйственного комплекса, так и факторов, учитывающих специфику современного этапа эволюции национальных социально-экономических систем.

Информационной основой исследования стали:

- законодательные акты и нормативно-правовые документы России и Казахстана, регулирующие вопросы государственной поддержки развития моногородов,

- данные о социально-экономическом положении моногородов и реализуемых мерах государственной поддержки профильных министерств РФ и РК (в т.ч. Министерства регионального развития и Министерства экономического развития РФ, Министерства экономики и бюджетного планирования и Министерства регионального развития РК и др.);
- данные о социально-экономическом положении городов и муниципальных образований Федеральной службы государственной статистики РФ, Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК.

Особое внимание было уделено оценке эффективности реализованных программ поддержки. Российский опыт показывает, что из всех реализованных антикризисных мероприятий, быстрые позитивные результаты дали меры по стабилизации занятости. Так, по оценкам Министерства регионального развития в 2011 году «в моногородах было создано свыше 434 тыс. **временных** рабочих мест (это 13% от всего экономически активного населения), более 10 тыс. постоянных мест за счет государственных мер и еще несколько десятков тысяч **постоянных** мест созданы предприятиями за счет размещения на них заказа. Средний уровень безработицы по моногородам снизился с 5,7 до 3,8%. В 206 городах (или 61,5% от общего числа) он не превышал среднероссийский». .... 64% градообразующих предприятий закончили год с прибылью (в 2009-ом таких было 61%)»<sup>1</sup>. Но несмотря на эти позитивные моменты в 2010 году существенно сократилась численность населения моногородов (на 661 тыс. чел., или 4,4%), при этом численность экономически активного населения сократилась на 392 тыс. чел., или на 6,4%. **Снизилась предпринимательская активность** (численность работников малого и среднего бизнеса сократилась с 1 млн. 381 тыс. до 1 млн. 080 тыс. чел., или на 21,8%). Сократились **инвестиции** в основной капитал (на 31%, с 715 млрд. рублей в 2009-ом до 493 млрд. рублей в 2010 году)<sup>2</sup>.

В отношении тех 49 российских городов, которые смогли получить государственную поддержку для модернизации экономики, также сложно дать однозначный ответ. Внешэкономбанк утверждает, что за период с 31.12.2010 г. по 31.12.2014 г. в этих городах удалось снизить средний показатель уровня регистрируемой безработицы с 2,6% до 1,7% (по РФ за тот же период уровень безработицы снизился с 2,1; до 1,2%), создать 108 220 дополнительных

---

<sup>1</sup> Тезисы доклада Министра регионального развития Российской Федерации В.Ф.Басаргина к совещанию под председательством Президента Российской Федерации по вопросу «Проблемы моногородов» 14 февраля 2011 / Совет муниципальных образований Ростовской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.smoro.ru/news/news-3770/> (дата обращения 05.07.2016).

<sup>2</sup> Там же.

постоянных рабочих мест<sup>3</sup>. Однако моногородам все труднее становится сохранять человеческие ресурсы, они не становятся привлекательнее для проживания. Так, если численность городского населения в РФ за период с 2010 по 2014 год выросла на 1,5%, то в моногородах, получивших государственную поддержку, сократилась на 1,9%. Положительные темпы роста населения зафиксированы только в пяти городах - Вятские Поляны, Набережные Челны, Пестово, Семилуки, Череповец<sup>4</sup>.

При этом реализация КИПа и программы модернизации далеко не всегда сопровождалась существенным ростом объема инвестиций. Так, за период с 2013 по 2010 годы лишь в четырех из девяти наиболее крупных моногородов РФ с численностью населения свыше 100 тысяч человек темпы роста инвестиций были на уровне или ниже среднероссийского показателя (таблица 1).

Таблица 1

Динамика социально-экономических показателей моногородов РФ с населением свыше 100 тыс.чел., получивших государственную поддержку, 2013/2010, %<sup>5</sup>

Город	Численность городского населения	Численность лиц, признанных безработными	Инвестиции
РФ	101,5	74,6	144,8
Каменск-Уральский	95,8	44,0	421,0
Ленинск-Кузнецкий	95,0	56,8	319,1
Набережные Челны	102,3	30,2	313,6
Нижний Тагил	95,8	35,7	126,0
Новочебоксарск	97,3	21,2	205,0

<sup>3</sup> Поддержка моногородов России / Официальный сайт Внешэкономбанка [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.veb.ru/strategy/region/mono/> (дата обращения 05.07.2016).

<sup>4</sup> Рассчитано по: Мой город / Информационно-аналитический портал «Народная энциклопедия городов и регионов России» [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL:<http://www.mojgorod.ru/cities/listcity.html>(дата обращения 05.07.2016).

<sup>5</sup> Рассчитано по: Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов / Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL:[http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1138631758656](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138631758656) (дата обращения 05.07.2016).

Окончание табл. 1

Город	Численность городского населения	Численность лиц, признанных безработными	Инвестиции
Прокопьевск	96,1	106,9	69,0
Северодвинск	99,9	55,0	158,9
Тольятти	99,5	29,2	280,0
Череповец	102,1	52,9	145,3

В Казахстане, напротив, за редким исключением, в моногородах наблюдается положительная динамика численности населения. Это объясняется как изначально более высоким уровнем рождаемости, так и активной политикой государства по привлечению этнических казахов, возвращающихся из других стран на историческую родину.

Ситуация с динамикой инвестиций столь же неоднозначна, как и в РФ. При этом наибольшие сложности возникают с привлечением якорных инвестиционных проектов. Не оправдались планы, что градообразующие предприятия станут инициаторами проектов диверсификации экономики моногородов. Достаточно активно идет освоение бюджетных инвестиций, направляемых на модернизацию ЖКХ, иной городской инфраструктуры<sup>6</sup>.

Еще одно отличие от российской ситуации заключается в том, что уровень безработицы в моногородах Казахстана чаще всего превышал среднереспубликанский (таблица 2). Последнее связано с тем, что во-первых, Казахстан значительно меньше внимания уделяет пассивным мерам поддержания уровня занятости; во-вторых, с существенно более высоким уровнем самозанятого населения. В последнем случае человек может числиться безработным и при этом занятым индивидуальной трудовой деятельностью, в микропредпринимательстве.

<sup>6</sup> Программа развития регионов до 2020 года, утвержденная постановлением Правительства Республики Казахстан от 28 июня 2014 года № 728.

Таблица 2

 Динамика социально-экономических показателей моногородов РК, %<sup>7</sup>

	Численность городского населения, 2014/2011	Уровень безработицы в 2013 г.	Объем инвестиций, 2013/2010
РК	105,1	4,9	130,5
Степногорск	107,0	5,1	205,0
Хромтау	100,7	4,4	76,3
Текели	110,3	5,1	166,4
Кульсары	102,2	4,9	103,0
Аксай	113,1	4,9	60,6
Каратау	100,2	5,0	436,6
Жанатас	100,4	5,4	178,8
Балхаш	101,7	5,0	172,3
Жезказган	104,8	3,8	142,4
Каражал	99,4	5,8	256,5
Сарань	101,6	5,2	144,4
Сатпаев	100,7	4,4	128,9
Темиртау	102,3	5,0	95,9
Шахтинск	101,9	4,6	259,4
Абай	106,3	4,5	468,5
Аркалык	104,9	9,4	193,1
Житикара	101,7	5,7	71,5
Лисаковск	101,9	0,7	105,6
Рудный	101,9	0,3	120,8
Жанаозен	107,1	5,5	105,0
Аксу	151,4	7,9	67,3
Экибастуз	108,9	5,9	266,0
Зыряновск	102,1	5,0	161,3
Курчатов	104,2	4,4	55,7
Риддер	105,8	5,1	217,7
Серебрянск	97,5	4,8	103,0
Кентау	148,0	8,7	101,0

7 Рассчитано по: Численность населения Республики Казахстан по областям, городам и районам на начало 2015 года показатели [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL:[http://stat.gov.kz/faces/wcnav\\_externalId/homeNumbersPopulation?\\_afzLoop=19012285228961121#%40%3F\\_afzLoop%3D19012285228961121%26\\_adf.ctrl-state%3Da1u9znm7\\_63](http://stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/homeNumbersPopulation?_afzLoop=19012285228961121#%40%3F_afzLoop%3D19012285228961121%26_adf.ctrl-state%3Da1u9znm7_63) (дата обращения 05.07.2016); Инвестиции в экономику Республики Казахстан за 2013 год. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: [http://stat.gov.kz/faces/wcnav\\_externalId/homeNumbersIndustry?\\_afzLoop=19012837472879814#%40%3F\\_afzLoop%3D19012837472879814%26\\_adf.ctrl-state%3Da1u9znm7\\_166](http://stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/homeNumbersIndustry?_afzLoop=19012837472879814#%40%3F_afzLoop%3D19012837472879814%26_adf.ctrl-state%3Da1u9znm7_166) (дата обращения 05.07.2016).



**По итогам анализа были сделаны следующие выводы.** В России наиболее важными проблемами политики развития моногородов являются:

- постоянная смена критериев выделения городов-объектов поддержки;
- изначально более жесткий подход к выделению моногородов с точки зрения структуры занятости и производства;
- низкая эффективность деятельности государственного аппарата по данному направлению;
- множественность плохо координируемых операторов и каналов финансирования;
- малое число городов, получивших специализированную поддержку;
- отсутствие координации политики поддержки моногородов и социально-экономической политики страны в целом.

Дополнительными факторами, усложняющими модернизацию моногородов, является постоянное сокращение полномочий и снижение финансового потенциала российских муниципалитетов.

В Казахстане с точки зрения механизма организации к положительным моментам следует отнести более высокую степень преемственности в процессе эволюции государственной политики, попытки интегрировать развитие моногородов и стратегические приоритеты развития государства; высокую долю моногородов, участвующих в программах государственной поддержки. Однако эти положительные моменты пока не смогли переломить ситуацию и обеспечить устойчивую позитивную динамику развития моногородов.

В конечном итоге, достижению целей государственной политики способствуют с одной стороны, эффективная организация функционирования государственного аппарата и взаимодействия органов государственного и местного управления, а с другой стороны, рациональный и адекватный выбор концептуальных подходов к государственному стратегированию и программированию. Усложнение социально-экономической ситуации в России и Казахстане неизбежно приведет к следующему витку обострения проблем моногородов. И как никогда важно, подойти к этому новому этапу полным с осознанием существующих проблем и четким видением их решений.

**Благодарность:** Статья подготовлена при поддержке Китайского правительственного социального научного фонда, грант № 13BGJ015

### Список использованных источников

1. Монопрофильные города и градообразующие предприятия / И.В. Липсиц, Е.А. Вигдорчик, А.А. Нецадин и др. – М.: Экспертный институт, 2000. – 304 с.
2. Пути активизации социально-экономического развития монопрофильных городов России / Под ред. Г.Ю. Кузнецова, В.Я. Любовного. - М.: Москов. общ. науч. фонд. 2004.– 217 с.
3. Моногорода России: как пережить кризис? Институт региональной политики [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: [http://www.regionalistica.ru/files/2009/monogoroda\\_crysis.doc](http://www.regionalistica.ru/files/2009/monogoroda_crysis.doc) (дата обращения 29.07.2016 г.).
4. Развитие моногородов России: монография / колл.авт.под ред. И.Н.Ильиной. – М.: Финансовый университет, 2013. – 168 с.
5. Концептуальные подходы к разработке стратегии развития монопрофильного города / Е. Г. Анимидя (рук-ль авт. кол.), В. С. Бочко, Э. В. Пешина и др.; под науч. ред. А. И. Татаркина, М. В. Фёдорова; Урал. гос. экон. ун-т, Ин-т экономики УрО РАН. – Екатеринбург: Урал. гос. экон. ун-т, 2010. – 81 с.
6. Дворядкина Е.Б. Инерционность экономического развития городов традиционно-промышленного региона. – Екатеринбург: Урал. гос. экон. ун-т, 2005. – 204 с.
7. Пасынков А.Ф. Долгосрочное прогнозирование социально-экономического развития монопрофильных городов сырьевого типа: монография. – М., 2011. – 130 с.
8. Тургель И.Д. Монофункциональные города России: от выживания к устойчивому развитию. – Екатеринбург: Российская акад. гос. службы при Президенте Российской Федерации, Уральская акад. гос. службы, 2010. – 519 с.
9. Божко А.А., Лескова А.Г. Совершенствование методологических подходов к управлению развитием моногородов в Республике Казахстан // Муниципалитет: экономика и управление. – 2015. – №3, с. 16-26.
10. Уалтаева А.С. Малые города Казахстана: информационно-исторический аспект. Т.1 / Редкол.: Х.М. Абжанов (отв. ред.) и др.; МОН РК, КН Ин-т истории и этнологии им. Ч.Ч. Валиханова. - Алматы: Елтаным, 2014. –312 с.
11. Моногорода Казахстана: методические основы оценки состояния и направления развития / Под ред. Н.К.Нурлановой. - Алматы: Институт экономики КН МОН РК. – 2014. – 256 с.
12. Dinius O.J. Company Towns in the Americas. Landscape, Power, and Working-Class. –University of Georgia Press, 2011. – 241 p.
13. Hollander J.; Németh J. The bounds of smart decline: a foundational theory

- for planning shrinking cities // *Housing and Policy Debate*. - 2011. - 21 (3), p. 349–367.
14. Schilling J., Logan J. Greening the rust belt: A green infrastructure model for right sizing America's shrinking cities. *Journal of the American Planning Association*. – 2008. –74 (4), p. 451-466.
  15. *Shrinking Cities: International Perspectives and Policy Implications* / edited by K.Pallagst, T.Wiechmann, C.Martinez-Fernandez. - New York: Routledge. – 2013. – 334 p.
  16. Сюй Л. Сравнительное исследование моделей инновационного развития старопромышленных регионов КНР и стран бывшего СССР // *Материалы Северо-Восточного Азиатского Академического форума*. Харбин: Харбинский университет торговли, 2013. – 300 с. – С. 50-57.
  17. Ping L. Research on development and countermeasures of urbanization in Heilongjiang province // *North-East Asia Academic Forum (Publication of scientific articles)*. Harbin: Harbin University of Commerce, 2013. – 486 p. – P. 63-68.
  18. Wei Y.D. *Regional Development in China: States, Globalization and Inequality*. L.; N.Y.: Routledge, 2000. – 256 p.
  19. Ставров И.В. Основные результаты социально-экономического развития Северо-Восточного Китая в 2012 г. // *Ойкумена*. 2013. - №2, с.137-148.
  20. Изотов Д.А. Программа регионального сотрудничества между востоком России и северо-востоком Китая: настоящее и будущее // *Пространственная экономика*. 2014. - № 2., с. 149-176.
  21. Лаврикова Ю.Г., Пьянкова С.Г. Институт стратегического развития монопрофильной территории // *Экономические стратегии*. 2014. – Т. 16. –№ 6-7 (122-123), с. 92-101.
  22. Крюкова Е.М. Определение моделей диверсификации и развития моногородов на основе применения методики экономической оценки эффективности // *Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки*. 2015. –№ 5 (145), с. 178-186.

**Irina Turgel,**

doctor of Economic Sciences, professor,  
Deputy director for research,  
Graduate School of Economics and Management,  
Ural Federal University named after the first President of Russia Boris  
Yeltsin  
e-mail: turgel@k96.ru  
Ekaterinburg, Russia

**Larisa Bojko,**

doctor of Economic Sciences, acting assistant professor,  
Vice Rector for Academic Affairs and Research,  
Rudny Industrial Institute  
e-mail: bogkoll@rii.kz  
Rudniy, Kazakhstan

**Xy Linshi,**

doctor of Economic Sciences, professor,  
Deputy Director of the Research Institute of Economics and Business,  
Harbin University of Commerce  
e-mail: kbym@mail.ru  
Harbin, China

**THE STATE POLICY OF MONOTOWNS DEVELOPMENT IN RUSSIA AND KAZAKHSTAN: COMPARATIVE ANALYSIS**

*Abstract:*

The purpose of the research is the comparative analysis of monotowns development policy in Russia and Kazakhstan. Research methods: cross-national and cross-regional analysis, statistical methods of economic statistics. The results of the research: there were formulated methodological principles of comparative analysis of monotowns development policy in Russia and Kazakhstan; identified and characterized five stages of the state policy in this sphere; evaluated the efficiency of state support.

*Keywords:*

Monotowns, state support, Russia, Kazakhstan.

УДК 330.14:332.1

**Хузина Нелли Шамилевна,**

магистрант,

кафедра «Инновационная экономика»,

Институт экономики, финансов и бизнеса,

Башкирский Государственный Университет

e-mail: nelliona@yandex.ru

г. Уфа, Россия

## **РЕАЛИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМОВ ИНИЦИАТИВНОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН**

*Аннотация:*

Данная статья посвящена рассмотрению механизмов инициативного бюджетирования, реализуемых на территории одного из субъектов Российской Федерации как способа формирования, наращивания и воспроизводства интеллектуального капитала региона. В ходе исследования обоснована зависимость построения системы эффективного взаимодействия структурных компонентов интеллектуального капитала региона от состояния общественной инфраструктуры той или иной территории. Кроме того предложена схема инфраструктурного обеспечения интеллектуального капитала региона, определены и обоснованы ее основные элементы.

Также в статье рассмотрен опыт реализации конкурсного отбора проектов, направленных на развитие общественной инфраструктуры Республики Башкортостан за последние три года, в частности, рассмотрены финансовые параметры проекта и его основная типологическая направленность. Проведен сравнительный анализ результатов реализации данного проекта с результатами аналогичных проектов, реализуемых такими субъектами Российской Федерации как Ставропольский край, Кировская, Нижегородская и Тверская области и Хабаровский край.

На основе рассмотренных теоретических и практических материалов описан схематичный механизм реализуемого проекта инициативного бюджетирования в Республике Башкортостан в контексте формирования эффективного взаимодействия структурных компонентов интеллектуального капитала региона.

*Ключевые слова:*

Интеллектуальный капитал региона, инициативное бюджетирование, развитие регионов, инновационное развитие.

Экономический рост Российской Федерации во многом зависит от успешности перехода экономики на инновационную модель социально-экономического развития. В связи с этим актуальными становятся вопросы поиска новых методов, форм и инструментов формирования благоприятных условий для реализации мероприятий, входящих в план трансформации экономики, исследования категорий, связанных с возможностью использования инновационно-инвестиционных ресурсов, что, как правило, входит в изучение поля функционирования интеллектуального капитала как страны в целом, так и региональных единиц в частности.

Интеллектуальный капитал в данном случае можно определить как совокупность потенциальных и занятых высококвалифицированных кадров, объектов инновационной инфраструктуры, разрабатываемых стратегических программ повышения уровня научно-технического, социально-экономического, инновационного развития и их результатов, а также систему взаимодействия с внутренними и внешними субъектами инновационной деятельности, направленную на рост эффективности и конкурентоспособности региона.

Приведенная трактовка обуславливает предпочтение тройственной структуры интеллектуального капитала как совокупности человеческого, структурного и отношенческого капиталов региона.

Очевидно, что вопрос развития мощного пула ресурсов нематериального, интеллектуального характера на данный момент является жизненно важным для более сложных образований, в частности, региональных единиц, и не только из-за влияния на экономический рост и уровень занятости. Как и в случае с компаниями, регионы стараются разрабатывать инновационные подходы к развитию собственного интеллектуального капитала, особенно в конкретных направлениях деятельности: поддержки научно-исследовательских проектов, образования, бюджетной политики, стратегического планирования, конкурентоспособности на внутренних и внешних инновационно-ориентированных рынках.

Одним из важнейших факторов эффективного использования интеллектуального капитала региона является инфраструктурное обеспечение, поскольку именно инфраструктурные условия являются наиболее значимыми для функционирования структурных компонентов, от степени развитости инфраструктуры региона зависит также и эффективность их взаимодействия. Поэтому рассмотрим схему, отражающую инфраструктурное обеспечение формирования интеллектуального капитала региона.

Спецификация данной схемы включает в себя следующие элементы:

- 1) структурные компоненты как показатель исходных данных;
- 2) интеллектуальный капитал региона как результат взаимодействия исходных данных;
- 3) процесс эффективного взаимодействия структурных компонентов интеллектуального капитала региона;
- 4) условия, влияющие на процесс взаимодействия структурных компонентов интеллектуального капитала региона.

Рассмотрим подробнее четвертый элемент – условия, влияющие на процесс взаимодействия структурных компонентов интеллектуального капитала региона.

В качестве условия, оказывающего непосредственное влияние на качественные и количественные изменения показателей структурных компонентов интеллектуального капитала региона, предлагается рассматривать объекты инфраструктуры региона, поскольку именно совокупность взаимосвязанных структурных объектов региона в комплексе составляют и обеспечивают основополагающую базу жизнедеятельности той или иной региональной территории.

Во-первых, инновационная инфраструктура региона, включающая в себя структурные объекты обслуживающие и обеспечивающие реализацию инновационно-ориентированной деятельности. Среди наиболее значимых таких объектов были выделены:

– территории инновационного развития и инновационные кластеры. Поскольку реализация кластерной политики повышает уровень конкурентоспособности региона;

– технологические площадки. Поскольку интеграция опыта действующих промышленных предприятий и научного сообщества способствует расширению сфер прикладного инновационного процесса;

– бизнес-инкубаторы. Поскольку создание и эффективное функционирование платформ поддержки предпринимателей, которые, как правило, начинают инновационно-направленный бизнес способствуют накоплению как структурного капитала, так и человеческого капитала региона;

– технопарки. Поскольку определенная территория, на которой происходит концентрация в области поиска инновационных решений путем синергетического эффекта от взаимодействия научных сообществ, относящихся к разным областям науки, способствует формированию человеческого капитала региона;

– фонды развития. Поскольку необходимость финансирования инновационно-ориентированной деятельности, способствующей формированию интеллектуально капитала региона, является одной из наиболее актуальных потребностей;

– малые инновационные предприятия. Поскольку именно малые предприятия, ведущие деятельности на высокотехнологичных рынках являются ресурсом роста инновационной активности региона, что оказывает влияние на взаимодействие структурных компонентов его интеллектуального капитала.

Во-вторых, рыночная инфраструктура, представляющая собой целостную систему, которая позволяет совершать свободный обмен работами, товарами, услугами, активно влияет на взаимодействие структурных компонентов интеллектуального капитала региона, в частности, за счет обеспечения площадок, необходимых для движения материальных и нематериальных интеллектуальных потоков. В составе рыночной инфраструктуры региона выделены обособленные рынки, оказывающие наиболее значимое влияние на структурные компоненты интеллектуального капитала региона:

- товарный;
- потребительский;
- труда;
- интеллектуальный;
- финансовый.

В-третьих, социальная инфраструктура, способствующая воспроизводству человеческих ресурсов региона, а также реализации человеческого потенциала, что является одним из основных источников формирования человеческого капитала региона. Здесь предлагается рассматривать влияние двух групп объектов: бытовые нужды, куда входит ЖКХ и объекты, обеспечивающие физические и духовные потребности по таким направлениям как спорт, здравоохранение, культура и искусство и образование.

В-четвертых, коммуникационная инфраструктура региона, призванная обеспечить беспрепятственное, своевременное движение материальных и нематериальных, информационных и человеческих потоков как внутри региона, так и во взаимодействии с другими региональными областями. Развитая коммуникационная инфраструктура ложится в основу достижения максимального уровня инновационного развития конкретной территории как один из наиболее значимых факторов формирования интеллектуального капитала региона. В составе объектов коммуникационной инфраструктуры существенное влияние на построение эффективного взаимодействия структурных компонентов интеллектуального капитала региона оказывают: железнодорожная инфраструктура, речная/морская, автомобильная и обеспечивающая функционирование и развитие информационного пространства региона информационная инфраструктура.

В-пятых, институциональная инфраструктура региона, обслуживающая воспроизводство общественных и общественно-политических отношений и включающая в себя законодательство как основную регулирующую отношения любого рода систему, органы исполнительной власти, способствующие приведению в



жизнь законодательство, а также органы местного самоуправления и местную культуру как систему базовых ценностей и знаний, традиций и привычек, неформально определяющих правила поведения на пространственной территории [1]. Институциональная инфраструктура способна регулировать и определять характер взаимодействия структурных компонентов интеллектуального капитала региона на законодательном и административном уровне.

Таким образом, построение эффективного взаимодействия структурных компонентов интеллектуального капитала региона зависит от состояния региональной общественной инфраструктуры, которая в настоящее время испытывает недостаток инвестиций.

В международной практике используются различные механизмы финансирования общественной инфраструктуры, предполагающие вовлечение частных инвесторов и рядовых граждан. Однако в российских условиях эти механизмы имеют ряд ограничений, обусловленных не только недостатками нормативно-правовой базы, но и слабой инициативностью и информированностью муниципальных образований при рассмотрении альтернативных путей привлечения финансовых ресурсов для финансирования общественной инфраструктуры.

Одной из таких практик, реализуемых на территории России, является инициативное бюджетирование, которое представляет собой первый этап развития партисипаторного бюджетирования, отличительной особенностью которого является опора на инициативу населения. Инициативное бюджетирование подразумевает под собой совокупность разнообразных, основанных на гражданской инициативе практик по решению вопросов местного значения при непосредственном участии граждан в определении и выборе объектов расходования бюджетных средств, а также последующем контроле за реализацией отобранных проектов [2, с. 44].

Адаптация международного опыта, релевантного российским условиям, разработка научно-обоснованной организационной схемы применения механизмов инициативного бюджетирования на уровне региона и муниципальных образований, учитывающей особенности российской бюджетно-налоговой системы, может оказать положительное влияние на долгосрочное социально-экономическое развитие Республики Башкортостан и, при дальнейшем распространении нового опыта, других субъектов Российской Федерации.

Масштабные мероприятия по развитию инициативного бюджетирования в Республике Башкортостан приобретают востребованность среди треугольника «население-власть-бизнес», во многом за счет поддержки в реализации конкурсного отбора проектов развития общественной инфраструктуры, основанных на местных инициативах. Эта поддержка носит разносторонний характер. Среди факторов, влияющих на успешную реализацию программы развития инициативного бюджетирования, можно выделить политико-административные, экономические, институциональные и другие.

Важными критериями успешной реализации вышеперечисленного отбора является увеличение доли муниципальных образований вовлекаемых в программу, объем средств, привлекаемых в порядке софинансирования муниципалитетами, населением и бизнесом к выделяемым государственным субсидиям [3, с. 2]. При этом наряду с финансовым аспектом, характеризующим успех программы, не менее важен факт вовлечения и «голосования рублем» населения за выдвинутые проекты.

И все же самые важные индикаторы состоятельности программы не в количественных и финансовых показателях, а в социальных эффектах, достигаемых в результате ее реализации. В данном случае уместно говорить о росте степени доверия, лояльности граждан действиям представителей органов власти разного уровня.

Но едва ли не самый главный эффект проявляется в формировании территориальных сообществ. Инициативные группы граждан наряду с решением волнующих жителей проблем закладывают основы нормального добрососедства в городах и селах, подлинного местного самоуправления.

Таким образом, успех региональной программы – это многофакторное явление. Его нужно рассматривать и на уровне субъекта Федерации и на локальном, поселенческом уровне. Основные параметры реализации одного из механизмов инициативного бюджетирования практикуемого в Республике Башкортостан и направленного на развитие общественной инфраструктуры, представлены в таблице 1.

Таблица 1

Стоимость проектов в разрезе источников финансирования и регионов, 2014-2016 гг. (млн. руб.)

Источники финансирования / год	2014		2015		2016	
	млн руб.	%	млн руб.	%	млн руб.	%
Сумма субсидии	59,5	72,3	58,9	75,1	300,7	66,8
Вклад бюджетов МО	9,0	10,9	7,3	9,3	67,5	15,0
Вклад населения	7,3	8,9	6,4	8,2	56,3	12,5
Вклад спонсоров	6,5	7,9	5,8	7,4	25,8	5,7
Итого (общая стоимость проектов) млн. руб.	82,3	100,0	78,4	100,0	450,3	100,0

В Республике Башкортостан уровень денежного вклада населения достиг в 2016 году 12,5% от общей стоимости проектов при минимальной обязательной планке в 3%, причем в предыдущих годах данный параметр также превышал обязательный минимум. По показателю софинансирования со стороны спонсоров максимальный вклад был обеспечен в 2014 году в пери-

од пилотирования проекта на территории Зауралья региона, это вероятно связано с тем, что на данной территории в большей степени сконцентрированы крупные производственные предприятия по сравнению с остальными субрегионами. Показатель 17% софинансирования от населения и спонсоров в Республике Башкортостан является достойным результатом для пилотного года (Кировская и Тверская области достигли этого параметра на пятый и второй год реализации аналогичных проектов) [4, с. 17].

Доля республиканского бюджета в 2014 году составила 72,3%, в 2016 году данный показатель снизился до 67,5%, это является положительной тенденцией роста уровня внебюджетного софинансирования. Уровень вклада местных бюджетов увеличился с 10,9% в 2014 году до 15,0% в 2016 году, что свидетельствует о растущей готовности органов местного самоуправления поддерживать инициативы населения.

По сравнению с 2014 годом практически все финансовые параметры проекта претерпели положительные изменения, что связано с ростом масштабов проекта (в 2016 году проект был распространен на всю территорию региона). В таблице 2 приведены основные финансовые параметры аналогичных программ, реализуемых в регионах России.

Таблица 2

Общая стоимость реализации проектов в рамках ППМИ в 2015-2016 гг.

Источники финансирования	Ставропольский край (2015 г.)	Кировская область (2015 г.)	Тверская область (2015 г.)	Нижегородская область (2015 г.)	Хабаровский край (2015 г.)	Республика Башкортостан (2016 г.)
Бюджет субъекта РФ	39 603 500	169 564 930	95 930 159	149 964 800	46 426 600	300 678 212
Местное финансирование. В том числе:	11 896 500	96 104 099	78 222 547	142 935 200	32 945 700	124 559 903
Вклад населения	1 184 500	34 913 717	17 196 564	33 302 730	10 636 800	56 778 353
Муниципальный бюджет	7 622 000	42 998 889	45 119 567	86 874 140	11 150 800	67 781 550
Вклад местного бизнеса и другие источники	3 090 000	18 191 493	15 906 416	22 758 330	11 158 100	25 078 256
Всего	51 500 000	265 669 029	174152 706	292 900 000	79 372 300	450 316 371

В сравнении с последними подобными проектами, реализованными в других регионах России, проект Республики Башкортостан отличается широтой охвата муниципальных образований.

В отношении лидирующих по различным параметрам регионов выделяются: по максимальному вкладу населения и спонсоров – Хабаровский край (13,4% и 14,1% от общей стоимости проектов соответственно); по максимальному вкладу местных бюджетов – Нижегородская область (29,7% от общей стоимости проектов), по максимальному вкладу бюджета субъекта РФ – Ставропольский край (76,9% от общей стоимости проектов). Республика Башкортостан относительно лидеров по вышеперечисленным показателям находится ближе к Ставропольскому краю и Кировской области, при том, что на территориях данных регионов аналогичные проекты реализовываются с 2007-2009 годов.

В разрезе типологической направленности проектов, признанные победителями за 2014-2016 года, представлены на рисунке 1.

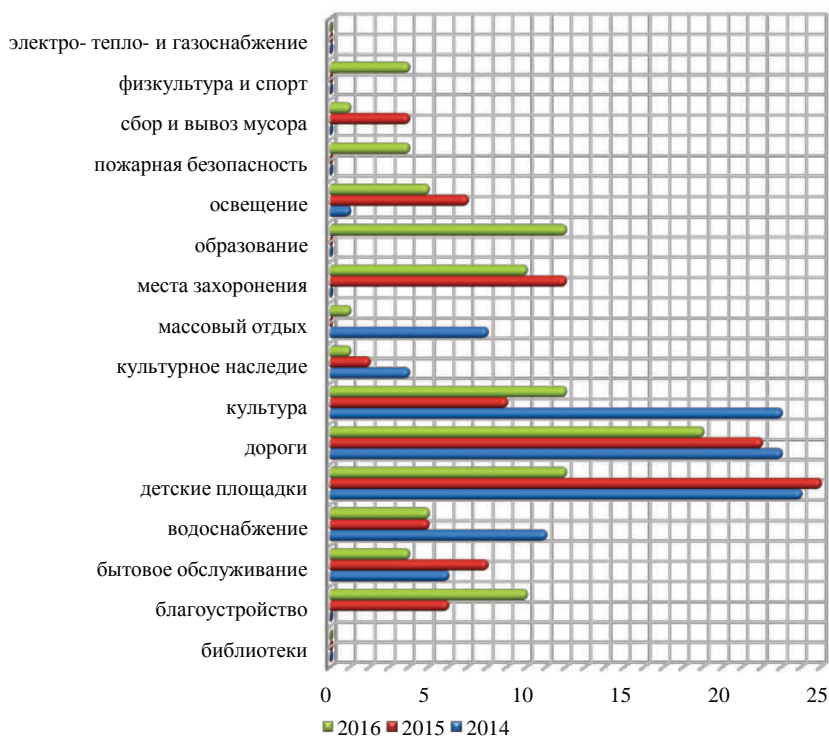


Рис. 1. Распределение проектов по типологии в 2014-2016 гг.

Что касается типологии проектов, которые были признаны населением наиболее актуальными для их населенных пунктов, стоит отметить, что ежегодно в их число входят проекты, посвященные обустройству детских площадок и ремонту дорог, что занимает в среднем около 20% от общего количества проектов. Также в первой пятерке наиболее острых проблем в области улучшения инфраструктуры муниципальных образований находятся проблемы, связанные с ремонтом и обустройством сельских учреждений культуры (в среднем 14,7%), мест захоронений (в среднем 7,3%) и ремонтом объектов водоснабжения (в среднем 7%).

Анализируя результаты реализации данного проекта на территории Республики Башкортостан, можно сделать вывод, что по многим параметрам проект можно признать одним из наиболее доступных и оптимальных механизмов, обеспечивающих эффективное взаимодействие структурных компонентов интеллектуального капитала на уровне региона.

Рассмотрим схематичный механизм реализуемого проекта в контексте формирования эффективного взаимодействия структурных компонентов интеллектуального капитала региона.

Стоит отметить, что реализация проекта оказывает влияние как на инфраструктурное обеспечение региона, которое составляет основополагающую базу жизнедеятельности той или иной региональной территории, и на качество формирования и использования структурных компонентов интеллектуального капитала региона, так и на отдельные категории носителей интеллектуального капитала региона: население, власть, бизнес, научное сообщество – что вкуче и составляет взаимодействие структурных компонентов интеллектуального капитала региона.

В отношении улучшения элементов инфраструктурного обеспечения региона проект за счет своих параметров позволяет модернизировать и восстановить следующие составляющие:

1. Рыночную инфраструктуру региона, в частности, рынок труда, поскольку одним из критериев конкурсного отбора является создание рабочих мест в процессе или результате реализации микропроектов, избранных населением.

2. Бизнес-среда региона в части повышения активности взаимодействия органов местной власти и местными малыми и крупными производственными и сельскохозяйственными предприятиями, функционирующими в пределах муниципального образования.

3. Социальная инфраструктура, включая и духовно-культурную и обеспечивающую бытовые нужды населения объекты. За счет широкого диапазона типологии выбираемых населением объектов имеется возможность улучшить уровень жизни населения практически в любом отношении в рамках социального инфраструктурного обеспечения.

4. Институциональная инфраструктура региона, обслуживающая воспроизводство общественных и общественно-политических отношений и включающая в себя законодательство как основную регулирующую отношения любого рода систему, органы исполнительной власти способствующих приведению в жизнь законодательство, а также органы местного самоуправления и местную культуру как систему базовых ценностей и знаний, традиций и привычек, неформально определяющих правила поведения на пространственной территории [5, с. 156]. Институциональная инфраструктура способна регулировать и определять характер взаимодействия структурных компонентов интеллектуального капитала региона на законодательном и административном уровне. Реализация проекта способствует внесению изменений в законодательство на уровне региона, в частности, принятию законодательных актов, регламентирующих работу механизмов, основанных на местных инициативах. Также проект способствует укреплению доверия между населением и властью, населением и бизнесом, усилению гражданской позиции населения и повышению его гражданской активности. На рисунке 2 выделены области положительного воздействия от реализации проекта на элементы инфраструктурного обеспечения региона.

Относительно влияния на качество формирования и использования структурных компонентов интеллектуального капитала региона и на взаимодействие отдельных категорий носителей интеллектуального капитала региона реализация данного проекта позволяет поступательно улучшать характеристики показателей структурных компонентов (рис. 3).

Из рисунка видно, какие результаты от реализации проекта относятся непосредственно к улучшению каких показателей структурных компонентов интеллектуального капитала региона.

В контексте влияния на человеческий капитал в результате обучения самих инициаторов и исполнителей проекта, населения и представителей местных органов самоуправления и передачи опыта относительно обеспечения взаимодействия населения и власти с бизнесом происходит качественное и количественное улучшение элементов человеческого капитала, в том числе формирование кадровых ресурсов и кадрового резерва региона, пула уникальных высококвалифицированных специалистов, повышение уровня финансового образования и социального обеспечения региона.

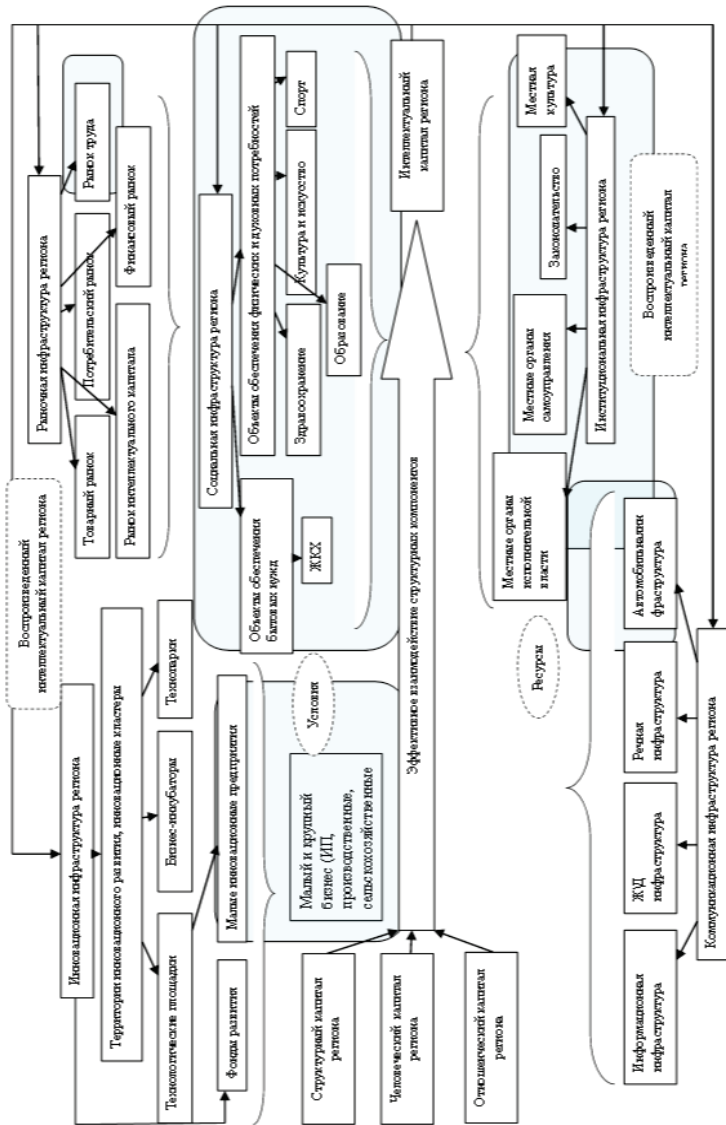


Рис. 2. Воздействие ИПМН на элементы инфраструктурного обеспечения регион [6, с. 55]

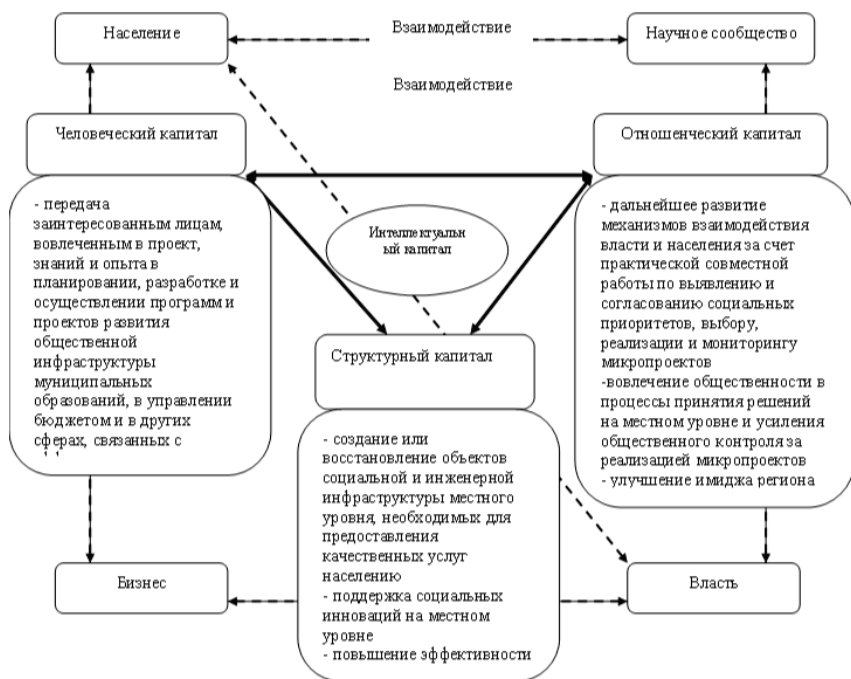


Рис. 3. Влияние результатов от реализации проекта на взаимодействие структурных компонентов интеллектуального капитала региона

Касательно влияния на отношенческий капитал региона наблюдается активное формирование доверительных отношений, как формальных, так и неформальных между населением, которое представляют инициативные группы и между органами самоуправления, которые на период участия в проекте наделены относительно равными правами и обязанностями. То есть происходит создание такой структуры, которая позволит внутренним и внешним контрагентам региона строить продуктивные коммуникации между собой и с административными структурами региона.

Структурный капитал региона получает дополнительные ресурсы для наращивания за счет создания или восстановления объектов социальной и инженерной инфраструктуры местного уровня, необходимых для предоставления качественных услуг населению, а также за счет возникновения новых процедур, технологий, систем управления, технического и программного



обеспечения, которые необходимо разработать для обеспечения технической реализации проекта и формирования новых аспектов социально-экономической политики и программы региона.

Четыре выделенные категории носителей интеллектуального капитала помимо получения нового механизма взаимодействия между собой также нацелены на улучшение своих качественных характеристик:

1. Население:

- улучшение уровня жизни за счет развития социальной инфраструктуры поселений;
- определение механизма налаживания отношения с властью и местным бизнесом;
- участие в распределении бюджетных средств;
- повышение финансовой грамотности среди сельского населения;
- развитие навыков управления проектами для решения перспективных задач;
- поддержка местных социальных инноваций.

2. Бизнес:

- определение механизма налаживания отношения с властью и местным населением.

3. Власть:

- улучшение инфраструктуры региона;
- софинансирование со стороны населения и бизнеса;
- совершенствование механизмов местного самоуправления;
- совершенствование практики вовлечения населения в решение местных проблем;
- повышение ответственности населения отдельными аспектами деятельности местных органов самоуправления;
- мобилизация внутренних резервов развития муниципальных образований за счет привлечения внебюджетных источников финансирования.

4. Научное сообщество:

- обучение специалистов, обладающих уникальным опытом реализации проекта;
- возможность проведения широкого спектра исследований, посвященных влиянию результатов проекта на различные аспекты общественной жизни;
- определение механизма налаживания отношения с властью;
- развитие навыков управления проектами для решения перспективных задач;
- возможность привлечения внебюджетных средств за счет тиражи-

рования полученного опыта.

Таким образом, проект, реализуемый на территории Башкортостана, в силу воздействия на инфраструктурное обеспечение региона, качественные и количественные характеристики структурных компонентов интеллектуального капитала региона, влияние на повышение эффективности взаимодействия носителей интеллектуального капитала в лице категорий населения, власти, бизнеса и научного сообщества, можно рассматривать как один из механизмов, обеспечивающих эффективное взаимодействие структурных компонентов интеллектуального капитала на региональном уровне, что подтверждается практическими результатами реализации проекта в социальной, экономической, инфраструктурной, законодательной сферах жизнедеятельности региона.

### Список использованных источников

1. Кельбах С. В. Развитие региональной институциональной инфраструктуры // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 4. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-regionalnoy-institutsionalnoy-infrastruktury> (дата обращения: 19.06.2016).
2. Вагин В.В., Гаврилова Н.В., Шаповалова Н.А. Практики инициативного бюджетирования в деятельности муниципальных органов власти // Власть. – 2015. – № 12. – С. 42-46.
3. Shah, Anvar (ed.), Participatory Budgeting, Public Sector Governance and Accountability series, World Bank Publications. Washington, D.C. 2007. 300 pages.
4. Итоговый отчет Всемирного банка. Анализ реализации Проекта по поддержке местных инициатив в Республике Башкортостан и рекомендации, направленные на его развитие в 2015 г. – 2014. – 27 с.
5. Мильнер, Б.З. Теория организации: Учебник / Б.З. Мильнер. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 848 с.
6. Хузина Н.Ш. Структура интеллектуального капитала региона // Интелект. Инновации. Инвестиции. – 2016. – № 5. – С. 52-57.

**Nelly Khuzina,**

master-student,

Innovative Economy Department,

Institute of economics, finance and business,

Bashkir State University

e-mail: nelliona@yandex.ru

Ufa, Russia

## **IMPLEMENTATION MECHANISMS FOR INITIATIVE BUDGETING AS A TOOL FOR THE INTELLECTUAL CAPITAL FORMATION OF THE REGION ON THE EXAMPLE OF REPUBLIC OF BASHKORTOSTAN**

### *Abstract:*

This article is devoted to consideration of mechanisms of budgeting initiative implemented in the territory of one of subjects of the Russian Federation as a method of forming, compounding and reproduction of the intellectual capital of the region. The study substantiates the dependence of constructing a system of effective interaction of structural components of the intellectual capital of the region from the state of the public infrastructure of the new territory. In addition, the proposed scheme infrastructural support of the intellectual capital of the region, identified and justified its main elements.

The article also discussed the experience of implementing the competitive selection of projects aimed at the development of public infrastructure on the territory of the Republic of Bashkortostan for the last three years, in particular, are considered financial parameters of the project and its main typological orientation. A comparative analysis of the results of this project with the results of similar projects such Russian regions.

Based on the theoretical and practical materials are described a schematic mechanism of the project initiative budgeting in the Republic of Bashkortostan in the context of the formation of effective interaction of structural components of the intellectual capital of the region.

### *Keywords:*

Intellectual capital of the region, initiative budgeting, regional development, innovative development.

# **МАРКЕТИНГ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ: ГЛОБАЛЬНЫЙ И РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТЫ**

---

УДК 339.35

**Воинкова Вероника Дмитриевна,**

аспирант,

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический  
университет»

e-mail: Chans@e1.ru

г. Екатеринбург, Россия

## **РОЛЬ МАРКЕТИНГА ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РЫНКЕ В2В**

### *Аннотация:*

В статье рассматривается применение маркетинга партнерских отношений для рынка лесного машиностроения. Особое внимание уделяется вопросам обострения конкурентной ситуации на данном рынке.

Цель статьи – показать, как маркетинг партнерских отношений влияет на конкурентоспособность предприятия. В статье рассмотрены вопросы партнерства как регулятора взаимовыгодных отношений с клиентом; способность формирования системы партнерства на базе концепции маркетинга партнерских отношений и преимущества их адаптации. Проведен анализ применения маркетинга партнерских отношений на заводе ориентированном на выпуск конкурентоспособной продукции для отрасли лесного машиностроения.

Исходя из этого, обоснована необходимость применения этой концепции в среднем бизнесе и специфические особенности реализации данной концепции на рынке лесозаготовительной техники.

### *Ключевые слова:*

Маркетинг, партнерские отношения, лесное машиностроение, концепции маркетинга.

Россия имеет одни из самых внушительных запасов лесов в мире их площадь достигает более 800 000 га лес занимает почти 45 % территории всего государства и достигает около 24 % резервов всей планеты. Из всего количества российских лесов эксплуатируются сегодня менее чем на 40%, наряду с этим годовые объемы разрешенных рубок в среднем 500 млн куб. м. Доминирующая доля лесов находится на территории Дальнего Востока и Сибири, их освоение достаточно затруднительно. В европейской же части

доля лесов, для рубки и дальнейшей переработки, значительно меньше, и поэтому на данном месте нужно отдельное внимание посвятить лесовосстановлению и повысить контроль за вырубками.

Преобразование, в последние десятилетие, лесного комплекса РФ выявил новые перспективы для перевода лесного хозяйства на курс становления и развития лесной предпринимательской деятельности. Немаловажным обстоятельством служит свобода предпринимательства хозяйствующих субъектов разнообразных организационно-правовых форм, сформированных на базе реформированного лесного комплекса. С недавнего времени лесное предпринимательство стремительно процветает. С 2009 года, численность предприятий малого и среднего бизнеса в лесной отрасли выросло на 28 %. Изменения в данной отрасли экономики РФ связаны с тем, что государство и участники рынка все чаще сталкиваются с потребностью реагирования на глобализацию рынков, усилению экологических требований, ужесточению конкуренции, развитию современных технологий.

Лесной кластер является актуальным средством формирования и развития предпринимательства в лесном комплексе. Данные кластеры служат разновидностью интеграции предприятий, которая может быть использована как инструмент повышения эффективности лесохозяйственного производства, рационального использования лесных ресурсов, повышения конкурентоспособности лесного сектора экономики. [1] В лесном кластере организационно, технологические и экономически увязаны работы по лесному хозяйству, заготовке и каскадной переработке древесной биомассы [1]. Кластерный метод дает возможность урегулировать обширный диапазон задач, например, таких как повышения налоговых отчислений в бюджет, стимулирование инвестиционной привлекательности лесной отрасли в регионе, усовершенствование кадрового комплекса, улучшение конкурентоспособности продукции.

Стоит сказать, что данные лесные «блоки» базируются на усиленном партнерстве и взаимодействии между отраслевыми государственными исследовательскими организациями и предприятиями. Преимущества лесного кластера лежат в области улучшения использования древесины, а эта деятельность должна обеспечиваться совместными усилиями всех сторон: лесозаготовителей, поставляющих лесоматериалы, деревообработчиков, перерабатывающих их в конечную продукцию [2]

Экономическая ситуация диктует преобразование современных методов ведения бизнеса на интеграционные формы сотрудничества предприятий лесного кластера просит принципиально нового метода к организации администрирования производством на межотраслевой основе. При этом результативность эксплуатации лесного кластера измеряется уровнем конвергенции экономических интересов лесной отрасли, лесозаготовительной и деревообрабатывающей секторов.

По данным Минпромэнерго РФ, как следствие осуществления политики развития лесопромышленного комплекса до 2020 года будет восьмидесяти процентное импортозамещение на отечественном рынке продукции со значительной степенью переработки.

На рынке лесного машиностроения России наблюдается обострение конкурентной ситуации. Лесозаготовительная промышленность, которая, как известно, является сырьевой базой лесопромышленного комплекса и формирует лесосырьевое обеспечение перерабатывающих производств, осуществляет заготовку, вывоз и сплав древесины, а также первичную обработку и частичную переработку лесоматериалов. Ее основная продукция – деловая древесина, на долю которой сейчас приходится более 80 % общего объема вывезенной древесины [3]. На рассматриваемом рынке отмечается стабильный рост продаж колесной специализированной и универсальной лесозаготовительной техники продукции таких фирм как: Caterpillar, John Deere, Kobelco, Hitachi, МНТ, Ponsse, предназначенной для заготовки древесины различными методами. В таких условиях методы традиционного маркетинга не дают нужного эффекта. При использовании однотипных маркетинговых инструментов отечественные компании теряют свою конкурентоспособность.

Конкуренция на рынке качественной импортной лесозаготовительной техники заставляет отечественный бизнес искать новые способы обеспечения прибыльности и конкурентоспособности.

ЗАО «Екатеринбургские лесные машины», чья деятельность направлена на обеспечение предприятий лесного комплекса надежной, производительной и современной техникой, в 2008 году начала применять концепцию маркетинга партнерских отношений.

Маркетинг партнерских отношений – это процесс формирования качественно новой ступени сотрудничества, с определенными потребителями изготавливаемой на предприятии продукции. Это создание долговременных обоюдовыгодных взаимоотношений с первостепенными участниками рынка, с дальнейшим обретением выгоды и ее распределение между участниками процесса. Основная идея этого вида маркетинга находит свое отражение в прочных взаимовыгодных отношениях (и эффективных коммуникациях) между субъектами (производителями, покупателями и другими участниками) процесса купли-продажи и согласуется с основной идеей социального партнерства: получение взаимной выгоды для каждого участника социально-трудовых отношений (работодателя, работника) возможно только на основе долгосрочного компромисса (долгосрочного взаимодействия) [4].

Наличие собственного производства и проектно-конструкторского отдела дало компании возможность выстраивания долгосрочных партнерских отношений. В отличие от зарубежных компаний, предоставляющих стандартизированную продукцию, которая не может полностью удовлетворить потребности потребителей, ЗАО «Лесмап» имеет возможность приспособлять свою продукцию под требования заказчиков и создавать абсолютно новые модели с учетом имеющегося спроса. При взаимодействии сотрудников предприятия и сотрудников компаний-партнеров, идет создание индивидуального типа взаимодействия. Оно основано на развитии долговременного объединения ради одной цели, укрепление связей и интеграция предприятия с другими производителями товаров. Выделенная проектная команда работает по индивидуальной сборке проекта, эффективно взаимодействуя между собой и фирмой-партнером, учитывая все нюансы их бизнеса.

Следует отметить, что взаимодействие происходит на разных уровнях предприятия как горизонтальное, так и вертикальное (от руководителя по производству – до руководителя по маркетингу и сотрудников функциональных служб). Так изготовление одной машины требует от сотрудников полной отчетности об их опыте работы. Необходимо узнать бизнес фирмы-партнера, чтобы понять какие из нововведений будут максимально эффективны и рентабельны. В этот период производится сотрудничество сотрудниками высшего и среднего уровня управления организации. Необходимо узнать в каких условиях будет эксплуатироваться техника, чтобы максимально приспособить его к ним, а работников. Иногда бывает не возможно сотрудникам фирмы, из-за труднопроходимости территорий эксплуатации, осуществить монтажные и пуско-наладочные работы оборудования - в этом случае идет взаимодействие и обучение с рядовыми работниками фирмы-партнера воздействуя на низовой и операционный уровень управления. Это подтверждает теория построения структуры маркетинга партнерских отношений, предложенную Я. Гордоном. Данная теория говорит, что в любой организации отношения формируются посредством следующих элементов: персонала, технологий, знаний и процессов. Естественно, что полная реализация маркетинга отношений должна в равной степени охватывать все указанные элементы, поскольку отсутствие или отстающее развитие любого из них будет приводить к дисбалансу всей системы и снижению общей эффективности. Точно так же избыточное или опережающее развитие отдельных элементов может привести к «перегреву» системы за счет слишком интенсивного использования отдельных ресурсов, что, в конечном счете, также будет снижать эффективность [5].

Применение концепции маркетинга партнерских отношений на рынке B2B позволило предприятию:

- повысить оперативность в принятии управленческих решений;

- сконцентрировать усилия на узком сегменте рынка, где деятельность более крупных организаций неэффективна;
- сформировать доверительные отношения с клиентами;
- разработать эффективную программу лояльности;
- обеспечить преимущество перед конкурентами по оказанию сервисных услуг для персонализированной продукции;
- расширить клиентскую базу посредством привлечения организаций-партнеров из других регионов;
- улучшить свою позицию на рынке путем оказания дополнительных услуг;
- сократить расходы на транспортировку и другие логистические расходы (при обучении сотрудников фирмы-партнера при монтаже или сервисном обслуживании не будет требоваться отправлять оборудование на базу в Екатеринбург).

Обучение персонала, использование по максимуму его потенциала (опыт фирм-партнеров (их инженеров, проектировщиков и т.д.) кроме достижения общей цели является также и своеобразными курсами «обмена опытом»).

Таким образом, мы можем сделать вывод о том, что концепция маркетинга партнерских отношений позволяет сформировать лояльность клиентов. Долговременные взаимовыгодные отношения дают возможность предпочтительно сократить издержки и способствуют повышению его конкурентоспособности.

#### **Список использованных источников**

1. Безрукова Т. А., Черкезия И. В., Цзян Суй Обоснование методики анализа эффективности лесного кластера // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. 2011. № 12. С. 60-64
2. Запруднов В.И., Пинягина Н.Б., Горшенина Н.С. Современное состояние лесного сектора Российской Федерации, задачи и перспективы развития лесозаготовительной промышленности // Вестник МГУЛ – Лесной вестник. 2014. №3 (103) С.81-102.
3. Грахова Елена Александровна Маркетинг партнерских отношений: возможность адаптации в системе социального партнерства // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2013. №4 (24).
4. Исаева Е. В. Специфика реализации концепции маркетинга партнерских отношений в малом бизнесе // Вестник ОмГУ. 2010. №3.
5. Морковина Светлана Сергеевна, Денисова Юлия Геннадиевна Детерминанты развития предпринимательства в лесном хозяйстве // Социально-экономические явления и процессы. 2012. №9 С.112-116.



**Veronica Voinkova,**  
graduate student,  
Ural state University of Economics  
e-mail: Chans@e1.ru  
Ekaterinburg, Russia

## **THE ROLE OF MARKETING PARTNERSHIPS TO INCREASE THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES IN THE B2B MARKET**

### *Abstract:*

The article examines the application of marketing partnerships for the market of forestry machinery. Special attention is paid to the issues of aggravation of the competitive situation in this market.

The purpose of this article is to show how partnership marketing affects the competitiveness of the enterprise. The article describes the partnership as a regulator of mutually beneficial customer relationships; the ability of formation of system of partnership on the basis of the concept of marketing partnerships and the benefits of their adaptation. Analysis of the use of marketing partnerships at the factory oriented to production of competitive products for the forestry engineering.

On this basis, the necessity to use this concept in the mid-market and specific features of the implementation of this concept in the market of forestry machinery.

### *Keywords:*

Marketing, partnerships, forest engineering, marketing concept.

УДК 331.1

**Данилова Ксения Александровна,**

магистр,

ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»

e-mail: Ksjul.Danko@icloud.com

г. Екатеринбург, Россия

**Котляревская Ирина Васильевна,**

доктор экономических наук, профессор

ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»

г. Екатеринбург, Россия

## **ПРОБЛЕМА ОПОРТУНИЗМА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОБЪЕКТОВ ВО ВНУТРИОРГАНИЗАЦИОННОМ МАРКЕТИНГЕ**

### *Аннотация:*

Цель исследования – последствия и риски от оппортунистического поведения; методы исследования – фотография рабочего дня, анкетирование, чек-лист, рыба Ишикавы, SWOT-анализ, анализ по конкурентным силам Портера, финансовый анализ, анализ рисков, интервьюирование, замеры тайным покупателем; результаты исследования – выявление фактов оппортунизма, понесенных убытков, а также разработка рекомендаций для компании, вывод о значимости изучения оппортунизма в рамках внутриорганизационного маркетинга.

### *Ключевые слова:*

Оппортунизм, внутриорганизационный маркетинг, риски, потери, проявление оппортунистического поведения, факторы проявления оппортунизма, асимметричность информации, мотивация, квалификация, нормирование рабочего дня.

В данной работе рассмотрена тема оппортунистического поведения, дан ответ на вопросы: что такое оппортунизм? Почему появляется оппортунистическое поведение? Как его выявлять и бороться с ним?

Актуальность вопроса оппортунизма в экономике в целом была доказана давно. Важность понимания оппортунистического поведения доказывает само определение данного понятия, которое подразумевает под собой в первую очередь отлынивание от выполнения поставленных задач, а соответственно снижение производительности труда.

В работе рассматривается оппортунизм торгового персонала, отсутствие клиентоориентированности. Причины этих проблем, в первую очередь находятся в системе внутренних убеждений персонала, что является полем работы

внутриорганизационного маркетинга. Для компании, производящей услуги продаж, жизненно необходимо иметь высокий уровень клиентоориентированности своего персонала, так как в последнее время потребитель готов переплачивать за сервис, о чем говорят все руководители высшего звена торговых сетей.

Рассмотрим сущность понятия «оппортунизм», которое произошло от латинского *oportunus* – «удобный, подходящий». Данный термин был впервые использован Оливером Уильямсоном в 1996 году и звучал так:

«Оппортунизм – преследование личных интересов с использованием коварства, включающего просчитанные усилия по сбиванию с правильного пути, обману, сокрытию информации и другим действиям, мешающие реализации интересов организации»<sup>1</sup>.

Сейчас уже данное понятие получило широкое распространение и имеет очень много определений, таких как: «Оппортунизм – это преднамеренное скрытое воздействие, базирующееся на использовании информационного превосходства и направленное на достижение личных целей в ущерб другим участникам отношений.»<sup>2</sup>

Или: «стремление одной стороны изменить условия договоренности, как только другая сторона взяла на себя обязательства».<sup>3</sup>

«Стремление одной из договаривающихся сторон при заключении сформулировать условия таким образом, чтобы достичь преимуществ в отношении партнера, с которым заключается соглашение, переложив на него большую часть затрат».

Так же данное понятие отлично характеризуют его синонимы: беспринципность и приспособленчество.

Стандартная экономическая теория подразумевает, что все агенты ведут себя по простому типу, то есть стараются исполнять свои обязательства, не прибегают ко вранью, так как ложь быстро вскрывается, правда становится известна другим игрокам, а издержки на ложь и выгода от нее в таком случае становятся равны нулю. О. Уильямс построил другую теорию, согласно которой субъекты экономической деятельности готовы на все, ради получения выгоды, в том числе на ложь и вероломство.

В соответствии с исходной идеалистической моделью субъекту приписывалось оптимизационное поведение, причем данный субъект надеялся полной рациональностью и информированностью. Более реалистичное описание модели вносит корректировки и предпосылки относительно ограничений на доступ к информации. Признание этих несовершенств в купе с

---

<sup>1</sup> Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа / О. Уильямсон – Thesis.

<sup>2</sup> Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории (очерки истории западной экономической мысли) / В.С. Автономов - М.: Наука, 2003.

<sup>3</sup> Шастико А. Е. Механизмы обеспечения соблюдения правил // Вопросы экономики 2002. №1.

преследованием эгоистических интересов позволило предположить возможность появления оппортунистического поведения.

Факторы, которые являются причинами появления оппортунизма в целом можно разделить на две группы<sup>4</sup>:

1. Технологические факторы, которые делают проявление оппортунизма возможным.

2. Факторы, которые влияют на желание агента прибегать к оппортунизму.

К факторам первой группы относятся характеристики предприятия, которые создают асимметричность информации между руководителем и сотрудником: размеры предприятия, структура организации процесса, специфика работы и квалификация труда агента экономической деятельности. Все эти условия позволяют очень успешно избегать своих обязанностей.

Ко второй группе относятся с одной стороны вилка, которая возникает, когда санкции, ниже, чем выгода, которую агент получает в следствие недобросовестного поведения. Игроки на рынке всегда стремятся к индивидуальной максимизации выгоды. Таким образом, чтобы у агента не было желания прибегать к оппортунистическим формам поведения необходимо сделать уровень санкций таким, чтобы они превосходили выгоду.

Исходя из анализа факторов, которые вызывают оппортунистическое поведение, можно выделить четыре способа воздействия с целью пресечения недобросовестного отношения:

- стимулирование;
- взыскание;
- участие агентов в управлении;
- управление через корпоративную культуру.

Существуют методы выявления оппортунизма на основе анализа деятельности конкретного субъекта: фотографии рабочего дня, чек-листы, замеры тайным покупателем, интервьюирование и обратная связь.

По результатам проведенного исследования фиксируются основные ошибки персонала, и разрабатывается программа по их исправлению (проводятся специальные тренинги, корректируются инструкции и т. п.).

Для реализации практических аспектов работы была выбрана компания ЗАО МФК "Джамилько", которая является одним из крупнейших дистрибьюторов одежды и обуви премиум класса. В екатеринбургском филиале на сегодняшний день работает более 150 сотрудников, из которых только 10 человек являются офисными работниками, все остальные задействованы непосредственно в магазинах, как торговый персонал. В филиале 15 магазинов и офис.

Проведя общий анализ компании, SWOT-анализ, анализ по 5 конкурентным силам Портера, анализ с помощью рыбы Ишпикавы, а также финансовый

---

<sup>4</sup> Попов Е.В., Симонова В.А. Оппортунизм экономических агентов. Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2007.

анализ, анализ рисков, мы можем сказать о кризисной ситуации данного предприятия. Товарооборот предприятия остается на прежнем уровне, но растут издержки компании и заемные средства. Проанализировав систему управления, мы сделали вывод о том. Что она относится к механическому типу управления.

Штат магазина, на примере которого были произведены расчеты потерь от оппортунизма, состоит из 9 человек: управляющий, товаровед, 2 старших смены, 2 продавца на полную ставку и 2 продавца, которые работают на полставки. Система материальной мотивации персонала является гибкой и направлена на прямое стимулирование к выполнению как можно более высоких объемов продаж, кроме товароведа, который получает фиксированный оклад, не зависящий от оборотов магазина.

Возможные потери ЗАО МФК "Джамилько" от оппортунизма персонала являются два основных аспекта: выплата заработной платы без выполнения работником своих обязанностей в должном объеме, а также возможные хищения как со стороны персонала, так со стороны третьих лиц.

В середине июля 2014 года произошло хищение товара из магазина, которое если и совершилось без непосредственной помощи персонала, то по причине его халатного отношения к своим рабочим обязанностям. В должностной инструкции любого работника магазина прописан пункт о сохранении материальных ценностей компании, в том числе товара.

Все сотрудники подписывают договор о коллективной материальной ответственности, поэтому данный факт не является прямым убытком, но это не реализованная прибыль для предприятия. Себестоимость украденной продукции составила 63 344 рубля. Розничная стоимость данной продукции 145 284 рубля. Показатель рентабельности продаж, как было просчитано выше, составляет 26,7%, следовательно, прибыль, которую могла бы получить компания, составила бы 38 790 рублей. Это около 10% от чистой прибыли магазина.

Это потери компании, которые были вызваны небрежным отношением сотрудника к своим должностным обязанностям. Мы можем определить уровень небрежности для данного подразделения в данном случае. Определим уровень по формуле, представленной в научной работе Попова Е. В. и Симоновой В. А. "Оппортунизм экономических агентов"<sup>5</sup>:

$$LOc = [(TCfact - TCpot)/TCpot]*100\%$$

где LOc — уровень небрежности, TCfact и TCpot — издержки фактические и потенциальные, соответственно.

---

<sup>5</sup> Попов Е.В., Симонова В.А. Оппортунизм экономических агентов. Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2007.

Тогда уровень небрежности на анализируемом объекте составит:

$$LOc = (38\ 790 / 3\ 129\ 338) * 100\% = 1,24\%$$

В то же время уровень небрежности сотрудников снизил возможную прибыль данного объекта на 9,29%.

Исходя из мотивации персонала, потерей при наступлении оппортунистического поведения со стороны работника, в случае если он будет просто простаивать в магазине, не выполняя своей торговой функции, является фиксированная ставка, которую компания обязуется выплатить в любом случае, вне зависимости от выполнения плана по продажам. Таким образом, в месяц компания теряет от 7 000 до 20 000 рублей от оппортунизма одного сотрудника, а, как уже было сказано, в екатеринбургском филиале работает 150 человек, в рассматриваемом магазине Desigual 7 ставок торгового персонала. Рассчитаем уровень отлынивания по формуле, которую так же представляют Попов и Симонова в работе "Оппортунизм экономических объектов"<sup>6</sup>:

$$LOs = [(Qprot - Qfact) / Qprot] * 100\%, \text{ где}$$

LOs — уровень отлынивания, Qprot и Qfact — результат деятельности работника потенциальный и фактический, соответственно.

Возьмем за потенциальный результат план продаж, тогда для магазина в целом  $LOs = [(4\ 300\ 000 - 3\ 594\ 430) / 4\ 300\ 000] * 100\% = 16,41\%$ . Что означает, что обороты магазина снизились на 16,41% за счёт отлынивания сотрудников от своих обязанностей.

Итак, как было отмечено выше, существует две группы факторов появления оппортунистического поведения персонала:

1. Технологические факторы возможности такого поведения;
2. Факторы, влияющие на реальное желание агента проявлять оппортунизм.

Факторы второй группы мы сможем проанализировать с помощью проведенного анкетирования. Проанализируем первую группу: размеры компании, специфика работы и уровень необходимой квалификации, способ организации трудовой деятельности.

Компания Джамилько является крупным торговым предприятием, с филиалами, раскиданными по всей стране. Но организационная система компании это компенсирует, так как на одного менеджера приходится 3-7 работников, что попадает в среднестатистическую норму управляемости. Тем не менее, есть угроза оппортунизма со стороны линейного персонала, менеджеров среднего и низшего звена, соответственно, может быть снижен уровень контроля за торговым персоналом.

---

<sup>6</sup> Попов Е.В., Симонова В.А. Оппортунизм экономических агентов. Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2007.

Необходимый уровень квалификации низкий, поэтому оценить качество работы достаточно просто: чек-лист, замеры тайным покупателем, простое наблюдение со стороны руководителя.

Трудовая деятельность организована таким образом, чтобы торговому персоналу приходилось по минимуму отвлекаться от процесса продажи. Дополнительные функции (работа с товарными остатками, мерчендайзинг, анализ показателей) выделены под отдельную должность. Поэтому у персонала нет возможности сослаться, что ему приходилось отвлекаться на выполнение какой-либо другой работы, кроме непосредственных обязанностей.

Таким образом, мы можем сказать, что оппортунизм может возникнуть на этапе качественного контроля со стороны непосредственных линейных руководителей, а также на вопросах, связанных с влиянием внешних факторов.

Для анализа поведения персонала, выявления потерь рабочего времени и разработке мероприятий по устранению разрывов и увеличению эффективности работы персонала наиболее удобным инструментом является фотография рабочего дня.

Данные фотографии могут решать такие задачи нормирования рабочего времени как:

- Нормирование подготовительных работ.
- Времени на обслуживание рабочего места.
- Времени на отдых и личные нужды;
- Численности.
- Обслуживания.

А так же фотография помогает выявить причины невыполнения (или невыполнения) установленных норм.<sup>7</sup> При изучении персонала магазина Desigual необходимо применение групповой фотографии рабочего дня.<sup>8</sup>

По результатам данного наблюдения видно, что работа кассира составляет 1 час 49 минут, перерывы 50 минут, вынужденный простой 45 минут, причем 10 минут из-за продавца. Продавец был занят непосредственной работой 26 минут, не регламентированные перерывы продавца 15 минут, перерывы на отдых 1 час 48 минут, так же 15 минут отняло опоздание и написание объяснительной по этому поводу. Результаты продаж за это время: кассир 47880 руб, продавец 7600 руб.

---

<sup>7</sup> Фотография рабочего времени – инструмент анализа и оптимизации трудовых процессов. – «Справочник экономиста» № 6, 2004 г.

<sup>8</sup> Понятие рабочего времени. Нормальная продолжительность рабочего времени / Трудовой кодекс Российской Федерации, ст. 91 от 28.12.2013.

Таким образом, мы наблюдаем оппортунистическое поведение со стороны продавца-консультанта. Личные продажи продавца-консультанта в июле составили 167 549 рублей. Для сравнения продажи кассира за этот же период и количество рабочих часов составили 623 898 рублей. При этом, продавец-консультант получил на руки свой оклад 14 000 рубля, а кассир без должностной надбавки заработал 24 956 рублей. То есть компании пришлось заплатить продавцу-консультанту не 5% от личных продаж, а более 8%. Прямые потери компании 5 622 рубля.

Следующим способом выявления оппортунистического поведения является анкетирование. Для выявления уровня оппортунизма работников, по их субъективному мнению, мы составили анкету, состоящую из 2 блоков. В первом блоке мы предложили оценить сотрудникам собственную работу, во втором блоке они должны были оценить наличие факторов, вызывающих оппортунизм согласно научной работе Попова и Симоновой "Оппортунизм экономических агентов", и их влияние на трудовую деятельность сотрудника.<sup>9</sup>

В результате была получена анкета, которая представлена в табл. 5.

Таблица 5

Анкета для выявления оппортунистического поведения.

Блок 1	1	2	3	4	5
Оцените от 1 до 5 собственную отдачу на работе, если 1 - полная отдача, 5 - минимальная					
Оцените от 1 до 5 частоту своих перерывов, если 3 - регламентированная норма, 1 - гораздо ниже нормы, 5 - превышает норму					
Как часто в рабочее время Вы отвлекаетесь по личным вопросам? Оцените от 1 до 5, если 1 - никогда, 5 - часто					
Как часто Вы получаете дисциплинарные замечания? Оцените от 1 до 5, если 1 - никогда, 5 - часто					
Нравится ли Вам работать с покупателями? 1 - очень нравится, 5 - не нравится, люблю заниматься другими делами					
Блок 2. Ответьте на вопросы, проставив баллы от 1 до 5, 1 - полностью согласен, 5 - абсолютно не согласен					
Всегда применяются меры наказания в случае нарушения стандартов работы					
В компании высокий уровень дополнительного стимулирования					

<sup>9</sup> Попов Е.В., Симонова В.А. Оппортунизм экономических агентов. Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2007. – 186 с.



Продолжение табл. 5

Блок 1	1	2	3	4	5
Уровень оплаты труда считаю высоким					
Корпоративная культура и коллеги в большинстве нацелены на продуктивную работу					
В моей работе высока доля творческой составляющей					
Контроль со стороны руководства ощутим					

Чем ближе ответы к 1 баллу, тем ниже подразумевается уровень оппортунизма сотрудника.

Данная анкета была выборочно роздана сотрудникам екатеринбургского филиала, среди которых были менеджеры среднего звена, торговый персонал непосредственно и работники офиса. В данной анкете персонал анонимно отметил те пункты, которые считает наиболее приемлемыми для себя.

Учитывая такую особенность анкетирования сотрудников, что те не всегда абсолютно честно отвечают на вопросы, касающиеся своего собственного труда, даже анонимно, из-за страха потерять работу, мы делаем упор в исследовании на второй блок, где сотрудники отмечали наличие и воздействие факторов, вызывающих оппортунизм, или иначе "делающих его возможным".

При анализе результатов анкетирования, мы видим, что в среднем по первому блоку вопросов сотрудники ответили со средним баллом 2,014. По второму блоку средний балл – 2,56. Таким образом, мы видим, что сотрудники сами свой уровень оппортунизма оценивают на среднем уровне, но ближе к нулевому. Что же касается факторов, которые сдерживают проявления оппортунизма, то их сотрудники оценивают опять же на среднем уровне, ближе к сильному воздействию.

При этом сотрудники положительней всего ответили на 5 вопрос 1 блока: «Нравится ли Вам работать с покупателем?». Самым влиятельным сдерживающим фактором они отметили: «Контроль руководства ощутим». Самое слабое воздействие, по их мнению, имеет фактор: «Уровень оплаты труда считаю высоким». В основном не считают заработную плату высокой в основном работники торгового зала: продавцы-консультанты и кассиры, сотрудники, занимающие более высокие должности ответили на этот вопрос более позитивно. Хотя уровень оплаты труда продавца-консультанта, который в полной мере выполняет свои обязанности может даже превосходить уровень оплаты управляющего магазином.

Итак, можно сказать, что персонал сам оценил уровень своего оппортунизма и воздействие сдерживающих факторов в среднем на 45 % от максимально возможной оценки.

В компании "Джамилько" используются замеры тайным покупателем. К сожалению, его пункты являются коммерческой тайной и не подлежат оглашению. Но можно сказать, что они полностью базируются на навыках про-

даж, дополнительные пункты не включаются и не могут быть включены в оценочный лист Мистери Шоппер на момент первоначального анализа магазина замеры колебались от 65 до 74 баллов из 100 возможных. Это считается очень низкий результат, норма для магазинов от 95 баллов. Следовательно, можно сказать, что персонал не выполняет свои обязанности должным образом, проявляя оппортунизм. Для магазина это потеря клиентов, потери из-за отсутствия дополнительной продажи и так далее, соответственно, это убытки, потеря прибыли.<sup>10</sup>

Нами был разработан и внедрен чек-лист для ежедневной оценки персонала, представленный в табл. 6.

Таблица 6

Чек-лист ежедневной оценки персонала.

Блок 1	Контакт	+/-
1	Приветствует входящего покупателя	
2	Жесты и позы открытые	
3	Доброжелательная улыбка и открытый взгляд	
4	Проявляет инициативу в установлении контакта (вступает в контакт не позднее 30 секунд после входа клиента в магазин)	
5	Подходит к покупателю сбоку, не нарушая социально-приемлемую дистанцию	
6	Использует эффективные фразы для установления контакта: навигация, акции/скидки, полезная информация, "фразы-крючки", знакомство с брендом	
<b>Блок 2</b>	<b>Выявление потребностей</b>	
1	Задает вопросы уверенно, проявляя искреннюю заинтересованность	
2	Использует открытые вопросы в начале диалога	
3	Использует альтернативные вопросы для предоставления покупателю выбора из нескольких изделий	
4	Продавец задает уточняющие вопросы, чтобы прояснить запрос клиента	
5	Чередует вопросы с демонстрацией моделей	
6	Если Клиент не активно выражает свои потребности и пожелания, то продавец пробует заинтересовать покупателя	

<sup>10</sup> Механики проведения «Тайного покупателя» <http://trademarketing.ru/node/295>

*Продолжение табл. 6*

<b>Блок 3</b>	<b>Презентация товара</b>	
1	Проявляет знание ассортимента/товара	
2	Предлагает дополнительное предложение в виде комплекта	
3	Обращается с товаром уверенно, демонстрирует варианты драпировки, посадки, прочее.	
4	Презентуя товар, акцентирует внимание покупателя на особенности Desigual и отличия его от всех остальных брендов	
5	Презентуя товар, обращает внимание на эмоции и ощущения Клиента	
6	Мотивирует к примерке	
<b>Блок 4</b>	<b>Работа с примерочными</b>	
1	Относит изделия в примерочную, готовит их к примерке	
2	Задаёт вопросы, чтобы выяснить удовлетворенность клиента	
3	Предлагает варианты комплектов, работает с дополнениями / альтернативой	
4	Быстро предлагает решения "проблем", эффективно работает с индивидуальными особенностями фигуры	
5	Делает комплименты	
6	Находится поблизости от примерочной, успевает работать с несколькими покупателями	
<b>Блок 5</b>	<b>Завершение продажи</b>	
1	Провожает покупателя до кассы	
2	Проявляет инициативу для получения контактных данных покупателя	
3	Сообщает о дополнительных услугах, акциях, поставках	
4	Предлагает сопутствующие товары, находящиеся на кассовом узле	
5	Делает комплименты выбору	
6	Вежливо прощается, приглашает вновь посетить магазин	
Итого		

В результате проверки персонала магазина в течении недели (каждый день оценивался каждый работающий в смену, пункт засчитывался сотруднику, если он при работе с каждым покупателем выполнял необходимое требование, в противном случае пункт считался незачтенным) было выявлено, что только 2 сотрудника выполняют необходимые требования в должном объеме. Все остальные сотрудники в среднем за неделю получили оценки от 20 до 25 баллов. Это явно свидетельствует о том, что сотрудники уклоняются от своих обязанностей.

Рассмотрев тему оппортунистического поведения и проанализировав деятельность магазина Desigual торговой компании ЗАО «ЛВБ» (ЗАО МФК «Джамилько»), мы можем сделать выводы о том, что компания несет большой уровень убытков только лишь за счет некорректного исполнения обязанностей трех из девяти работников магазина.

Общие потери компании за июль от оппортунистического поведения персонала составили: переплата заработной платы 8 314 рублей за счет трех работников, которые не выполнили минимально допустимую норму в 280 000 рублей для полной ставки и 140 000 для половины ставки. Суммарные продажи данных работников составили 393 723 рубля, заработная плата сотрудников 32 184 рубля, плюс налоги 8 368 рублей. Второй потерей компании является недостача, описанная выше. Недополученная прибыль 38 790 руб. Итого за месяц 47 104 рубля, что составляет более 11% от чистой прибыли магазина.<sup>11</sup>

#### Список использованных источников

1. Нормативный акт о налогообложении торгового предприятия/ Налоговый кодекс Российской Федерации, глава 8, ст. 45, 53, 58, от 01.01.2014
2. Понятие рабочего времени. Нормальная продолжительность рабочего времени / Трудовой кодекс Российской Федерации, ст. 91 от 28.12.2013
3. Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории (очерки истории западной экономической мысли)/ В.С. Автономов - М.: Наука, 2003.
4. Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределённость качества и рыночный механизм/ Дж. Акерлоф – Thesis, 1995. – 104 с.
5. Белкина Н.А. Корпоративная система управления трудом. – Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2003. – 277 с.
6. Антикризисное управление/ Учебник доп. И перераб. Под ред. Проф. Э.М. Короткова.-М.: ИНФРА - М, 2009. – 532 с.
7. Милгром П. Экономика, организация и менеджмент: В 2 т. Т. 1. / П. Милгром, Дж. Робертс. –СПб.: Высшая школа экономики, 2001. – 422 с.
8. Несстеренко А.Н. Экономика и институциональная теория./ А.Н. Несстеренко - М.: Эдиториал УРСС, 2007. – 416 с.
9. Олейник А.Н. Институциональная экономика./ А.Н. Олейник – М.: ИНФРА-М, 2009.
10. Попов Е.В., Симонова В.А. Оппортунизм экономических агентов. Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2007. – 186 с.

---

<sup>11</sup> Нормативный акт о налогообложении торгового предприятия/ Налоговый кодекс Российской Федерации, глава 8, ст. 45, 53, 58, от 01.01.2014.

11. Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа/ О. Уильямсон - Thesis, 1993.
12. Шаститко А.Е. Новая теория фирмы/ А.Е. Шаститко – М.: ТЭИС, 1996.
13. Шастико А. Е. Механизмы обеспечения соблюдения правил // Вопросы экономики 2002. №1
14. Alessi L. Property Rights, Transaction Costs, and X-Efficiency: An Essay in Economic Theory/ L. Alessi – A.: The American Economic Review, 1983.
15. Hum A.S. Oxford Advanced Learner's Dictionary of Current English/ A.S. Hum – A.: Oxford University Press, 1988.
16. Н. Самоукина, кандидат психологических наук - "Кадровое дело", N 1, 2, январь, февраль 2005 г.
17. Фотография рабочего времени – инструмент анализа и оптимизации трудовых процессов. – «Справочник экономиста» № 6, 2004 г.
18. Шастико А. Е. Механизмы обеспечения соблюдения правил // Вопросы экономики 2002. №1
19. Механики проведения «Тайного покупателя» <http://trademarketing.ru/node/295>
20. Периодическое интернет-издание <http://www.kadrovik.ru>
21. Экономический словарь [http://www.inform-ust.ru/dictionary/economics/economics\\_dictionary.htm](http://www.inform-ust.ru/dictionary/economics/economics_dictionary.htm)

**Kseniya Danilova,**

master student,  
Ural Federal University named after the first President of Russia Boris  
Yeltsin  
e-mail: Ksjul.Danko@icloud.com  
Ekaterinburg, Russia

**Irina Kotlyarevskaya,**

doctor of economic sciences, professor,  
Ural Federal University named after the first President of Russia Boris  
Yeltsin  
Ekaterinburg, Russia

**THE PROBLEM OF OPPORTUNISM ECONOMIC IN  
INTRA-ORGANIZATIONAL MARKETING**

*Abstract:*

The purpose of the study – impacts and risks from opportunistic behavior; research methods – photo of the day, questionnaires, check-list, fish Ishikawa, SWOT analysis, analysis on competitive forces of porter, financial analysis, risk analysis, interviewing, measurement mystery shopper; the results of the study to identify opportunism, incurred loss, as well as development of recommendations for the company a conclusion on the importance of the study of opportunism in the framework of internal marketing.

*Keywords:*

Opportunism, internal marketing, risk, loss, manifestation of opportunistic behavior, the factors manifestations of opportunism, asymmetry of information, motivation, qualification, regulation of the working day.

УДК 69.05

**Иванец Григорий Валериевич,**

руководитель производственно-технического отдела,  
ООО «Альтернативные решения»  
e-mail: pto@uztmz-altisol.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**Ильшева Марина Анатольевна,**

кандидат экономических наук, доцент,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
e-mail: maril@mail.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ  
КОМПАНИИ «АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ»  
ПУТЕМ СОЗДАНИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО  
ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА**

*Аннотация:*

В статье рассматривается проблема повышения конкурентоспособности российских предприятий. На примере конкретного производственно-строительного предприятия предлагается проект создания высокотехнологичного производственного комплекса для повышения конкурентоспособности данного предприятия, а также повышения его статуса и стоимости. Проведен анализ проблемного поля компании. Определены основные задачи и цели проекта, а также его миссия и продукт. Обозначены основные эффекты от данного проекта для ключевых участников. Проанализированы основные риски проекта и возможность их снижения, а также критерии успешности данного проекта.

*Ключевые слова:*

Конкурентоспособность, проектное управление, дерево проблем, дерево целей, миссия проекта, цель проекта, продукт проекта, участники проекта, риски проекта, критерии успешности.

На сегодняшний день в условиях обострившейся политической ситуации, вводимых санкций и переходе на политику импортозамещения возрастает значение проблемы повышения конкурентоспособности российских предприятий. Конкурентная борьба заставляет предприятия обеспечивать себе устойчивые конкурентные преимущества и разрабатывать систему обеспечения конкурентоспособности.

Чтобы создать конкурентоспособное предприятие, надо не просто модернизировать производство и управление, но четко знать, для чего это делается, какая цель должна быть достигнута. Причем главным должно быть одно: умение определить и быстро и эффективно использовать в конкурентной борьбе свои преимущества. Все усилия в производстве и управлении должны быть направлены на развитие тех качеств своего предприятия или выпускаемой им продукции, которые выгодно отличают вас от потенциальных или реальных конкурентов.

Подобная задача – повышение конкурентоспособности стоит и перед предприятием ООО «Альтернативные решения», которое осуществляет свою деятельность в Уральском регионе. ООО "Альтернативные решения" – это производственно-строительное предприятие, основанное в 2008 г. Направлениями деятельности компании являются изготовление металлоконструкций, сэндвич-панелей, блочно-модульных конструкций, быстровозводимых зданий для различных сфер деятельности человека:

- здания складского и промышленного назначения;
- здания административно-бытового назначения;
- блочно-модульные здания (контейнеры) под оборудование.

Основное направление деятельности компании (продукция, выпускаемая компанией) - проектирование, изготовление, монтаж и пуско-наладка промышленных станций в блочно-модульном исполнении:

- котельные на твёрдом, газовом и жидком топливе;
- насосные станции водоснабжения;
- канализационные насосные станции;
- насосные станции пожаротушения;
- станции водоподготовки;
- станции очистки сточных вод;
- воздухоразделительные станции;
- компрессорные станции;
- газораспределительные станции.

Офис компании находится в Екатеринбурге и в нем размещены: руководство, конструкторский отдел, производственно-технический отдел, бухгалтерия.

Производственный цех компании находится в городе Полевской.

Основными потребителями продукции ООО «Альтернативные решения» являются промышленные предприятия машиностроительной, газонефтедобывающей, газо-нефтеперерабатывающей, энергетической отраслей. На сегодняшний день рынок сбыта компании – Уральский регион, Россия и страны СНГ.

Основными конкурентами компании являются предприятия-



изготовители блочно-модульных конструкций Екатеринбурга и Свердловской области. Екатеринбург – крупный промышленный центр, число конкурентов в Свердловской области более 100.

В настоящее время выпуск продукции компании «Альтернативные решения» осуществляется в производственном цехе, находящемся в Полевском. Для нужд производства компания арендует помещение площадью 1200 м<sup>2</sup>. Стоимость арендной платы составляет 80 000 руб. в месяц.

Производственный цех включает в себя:

- административно-бытовые помещения.
- склад материалов,
- заготовительный участок,
- участок сварки металлоконструкций,
- участок изготовления сэндвич-панелей,
- сборочный участок.

Конструкторская подготовка производства производится в офисе компании в конструкторском отделе, технологическая подготовка производства осуществляется непосредственно на производственной площадке. В настоящее время конструкторская и технологическая подготовка производства не всегда производится в полном объеме и своевременно. Имеющийся в компании штат инженерно-технических работников, не обладает достаточной численностью и квалификацией для своевременного и полного решения задач по конструкторской и технологической подготовке производства продукции. Недостаток инженерно-технических сотрудников требуемой квалификации компенсируется привлечением сторонних специалистов на договорной основе, что усложняет процесс контроля подготовки производства и увеличивает переменные издержки компании. В связи с увеличением объемов заказов и производства продукции в 2013–2015 гг. на производственном участке компании регулярно образуется нехватка арендуемых площадей.

С целью выполнения договорных обязательств перед заказчиками и завершения изготовления продукции в установленные сроки, участок сборки продукции временно переносится на открытую площадку. Изготовление продукции на открытой площадке приводит к потере качества изготовления продукции (воздействие внешних и погодных условий).

Арендуемый производственный цех не укомплектован всем необходимым оборудованием для полного производства продукции. Поэтому на некоторых этапах производства продукции компании приходится обращаться к подрядным организациям. Так, компания регулярно заказывает на сторонних предприятиях изготовление гнутых заготовок и деталей из листового проката, заготовок и деталей для резервуаров и труб - обечаек,

деталей с точной механической обработкой. Привлечение подрядных организаций на этапах производства приводит к увеличению вероятности появления брака в продукции и увеличению себестоимости продукции.

В настоящее время, компании не может выполнять все производственные задачи с помощью имеющегося штата производственных сотрудников, из-за недостаточной квалификации, поэтому для выполнения отдельных видов работ привлекаются сторонние сотрудники и бригады. Привлечение сторонних сотрудников увеличивает себестоимость изготовления продукции, усложняет процесс производства и контроля. Недостаточная квалификация производственного персонала оказывает непосредственное влияние на качество продукции.

На основании проведенного анализа было построено дерево проблем (Рис.1).

Основной идеей проекта является развитие и совершенствование технических возможностей производства, путем его модернизации и создания собственного современного производственного комплекса, с целью повышения технологичности, качества выпускаемой продукции, достижения соответствия характеристик выпускаемой продукции требованиям рынка.

Для уменьшения постоянных издержек компании, обеспечения производства достаточными площадями, оборудованием и всеми необходимыми техническими средствами производства продукции, в компании в 2015 г. принято решение об организации и создании собственного современного производственного комплекса, отвечающего требованиям рынка, технологии и качеству изготовления продукции.

Для строительства производственного комплекса в мае 2015 г. компания приобрела земельный участок площадью 10 000 м<sup>2</sup>. Земельный участок находится в западно-промышленном районе Полевского. Начало работ по созданию производственного комплекса запланировано на январь 2016 г. Разработку проекта и строительство производственного комплекса компания будет производить собственными силами с привлечением подрядных организаций на отдельные виды работ, не связанные с производственной деятельностью компании. Основные участники проекта – это сотрудники компании.

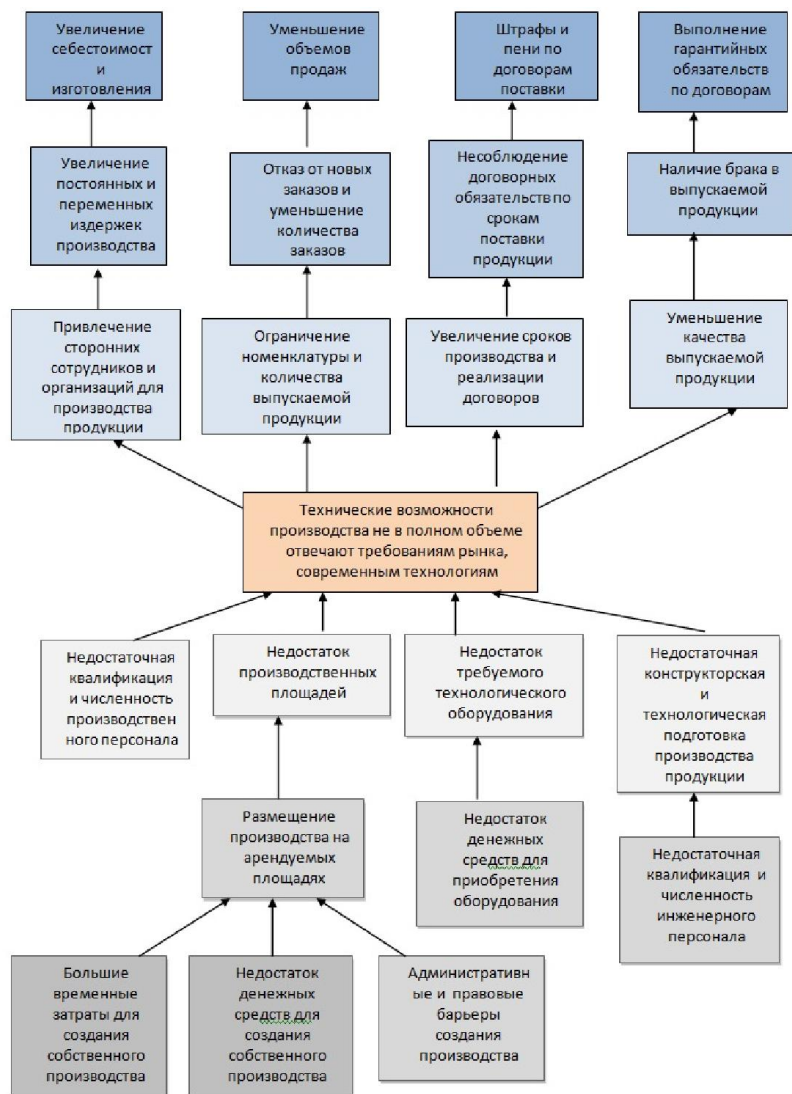


Рис. 1. Дерево проблем

По завершению проекта и запуска собственного производственного комплекса компания получит значительное конкурентное преимущество на рынке:

- возможность снижения себестоимости продукции за счет уменьшения постоянных затрат;
- перспективы роста производственных мощностей;
- расширение ассортимента продукции, выход на новые рынки;
- повышение статуса и стоимости компании;
- повышение качества выпускаемой продукции.

Миссией проекта является расширение собственных производственных возможностей, номенклатуры и рынков сбыта выпускаемой продукции, разработка и продвижение на рынке новых видов продукции.

Реализация проекта позволит:

- максимально реализовывать выпуск продукции собственными силами и средствами, с меньшим привлечением заказчиков и подрядных организаций.
- увеличить независимость производства от заказчиков и подрядных организаций,
- укрепить положение компании на рынке,
- привлечь новых заказчиков.

Компания сможет самостоятельно освоить разработку и производство новых видов продукции: котельные станции на газовом и жидком топливе, оборудование для газовых и энергетических производств, станции очистки хозяйственно-бытовых и промышленных сточных вод, блочно-модульные станции для особо опасных производств различного назначения.

Основной целью проекта является организация и создание в компании современного производственного комплекса, обеспеченного необходимыми помещениями и площадями, оснащенного необходимым технологическим оборудованием, силами и средствами подготовки производства и выпуска продукции.

Для выполнения основной цели проекта необходимо решить следующие задачи:

- разработать проект производственного комплекса;
- построить производственный комплекс на собственных площадях;
- оснастить производство требуемым технологическим оборудованием и техническими средствами;
- обеспечить конструкторскую и технологическую подготовку производства в необходимом объеме;

- сформировать штат инженерного и производственного персонала необходимой квалификации.

Достижение основной цели проекта позволит выполнить следующие цели компании:

- обеспечить требуемое заказчиками качество продукции, минимизировать вероятность брака;
- обеспечить соблюдение договорных сроков выпуска продукции;
- расширить количество и номенклатуру выпускаемой продукции;
- осуществлять разработку и производство продукции собственными силами и средствами с минимальным привлечением сторонних организаций.

На основании проведенного анализа было построено дерево целей проекта (Рис.2).

Продуктом данного проекта является организованный и построенный современный производственный комплекс, обеспеченный необходимыми помещениями и площадями, оснащенного необходимым технологическим оборудованием, силами и средствами подготовки производства и выпуска продукции, способный самостоятельно решать производственные задачи в установленные договором сроки.

В состав производственного комплекса компании войдут:

- производственный цех,
- складские площадки и помещения,
- административно-бытовые здания и помещения,
- общежитие для сотрудников,
- столовая,
- автостоянка,
- котельная станция, сооружения и вся инфраструктура для обеспечения собственных нужд комплекса.

Основной критерий успешности проекта – достижение целей проекта в запланированное время и в рамках запланированных ресурсов. Для данного проекта основной критерий успешности – это организация и создание производства компании в установленные заказчиком проекта сроки и в рамках бюджета. Срок выполнения проекта – 2 года. Запланированный бюджет проекта – 15 млн рублей.

Важным критерием успешности проекта является выполнение его с установленными показателями качества. Для настоящего проекта основные критерии качества – это создание производства в соответствии с требованиями, установленными в разработанном и утвержденном проекте строительства, государственных стандартах, строительных норм и правилах.

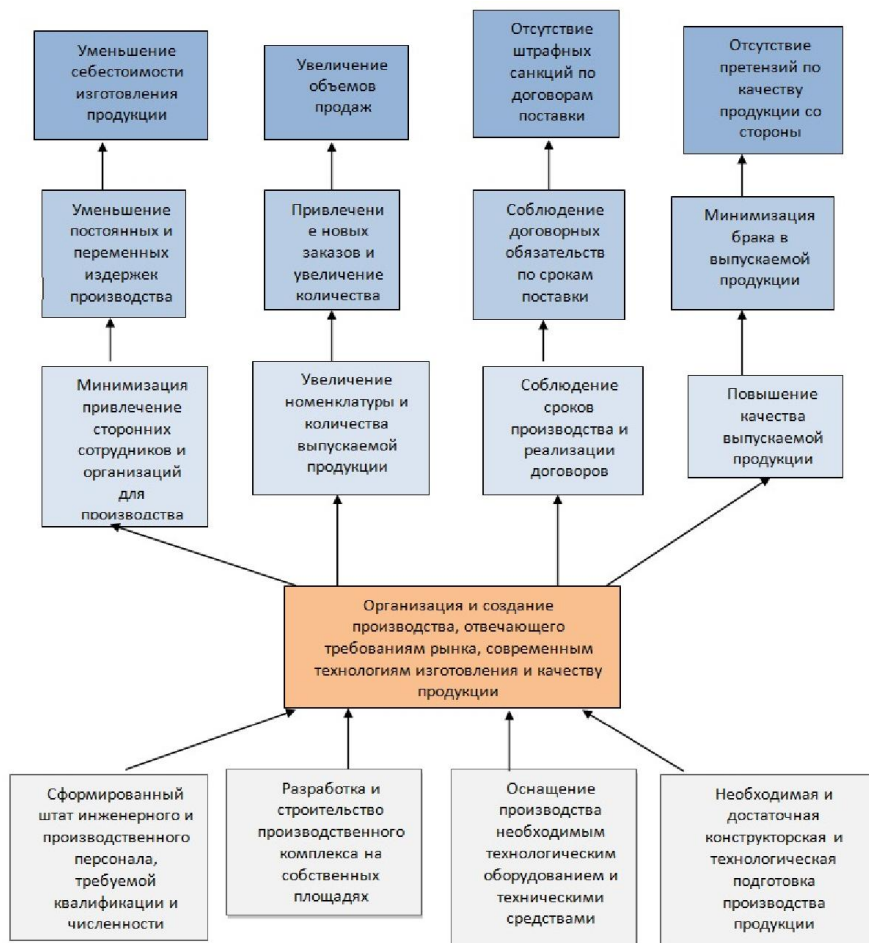


Рис. 2. Дерево целей

После достижения основной цели проекта, возможно оценить успешность выполнения дальнейших целей, по следующим критериям:

- уменьшение количества претензий от заказчиков по качеству поставленной продукции с 5-6 до 1-2 в год;
- нарушение сроков поставки продукции по договорам поставки не более 5 дней, в настоящее время нарушение сроков поставки продукции доходит до 10-14 дней;

- увеличение объема заказов на 20-30% в год;
- создание и реализация 1-2-х новых продуктов компании в год.

К основным рискам проекта можно отнести:

1. Недостаточное финансирование. Стабильное и своевременное финансирование проекта возможно при получении компанией регулярной прибыли.

2. Неэффективная команда проекта (недостаточная квалификация сотрудников, занятых в проекте). При формировании команды проекта необходимо учитывать квалификацию сотрудников и своевременно принять меры ее повышения.

3. Недостаточно эффективное управление в проекте. В настоящее время в компании не применяется проектное управление, поэтому реализация данного проекта будет первым опытом такого управления, в силу этого, возможны ошибки управления.

4. Недостаточно эффективные коммуникации. Недостатки коммуникаций из-за удаленности расположения офиса компании и производства необходимо компенсировать современными средствами связи и передачи информации.

При этом, не смотря на серьезную угрозу от возможных рисков проекта, снижение их возможно при определении проекта как приоритетного для компании. Тогда финансирование будет осуществляться в первую очередь для работ проекта, для команды будут выделены лучшие специалисты, и вопросам управления и коммуникациям будет уделяться особое внимание. В связи с этим, есть высокая вероятность успешного осуществления данного проекта.

#### **Список использованных источников**

1. А.В. Полковников, М.Ф. Дубовик «Управление проектами», Полный курс МВА, «Эксмо», Москва, 2011, 518 с.
2. «Управление проектами Основы профессиональных знаний. Национальные требования к компетентности специалистов», науч. Ред В.И.Воропаев, Межд. Ассоц. Упр. Пр. СОВНЕТ, Москва, 2010, 265 с.
3. ГОСТ Р ИСО 21500-2014 Руководство по проектному менеджменту, «Стандартинформ», Москва, 2015.
4. Готин С.В., Калоша В.П. Логико-структурный подход и его применение для анализа и планирования деятельности: Москва, «Вариант», 2007, 118 с.
5. Материалы с сайта: <http://www.uzmz-altisol.ru/>

**Grigoriy Ivanec,**

the head of production and technical department,  
LLC "Alternative solutions"  
e-mail: pto@uzmz-altisol.ru  
Ekaterinburg, Russia

**Marina Ilysheva,**

doctor of Economic Sciences, associate Professor,  
Ural Federal University named after the first President of Russia Boris  
Yeltsin  
e-mail: maril@mail.ru  
Ekaterinburg, Russia

**INCREASING THE COMPETITIVENESS OF THE  
COMPANY "ALTERNATIVE SOLUTIONS" THROUGH  
THE CREATION OF HIGH-TECH INDUSTRIAL  
COMPLEX**

*Abstract:*

The article addresses the problem of improving the competitiveness of Russian enterprises. For example, concrete production and construction, the company offers project of high-tech industrial complex to enhance the competitiveness of the enterprise, as well as to enhance its status and value. Spend a problem field analysis of the company. The main goals and objectives of the project, as well as its mission and the product. Outlined the main effects of the project to key stakeholders. Analyzed the main risks of the project and the opportunity to reduce them, as well as the criteria for the success of this project.

*Keywords:*

Competitiveness, project management, problem tree, tree of objectives, the mission of the project, the project purpose, project product, project participants, project risks, the success criteria.



УДК 659

**Ильшева Марина Анатольевна,**

кандидат экономических наук, доцент,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
e-mail: maril@mail.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**Помазкина Алена Сергеевна,**

директор,  
ООО «ИнтерЮн» интернет-магазин «Юниленд»,  
e-mail: pomazkina@uniland.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**ФОРМИРОВАНИЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОГО БРЕНДА  
КОМПАНИИ «ЮНИЛЕНД» В ЕКАТЕРИНБУРГЕ**

*Аннотация:*

В статье рассматривается концепция проекта по формированию привлекательного бренда компании, работающей на рынке электронной коммерции города Екатеринбурга по доставке детского питания российских и зарубежных производителей. Определены основные задачи, которые необходимо решить для формирования качественной услуги интернет-магазина «Юниленд». Разработана миссия, цель и продукт проекта, а также построено дерево целей данного проекта. Определен круг основных участников, их интересы. Сформулированы критерии успешности проекта и обозначена его социальная значимость.

*Ключевые слова:*

Формирование бренда, электронная коммерция, проектный подход, дерево проблем, дерево целей, миссия проекта, цель проекта, продукт проекта, участники проекта, критерии успешности.

Формирование бренда - это сложный процесс создания и управления потребительским мнением о той или иной торговой марке. Формирование бренда, его уникальности - это не просто узнавание, это еще обещания каких-либо выгод, данные автором бренда потребителям и набор ожиданий и ассоциаций, воспринимаемых и приписываемых товару пользователем. Этот набор основных характеристик должен оставаться неизменным в течение продолжительного времени, только в этом случае компания будет действительно иметь сильный бренд и страховку от потери доверия потребителей.

Формирование HR-бренда является трудоемким процессом, к которому необходимо подходить комплексно. Он проходит в несколько этапов: определение целевой аудитории, собственно формирование HR-бренда благодаря созданию мощного потока информации о компании как о привлекательном работодателе, а затем развитие и удержание имиджа на заданном уровне.

С проблемой низкого уровня узнаваемости компании и как следствие формирование привлекательного бренда столкнулась АО «Компания «Юнилэнд-Екатеринбург». Данная компания, которая занимается оптовыми поставками продуктов питания и продуктов первой необходимости в сети магазинов города Екатеринбурга, относится к “крупным” компаниям. Компания «Юнилэнд» была создана в 1992 году в Санкт-Петербурге, как оптовая организация, осуществляющая продажу парфюмерно-косметических товаров розничным магазинам города. В течение двух лет «Юнилэнд» смог занять более 30% рынка и войти в тройку крупнейших компаний города. В дальнейшем введя в свой ассортимент продукты питания, «Юнилэнд» окончательно сформировался как крупнейший дистрибутор широкого ассортимента товаров массового спроса.

Детально продуманная маркетинговая стратегия, новаторские подходы в управлении и использование современных технологий позволили компании «Юнилэнд» быстро закрепиться на российском рынке. На протяжении последующих двух лет оборот компании вырос до 400 миллионов долларов в год, что сделало компанию «Юнилэнд» второй, после «Союзконтракт», торговой компанией в России.

Ситуация на рынке дистрибуции сегодня складывается таким образом, что большинство торговых сетей предпочитают работать с производителями напрямую, отгружая товар в свои новые распределительные Центры. Таким образом, прослойка в виде дистрибутора, постепенно становится не нужна. Компания “Юнилэнд” постепенно вошла в стадию жизненного цикла «зрелость», а затем начался медленный спад. В связи с этим собственник бизнеса активно начал рассматривать новые возможности реализации сильных сторон компании на рынке для удовлетворения потребностей клиентов в Екатеринбурге.

Таким новым решением стала электронная торговля, которая открыла для компании путь напрямую к потребителю, минуя полки магазинов, что позволило создать услугу, полностью и максимально удовлетворяющую потребности именно конечного покупателя. Компания “Юнилэнд” вышла на рынок В 2 С.

Позиционирование на рынке электронной торговли Екатеринбурга в сегменте детского питания интернет-магазина «Юнилэнд» на сегодняшний день можно смело назвать лидирующим. Компания занимает первое место по объему продаж детского питания с доставкой на дом в Екатеринбурге и Свердловской области. Огромным преимуществом является тот факт, что интернет-магазина «Юнилэнд» принадлежит и работает на базе самого крупного дистрибутора по детскому питанию АО «Компания «Юнилэнд-Екатеринбург». Благодаря этому, он имеет неограниченный товарный запас,

самый широкий ассортиментный перечень и прямое взаимодействие с производителями российских и зарубежных марок детского питания. Это позволяет ежемесячно проводить большое количество поддерживающих и увеличивающих продажи маркетинговых мероприятий на сайте и в оффлайне. Интернет-магазин «Юнилэнд» имеет свою сформировавшуюся репутацию очень удобного, надежного, приятного в использовании магазина, который полюбили многие мамочки города Екатеринбург.

По проведенным подсчетам мамочек, которые используют интернет-магазины для заказа подгузников и детского питания, примерно 10 000 человек в Екатеринбурге. В «Юнилэнде» ежемесячно оформляют покупки около 2 500 человек. Соответственно, это составляет примерно 25% всей целевой аудитории в Екатеринбурге. Надо сказать, что рожают ежемесячно в роддомах Екатеринбурга примерно 5 000 детей. Поэтому можно сделать вывод, что культура заказов через интернет у мамочек еще слабо сформирована по сравнению, например, с Москвой.

В 2015 году город-миллионник Екатеринбург переживает очередной рост рождаемости, а в 2016 численность населения превысила 1.5 млн. человек. Связано это зачастую с нестабильным состоянием экономики многих предприятий и общей кризисной ситуацией в стране. Женщины, находящиеся под угрозой сокращения и потери работы, стремятся побыстрее уйти в декретный отпуск, чтобы сохранить за собой выплаты по уходу за ребенком. Также способствует высокой рождаемости скорая отмена материнского капитала. Зная все эти факторы, можно смело делать акцент на 2016 год, как на год благоприятный для развития коммерческих предприятий, работающих на рынке детских товаров и услуг, а также товаров и услуг для беременных.

Интернет-магазин «Юнилэнд», предлагающий услуги доставки домой подгузников и детского питания, может получить хороший планс на укрепление и улучшение своих позиций на рынке e-commerce в Екатеринбурге в 2016 году при условии достаточного финансирования маркетинговых проектов.

На основании проведенного анализа проблемы низкой узнаваемости бренда интернет-магазина «Юнилэнд» было построено дерево проблем (Рис.1).

Для эффективного функционирования интернет-магазина необходимо понимать, какую потребность необходимо удовлетворить у клиентов. Потребность заключается в следующем: нужно быстро накормить и перепеленать ребенка. При этом не нужно идти в магазин, оформление заказа по интернету занимает 5-10 минут. Заказ привозят на следующий день. Папа освобождается от необходимости таскать огромные сумки с детскими смесями и водой из магазинов. Мама экономит семейный бюджет, благодаря низкой цене и большому количеству акций со снижением цены, а также получает много приятных и нужных подарков от спонсоров магазина.

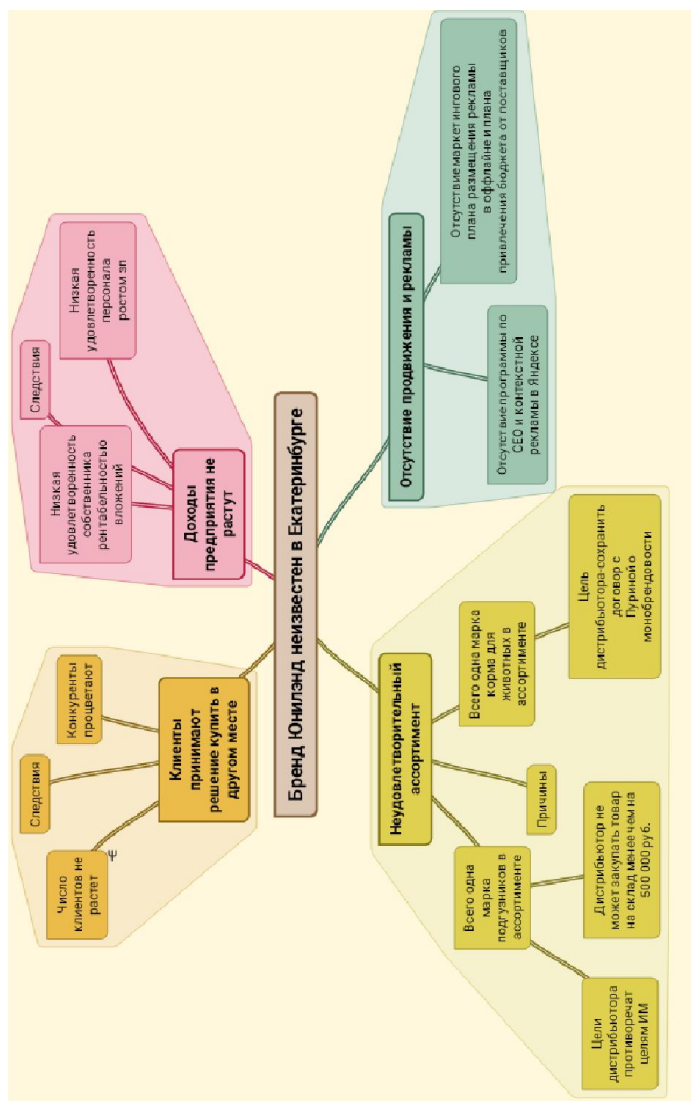


Рис. 1. Дерево проблем.

*Что важно клиенту при работе с интернет-магазином:*

- Удобное и комфортное оформление заказа на сайте;
- Быстрый отзыв оператора по подтверждению доставки заказа и наличия товара на складе;
- Оперативный ответ администрации Интернет магазина в случае возникновения вопросов и претензий к качеству предоставляемой услуги;
- Своевременная и вежливая работа курьеров по доставке;
- Соответствие остатков на сайте и на складе;
- Наличие разных способов оплаты (наличными, картой, Интернет эквайринг).

*Что необходимо делать для обеспечения всех этих требований:*

- Организовать программное обеспечение сайта, позволяющее исправлять в оперативном режиме все недочеты работы, а также обеспечивать быструю загрузку страницы на любых устройствах. Постоянно обновлять функционал сайта, следуя тенденциям рынка e-commerce. Внедрять новые сервисы в виде приложений для Android и IOS.
- Организовать SEO-продвижение сайта, обеспечивающее хорошее позиционирование в поисковых системах Яндекс и Гугл.
- Организовать продвижение Интернет магазина в соц. сетях ВКонтакте и Facebook, путем привлечения людей за штатом компании.
- Организовать работу call-центра для принятия входящих и исходящих звонков клиентам. В структуру call-центра также войдут операторы по исходящим продажам.
- Организовать доставку заказов по Екатеринбургу, Свердловской области, России, путем привлечения штата своих курьеров, логистической службы дистрибьютора Юниленд, независимых транспортных компаний.
- Организовать работу отдела маркетинга, направленную на анализ рынка, ассортимента, ценового позиционирования, создания и внедрения программы по поддержанию и увеличению продаж, а также по увеличению узнаваемости бренда Юниленд в онлайн и в оффлайне.
- Организовать наполнение сайта уникальным, интересным и полезным для пользователя контентом.

На основании проведенного анализа построено дерево целей проекта по формированию привлекательного бренда «Юниленд» в Екатеринбурге (Рис. 2).

Ассортиментный перечень магазина включает в себя 5 000 наименований товаров категорий детское питание, подгузники, уход за ребенком, уход за домом, косметика и средства по уходу за телом.

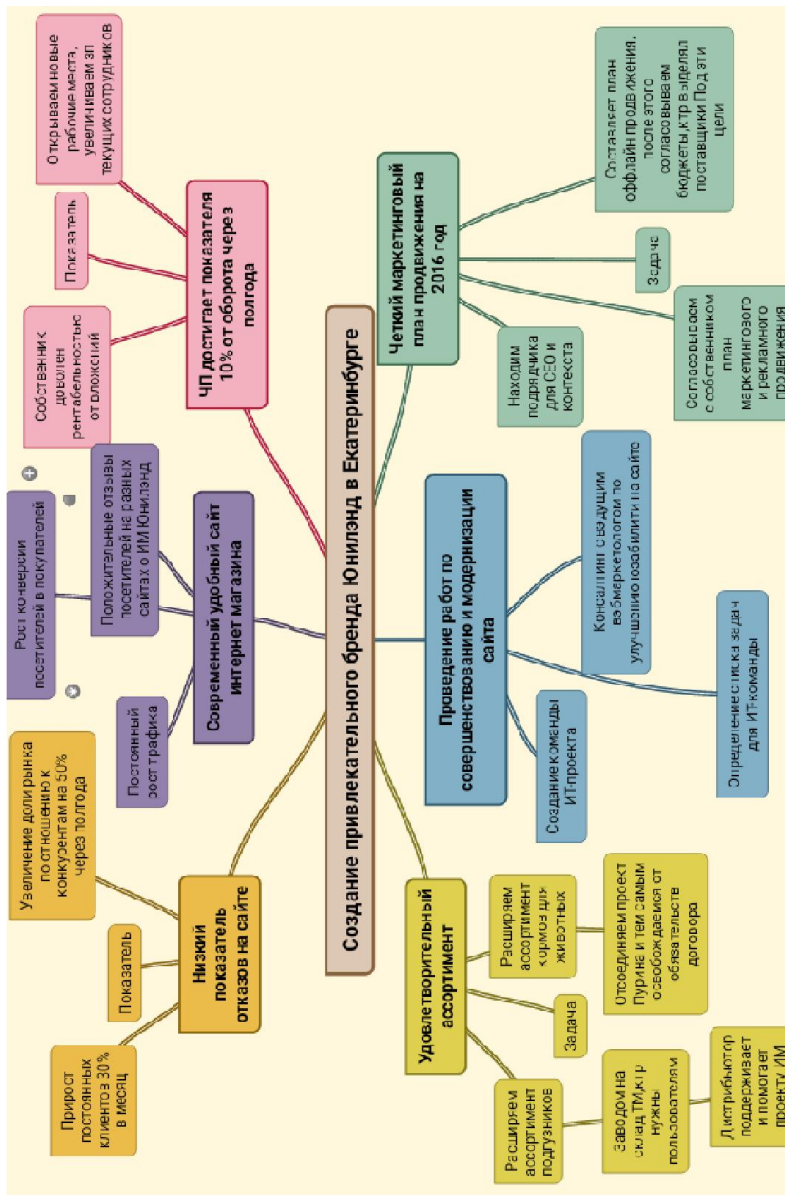


Рис. 2. Дерево целей проекта

Огромным преимуществом является то, что закупками товара и поддержанием нужного товарного запаса занимается компания-дистрибьютор «Юнилэнд». Также нет необходимости арендовать склады и организовывать хранение и сбор заказов, так как все это делается на базе дистрибьютора.

Целью данного проекта является повышение привлекательности и узнаваемости бренда «Юнилэнд» путем повышения уровня сервиса, расширения ассортимента, улучшения работы сайта для более полного удовлетворения комплицированных потребностей клиентов. Отсюда будут следовать экономические цели проекта - это обеспечивать собственнику бизнеса удовлетворительные показатели экономической эффективности и показывать рост этих показателей в 2016 году.

Продуктом проекта является услуга по удобной, быстрой, надёжной и дешёвой доставке продукции на дом для жителей Екатеринбурга. Это услуга обеспечивает клиентам удобную и понятную работу на сайте, гарантированно низкие цены по городу, наличие всего заявленного ассортимента на сайте и доставку этих продуктов в течении суток, своевременное информирование клиентов о всех спецпредложениях, акциях и скидках.

Критериями успешности данного проекта являются:

1. Повышение уровня чистой прибыли с 5% до 10%. В натуральном выражении целью является чистая прибыль в размере 1 000 000 рублей в месяц.

2. Количество посещений сайта в день должно вырасти до 3 000 (сейчас 1 000 человек в день).

3. Повышение узнаваемости бренда, которое будет выражено в положительной динамике постоянных клиентов – это 1 000 в месяц (сейчас 500). Это клиенты, которые делали заказ каждый месяц в течение четырёх последних месяцев. А также измерять узнаваемость путём опросов мамочек на улицах в самых пиковых для них местах. При этом восемь из десяти должны сказать, что знают интернет-магазин «Юнилэнд», а двое из десяти должны подтвердить, что размещали на сайте заказ.

4. Формирование положительного имиджа компании. Увеличение количества положительных отзывов на таких сайтах как: Яндекс.Маркет; ВКонтакте; Фламп; ЮМама; Е1 и других популярных онлайн площадках Екатеринбурга.

Основная идея данного проекта состоит в том, чтобы сделать интернет-магазин «Юнилэнд» ещё более успешным, и создавать такую востребованную услугу для потребителя на рынке Екатеринбурга, которая удовлетворит большинство пользователей. Это сделает интернет-магазин «Юнилэнд» полезным для многих семей в городе, что свидетельствует о высокой социальной значимости предлагаемого проекта.

### Список использованных источников

1. А.В. Полковников, М.Ф. Дубовик «Управление проектами», Полный курс МВА, «ЭКСМО», Москва, 2011, 518 с.
2. «Управление проектами Основы профессиональных знаний. Национальные требования к компетентности специалистов», науч. Ред В.И.Воропаев, Межд. Асс. Упр. Пр. СОВНЕТ, Москва, 2010, 265 с.
3. Готин С.В., Калоша В.П. Логико-структурный подход и его применение для анализа и планирования деятельности: Москва, «Вариант», 2007, 118 с.
4. Материалы с сайта: <http://www.unileadnetwork.com>
5. Материалы с сайта: <http://www.shopolog.ru>

#### **Alyona Pomazkina,**

director,  
Ltd. "InterYun" online store "Uniland"  
e-mail: [pomazkina@uniland.ru](mailto:pomazkina@uniland.ru)  
Ekaterinburg, Russia

#### **Marina Ilysheva,**

candidate of Economic Sciences, associate Professor,  
Ural Federal University named after the first President of Russia Boris  
Yeltsin  
e-mail: [maril@mail.ru](mailto:maril@mail.ru)  
Ekaterinburg, Russia

### **FORMATION OF AN ATTRACTIVE BRAND OF THE COMPANY "YUNILEND" IN EKATERINBURG**

#### *Abstract:*

The article discusses the concept of the project on the formation of an attractive brand company operating in the market of e-commerce in Yekaterinburg for the delivery of child nutrition Russian and foreign manufacturers. The main problem to be solved for the formation of high-quality services of an online store "Yunilend". A mission, purpose and product design, as well as to construct a tree of the purposes of the project. A circle of key players, their interests. Criteria for success of the project and marked its social significance.

#### *Keywords:*

Brand creation, e-commerce, project approach, problem tree, tree of objectives, the mission of the project, the project purpose, project product, project participants, the success criteria.



УДК 339.138

**Костина Анастасия Александровна,**

магистрант,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
e-mail: anastasiia\_kostina@mail.ru  
г. Екатеринбург, Россия

## **РАЗРАБОТКА И АПРОБАЦИЯ ТОВАРНОЙ КОНЦЕПЦИИ ДЛЯ РЫНКА ТОВАРОВ ПРЕМИУМ КЛАССА**

*Аннотация:*

В статье обосновывается необходимость разработки товарной концепции в рамках определенной организации. Целью является формулирование методологических основ продвижения нового продукта, разработка комплекса мероприятий по стимулированию сбыта нового продукта. Освещаются теоретические аспекты продвижения новых товаров, в частности: изучается сущность нового товара в системе маркетинга, описывается разработка концепции нового товара. Анализируется место службы маркетинга в продвижении нового товара, а также сам процесс продвижения, его функции и средства. Уделяется внимание методическому обеспечению продвижения, показываются возможные методы расчета эффективности мероприятий стимулирования сбыта.

*Ключевые слова:*

Товар, продвижение, рынок, товарная концепция, инструменты продвижения, комплекс маркетинга, эксклюзивный товар.

В быстро изменяющейся экономической среде компания должна постоянно пересматривать направление своей деятельности. Потребитель нуждается в новых и усовершенствованных продуктах, а конкуренты приложат максимум усилий, чтобы удовлетворить данную потребность и обеспечить рынок новинками. Особое внимание должно уделяться продвижению новых продуктов, следует найти оптимальные способы и методы продвижения, наиболее эффективно представляющие новый товар.

Герберт Баум, глава компании Hasbro. Inc., сказал: «Исследование рынка – очень важный шаг для процесса корпоративного маркетинга. Не думаю, что кто-то может принять маркетинговое решение без исследований, так как это приведет к тому, что вы потеряете кучу времени и денег». Поэтому отправная точка комплексного продвижения нового товара – анализ рыночных возможностей, который поможет выделить целевой рынок, его предпочтения, позиционирование товаров конкурентов.

Особо осторожно должны работать компании, которые разрабатывают и продают товары премиум класса, товары «для удовольствия». Для наглядности рассмотрим компанию «Кантата» и рынок, на котором она себя позиционирует.

«Кантата» — сеть розничных магазинов по продаже чая, кофе, сладкой продукции и подарочных наборов из них. Она возникла в 2001 году в Москве. На рынке существовала незаполненная ниша для данного вида деятельности, не хватало качественного и разнообразного товара, а также эксклюзивных позиций, направленных не на массовое, а на индивидуальное потребление. Таким образом, спрос сформировал предложение и способствовал открытию компании. Компанию характеризует широкий ассортимент, эксклюзивные товары, отличное качество продукции и высокий уровень сервиса. Дадим характеристику основным потребителям компании. Это люди, которые высоко ценят качество продуктов, которые они употребляют. Как правило, это касается не только чая, кофе и сладостей, но и всех остальных продуктов питания. Они очень разборчивы, готовы доплатить за качество используемых ингредиентов, их натуральность и безопасность.

Характеристика потребителей продукции компании по половозрастному признаку представлена на рисунке 1.

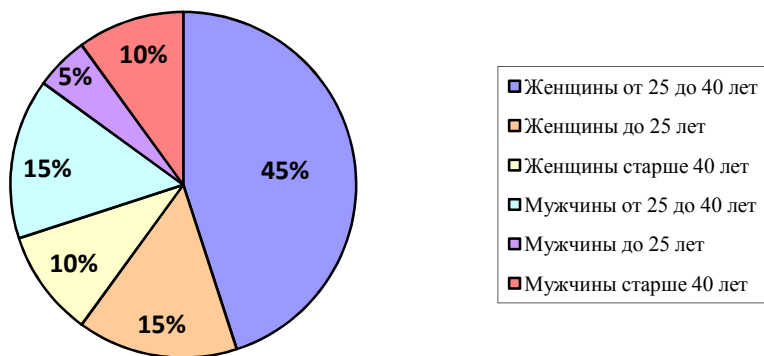


Рис. 1. Характеристика потребителей по половозрастному признаку

Таким образом, основную долю потребителей целевого сегмента компании составляют женщины в возрасте от 25 до 40 лет (данная оценка сформирована на основе анкетирования, проводимого в компании для получения дисконтной карты, а также на основе наблюдений сотрудников компании).

Поэтому при разработке концепции товара, мы учитывали не только его свойства и атрибуты, но и комплекс продвижения, элементы которого ориентировались нами на гендерный аспект данного рынка стимулирования сбыта посредством вкусовых и визуальных возможностей. При сегментировании рынка, мы пришли к выводу, что средствами информации, которую наш сегмент черпает, являются сарафанное радио, интернет сайт.

Рассмотрим три уровня товара – товар по замыслу, товар в реальном исполнении и товар с подкреплением на примере товарных позиций по трем основным ассортиментным группам: чай, кофе и шоколад и сравним с главным конкурентом «Teaграфия» в таблице 1. Практическая полезность товара для потребителя определяется совокупностью атрибутов, характеризующих свойства данного товара.

Таблица 1

Три уровня товара

Продукция	Товар по замыслу	Товар в реальном исполнении	Товар с подкреплением
<b>Чай</b>			
Чай весомой черной «Массала» компании «Кантата»	Черный индийский листовый чай с пряными добавками корицы, имбиря, гвоздики, кардамона	Цена: 457 руб. за 100 грамм. По китайской чайной классификации: красный чай Состав: индийский черный чай, палочки корицы, кардамон, стружка имбиря, гвоздика. Свойства: выводит холестерин, снижает риск заболевания сахарным диабетом, улучшает обмен веществ, благотворно сказывается на органах пищеварения, согревает благодаря пряностям	Жестяная банка, наклейка с описанием состава и способа заваривания, выдача информации о полезных свойствах чая, этот сорт чая в этом месяце можно приобрести с 10% скидкой

Продолжение таблицы 1

Продукция	Товар по замыслу	Товар в реальном исполнении	Товар с подкреплением
Чай весовой черный «Масала-чай» компании «Teagrafia»	Черный индийский чай Ассам. Чай со специями, масала – это индийское название смеси специй, которые принято добавлять в заваренный специальным образом чай	Цена: 765 руб. за 100 грамм. По китайской чайной классификации: красный чай Состав: черный индийский чай Ассам, корица, молотый испанский перец, гвоздика, кардамон, белый перец, мускатный орех, перец чили. Свойства: полезен для пищеварения, иммунитета и поддержания тонуса организма в целом	Жестяная банка. Состав по просьбе покупателя может быть написан от руки
<b>Кофе</b>			
Кофе зерновой классический Бразилия Рейнфорест в сети «Кантата»	Обжаренный кофе в зернах, классический (чистый) сорт	Цена: 587 руб. за 100 грамм. Степень обжарки: венская обжарка Состав: цельные зерна, выращенные в Бразилии Вкус: сбалансированный, с легкой ореховой горчинкой. Свойства: обладает бодрящими свойствами, повышает давление, активизирует память	Жестяная банка, наклейка с кратким описанием кофе, помол кофе под любой способ приготовления, выдача информации
Кофе зерновой классический Бразилия фаэнда лагуа в магазине «Teagrafia»	Венская обжарка кофе, классический сорт, средней крепости	Цена: 570 руб. за 100 грамм. Степень обжарки: венская обжарка Состав: цельные зерна, выращенные в Бразилии Вкус: сбалансированный аромат имеет шоколадные и карамельные нотки.	Жестяная банка. Название сорта написано от руки. Помол кофе делается не во всех магазинах

*Продолжение таблицы 1*

Продукция	Товар по замыслу	Товар в реальном исполнении	Товар с подкреплением
		Свойства: обладает бодрящими свойствами, повышает давление, активизирует память	
Сладости			
Трюфели ручной работы Леонардо от компании «Кантата»	Шоколад ручной работы, изготовленный из высококачественных натуральных ингредиентов	Цена: 487 руб. за 100 грамм. Состав: какао-порошок, сахар, цельное молоко, сливочное масло Valio ванилин, миндаль, стружка кокоса	Трюфель выложен в удобные формочки. Коробочки на 3/9/16 трюфелей. Бесплатное оформление
Криспы в молочном шоколаде и сахарной глазури от магазина «Teagrafia»	Драже с орехово-ягодной начинкой производства Греция	Цена: 335 руб. за 100 грамм. Состав: шоколад, орехи, глазурь	Драже насыпается в открытые пакетики, завязывается лентой. Коробочки и оформление не предусмотрено

Компания заинтересована в развитии и продвижении нового продукта (шоколада ручной работы). Собственное производство дает автономность компании относительно поставщиков сладостей, выпуск премиального товара подчеркивает статус «Кантаты» как компании, делающей акцент на премиальный товар.

Для продвижения нового товара компания использует следующие инструменты, представленные в таблице 2.

Таблица 2

Инструменты продвижения нового товара

Инструмент	Описание
Акция «Сладость месяца»	На определенные сорта шоколадной продукции предоставляется дополнительная скидка 10%. Для привлечения внимания ценники на такие товары выделены ярко-салатовым цветом (цены указаны с учетом скидки). Акция действует ежедневно в течение определенного месяца
Акция «9+1»	При покупке девяти трюфелей 10-й в подарок
«Шоколад с предсказанием»	К коробочке с трюфелями подвязывается «записка с предсказаниями». В дополнение к сладостям потребитель покупатель приобретает товар, обладающий дополнительной ценностью (предсказание, пожелание, напутствие)
Листовки	Информация о составе, цене, возможности оформления подарка из шоколада и трюфелей ручной работы
Правильная выкладка товара	Правильная расстановка на холодильных витринах, в прикассовой зоне с учетом правил мерчендайзинга

Сравнительный анализ дегустации с другими инструментами продвижения продукции в разрезе одного магазина представлен в таблице 3. Для сравнения брались месяца со схожими выручками.

Таблица 3

Сравнительный анализ инструментов продвижения продукции

	Акция «Сладость месяца»	Акция «9+1»	«Шоколад с предсказанием»	Дегустация чая и кофе
Содержание	На определенные сорта шоколадной продукции предоставляется дополнительная скидка 10%. Для привлечения внимания ценники на такие товары выделены ярко-салатовым цветом (цены указаны с учетом скидки)	Если гость покупает любые шоколадные изделия (это и трюфели и конфеты) нашего производства в количестве 9 шт., то 10-й идет в подарок	К коробочке с трюфелями подвязывается «записка с предсказаниями». В дополнение к сладостям покупатель приобретает дополнительную ценность (предсказание, пожелание)	Выставляются дегустируемые позиции разной ценовой категории и вкусов. В одноразовые стаканчики наливается дегустируемый продукт и дается на пробу гостям

Продолжение таблицы 3

	Акция «Сладость месяца»	Акция «9+1»	«Шоколад с предсказанием»	Дегустация чая и кофе
Срок	Акция действует ежедневно в течение определенного месяца	Акция действует ежедневно в течение одного месяца	Акция действует ежедневно в течение определенного месяца	Каждые выходные с 13 до 20 часов
Затраты на один месяц	<p>Данная акция последний раз проводилась в июле 2016 года. В акции участвовали драже. Данной продукции продано в количестве 7348 грамм за 438 руб. с учетом 10% скидки.</p> <p>Затраты на этот месяц составили:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- печать ценников – 65 руб.;</li> <li>- 3599 руб. – разница 10% скидки</li> </ul>	<p>Данная акция последний раз проводилась в августе 2016 года. В акции участвовали все трюфели и конфеты. За месяц было куплено 34 набора по 120 грамм из них 12 грамм в подарок, то есть 408 грамм было подарено гостям.</p> <p>Затраты на месяц:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- печать объявления – 113 руб.;</li> <li>- 1986 затраты на 34 подаренных конфеты/трюфелей</li> </ul>	<p>Данная акция последний раз проводилась в мае 2016 года. В акции участвовали все трюфели и конфеты. За месяц было куплено 42 набора по 38 грамм.</p> <p>Затраты на этот месяц составили:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- печать предсказаний – 225 руб.;</li> <li>- специальная лента для обвязки – 360 руб.</li> </ul>	<p>Анализ затрат и эффективности приведен ниже в таблице 13. Анализ дегустаций проводился за август 2016 года. В этом месяце было проведено 3 дегустации.</p> <p>Сумма затрат за месяц, включая заработную плату сотрудников стоящих на дегустации и расходные материалы, составила 1775 руб.</p>

Продолжение таблицы 3

	Акция «Сладость месяца»	Акция «9+1»	«Шоколад с предсказанием»	Дегустация чая и кофе
Стимулирующий эффект	Скидка ассоциируется с тем, что ценность товара повышается. Покупатель за ту же сумму получает больше удовлетворения	Подарок повышает ценность товара. Покупатель за ту же сумму получает больше удовлетворения	Элемент игры. Присутствует элемент необычности, интриги. Покупатель берет стандартный товар, но с необычным дополнением	Дегустация позволяет оценить вкусовые, внешние, ценовые и другие качества продукта. Только дегустация - прямо на месте рекламы (рекламной стойки) сможет донести до покупателя все о продукте
Экономический эффект	Выручка магазина увеличилась с учетом затрат на 5961 руб.	Выручка магазина увеличилась с учетом затрат на 7740 руб.	Выручка магазина увеличилась с учетом затрат на 4796 руб.	Выручка магазина увеличилась с учетом затрат на 12195 руб.
Результат	Оборот магазина за июль месяц составил 652314 руб., продукции с учетом скидки было продано на сумму 32184 руб. Итого оборот позиций, участвующих в акции, составил 4,9% от общего оборота магазина.	Оборот магазина за сентябрь месяц составил 663510 руб., продукции по акции было продано на сумму 17882 руб. В августе 2015 года процент трюфелей и конфет	Оборот магазина за ноябрь месяц составил 686320 руб., продукции по акции было продано на сумму 7772 руб. В октябре 2015 года оборот магазина равен 669135 руб. процент трюфелей и	Как видно из таблицы 13 во время проведения дегустации % продаж позиций, стоящих на дегустации, увеличился в среднем на 764% к обычному дню. В итоге



Продолжение таблицы 3

	Акция «Сладость месяца»	Акция «9+1»	«Шоколад с предсказанием»	Дегустация чая и кофе
	В июне 2015 года оборот этих позиций был равен 3,4%, а именно 22559, то есть данная акция увеличила оборот на 1,5%, что в денежном выражении равно 9625 руб.	составил 4,3% - 27316 руб., в сентябре месяце за счет проведения стимулирующего мероприятия он вырос до 5,6% - 37156 руб. В денежном выражении данная акция увеличила выручку на 9839 руб.	конфет составил 5,6% - 37471 рубль, в ноябре месяце за счет проведения стимулирующего мероприятия он вырос до 5,9% - 42852 руб. В денежном выражении данная акция увеличила выручку на 5381 руб.	стимулирующее мероприятие – дегустация, увеличивает продажу определенных позиций в среднем в 7 раз

Из таблицы 3 видно, что выручка увеличилась в наибольшей степени при проведении дегустации, суммарные затраты на дегустацию составили 1775 руб.

Опыт проведения чайно-кофейной дегустации, как одного из главных инструментов продвижения, разработаем комплекс мероприятий по продвижению нового товара с учетом его специфики.

Отметим основные цели проведения дегустации шоколадной продукции:

- познакомить потенциальных покупателей с новой продукцией;
- презентовать новый товар;
- побудить совершить первую покупку;
- побудить совершить повторную покупку;
- привлечь в магазин дополнительные группы покупателей;
- увеличить объем покупки/средний чек;
- увеличить частоту покупок;
- побудить «говорить о магазине», сформировав положительное впечатление о компании.

Реализация концепции комплексного продвижения нового продукта предполагает использования ряда инструментов стимулирования сбыта. Для достижения поставленных целей на практике необходимо реализовать комплекс:

- подготовка и проведение промо-акции (тематическая дегустация под названием «Кантата и шоколадная фабрика»);
- разработка и распространение купонов и информационных листовок;
- информационный билет (приглашение) на акцию «Кантата и шоколадная фабрика»;
- оформление витрины и раскладка шоколадной продукции в соответствии с правилами мерчандайзинга;
- изготовление POS-материалов;
- создание куба визуализации со сладостями собственного производства.

Продукты выкладываются на промо-столах, выделяются специальными ценниками и wobлерами. Дополнительно выпускаются листовки и буклеты, при помощи электронной фоторамки прокручиваются рекламные ролики, по договоренности с поставщиками изготавливаются специальные POS-материалы. Распространение листовок о новом продукте обеспечивает повышение продаж за счет осведомленности большего числа потенциальных покупателей.

В целях повышения эффективности маркетинговых коммуникаций мерчандайзинг выполняет следующие задачи: выкладка продукции согласно программе, поддержание необходимых запасов продукции на полках магазина, обеспечение рекламно-информационного сопровождения (POS-материалы, ВТЛ-акции, аудио- и видео реклама в торговом зале).

В итоге, выдержанный в едином стиле комплекс мероприятий, соответствующий особенностям сети «Кантата» и направленный на продвижение нового продукта, поможет увеличить объем продаж, привлечь новых клиентов в магазины, вызвать интерес у жителей и гостей города.

#### **Список использованных источников**

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер, К.Л.Келлер; [пер. с англ.]: СПб, Питер, 2011.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г.Амстронг, В.Вонг; [пер. с англ.] Пер.: М: Вильямс, 2012.
3. Котляревская И.В. Стратегический маркетинг: учеб. пособие / И. В. Котляревская. Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2015– 244 с.
4. Ламбен Ж.Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. / Ж-Ж Ламбен, Р. Чумпигас, И.Шулинг СПб: "Питер", 2011 – 800 с.

**Anastasia Kostina,**

master's student,

Ural Federal University named after the first President of Russia Boris  
Yeltsin

e-mail: anastasiia\_kostina@mail.ru

Ekaterinburg, Russia

## **DEVELOPMENT AND TESTING CONCEPTS FOR THE COMMODITY MARKET OF PREMIUM CLASS**

### *Abstract:*

The article substantiates the necessity of developing the tradable concepts in a particular organization. The goal is the formulation of the methodological foundations for promotion a new product, development of a set of measures to stimulate sale of a new product. The article covers the theoretical aspects of the promotion of new products, in particular: the paper studies the essence of the new product in the marketing system, describes the development of the concept of a new product. It is analyzed the place of marketing in the promotion of a new product, and the process of promotion, its functions and instruments. Much attention is given to methodological support of promotion, the possible methods of calculating the effectiveness of sales promotion is proposed.

### *Keywords:*

Product, promotion, market, product concept, promotion tools, marketing-mix, exclusive product.

УДК 005.321, 339.138

**Котляревская Ирина Васильевна,**

доктор экономических наук, профессор,  
кафедра маркетинга,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
e-mail: kiv326@mail.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**Сторожева Ольга Сергеевна,**

старший преподаватель,  
кафедра маркетинга,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
e-mail: o-storogeva@mail.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**Бычкова Марина Алексеевна,**

студент,  
Высшая школа экономики и менеджмента,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
e-mail: bichkova.marina@yandex.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**МАРКЕТИНГОВАЯ СУЩНОСТЬ  
КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТИ ПЕРСОНАЛА  
КОМПАНИИ**

*Аннотация:*

Целью статьи является углубление авторской концепции клиентоориентированности как отношения между продавцом и клиентом. В отличие от распространенных в литературе подходов, представленная трактовка опирается на многослойную характеристику клиентоориентированности персонала, формирующуюся нарастанием компетенций, имеющих в своей основе эволюцию уровней и форм развитий потребности персонала в труде. Методами исследования явились: анализ фундаментальных и прикладных трудов российских и зарубежных маркетологов, интерпретация данных, полученных отечественными специалистами, информации сайтов рекрутингового агентства. В выводах формулируется идея разработки нормативных программ клиентоориентированности в соответствии с уровнем и формами развития потребности в труде.

*Ключевые слова:*

Клиентоориентированность, эволюция отношений, развитие потребности в труде, накопление компетенций в клиентоориентированности.

Феномен клиентоориентированности в маркетинге все чаще является предметом осмысления зарубежными и отечественными специалистами. Как понятие, клиентоориентированность рассматривается в рамках поведенческого [Hennig-Thurau, 2004], процессного [Deshpande, 1999; Farley, Deshpande, 2005], ценностного [Narver, Slater, 1990], стратегического [Ламбен, 2007] подходов и постепенно выделяется как самостоятельное из понятия «рыночная ориентация». Предпринимаются попытки определения клиентоориентированности компании через такие основные элементы, как ценности и поведенческие практики сотрудников, бизнес-процессы и стратегическую ориентацию бизнеса [Рожков, Ребязина, Смирнова, 2014]. Представлены объективные обоснования низкой клиентоориентированности компаний на российском рынке [Попов, Третьяк, 2014]. Разработана и апробирована новаторская модель ориентации компании на клиента [Рожков, 2012].

Не отрицая продуктивности подходов к пониманию клиентоориентированности, все же отметим недостаточный акцент в них на отношенческую платформу, а поэтому некоторую недостроенность логических конструкций в их рамках.

Выделим два аспекта в этом направлении. Первый заключается в эволюции развития отношений с клиентом, их переход от краткосрочных к долгосрочным, что означает эволюцию и клиентоориентированности от простых её форм к более совершенным. Второй аспект предполагает определение стимулов, побуждающих персонал компании к тем или иным формам клиентоориентированности.

На эволюционный характер клиентоориентированности специалисты уже указывали [Dwyer, 1987; Рожков, 2012]. Мы так же отмечали, что клиентоориентированность может быть формальной характеристикой трудового поведения работника, функцией обеспечения контакта, но может иметь более совершенную форму – такое взаимодействие персонала с клиентами, которое позволяет глубоко понимать их интересы, вызывая ответные реакции для повторяющегося совместного создания ценностей и наиболее полного удовлетворения потребностей. В данном случае речь идет не только об удовлетворении потребностей клиента в выгодах, которые он получает от этого взаимодействия, но и об удовлетворении потребностей компании в росте её клиентского капитала и доходов [Kotlyarevskaya, Yazovskikh, 2014].

Такой подход к понятию клиентоориентированности позволяет рассматривать её как разной степени зрелости характеристику персонала, превращающуюся во внутреннюю необходимость его отношения с потребителями, вызывая у них лояльность, доверие и преданность компании. Для этой функции персонал должен обладать не только последовательным накоплением способностей к ориентации на клиента, но и формированием потребности в такой ориентации. Если у работника нет потребности в развитии какой-либо способности, то эта способность будет непродуктивной. То же относится и к клиентоориентированности.

Поэтому основу и главный стимул развития клиентоориентированности следует искать в трудовой деятельности персонала, формирующей и удовлетворяющей его потребность в труде.

В нашей концепции внутриорганизационного маркетинга, опубликованной в [Котляревская, Арнаутова, Иванова, 2015] мы обосновали эволюционный переход потребности в труде от физиологического уровня – необходимости трудиться, к социальному уровню – интереса к труду, и наконец, к духовному уровню – наслаждения трудом, и соответствующие этим уровням формы субъективизации потребности в труде. С этих позиций клиентоориентированность более зримо предстает многослойной характеристикой носителя клиентоориентированности, отражающей процесс своего совершенствования как переход потребности в труде из физиологической стадии через социальную к духовной. При таком подходе следует признать, что наиболее простые формы клиентоориентированности присущи и более ранним стадиям развития потребности в труде. В этих простых формах клиентоориентированность вызывает такие же простые реакции потребителя, непрогнозирующие длительность отношений с ним.

В таком случае программы формирования клиентоориентированности персонала должны разрабатываться с учетом уровня развития потребности в труде у разных групп персонала и соответствующей этому уровню формы клиентоориентированности.

В управленческих практиках программы формирования клиентоориентированности, направленные на разные формы добавленной ценности для клиента, позволяют определять стадии развития отношений с ним. Однако, по данным исследования [Рожков, 2012], востребованность такого определения сегодня низка: частота упоминания этого элемента в глубинных интервью, проведенные со средним и высшим менеджментом скандинавских компаний, работающих на российском рынке, составляет всего 6%.

По данным нашего исследования [Котляревская, Арнаутова, Иванова, 2015], превращение клиентоориентированности в духовную форму потребности в труде свидетельствует снижение приоритета оплаты труда работника в системе его ценностей. По данным информационно-справочного портала [freelance-recruiting.com], сегодня для 79% россиян финансовая составляющая в их трудовой деятельности занимает первое место. Ради достойной заработной платы 45% населения готовы терпеть рутину и работать сверхурочно [www.kellyservices.ru/RU/about-us/news/08102012]. Следует согласиться с выводами Н.И. Попова и О.А. Третьяк, что на российском рынке формируется декларируемая, а не реальная клиентоориентированность, которая усугубляет дисбаланс между ожидаемой потребителем ценностью и той, которую он получает, увеличивает неудовлетворенность потребителя качеством приобретаемых товаров и услуг [Попов, Третьяк, 2014].

### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Deshpande R. 1999 *Developing a Market Orientation*. Sage Publications: London, UK.
2. Farley J., Deshpandi R. 2005 Charting the evolution of Russian firms from Soviet “produces orientation: to company “market orientation”. *Journal of Global Marketing* 19(2): 7-26
3. Hennig-Thurau T. 2004 Customer orientation of service employees: Its impact on customer satisfaction, commitment, and retention. *International Journal of Service Industry Management* 15(5): 460-478.
4. Narvel J., Slater S. 1990 The effect of market orientation on business profitability. *Journal of Marketing* 54(4): 20-35.
5. Ламбен Ж.Ж. 2007 *Менеджмент, ориентированный на рынок* / Пер. с англ. СПб: Питер.
6. Рожков А.Г., Ребязина В.А., Смирнова М.М. 2014 Ориентация компании на клиента: результаты эмпирической проверки на примере российского рынка. *Российский журнал менеджмента* 12(3): 33-58.
7. Попов Н.И., Третьяк О.А. 2014 Экономические факторы низкой клиентоориентированности компании в странах БРИК. *12(1): 109-138*.
8. Котляревская И.В., Арнаутова Л.И. 2014 Внутриорганизационный маркетинг: теоретические подходы / Материалы XI международной научно-практической конференции «Устойчивое развитие российских регионов: от Таможенного союза к Евразийскому». Г. Екатеринбург 18-19 апреля УрФУ с.236-241.
9. Kotlyarevskaya I.V., Yazovskikh E.V. 2014 Client Orientation as a Form of Sprintual Needs of Personnel in Labour. *Journal of US-China Public Administration* V1 №12 Decemder. 1015-1021.
10. Рожков А.Г. 2012 Ориентация компании на клиента: опыт практического исследования / *Вестник УрФУ. Серия экономика и управление* №4 с. 20-31.
11. Котляревская И.В., Арнаутова Л.И., Иванова М.К. 2015 Внутриорганизационный маркетинг как эндогенный инструмент обеспечения устойчивой конкурентоспособности предпринимательской структуры / В кн. *Обеспечение конкурентоспособности российских предпринимательских структур в условиях современной глобализации: монография* / колл. авторов: под общей ред. В.В, Шарапанова и Л.С, Шаховской; ВолГТУ – Волгоград. С. 76-94
12. Dwyer F et al. *Developing 1987 Buyer-Seller Pelationship // The Journal of Marketing* Vol51. P. 11-27.
13. [freelance-recruiting.com](http://freelance-recruiting.com)
14. [www.kellyservices.ru/RU/about-us/news/08102012](http://www.kellyservices.ru/RU/about-us/news/08102012)].

**Irina Kotlyarevskaya,**

doctor of Economic Sciences, professor,  
department of Marketing,  
Ural Federal University named after the first President of Russia Boris  
Yeltsin  
e-mail: kiv326@mail.ru  
Ekaterinburg, Russia

**Olga Storozheva,**

senior lecturer,  
department of Marketing,  
Ural Federal University named after the first President of Russia Boris  
Yeltsin  
e-mail: o-storogeva@mail.ru  
Ekaterinburg, Russia

**Marina Bychkova,**

student,  
Graduate School of Economics and Management,  
Ural Federal University named after the first President of Russia Boris  
Yeltsin  
e-mail: bichckova.marina@yandex.ru  
Ekaterinburg, Russia

**THE MARKETING CUSTOMER FOCUS  
OF THE COMPANY PERSONNEL**

*Abstract:*

The target of this article is the deepened author's concept of customer focus as a relationship between the seller and the customer. In contradiction to common approaches in literature, provided interpretation is based on a multilayer characteristics of the customer-oriented staff, formed by the increase of competences, having evolution of the levels and forms of staff development needs for labor as its core idea. The research methods are such as: analyses of the fundamental and applied works of the Russian and foreign marketers, interpretation of the research data by Russian experts, information from recruiting agency's sites. The conclusions formulates the development idea of customer-oriented regulatory programs in accordance with the level and developmental forms of the labor demand.

*Keywords:*

Customer focus (customer-oriented), evolution of relations, development needs for labor, accumulation of the competence in customer focus.



УДК 330

**Минина Татьяна Борисовна,**

кандидат экономических наук,  
профессор,  
кафедра маркетинга и международного менеджмента,  
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический  
университет»  
e-mail: mininatb@yandex.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**Низамова Ирина Евгеньевна,**

заместитель генерального директора по экономике и финансам,  
НИИПИ ОАО «Уралмеханобр»  
соискатель кафедры маркетинга и международного менеджмента,  
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический  
университет»  
e-mail: nizamy41@gmail.com, nizamova@umbr.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**ЗНАЧЕНИЕ МОТИВАЦИИ В ФОРМИРОВАНИИ  
ВНУТРИОРГАНИЗАЦИОННОГО МАРКЕТИНГА  
НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ И ПРОЕКТНЫХ  
ИНСТИТУТОВ**

*Аннотация:*

Уровень развития внутриорганизационного маркетинга определяется степенью удовлетворенности сотрудников организации своим трудом. Основным условием удовлетворенности сотрудников организации своим трудом является их мотивация. Только создав благоприятную мотивационную среду, руководитель может рассчитывать на то, что корпоративные ценности организации совпадут с ценностями его сотрудников, что в свою очередь будет способствовать повышению их удовлетворенности своим трудом. В связи с этим возрастает роль разработки эффективной системы мотивации НИИПИ, при формировании которой необходимо создать такие условия, при которых ведущим мотивом работника был бы сам процесс интеллектуальной деятельности, направленный на достижение стратегической цели организации.

*Ключевые слова:*

Внутриорганизационный маркетинг, мотивация, НИИПИ, удовлетворенность трудом, интеллектуальная деятельность, эффективность.

Изменения, произошедшие в работе ученых за последние годы, отрицательно сказались на организации и состоянии научного процесса, материально – техническом оснащении институтов уникальным научным и экспериментальным оборудованием, финансовом и информационном обеспечении, возможности повышения квалификации, публикаций.

Отличительной особенностью научных организаций выражается в том факте, что основными ценностями научно-исследовательских институтов, прежде всего, являются человеческие и информационные ресурсы. Деловая репутация таких организаций складывается в основном за счет персонала и интеллектуальной собственности, и составляет основную часть от их стоимости. Это позволяет сделать вывод о том, что важнейшим условием повышения их конкурентоспособности является ориентация на человеческий потенциал, при этом «решающее значение для успеха процесса изменений имеет человеческий элемент, менеджмент превращается из науки об управлении в искусство управления, в котором решающую роль в сохранении конкурентоспособности организаций играет человеческий фактор» [3].

«Интеллектоемкость» создаваемых НИиПИ услуг делает их зависимыми от квалификации своих специалистов, поэтому уровень конкурентоспособности НИиПИ зависит напрямую от эффективности системы управления человеческими ресурсами. От того, насколько качественно организовано управление человеческими ресурсами, зависят все остальные показатели деятельности предприятия. Сотрудники, которые осознают смысл своей деятельности и стремятся к достижению целей организации, могут обеспечить достижение как собственных высоких результатов, так и общего успеха организации.

Интеллектуальный труд сложнее регламентировать для выполнения каких-либо строго определенных действий, в связи с этим для успешного достижения поставленных организацией задач ей необходимы инициативные и высокоорганизованные работники, стремящиеся к трудовой самореализации личности. Обеспечить развитие этих качеств только с помощью строгого внешнего контроля невозможно.

Создание условий для более полного выявления возможностей и способностей, заложенных в личности, формирование компетенций работников путём воздействия на мотивы трудового поведения – одна из задач внутриорганизационного маркетинга.

На основе всестороннего анализа работ классиков экономической теории, различных информационных источников, опыт ведущих научных организаций, мы пришли к выводу, что путь к эффективному управлению человеком лежит через понимание его мотивации. Только создав благоприятную мотивационную среду и эффективную систему оценки деятельности научных работников, руководитель может рассчитывать на то, что интересы организации станут их интересами.

В связи с этим возрастает роль разработки и внедрения в систему управления научных организаций мотивационных механизмов, направленных на реализацию инновационной стратегии развития организации.

Мотивация персонала – источник инновационной активности работников НИиПИ, необходимый элемент системы внутриорганизационного маркетинга.

Один из современных «классиков» менеджмента, П. Друкер отмечал, что «любая, даже самая авторитарная организация, должна удовлетворять амбиции и потребности своих членов и делать это по отношению к ним как к индивидам, т.е. *используя все методы и приемы мотивирования и другие достижения современной поведенческой науки*» [1].

*Мотивация* - это процесс побуждения работников к деятельности для достижения целей организации, это совокупность движущих сил, побуждающих человека к осуществлению определенных действий. Эти силы находятся вне и внутри человека и заставляют его осознанно или же неосознанно совершать некоторые поступки [2,4].

Основываясь на всестороннем анализе систем мотивации сотрудников научных организаций, мы выделили следующие актуальные проблемы:

- негативное представление о современной научно - исследовательской деятельности;
- низкий уровень оплаты труда ученых, отсутствие социальных программ;
- общее кризисное состояние мотивационной сферы коллективов НИИ;
- отсутствие эффективных методов мотивации персонала и программ по привлечению в науку талантливой молодежи;
- в настоящее время у руководителей нет четкого представления о модели управления инновационной активностью своих компаний, в том числе и о программах внутриорганизационного маркетинга, направленных на формирование и стимулирование инновационного поведения персонала;
- необходимость развития у научных работников нового менталитета, соответствующего сегодняшним экономическим отношениям.

Таким образом, рассмотрение специфических особенностей мотивации труда в научных организациях позволяет утверждать, что *роль мотивированного труда в них имеет определяющее значение, а значит* повышение конкурентоспособности таких организаций возможно путем развития в них систем мотивации.

Уровень развития внутриорганизационного маркетинга определяется степенью удовлетворенности сотрудников организации своим трудом. Важ-

нейшим фактором повышения эффективности системы внутриорганизационного маркетинга является создание условий для обеспечения высокого уровня удовлетворенности сотрудников организации.

Основным условием повышения уровня удовлетворенности сотрудников организации является их мотивация.

Для того, чтобы осуществлялась деятельность, необходима достаточная мотивация. Однако, если мотивация слишком сильна, увеличивается уровень активности и напряжения, вследствие чего деятельность становится чересчур активной, даже «хаотичной» и эффективность работы снижается. Высокий уровень мотивации может вызывать нежелательные эмоциональные реакции (напряжение, волнение, стресс), что приводит к ухудшению деятельности.

На основе критического анализа теорий мотивации, мы можем сделать следующие выводы:

- Существует тесная взаимосвязь между мотивацией и удовлетворенностью сотрудников организации своим трудом.
- Мотиваторы труда могут быть как внешними (денежное вознаграждение, карьерное продвижение, благодарности), так и внутренними (гордость за результаты труда, самореализация, рост профессиональной компетентности), которые в совокупности формируют общую удовлетворенность или неудовлетворенность сотрудника своим трудом.
- Результативный труд сам по себе повышает удовлетворенность сотрудника организации и выступает самостоятельным мощным побудительным мотивом.
- По мере роста объемов прилагаемых усилий, возрастает привлекательность труда для сотрудника организации, как следствие, повышается его результативность и уровень удовлетворенности потребности в труде.
- Ключевым сотрудникам организации нельзя поручать выполнение только исполнительских функций. Неразличимость индивидуального вклада в общем продукте организации, равно как и неочевидная связь между затраченными усилиями и полученным результатом, приводит к снижению мотивации и инициативности ключевых специалистов.

Дополнительно необходимо выделить факторы, влияющие на мотивацию сотрудников организации:

1. Вознаграждение труда. Вознаграждение складывается из материальных и нематериальных стимулов труда: страхование, социальные льготы, оплата питания, служебный автомобиль, благодарности.

2. Безопасность. Сотрудники боятся потерять работу, лишиться привилегий, уважения и статуса. Данный страх рождает неуверенность и неудовлетворенность трудом, необходимость поиска более стабильного источника заработка. Поэтому руководству организации необходимо выстраивать дол-

госрочные отношения с сотрудниками, показывать их значимость для организации, подчеркивать их статус.

3. Рабочая среда. Условия труда и общая атмосфера в организации оказывают значительное влияние на отношение работника к труду. Из этого следует, что для наиболее полной реализации потенциала сотрудников, руководству организации необходимо создавать соответствующую благоприятную обстановку.

4. Профессиональное и личное развитие. Работа является важной составляющей в развитии личности. Сотрудник должен ощущать, что в организации созданы условия для развития его профессиональных и личных качеств, это становится мощным мотивом к достижению больших результатов и роста удовлетворенности своим трудом.

5. Причастность. Сотрудникам неприятно ощущать себя лишь «винтиками» в корпоративной системе – им необходимо осознание величины собственного вклада в успех организации, признание данного вклада со стороны руководства и коллег, участие в планировании деятельности и развитии организации.

6. Интерес. Материальное вознаграждение не может служить единственным мотивом к труду. Как правило, сотрудники организации стремятся иметь интересную работу, заключающуюся в решении сложных и творческих задач. Таким образом, содержание трудовой деятельности может служить самостоятельным побудительным мотивом.

Все перечисленные выше факторы мотивации напрямую коррелируют с элементами системы внутриорганизационного маркетинга: рабочая среда и безопасность – условия труда; вознаграждение труда – оплата труда; профессиональное и личное развитие, интерес – содержание труда и компетентность; причастность – корпоративная культура, коммуникации и бренд.

Именно мотивация, по нашему мнению, создает условия для достижения уровня удовлетворенности сотрудников организации. Это доказывает, что мотивационная программа является главным условием для формирования высокоэффективного внутриорганизационного маркетинга организации.

На основе всестороннего анализа научных работ и изучения опыта работы ведущих НИиПИ, мы пришли к выводу о том, что степень сформированности внутриорганизационного маркетинга НИиПИ определяется уровнем эффективности системы мотивации его сотрудников. Только создав благоприятную мотивационную среду и эффективную систему оценки деятельности работников НИиПИ, руководитель может рассчитывать на то, что корпоративные ценности организации совпадут с ценностями его сотрудников, что в свою очередь будет способствовать повышению их удовлетворенности своим трудом. В связи с этим возрастает роль разработки эффективной системы мотивации НИиПИ, учитывающую особенности данной организации, ее стратегические цели и задачи.

Нами осуществлен анализ системы мотивации уральского научно-исследовательского и проектного института обогащения и механической обработки полезных ископаемых ОАО «Уралмеханобр».

ОАО «Уралмеханобр» основан в 1929 году. На протяжении 85 лет он является одним из ведущих отраслевых институтов Уральского региона.

В 90-е годы XX века институт пережил тяжелый финансовый и кадровый кризис, выразившийся в резком падении уровня государственного финансирования науки, что привело к отсутствию заказов и, как следствие, к уходу квалифицированных специалистов в другие сферы деятельности.

В 2001 г. «Уралмеханобр» вошел в состав Уральской Горно-Металлургической компании (УГМК) как генеральный проектировщик для выполнения внутрикорпоративных задач холдинга.

Заказы на выполнение научно-исследовательских и проектных работ от УГМК потребовали формирования штата специалистов НИиПИ необходимой специализации и квалификации. Оплата труда сотрудников организации осуществлялась на основании утвержденного штатного расписания с твердыми окладами, доплаты осуществлялись на основании законодательных норм.

Начиная с 2007 года, руководством института было принято решение о формировании мотивационной программы с целью привлечения и удержания высококвалифицированных специалистов.

Согласно положению об оплате труда персонала института заработная плата с этого периода состояла из двух частей: гарантированной (оклады, тарифы) и премиальной (мотивационная часть), величина которой была поставлена в прямую зависимость от показателя деятельности НИиПИ «Выручка».

При разработке системы мотивации работников научно-исследовательского и проектного института ОАО «Уралмеханобр» учитывались следующие *особенности современного применения механизма мотивации* в научных организациях:

- использование социально-экономических критериев при определении оплаты труда каждому сотруднику организации;
- расширение возможностей научных работников влиять на результаты деятельности НИИ;
- конкуренция за обладание эффективными человеческими ресурсами и перевод их в категорию долгосрочных инвестиций;
- постоянный рост требований к научным работникам, обуславливающий увеличение инвестиций в персонал;
- удовлетворение потребности в труде сотрудников НИиПИ.

Проанализировав основные мотивы сотрудников НИиПИ «Уралмеханобр», мы предлагаем в качестве базы эффективной системы мотивации пер-

сонала организации использовать процессный подход, основанный на теории постановки целей Э. Локка. Согласно теории Э. Локка признание заслуг сотрудника способствует более быстрому прогрессу на пути к достижению цели организации. Если цели реальны, конкретны, ясны, приемлемы для сотрудника, то, чем они выше, тем упорнее он будет к ним стремиться. При этом человек получает удовлетворение от процесса выполнения работы и, несмотря на сложность, сумеет добиться в ней больших результатов. Достижение результатов, в свою очередь, повышает мотивацию, а неуспех – ее снижает, т.е. человек для достижения целей ведет себя определенным образом, достигает определенного результата, и получает от этого удовлетворение.

Завершающим этапом в процессе мотивации по данной теории является удовлетворенность работника результатом своего труда, что является основной целью внутриорганизационного маркетинга. Работник получает удовлетворение, если им получен положительный результат, если отрицательный – неудовлетворенность. Уровень удовлетворенности трудом определяется суммой полученных разного рода вознаграждений, как материального, так и нематериального характера: заработная плата, признание заслуг, ощущение востребованности и т.п.

Мы считаем, что при формировании мотивационной программы НИиПИ необходимо создать такие условия, при которых ведущим мотивом работника был бы сам процесс интеллектуальной деятельности. Только в этом случае достигаются цели организации, реализуется выбранная инновационная стратегия ее развития.

Программа мотивации сотрудников НИиПИ, по нашему мнению, должна отвечать следующим требованиям:

- четкое изложение прав, обязанностей и ответственности работника в его должностной инструкции;
- ясность и конкретность системы мотивации в целом, особенно в части положений о заработной плате и дополнительных выплатах;
- создание системы объективной оценки сотрудников;
- зависимость размера заработной платы от стажа (опыта), сложности, значимости и ответственности работы;
- применение равных условий мотивации сотрудников различных подразделений организации;
- учет взаимосвязи внешней и внутренней мотивации, методов морального и материального стимулирования;
- баланс между интересами организации и сотрудников;
- соответствие общей стратегии организации.

Мы разработали программу мотивации сотрудников ОАО «Уралмеханобр», направленную на формирование внутриорганизационного маркетинга организации.

Структура программы мотивации сотрудников ОАО «Уралмеханобр»:

1. Компетентностно-ориентированная система мотивации сотрудников организации, позволяющая учитывать не только качественное выполнение сотрудниками своих обязанностей, но и их взаимодействие с другими сотрудниками, участие в решении общих проблем организации, инициативность, освоение новых компетенций, активное продвижение института и формирование его положительного имиджа. Данная система мотивирует сотрудников к привлечению заказов не только для своего подразделения, но и для всего института в целом, объединяя различные бизнес-процессы в комплексную услугу для заказчика, способствующую более качественному удовлетворению его потребностей.

2. Корпоративная система обучения и повышения квалификации персонала.

3. План карьерного роста персонала, кадрового резерва для ключевых позиций в штатном расписании.

4. Программа социальных мероприятий, направленных на удержание ключевых специалистов института.

При разработке системы мотивации учитывалось основное требование – создание условий для повышения уровня удовлетворенности сотрудников организации.

Основные принципы мотивационной программы:

- сочетание материальной заинтересованности сотрудников НИиПИ в увеличении объема и повышении качества оказываемых услуг и достижении положительного конечного результата деятельности Общества;
- формирование рыночного менталитета и конкурентоспособности, дифференцированный подход к мотивации ключевых специалистов, работников высокой квалификации и дефицитных специальностей, работающих профессионально и инновационно.

По завершению месяца производится анализ выполнения установленных плановых заданий. Результаты анализа оформляются служебной запиской, которая подписывается техническим руководством и отделом планирования и экономики труда. При невыполнении плановых заданий, указываются причины, мероприятия по их устранению и разрабатываются предложения по корректировке планов и премиальных фондов. При выполнении плановых заданий премиальный фонд выплачивается на уровне установленного планового фонда.

Служебная записка рассматривается руководством института и выносятся решение о выплате премиального фонда. Руководители подразделе-



ний готовят предложение по распределению премиального фонда между сотрудниками своего подразделения, по результатам которого оформляется приказ о выплате премии.

При разработке и внедрении мотивационной программы научно-исследовательского и проектного института учитывался такой важный его элемент, как мониторинг системы мотивации, проверка удовлетворенности трудом и роста уровня мотивации, который определяется тем, сколько усилий прилагает персонал, как увеличивается производительность его труда.

В таблицах 1-3 представлены финансово-экономические показатели ОАО «Уралмеханобр» за период с 2008 по 2015 гг.

Таблица 1

Степень развития рыночной компетенции

Финансово-экономические показатели деятельности ОАО «Уралмеханобр»								
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Объем товарной продукции – собственными силами, всего, млн руб.	383,9	198,5	421,2	455,8	564,4	554,3	507	506,7
Объем товарной продукции – проектные работы, млн руб.	318,2	156,3	362,5	387,7	477,3	448,1	423	401,5
Объем товарной продукции – научные работы, млн руб.	65,7	42,2	58,7	68,1	87,1	106,2	84	105,2
Прибыль до налогообложения, млн руб.	78,4	32,5	125,9	33,2	56,8	55,3	29,4	14,6
Сумма уплаченных налогов, млн руб.	90,8	73,1	147,9	177,4	241,3	234,8	230,9	215,7

Таблица 2

Степень развития производственной компетенции

Финансово-экономические показатели деятельности ОАО «Уралмеханобр»								
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Обновление основных фондов, млн руб.	11,8	1	9,7	39,8	15,9	4,5	0,9	0,4
Приобретение нового оборудования, млн руб.	12,4	0,3	20,8	44,8	33,2	26,6	14,8	6,3
Приобретение программного обеспечения, млн руб.	3,8	6,0	8,7	9,7	5,8	9,1	6,9	4,9
Количество изобретений и патентов, шт	1		2	1	4	3	3	3

Таблица 3

Основные показатели развития компетенций персонала

Финансово-экономические показатели деятельности ОАО «Уралмеханобр»								
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Численность сотрудников, чел.	385	377	380	387	401	405	410	414
Средняя заработная плата, тыс. руб.	33,7	29,3	34,9	59,8	72,4	72,6	64,4	70,1
Сумма средств, потраченных на обучение персонала, млн руб.	1,4	0,4	0,7	1,8	2,6	2,0	1,5	2,3
Сумма средств, направленных на финансирование жилищной программы, млн руб.	8,9	3,7	4,8	4,4	9,7	4,6	5,7	7,4

На рисунках 4-9 представлены показатели эффективности внутриорганизационного маркетинга ОАО «Уралмеханобр» за период с 2008 по 2015 гг., достигнутые на основе внедрения авторской программы мотивации сотрудников организации.

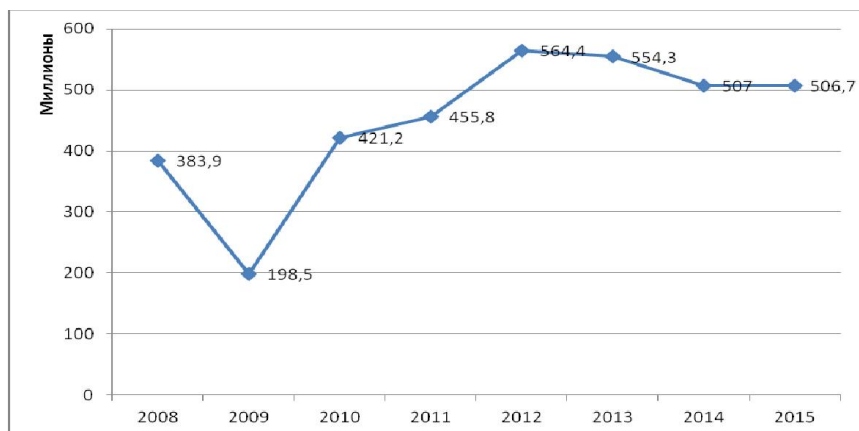


Рис. 4. Динамика выручки ОАО «Уралмеханобр» с 2008 по 2015 гг.

Резкое снижение показателя «Выручка» в 2008-2009 гг. обусловлено экономическим кризисом этого периода, в результате которого были остановлены инвестиционные проекты, составляющие доходную часть бюджета института. Положительная динамика показателей «Выручка», «Производительность труда», «Численность», «Средняя заработная плата» (рис. 4-7) наглядно демонстрирует эффективность разработанной мотивационной программы в системе внутриорганизационного маркетинга ОАО «Уралмеханобр».

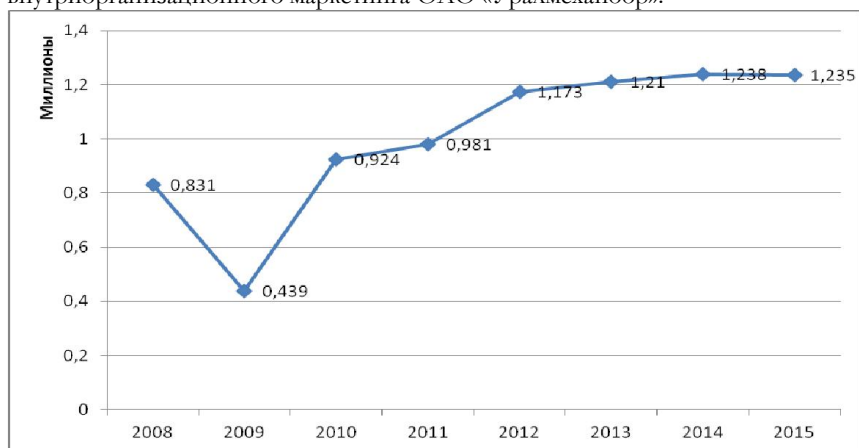


Рис. 5. Производительность труда сотрудников ОАО «Уралмеханобр» с 2008 по 2015 гг.

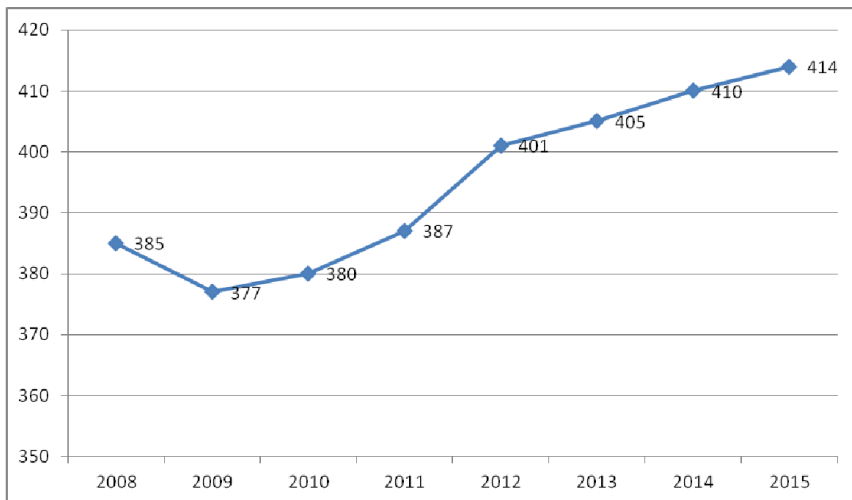


Рис. 6. Численность сотрудников ОАО «Уралмеханобр» с 2008 по 2015 гг., чел.

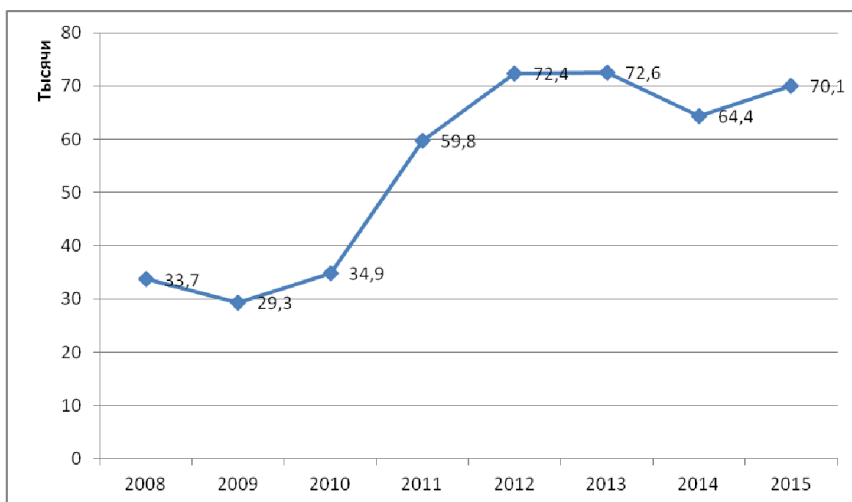


Рис. 7. Средняя заработная плата сотрудников ОАО «Уралмеханобр» с 2008 по 2015 гг.

Снижение коэффициента текучести кадров (количество принятых и уволенных сотрудников (рис. 8, 9), позволяет утверждать о повышении лояльности и удовлетворенности сотрудников ОАО «Уралмеханобр».

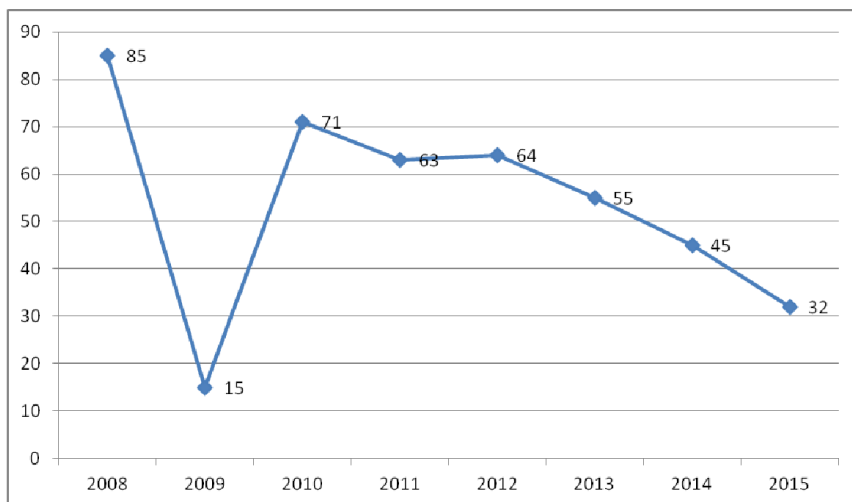


Рис. 8. Динамика количества принятых сотрудников ОАО «Уралмеханобр» с 2008 по 2015 гг.

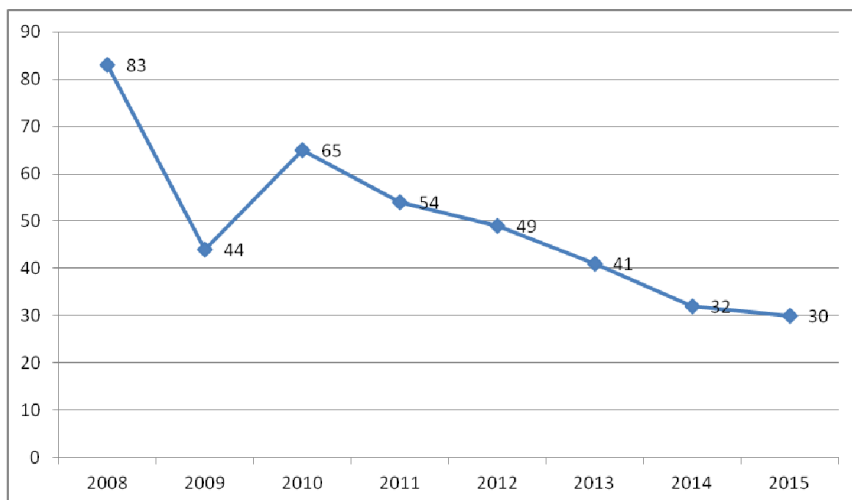


Рис. 9. Динамика количества уволившихся сотрудников ОАО «Уралмеханобр» с 2008 по 2015 гг.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что эффективная программа мотивации способствует формированию и развитию внутриорганизационного маркетинга, создавая условия для повышения уровня удовлетворенности сотрудников организации своим трудом.

### Список использованных источников

1. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке. : Пер. с англ. : Уч. пос. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. - 272 с.
2. Инновационный менеджмент: Учебник / Под ред. проф. В.А.Швандара, проф. В.Я.Горфинкеля. - М.: Вузовский учебник, 2005. - 382 с.
3. Кантер Р.М. Мастера перемен, 1983
4. Ленин В.И. К четырёхлетней годовщине Октябрьской революции. Полн. собр. соч. Изд. 5, т. 44, с. 151.

#### **Tatyana Minina,**

candidate of economic sciences,  
professor of the marketing and international management department,  
Ural state economical university  
e-mail: mininatb@yandex.ru  
Ekaterinburg, Russia

#### **Irina Nizamova,**

deputy general director of economy and finance,  
UralMehanObr  
e-mail: nizamy41@gmail.com, nizamova@umbr.ru  
Ekaterinburg, Russia

### **THE IMPORTANCE OF MOTIVATION IN FORMATION INTRA-MARKETING RESEARCH AND DESIGN INSTITUTE**

#### *Abstract:*

The level of intra-marketing determined by the degree of employee satisfaction with the organization of their work. The main condition of employee satisfaction with the organization of their work is their motivation. Only by creating a favorable environment motivational leader can count on the fact that the organization's corporate values coincide with the values of its employees, which in its turn would increase their satisfaction with their work. In this regard, the role of the development of effective incentive system NIiPI, the formation of which is necessary to create conditions under which the leading motive of the employee would have been the very process of intellectual activity aimed at achieving the organization's strategic goals.

#### *Keywords:*

Intraorganizational marketing, motivation, NIIP, job satisfaction, intellectual activity, efficiency.

УДК 339.13.024

**Павловская Татьяна Анатольевна,**

магистрант,

ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»

e-mail: tan-pavlovskaya@yandex.ru

г. Екатеринбург, Россия

## **РОЛЬ МАРКЕТИНГА В ПРЕОДОЛЕНИИ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ**

*Аннотация:*

Цель работы состоит в выявлении возможностей преодоления кризисных явлений на рынке путем инструментов маркетинга. Поиск новых возможностей и изменения тенденций на рынке. Косвенное воздействие маркетинга на глобальные экономические процессы.

*Ключевые слова:*

Рецессия, кризис, маркетинг, задачи маркетинга, цена, ценность, потребитель, инструменты маркетинга, маркетинговый бюджет.

Возникновение кризисных событий в экономике зависит от многих экономических, социальных и политических факторов, как локальных, так и глобальных. Влияет ли маркетинг на возникновение множества кризисных процессов в экономике? Безусловно.

Задача специалистов по маркетингу в компании – это своевременная реакция на изменения рыночной ситуации, оперативное и эффективное восстановление нарушенного равновесие своей компании. Быстро сориентироваться, найти в условиях экономического спада решение, которое поможет предприятию удержать рыночные позиции, снизить риски, предоставить рынку востребованный продукт и продолжить рост – непростые обязанности маркетологов.

Задачи специалистов по маркетингу на предприятии в период кризиса, следующие:

- Изучение рынка и рыночных тенденций, предвидеть и своевременно реагировать на изменения рыночной ситуации.
- Изучение поведения потребителей, в оптимальные сроки предоставлять новый, востребованный рынком товар или адаптировать под потребности целевой аудитории существующий продукт.

- Разработка конкурентного преимущества.
- Достигать максимального результата с минимальными материальными затратами.
- Утверждение стратегии развития товара, осуществлять детальный просчет и контроль эффективности каждой маркетинговой кампании.
- Тактическое управление товаром компании.
- Управление отношениями с клиентами, удовлетворять новые и изменившиеся потребности покупателя.
- Контроль и анализ результатов работ, отслеживать тенденции рынка, искать благоприятные возможности.
- Помнить о стратегии, бренде и репутации компании и не использовать инструменты, которые с ними не согласуются.

Соответственно, на фоне кризиса отношение к маркетингу в компании меняется. Если рассматривать эту проблему с одной стороны, в обстоятельствах падения оборотов и снижения прибыли каждый предприниматель первоочередно задумывается о сокращении издержек, и сокращение маркетингового бюджета рассматривается в числе первоочередных мер. С другой стороны, многие понимают, что эффективный маркетинг – это гарант долгосрочного развития компании и если компания будет экономить сегодня на маркетинговых и рекламных мероприятиях, то это может отрицательно повлиять на оборот и узнаваемость фирмы в будущем. Из этого следует вывод, что задачи «кризисного» маркетинга двойственны: с одной стороны, необходимо получить материальный результат в сжатые, ограниченные сроки (контракты и заказы нужны уже сегодня, самое позднее – завтра), с другой – нужно помнить, что кризис закончится, а компания может утратить свои стратегические позиции, уступив первенство более дальновидным конкурентам, не ограничившим так радикально расходы на маркетинг.

Однако, если в условиях постоянного роста можно было себе позволить вести интуитивную маркетинговую политику, то в период рецессии необходимо выполнять предварительный расчет эффективности каждого инструмента маркетинговой кампании. Отделу маркетинга стоит разработать и использовать максимальное количество средств для контроля результативности рекламной кампании. Это могут быть инструменты, позволяющие оценить изменение уровня продаж, стоимость привлечения клиентов, изменение уровня лояльности потребителей, узнаваемость бренда, эффективность каждого из источников продвижения.

В кризисное время очень важным аспектом является анализ географии потребителей, вложение средств в те сегменты рынка, в которых благоприятная на данный момент среда. Зачастую, многие компании



прибегают к политике микромаркетинга. Она заключается в том, что когда спрос на услуги снижается, они переходят на выполнение небольших заказов, обслуживая потребителей другого сегмента. Другими словами, микромаркетинг – это выявление и устранение «мелких» препятствий на пути больших рекламных кампаний. Эти препятствия снижают эффективность продвижения до 80%, но обычно остаются незамеченными. Обязанность микромаркетолога – повышение эффективности рекламных кампаний. Примером действия микромаркетинга может быть, фирма, специализирующаяся на капитальном строительстве, занимается отделочными работами; организация, ранее оказывавшие услуги в секторе B-2-b, переориентируются на обслуживание розничных покупателей.

В период кризиса у клиентов возникают новые желания ( потребности), выявляя которые компания может открыть новые возможности для развития своих товаров / услуг. К примеру, если в период экономического роста покупатели ориентировались на престижность и дизайн товара, то во время кризиса для них более важными становятся такие свойства продукта, как надежность, долговечность, экономичность в эксплуатации и доступная цена. Задача отдела маркетинга – определить эти изменения потребностей и предложить клиентам именно тот товар, который им сейчас нужен.

Невероятно важной составляющей является способности сохранить бренд и репутацию компании. Кризис закончится, а воспоминания от «кризисных» маркетинговых программ и низкого уровня обслуживания клиентов останутся. Бренд, имидж и репутация компании, которые создаются годами и требуют значительных вложений, могут быть очень быстро потеряны, если не уделять им достаточно внимания.

Возвращаясь к главному вопросу, стоит ответить на вопрос: «Чем же маркетинг может помочь в преодолении кризисных явлений обществу и лично каждому из нас?»

Продукт, как принято считать, стоит столько, сколько за него готовы заплатить. Российский потребитель довольно часто готов платить за дорогие вещи просто потому, что они дорогие. В связи с этим, в нашей стране в последние годы сложилась ситуация, когда цена определяет ценность товара, которая, в свою очередь, определяет «ценность» его обладателя. Очень наглядно эта тенденция прослеживается для тех вещей, которые потребитель может продемонстрировать, – это одежда, аксессуары, автомобиль, смартфон. Возникают многочисленные потребительские течения, в которых у каждой социальной группы есть свой перечень предметов, владение которыми определяет принадлежность человека к данной социальной группе. Более того, эти предметы каждый модный сезон меняются, вынуждая потребителя включаться в бесконечную гонку за новыми символами успеха, дабы поддерживать свой статус и место в социальном мире.

Может ли маркетинг способствовать преодолению последствий кризиса не на уровне отдельной компании, а на уровне рынка? Возможно ли это? Стоит отметить, что в конечном счете влияние инструментов маркетинга на возникновение и преодоление кризисных явлений может быть только косвенным и эффект от их использования будет проявляться не сразу, а в течении времени. Многим предприятиям (и даже целым отраслям) и до кризиса мешали развиваться, многие факторы являлись деградационными. Применение методов маркетинга, наряду с реализацией мероприятий социального, экономического и политического характера, может ускорить выход из кризиса, дать возможность развития отдельным предприятиям и отраслям, изменить восприятие потребителей, послужить своеобразной профилактикой возникновения кризисных явлений в будущем.

Вернемся к тому, что кризис вынудил ряд компаний, неэффективных с точки зрения экономики, маркетинга и обслуживания клиентов, покинуть рынок. Это уже большой плюс для рыночной экономики: потребитель «проголосовал кошельком», произошло своеобразное «очищение» рынка, при котором выжили и продолжили функционировать только те организации, которые действительно работают качественно и максимально удовлетворяют требования клиентов. Кризис является в данном случае своеобразным «санитаром леса», открывая новые возможности для сильных представителей рынка. Кризисное время может стать временем новых людей и новых идей.

Реакция у потребителей также претерпевает изменения на инструменты продвижения товаров на рынке. Более искушенный и существенно обедневший потребитель теперь хочет ориентироваться в своем выборе не только на розничную цену товара, но и на его реальную ценность и значимость. Потребитель ожидает от производителей, чтобы информация в рекламных материалах компаний была более прозрачной и честной, в том числе и сведения о производстве, составе, формировании цены на товар, что позволит более адекватно оценивать его действительную ценность. Соответственно, компаниям приходится удовлетворять новые требования потребителей рынка.

В связи со снижением спроса в сегментах b-2-b и b-2-c все более выраженной становится тенденция к *индивидуализации и кастомизации* товаров / услуг, что далеко не всегда ведет к их удорожанию, но всегда ведет к более выигрышному положению на рынке. Плюсы индивидуализированных продуктов в том, что данные продукты не нуждаются в масштабной рекламе, ведь покупатель сам найдет товар, который ему необходим. Кроме того, зачастую потребитель сам принимает участие в создании продукта и тем самым берет часть работы производителя на себя.

Во время кризиса потребителю выпадает возможность получить более качественное обслуживание, приобретая те же товары и услуги что и раньше. Прежде всего это относится к сфере услуг: турагентства, предприятия общественного питания, автосалоны, банки перешли от «конвейерного» обслуживания клиентов к индивидуальному, ведь количество покупателей значительно сократилось. Стоит сказать, что в это время и у потребителей товаров / услуг среднего и экономкласса появилась возможность не только купить продукт, но и получить внимание продавцов, индивидуальный подход, клиентоориентированность и достойный уровень сервиса.

В период кризиса также особое внимание уделяется социально ответственному маркетингу .

В данное понятие маркетинга входит целый комплекс процедур: это и соблюдение экологических норм, и участие в благотворительных проектах, и решение социальных проблем территорий, на которых осуществляет свою деятельность компания. Большой популярностью стали пользоваться рекламные акции для сбора средств на благотворительные цели или для привлечения внимания к вопросам охраны окружающей среды, а не только для реализации дополнительного объема товара. Растет количество экологически чистых продуктов, создаются новые рабочие места – все это принципы социально ответственного маркетинга в действии. Вследствие кризиса и снижения спроса многие производители и особенно розничные продавцы – последнее звено в цепочке от производителя до потребителя – уменьшают наценку на товар, т.е. его итоговая (розничная) стоимость становится ниже. На большинстве рынков продолжается сокращение количества звеньев посреднической цепочки. Так Россия приближается к цивилизованной системе торговли, в которой наценка на товары / услуги является умеренной.

Маркетинг и его инструменты не является волшебной таблеткой от всех экономических проблем, но он безусловно может повлиять на умы участников рынка, послужить профилактическим средством от кризисных событий в экономике, а также открыть новые грани и возможности. Не стоит спорить с тем, что стало труднее добиваться результата, ситуация с маркетинговыми бюджетами обострилась, прибыль снизилась. Но не стоит также отрицать то, что экономический кризис дал возможность остановиться, взглянуть на ситуацию со стороны, посмотреть на все свежим незамыленным взглядом найти более эффективные, креативные и недорогие способы достигнуть своих целей, а их клиенты смогли приобретать больше товаров / услуг и получить лучшее обслуживание, заплатив столько же, а порой и меньше, чем до кризиса.

Социальная и экономическая ответственность собственников компаний и маркетологов – вот что может не только помочь преодолеть кризисную ситуацию, но и сделать рыночную экономику в России цивилизованной.

### Список использованных источников

1. Куликов Л.М. Основы экономической теории. – М.: Финансы и статистика, 2005.
2. Котлер, Ф. Основы маркетинга: краткий курс: [перевод с английского] / Филип Котлер. - Москва [и др.]: Вильямс, 2012. -
3. Левинский А., Жегулев И. Почему мы платим за одежду и обувь втроедорога // Forbes. – 2010. – №1.
4. Сайт Ассоциации Коммуникационных Агентств России. – [www.akarussia.ru](http://www.akarussia.ru).
5. Сайт информационного агентства «РосБизнесКонсалтинг». – [www.rbc.ru](http://www.rbc.ru).
6. Сайт маркетинговой компании Index Box. – [www.indexbox.ru](http://www.indexbox.ru).

**Tatiana Pavlovskaya,**

master student,  
Ural Federal University named after the first President of Russia Boris  
Yeltsin  
e-mail: [tan-pavlovskaya@yandex.ru](mailto:tan-pavlovskaya@yandex.ru)  
Ekaterinburg, Russia

### THE ROLE OF MARKETING IN OVERCOMING THE CRISIS IN THE RUSSIAN ECONOMY

#### *Abstract:*

The purpose of this paper is to identify opportunities to overcome the crisis in the market by marketing tools. The search for new opportunities and changes in the market trends. Indirect effects of marketing on global economic processes.

#### *Keywords:*

Recession, crisis, marketing, marketing objectives, price, value, consumer, marketing tools, marketing budget.

УДК 339.17

**Пелявина Анастасия Петровна,**

магистрант,  
направление «Маркетинг и управление проектом»,  
Высшая школа экономики и менеджмента,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
e-mail: nas.pel@yandex.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**Котляревская Ирина Васильевна,**

доктор экономических наук, профессор,  
кафедра маркетинга,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
e-mail: kiv326@mail.ru  
г. Екатеринбург, Россия

## **ИЗУЧЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТИ СОЗДАНИЯ СЕТИ МАЛЫМ БИЗНЕСОМ**

*Аннотация:*

Малому бизнесу в одиночку в условиях рынка и экономического кризиса выжить крайне затруднительно. Что бы увеличить свои шансы, предпринимателю следует задуматься о том, чтобы организовать сеть из таких же предпринимателей как он сам. Вместе распределить обязанности и обеспечить комплексное обслуживание потребителя. Что бы выяснить как именно это можно организовать, был произведен опрос потребителей услуги кофе to-go и на его основе определены пожелания покупателей. Именно на основе этих пожеланий малый бизнес может определиться с дальнейшей стратегией развития и с тем, каких партнеров привлекать.

*Ключевые слова:*

Малый бизнес, рынок кофе, сетевые проекты, клиенты, партнерство.

В современном мире бизнеса, где окружающая среда крайне динамична, малому бизнесу приходится очень нелегко. Когда же ситуация усугубляется экономическим кризисом, выжить в такой обстановке могут только сильнейшие из сильнейших. Как определяется этот «сильнейший»? Его определяет клиент. Выбирая товар, покупатель отдает предпочтение тому, который, на его взгляд, изготовлен лучшей фирмой и поэтому, по его мнению, несравненно лучше других аналогичных продуктов. У покупателя заранее сложились определенный образ данной фирмы и ее товаров, мнение об их

превосходстве над другими аналогичными продуктами. Однако, чтобы в полной мере удовлетворить современного потребителя необходимо прибегать к комплексному решению, которые зачастую не по силам малому бизнесу и тогда необходимо искать партнеров, с которыми можно поделить обязанности по работе с клиентом. [1]

Рассмотрение данного вопроса будет приводится на примере кофейни «Star Coffee» в городе Перми.

Кофейня «Star Coffee» начало свою деятельность в июне 2015 года. В самом начале у кофейни не было тематического интерьера или деталей. Была идея, которую хозяева попытались претворить в жизнь. Постепенно в кофейне стали появляться новые фирменные напитки, интересные детали, которые привлекали посетителей.

Вместе с увеличением объема потребления кофе повышается и культура его потребления. Так, россияне стали лучше разбираться в сортах кофе, брэндах, представленных на рынке, и все чаще отдают предпочтение зерновому или молотому кофе перед растворимым. [2]

Тематическая направленность кофейни «StarCoffee» связана со вселенной фильмов «Звездные Войны» автором которой является Джордж Лукас. Данная тематика была выбрана не случайно – на момент открытия кофейни уже имелась информация о выходе новой части саги, что означает новую волну популярности данного фильма.

В меню кофейни входят не только традиционные виды кофе, такие как капучино или мокко, сотрудники стараются так же придумать и что-нибудь своё новое и необычное. Среди таких напитков, например, является «Йода-Сода» в честь одного из персонажей фильма StarWars, напиток сделан из смеси газированной воды, сиропа, льда, мяты и еще ряда некоторых ингредиентов.

#### **Принципы работы сотрудников в кофейне:**

- Позитивный настрой в работе.
- Открытость и честность с клиентами.
- Все совершают ошибки, главное сделать так, чтобы они больше не повторялись.

Для того что бы маленькая кофейня могла вести свою деятельность на должно уровне, следует задумать о том, чтобы разработать план сетевизации с различными крупными компаниями, которые представлены на рынке.

В любом бизнесе, отношения могут быть только между людьми. Между клиентом и продавцом, между двумя партнерами, это всегда люди. Что ищет клиент в кофейне? Для того что бы это определить, было принято решение провести опрос среди потребителей кофе в сети Интернет. На основе экспертного мнения был составлен список самых распространённых факторов, которые учитываются потребителями при выборе кофейни. [3]

После составления данного списка и отсеивания наименее значимых факторов, респондентам было предложено ответить на вопрос «Укажите, пожалуйста, 10 критериев, которые являются для вас наиболее важными при выборе кофейни»

### Укажите, пожалуйста, 10 критериев, которые являются для вас наиболее важными при выборе кофейни

(30 ответов)

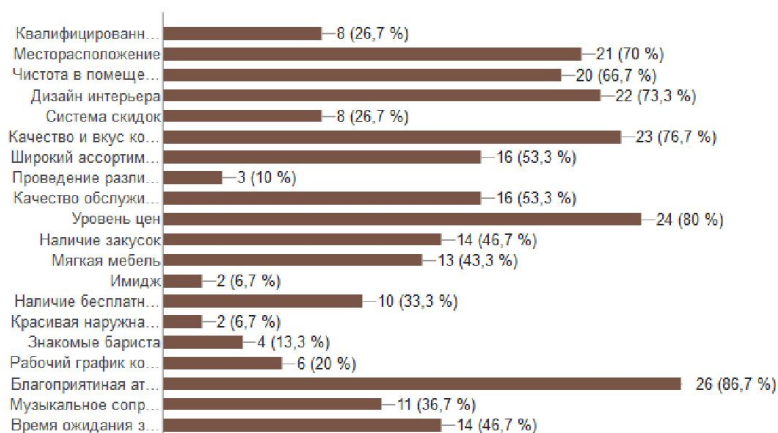


Рис. 1. Результаты опроса

Исходя из рисунка 1, можно выделить наиболее важные факторы для рядового потребителя кофе:

- Благоприятная атмосфера.
- Уровень цен.
- Качество и вкус кофе.
- Дизайн интерьера.
- Месторасположение.

В данном опросе участвовало 30 респондентов разных категорий потребителей. На основе результатов можно сказать, что если человеку комфортно находится в кофейне, то ему менее важно её расположение. Однако уровень цен продолжает наиболее значим наравне с фактором «благоприятная атмосфера». Фактор «качество и вкус кофе» уступают уровню цен. Это значит если цена на продукцию будет слишком высокой, то даже из-за её хорошего качества и вкуса, потребитель её не выберет.

Популярность времяпровождения в кофейне в России набирает обороты. Тем не менее, Россия до сих пор считается чайной страной и спрос на чай в кофейнях высок.

Большая часть любителей кофе отдает предпочтение наслаждаться любимым напитком в сетевых кофейнях – кофе закупается у определенных поставщиков, поэтому его вкус предсказуем. Главным конкурентным преимуществом сетевых кофеен становится формирование собственных подходов к выбору и обжариванию кофейных зерен. Именно за верность традициям и особенный вкус смеси фанаты кофе становятся лояльными к одной определенной сети кофеен. Многие кофейные сети имеют собственные мощности по обжарке кофе. [4]

Сетевые проекты успешно развиваются по франшизам, однако общей тенденцией является замедление темпов экспансии крупных сетей. Наиболее крупные федеральные сети (Шоколадница, Кофе Хауз Travellers` Coffee) начинают экспансию в страны СНГ (преимущественно, Украину, Казахстан, Азербайджан). Франшизы мировых брендов (МакКафе, Starbucks, Costa Coffee) принадлежат, преимущественно, одной компании, и не свободно не продаются. Фокус развития сетевых проектов сдвинется в регионы – именно там прогнозируются наибольшие темпы ввода в эксплуатацию торговой недвижимости.

Наиболее перспективным сегментом является формат “coffee to go”. Его развивают как кофейные сети, так и отдельные точки – кофемобили и кафе-кондитерские. Тем не менее, рост предложения ограничен спросом. [5]

Для того что бы кофейня смогла держаться на плаву на данном этапе своего жизненного цикла, ей надо найти партнеров. Необходимо договориться с ними о том, к чему именно будет стремиться их сотрудничество, если таковое планируется длиться довольно долго. При выборе партнеров необходимо основываться на таких параметрах как:

- 1) Размер компании: т.е. минимальный и максимальный объем оборота для выбранного типа сотрудничества
- 2) Географическое присутствие: т.е. такие рынки на которых партнер должен присутствовать, или наоборот те рынки, на которых его быть не должно
- 3) Отраслевая специализация
- 4) Финансовая стабильность

Для кофейни в первую очередь важно увеличить собственный сбыт и привлечь новых клиентов. Когда предприниматель думает о сотрудничестве с другой компанией, он всегда задумывается не только о том, что оно ему даст, но и что он может предложить своему будущему партнеру. Самое главное показать – как с вашей помощью он может зарабатывать деньги. Это могут быть такие варианты как: он будет зарабатывать или больше, или легче или удобней.



На первое время, важно договориться о партнерстве с как можно большим количеством компаний, однако за условиями договора надо следить, чтобы не возникло путаницы. Возможными партнерами кофейни могут быть:

1. Кино-салон «Премьер»

Можно договориться о сотрудничестве на основе не только распространения взаимной рекламы, но и совместной организации просмотров различных фильмов. Фильмы не обязательно могут относиться к тематике «Звездных Войн» это могут быть жанры: научная фантастика, киберпанк и прочее. Кино-салон увеличит свою прибыль привлекая фанатов данных жанров, а кофейня возможность рассказать о себе.

2. Магазин комиксов «Другой Мир»

Кофейня неоднократно приобретала продукцию магазина для личной библиотеки. На самом деле, тут имеется куда больший простор для сотрудничества. Кофейня и магазин могут проводить совместные тематические мероприятия и конкурсы. Это будет выгодно обеим сторонам так как обе компании нуждаются в привлечении новых клиентов в это не простое время.

3. Клуб-магазин настольных игр «Хитрый ёж» и магазин настольных игр «Культурный Диван». Данная компания специализируется на продаже комиксов и настольных игр. «Star Coffee» может предложить место для проведения игровых партий, а кофейня получит возможность проинформировать новую аудиторию о своем существовании.

4. Магазин авторских аксессуаров «Чердак»

Партнерство на основе не только взаимной рекламы. Кофейня может предложить магазину продажу тематических аксессуаров и блокнотов на своей территории, это позволит расширить аудиторию магазина. А кофейня через партнерство с магазином аксессуаров сможет прорекламировать себя так как оба заведения нацелены на молодежь.

С каждым партнером необходимо договариваться индивидуально, четко обговаривая условия и прописывая всё на бумаге. Как можно заметить, все потенциальные партнеры относятся к виду межотраслевого сотрудничества. Это первый крупный этап выстраивания партнерских отношений вокруг небольшой кофейни. [6] Поскольку кофейня имеет тематическую направленность, вполне возможно использовать такой вариант, как предложить своим потенциальным партнерам в дальнейшем идею создания проекта сети кофеен, где каждая кофейня будет иметь собственную тематику и опреде-

ленную концепцию, посвященная различным культовым фильмам или, например, студиям (Warner Brothers и т.д.)

Следует начинать с малого, что бы все партнеры поняли и ощутили свою роль в данном проекте. Так, если со временем всё пойдет как надо, то можно будет пробовать экспериментировать с разными форматами. Для того что бы поддерживать лояльность клиентов необходимо создать общую программу лояльности, в которую могут входить такие пункты как:

- Приглашения на закрытые/открытые мероприятия.
- Скидка на покупки в кофейнях сети.

В случае развития данной тематики, со временем, можно начать привлекать и другие небольшие сетевые проекты и расширять тематики. Предлагая им интересную идею и возможность заработать, есть хорошая возможность заработать самим и её упускать не стоит.

#### **Список использованных источников**

1. Галенко В. П., Самарина Г. П., Страхова О. А. Бизнес-планирование в условиях открытой экономики. М.: Издательский центр «Академия», 2011.
2. Карл Сьюелл «Клиенты на всю жизнь» /Издательство МИФ, 2015.
3. Черняк В.З. Оценка бизнеса. М.: Финансы и статистика, 2007.
4. Интернет-журнал «Планово-экономический отдел»  
<http://www.profiz.ru>.
5. Информационно-аналитический журнал «Метражи» <http://metragi.ru>.
6. Информационный портал Cosssa: <http://www.cossa.ru>.

**Anastasia Pelyavina,**

master student,  
direction "Marketing and project management"  
Graduate School of Economics and Management,  
Ural Federal University named after the first President of Russia Boris  
Yeltsin  
e-mail: nas.pel@yandex.ru  
Ekaterinburg, Russia

**Irina Kotlyarevskaya,**

doctor of Economic Sciences, professor,  
department of Marketing,  
Ural Federal University named after the first President of Russia Boris  
Yeltsin  
e-mail: kiv326@mail.ru  
Ekaterinburg, Russia

**STUDYING THE POSSIBILITY OF CREATING A SMALL  
BUSINESS NETWORK**

*Abstract:*

It is very hard for small businesses to survive alone in an economic crisis. For increase surviving chance, businessman should think how they must organize a network of the same small enterprises as he own. Together they can distribute responsibilities and provide comprehensive customer service. To find the answers for knowing how this can be done, we conducted a survey of consumer coffee «to-go». We concluded based on the survey results and determined the buyers' wishes. Owners of small businesses can understand what development strategy should be used and with which partners to attract.

*Keywords:*

Small business, coffee market, network projects, customers, partnerships, marketing.

УДК 339.35

**Сиваш Ольга Александровна,**

магистрант,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
г. Екатеринбург, Россия

**Котляревская Ирина Васильевна,**

доктор экономических наук, профессор,  
кафедра маркетинга,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
e-mail: kiv326@mail.ru  
г. Екатеринбург, Россия

## **УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РЫНКЕ ПРОХЛАДИТЕЛЬНЫХ НАПИТКОВ**

### *Аннотация:*

В данной работе рассмотрено понятие «конкурентоспособность предприятия», обозначены конкурентные преимущества компаний на рынке прохладительных напитков и разобран метод Майкла Портера, помогающий выявить место компании на рынке.

### *Ключевые слова:*

Конкурентоспособность, конкурентные преимущества, прохладительные напитки, маркетинг, фактор успеха компании, бренд, Бриллиант Портера.

Каждой компании необходимо не только начать свою деятельность, но еще и успешно вести ее в среде конкурентов, отвечать запросам потребителей, использовать эффективные приемы маркетинга, слажено работать с поставщиками, иметь узнаваемый бренд и так далее. Это является наиболее актуальным особенно сейчас, на данном этапе развития в ситуации кризиса. Многие компании или вовсе закрываются, либо же теряют свои конкурентоспособные качества.

Конкурентоспособность организации – это умение организации проектировать, производить и реализовывать на рынке товар (услугу) наиболее успешно и полно по сравнению с предприятием-конкурентом, удовлетворяя потребности рынка и обеспечивая получение прибыли, расширенное воспроизводство, экономическое и социальное развитие. Если конкурентоспособность товара направлена на удовлетворение потребителей, то конкурентоспособность организации является более широким понятием – кроме

удовлетворения потребностей рынка, она (конкурентоспособность) должна обеспечить эффективность и собственное развитие организации. [1]

Конкурентоспособность организации определяется ее преимуществами по отношению к конкурентам на рынке (внутреннем или внешнем).

Конкурентное преимущество организации – эксклюзивная ценность, уникальные ресурсы, которыми владеет организация, и которые являются стратегически важными для ее сферы бизнеса. Они обеспечивают превосходство на рынке и позволяют организации не только выживать в конкурентной борьбе, но и побеждать в ценовой и неценовой конкуренции. Конкурентные преимущества можно определить, как высокую компетентность руководителей и специалистов организации в какой-либо области, дающую наилучшие возможности преодолевать силы конкуренции, привлекать потребителей и сохранять их приверженность товарам организации. Конкурентные преимущества обеспечивают предоставление потребителям продукта, который имеет для них определенную ценность и за который они готовы платить деньги. Фундаментальной причиной успеха одних предприятий и неудачи других является то, что процветающие организации обладают конкурентными преимуществами. [1]

Конкурентоспособность организации формируется под воздействием ее конкурентных преимуществ в использовании трудовых, материальных и интеллектуальных ресурсов, прежде всего технического и технологического, структурного и маркетингового потенциала; стимулировании спроса на продукцию данной организации; сравнительно низкой себестоимости и высоком качестве продукции; адаптивности и «гибкости» организации в условиях рыночной неопределенности и предпринимательского риска; соответствующей государственной политики в области защиты и регулирования конкуренции или поддержки товаропроизводителей.

Далее рассмотрим конкурентные преимущества компаний на рынке прохладительных напитков.

В наше время, время огромного выбора товаров для потребителей, самым важным аспектом является даже не то, как компания выйдет на рынок, с какой рекламой, каким позиционированием, а, как и как долго компания сможет поддерживать интерес у существующих потребителей своим товаром, а также заинтересовывать новых покупателей. Поэтому компаниям необходимо иметь четкую стратегию выхода на рынок, иметь хорошо слаженный отдел маркетинга и свежие идеи для продвижения своей продукции.

Также необходимо вовремя и в нужном направлении реагировать на изменения предпочтений потребителей. Для этого проводятся маркетинговые исследования, опросы потребителей, выявления их потребностей. Невозможно в данной сфере разработать один товар и продавать его десятками лет. Необходимо вносить хоть какие-нибудь изменения в его внешнем виде,

может быть изменять упаковку, изменять вкусы, более того, необходимо изменять рекламу, привносить нечто новое, заинтересовывая потребителей.

Если же говорить о рекламе, то это целая наука, отвечающая на вопрос «где и когда размещать рекламу, где она уместна, где ее заметит потенциальный покупатель?»

Также значительным фактором конкурентоспособности является дифференциация продуктового набора компании. Не очень дальновидно полагаться всего на один товар. Необходимо охватывать все сферы продаж, как для детей, так и для молодых людей, людей престарелого возраста, спортсменов, и так далее. Разные люди хотят купить разный товар. Разный товар необходим для разных ситуаций и мероприятий. На рынке прохладительных напитков успешен тот, кто может предложить желаемое каждому.

Также важна и ценовая политика. Компании должны ориентироваться и на богатого, и на бедного покупателя, и на среднего. Если же товар плохо продается по данной цене, то явно необходимо менять либо цену, либо позиционирование товара на рынке, либо совсем выводить товар из линейки продукции компании.

Необходимо также отметить, что важным фактором успеха компании является наличие узнаваемого бренда, потому что в большинстве случаев потребитель приобретает то, что ему уже известно. Поэтому опасно часто менять эмблему товара, символику, упаковку или даже шрифт написания товара. Необходимо это все делать постепенно, если появляется в этом нужда, и сразу же организовывать рекламную кампанию с целью уведомления потребителей, что это все еще тот самый продукт компании, но выпущенный в новом виде.

Еще в данное время наблюдается тенденция того, что потребитель предпочитает выбирать те товары, производители которых социально ответственны. Например, указатель на упаковке о том, что данная бутылка легко перерабатывается или произведена из вторичного сырья, что несомненно помогает экологии; или же если в рекламе товара указано, что некая часть средств от продажи товара идет на благотворительные нужды. Видя такие маркеры, потребитель при выборе из многих других товаров без данного маркера, конечно же, выберет именно тот товар компании, которой он принадлежит, чтобы лично привнести вклад в решение социальных проблем. Покупая данный товар, потребитель ощущает, что это именно он делает такой вклад.

Также для определения конкурентоспособности существует метод, который зовется «бриллиант Портера». Майкл Портер рассматривает пять структурных единиц, которые влияют на способы формирования конкурентного преимущества товара компании, эти структурные единицы включают в себя:

- угрозу появления новых игроков на рассматриваемом рынке;
- рыночную власть покупателей;

- рыночную власть поставщиков;
- угрозу появления товаров – заменителей;
- внутриотраслевую конкуренцию.

Данная модель изображена на рисунке 1.



Рис. 1. Бриллиант Портера [2]

Оценивая каждую отдельно структурную единицу рынка, Майкл Портер по результатам исследования приводит краткую характеристику каждой структурной единицы и разрабатывает необходимые направления работ для становления конкурентных преимуществ компании.

Итак, мы выяснили, что же такое конкурентоспособность предприятия, что она в себя включает, на какие детали необходимо обращать внимание при повышении конкурентоспособности и разобрали метод Портера, помогающий определить настоящее положение компании на рынке.

#### Список использованных источников

1. Головачев А.С. Конкурентоспособность организации [Текст]: учеб.пособие/ Головачев А.С. Минск: Выш. шк., 2012. – 319 с.
2. Power Branding [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://powerbranding.ru/competition/teoriya-portera/> свободный. Дата обращения 29.05.2016.

**Olga Sivash,**

master student,  
Ural Federal University named after the first President of Russia Boris  
Yeltsin  
e-mail: o.sivash@yandex.ru  
Ekaterinburg, Russia

**Irina Kotlyarevskaya,**

doctor of Economic Sciences, professor,  
department of Marketing,  
Ural Federal University named after the first President of Russia Boris  
Yeltsin  
e-mail: kiv326@mail.ru  
Ekaterinburg, Russia

**MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS  
OF ENTERPRISES IN THE SOFT DRINKS MARKET**

*Abstract:*

In this paper the term "competitive enterprise", marked competitive advantages of companies in the soft drinks market and analyzed the method of Michael Porter, helping to identify the place in the market.

*Keywords:*

Competitiveness, competitive advantages, soft drinks, marketing, the company's success factor, brand, Diamond Porter.



УДК 338

**Тимохина Галина Сергеевна,**

кандидат экономических наук,  
доцент,  
кафедра маркетинга и международного менеджмента,  
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический  
университет»  
e-mail: galinatimokhina@yandex.ru  
Екатеринбург, Россия

**ФЕНОМЕН ПРОСЬЮМЕРИЗМА В МАРКЕТИНГЕ  
ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

*Аннотация:*

В настоящей статье описаны ключевые принципы создания партнерских отношений с профессиональными потребителями – просьюмерами, обозначены проблемы применения просьюмеризма в практике маркетинга партнерских отношений, даны основные направления будущих исследований для обоснования технологии создания просьюмеров и системы взаимоотношений с ними.

*Ключевые слова:*

Маркетинг партнерских отношений, просьюмеризм, цифровая экономика, потребитель-просьюмеры.

Реалии динамично меняющихся рынков приводят к тому, что хозяйствующие субъекты рынков все больше начинают осознавать возможность повышения прибыли, увеличения доли рынка, и, в конечном итоге, создания и повышения акционерной стоимости компании не за счет агрессивного комплекса продвижения, направленного на потребителей экономических благ, а за счет создания с ним партнерских отношений: длительных доверительных отношений на условиях взаимовыгодного обмена ценностями.

В концепции маркетинга партнерских отношений в качестве партнеров рассматриваются все субъекты маркетинговой среды: потребители, конкуренты, поставщики, посредники, контактные аудитории. В настоящей статье мы сфокусируемся на основных принципах построения партнерских отношений с конечным потребителем - главным экономическим субъектом, ради которого компания осуществляет производственно-экономическую деятельность.

Одним из механизмов создания длительных доверительных отношений с конечными потребителями – партнерами является использование в рамках

маркетинга партнерских отношений феномена просьюмеризма. Просьюмеризм – это социально-экономическое явление, означающее появление сообществ, которые одновременно являются и производителями товаров/услуг, и потребителями. Просьюмеризм – это участие потребителей, иногда довольно длительное, в процессах усовершенствования, а иногда и разработки инновационного продукта на ранних стадиях процессов его разработки и производства. Просьюмеризм можно рассматривать и как некоторый результат трансформации индустриальной экономики в цифровую, «перемещения части производства из сектора обмена продуктами труда в сектор «производства для себя» [4, стр.67].

По концепции Тоффлера, которую он представил в книге «Третья волна» в 1980 году просьюмер – это одновременно, и производитель «producer», и потребитель «consumer» [12]. Просьюмерам свойственна деятельность по принципу Do It Yourself, основанная на ручном труде и использовании электронной и бытовой техники в целях улучшения и модернизации потребляемых экономических благ.

Новая кибернетическая реальность Web 2.0, описанная Тимом О’Рейли в 2005 году в статье What Is Web 2.0 создала новый тип просьюмеров [9], которым свойственно заниматься умственной деятельностью и на основе новых информационных технологий разрешать некоторые проблемы, связанные, например, с улучшением создаваемых в сети проектов и сервисов.

Плотичкина Н.В. отмечает, что формы просьюмеризма по Тоффлеру, для которых характерны самообслуживание, DIY-активность, кастомизация продукции, вирусный маркетинг, сменяются в эпоху Web 2.0 активным взаимодействием компании с потребителями и вовлечением их в процессы проектирования, улучшения продукта, его тестирования на базе сотрудничества с сетевыми медиа: социальными сетями, форумами, комьюнити [4].

Исследователи Х. Ханекоп, А. Таш, Ф. Виттке, М. Вольф, Ш. Макквитти, Э. фон Хиппель описывают профессиональных потребителей как пользователей в сети, имеющих высокий потенциал в разработке и воплощении идей по созданию инновационного продукта. Как правило – это лояльные брендам потребители, новаторы, так называемые, бренд-комьюнити, «авторемесленники», компьютерщики [11, 13, 14, 15, 16]. Международные системные исследования Euro RSCG Worldwide, которые проводятся с 2003 года с целью изучения нового типа потребителя - просьюмера позволяют характеризовать его как авторитетного новатора, способного экспериментировать, активно коммуницировать с себе подобными, несколько скептически относящегося к информации в СМИ и старающегося ее перепроверять, а также самодостаточного человека, который живет настоящим и вовлечен в популярную культуру [3]. В отличие от лидеров мнений (opinion-leaders), просьюмеры больше интересуются инновациями и более общительны.

Следует отметить, что понятие «просьюмеризм» не тождественно понятиям «кастомизация», «потребительская централизация», что означает подгонку потребителями свойств, функций и характеристик практически уже готового продукта под себя, либо модификацию потребителями отдельных элементов продукта на основе его базовых параметров.

Маркетинг партнерских отношений (МПО) с просьюмером-потребителем реализуется на основании ключевых принципов МПО [1, 2, 5].

Принцип создания новой ценности с распределением выгод между производителем и потребителем реализуется на основе методов привлечения профессиональных потребителей к процессу разработки или модернизации продукта, корректировки заданных параметров, обеспечения обратной связи с потребителем в процессе проекта. Взаимная выгода от сотрудничества с просьюмерами очевидна и для компании производителя, и для потребителей-просьюмеров при условии предоставления компанией возможностей усовершенствования продукта просьюмерами в течение его жизненного цикла.

Потребители – просьюмеры, с которыми сотрудничает компания создают, с одной стороны конкурентные преимущества товару и компании, а также внедряют и даже продвигают на рынок новые свойства продукта. Международные исследования Euro RSCG Worldwide и анализ полученных результатов показал, что просьюмеры находятся в более тесной взаимосвязи с другими потребителями, действуя на их сознание как «социальное СМИ» и оказывая влияние, которое в 4-6 раз сильнее, чем влияние обычного потребителя. Таким образом, просьюмер становится добровольным помощником в завоевании рынка, неся идейные соображения коммерческого характера в целевую аудиторию компании, увеличивая тем самым share of voice потребителя.

С другой стороны, просьюмеры удовлетворяют собственные социально-психологические потребности самого высокого порядка – это потребности в причастности, признании со стороны виртуального сообщества просьюмеров, представителей компании, потребности в самореализации и востребованности своих знаний, умений и навыков, проявлении индивидуальности, расширении возможностей.

В процессе разработки инновационных продуктов для компании и при покупке усовершенствованного либо разработанного ими продукта, просьюмеры получают высокие добавленные ценности в виде социальной, эмоциональной, познавательной ценностей. Создавая свое детище – инновационный товар, такие потребители, скорее всего, сохранят свою приверженность и лояльность компании, поскольку включенность в процесс усовершенствования и разработки товара априори предполагает наличие длительных и доверительных отношений обеих сторон.

Следующий принцип маркетинга партнерских отношений, предполагающий выделение потребителей-партнеров в привилегированную категорию и принятие совместных стратегических и тактических решений, может воплощаться в применении компанией наукоёмких систем управления и поддержки маркетинга, основанных на качественных данных, получаемых из социальных сетей, форумов, блогов. Тесное взаимодействие просьюмеров и маркетинга компаний, однако, может приводить к некоторым проблемам. Не все инновации, предложенные просьюмерами могут отвечать миссии и видению компании, ее стратегии развития. Также компании может быть непонятен механизм защиты интеллектуальной собственности на инновации, предложенные консьюмерами, определения системы вознаграждения за инновации и т.п.

В практике маркетинга известно большое количество примеров, когда компании с пользой для себя используют инновационный потенциал потребителей-просьюмеров.

В цифровой экономике просьюмеризм проявляет себя в открытом программном обеспечении, создании универсальной интернет-энциклопедии со свободным контентом - Википедии, обработке контента и креативной совместной работе: Flickr, ccMixter, You Tube, Instagram [4].

В реальном секторе экономики просьюмеризм может применяться компаниями, функционирующими на рынках самых разных предметов купли-продажи: от зонтиков и обуви до автомобилей. Так, например, потребители высококлассной обуви Джона Флувога предлагают образцы своего дизайна для обуви «с открытым кодом», и лучшие из них запускаются в производство, что вознаграждается присвоением пары обуви уникального дизайна имени его автора [10]. Компании, специализирующиеся на разработке хитроумных устройств (например, зонтиков, умеющих предсказывать погоду), часто запускают проекты еще в стадии концептуальной разработки, когда каждый пользователь может легко предложить им свои идеи [6].

Lego использует Mindsforms.lego.com, чтобы поощрять работу с собственным программным обеспечением. Веб-сайт предлагает бесплатную скачиваемую программу, а потребители в ответ используют его для размещения описаний своих разработок: программного кода, инструкций и деталей Lego, необходимых для конкретных устройств [10]. Несмотря на большой штат высококвалифицированных исследователей и разработчиков в Силиконовой долине, занимающихся производством программного обеспечения для автомобилей, BMW на своём сайте привлекает к процессу совершенствования автомобиля своих потребителей. Тысячи пользователей подали инженерам идеи, многие из которых с тех пор стали ценными нововведениями [10].

Однако, жесткость организационных структур в компаниях, статичность производственных процессов, отсутствие маркетинговой мобильности не позволяет современным компаниям в полной мере использовать в прак-

тике создания партнерских отношений такое нестандартное явление как просьюмеризм.

Просьюмеризм может представлять и некоторую угрозу для компании, которая может выражаться в потере контроля над инновационными процессами, касающимися собственного продукта, так как сообщество просьюмеров может создать инновационный продукт на имеющей платформе без ведома компании. Разработка и выпуск конкурентоспособного продукта создаст новые возможности для конкурентов, что приведет к потере как лояльных потребителей – просьюмеров, так и позиции компании на конкурентном рынке.

Тем не менее, компания, открытая для инноваций со стороны просьюмеров, предоставляющая условия для творчества и внедрения инноваций, находящая возможности для вознаграждения инновационных усилий потребителей, сможет выстроить систему длительных доверительных отношений с потребителями.

Поскольку сама идея долгосрочного взаимовыгодного сотрудничества с просьюмерами в теории и практике российского маркетинга относительно нова, на сегодняшний день практически отсутствуют исследования, которые бы показали, насколько взаимодействие с просьюмерами позволит обеспечить взаимовыгодный обмен ценностями обеим сторонам. Эмпирическое подтверждение зависимости между переменными «сотрудничество с просьюмерами» и «эффективность маркетинга партнерских отношений» даст возможность маркетингу компаний разработать технологию создания просьюмеров и системы взаимоотношений с ними [7]. Основными задачами при разработке такой технологии могут быть следующие:

1. Исследование степени вовлеченности потребителей целевого сегмента компании в процесс сбора, обработки и анализа информации о товаре.
2. Оценка емкости потенциального сообщества потребителей-просьюмеров.
3. Изучение инновационного потенциала потребителей-просьюмеров.
4. Определение эффективных каналов коммуникаций с сообществом-просьюмеров.
5. Определение механизма построения взаимоотношений с сообществом потребителей-просьюмеров в рамках маркетинга партнерских отношений.
6. Определение системы вознаграждения просьюмеров за создание инновационных продуктов.
7. Изучение способов защиты интеллектуальной собственности потребителей - просьюмеров

8. Изучение и разработка методов оценки эффективности работы маркетинга компаний с просьюмерами с позиций получения взаимной выгоды в процессе обмена ценностями.

Таким образом, применение феномена просьюмеризма в маркетинге партнерских отношений предполагает построение системы длительных, доверительных отношений с потребителем на основе взаимодействия по совершенствованию либо созданию нового продукта, что делает такую систему отношений взаимовыгодной. В условиях глобализации, когда компаниям приходится работать с потребителями разных стран/культур, при отработке методологических вопросов построения длительных доверительных взаимоотношений с потребителями-просьюмерами необходимо учитывать кросс-культурные вариации поведения потребителей из разных стран/культур [8].

#### Список использованных источников

1. Зверева Е.А. Влияние «новой интерактивности» на медиапотребителя: от «консьюмера» к «просьюмеру» // Вестник ВГУ. Журналистика. – 2012. – №2. – С. 174 – 175.
2. Кириллова К.В. потребительская лояльность: ее значения, признаки и потенциальные возможности // Проблемы современной экономики. – 2012. – №6. – С. 101 – 105.
3. Обыкновенный просьюмер. Знает, что будет популярно завтра. Индустрия рекламы, 2006 № 14  
<http://www.sostav.ru/articles/2006/08/02/mark1/>
4. Плотицкина Н.В. Просьюмеризм как политическая практика. Вестник РУДН, Серия Социология, 2013 №3 с. 66-67
5. Рыбалкина О.А. Пропотребители и просьюмеры как носители потребительского спроса в постиндустриальной экономике // Экономические науки. – 2011. – №3(76). – С. 37 – 40.
6. Сам себе потребитель, творец и покупатель [Электронный ресурс] <http://www.dp.ru/a/2007/02/22/>
7. Тимохина Г.С. Инновационные подходы к формированию лояльности потребителей. Сборник VIII международной научной конференции «Инновации в создании и управлении бизнесом», 2016.
8. Тимохина Г.С., Куликова Е.С. Маркетинговые исследования поведения глобальных потребителей // Российское предпринимательство, Т.16. номер 15, август 2015, 2397-2406 с.
9. Amy Shuen. Web 2.0: A Strategy Guide. — O'Reilly, 2008. — 272 p.
10. Дон Тапскотт, Энтони Д. Уильямс. Викиномика. Как массовое сотрудничество изменяет всё [Электронный ресурс] [http://www.uhlib.ru/delovaja\\_literatura](http://www.uhlib.ru/delovaja_literatura)

11. Hanekop H., Tasch A., Wittke V. «New Economy» und Dienstleistungsqualität: Verschiebung der Produzenten- und Konsumentenrolle bei digitalen Dienstleistungen // SOFI-Mitteilungen: Soziologisches Forschungsinstitut Göttingen. — 2001. — № 29.
12. Toffler, A.: The Third Wave. Bantam Books, USA (1980).
13. Changing marketing tools and principles in presumed innovation management by Monica Izvercianu// Proceedings of the 8<sup>th</sup> European conference on management, leadership and governance. — 2012. — p.246 – 255.
14. Co-creation and Co-innovation in a Collaborative Networked Environment by Edmilson Rampazzo Klan / GSIGMA – Intelligent Manufacturing Systems Group / UFSC – Federal University of Santa Catalina. – p. 33 – 40.
15. Involving Consumers: The Role of Digital Technologies in Promoting ‘Prosumption’ and User Innovation by Thierry Rayna1 & Ludmila Striukova / June 2016.
16. Understanding the do-it-yourself consumer: DIY motivations and outcomes by Marco Wolf & Shaun McQuitty / December 2011 / Published online: 13 December 2011, Academy of Marketing Science 2011.

**Galina Timokhina,**

professor of economics and marketing,  
department of the marketing and international management,  
Ural State University of Economics  
e-mail: start@usue.ru  
Ekaterinburg, Russia

**PROSUMERISM PHENOMENON IN RELATIONSHIP  
MARKETING**

*Abstract:*

This article presents key principles of establishing partner relationships with professional consumers – prosumers, identifies issues in application of prosumerism in practical relationship marketing, determines main themes for future research to justify techniques of creating prosumers and systems of interaction with them.

*Keywords:*

Relationship marketing, prosumerism, digital economy, consumers-prosumers.

УДК 339.138

**Чащин Владимир Владимирович,**

доктор экономических наук,  
профессор,  
кафедра менеджмента и маркетинга,  
АНО ВО «Уральский институт фондового рынка»  
e-mail: rector@uifr.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**СОЦИАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ ПЕНСИОННОЙ  
СИСТЕМЫ РОССИИ: КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ  
ОСНОВАНИЯ, ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ**

*Аннотация:*

В работе проводится анализ текущего состояния социального маркетинга в пенсионной системе России. Выявляются особенности маркетингового подхода в общественном секторе. Дана оценка солидарной пенсионной системы в перспективе дифференциации общественного и социально значимого блага. Исследуются основные направления маркетинговой деятельности Пенсионного Фонда России. Указаны перспективные направления общественного маркетинга в сфере пенсионного обеспечения РФ.

*Ключевые слова:*

Общественный маркетинг, пенсионная система, пенсионное страхование, социально значимые блага, экономика общественного сектора.

Маркетинговая концепция управления взаимодействием не ограничивается традиционными рынками товаров и услуг. В частности, развитие экономики общественного сектора, являющегося важнейшей частью современного мира, также может рассматриваться в рамках системы маркетинга. Государство, выбравшее социально ориентированную стратегию (по Д. Норту), безусловно, заинтересовано в наиболее полном удовлетворении потребностей своих граждан, связанных с производством общественных благ. Такая своеобразная клиенториентированность именно и может быть обеспечена в рамках маркетингового подхода [1].

Однако при механическом перенесении принципов маркетинга в общественный сектор мы можем столкнуться с концептуальными затруднениями, суть которых можно пояснить при помощи определения маркетинга по Ф. Котлеру: «маркетинг – деятельность по удовлетворению потребностей рыночных агентов путем обмена» [2].



Итак, прежде всего, в сфере производства общественных благ не просто обстоят дела с потребностями. Во-первых, П. Самуэльсон показал, что агентам выгодно занижать свои потребности в надежде уменьшить свое участие в оплате общедоступных не исключаемых благ [3]. Кроме того, агенты могут иметь различные оценки предоставляемых неделимых общественных благ. В результате, по выражению М. Олсона, рациональные индивиды образуют иррациональное общество [4]. Именно по этой причине решения в сфере производства общественных благ принимаются в рамках политического процесса, а финансирование организовано в форме системы обязательных платежей - налогообложения.

Во-вторых, важным является продемонстрированное Р. Масгрейвом различие общественных и социально значимых благ [5]. Здесь, с одной стороны, одновременно подтверждается принцип суверенности индивидуального потребителя и зависимость коллективных потребностей от потребностей частных, с другой стороны, ставится под сомнение органическая связь общественных благ с некими самостоятельными общественными интересами [6].

В-третьих, современная (либертарианская) версия патернализма, основанная на исследованиях поведенческой экономики, исходит из ключевого предположения: индивиды иррациональны, поскольку их потребности не-транзитивны, зависят от контекстов [7]. Особенно ярко иррациональность проявляется в сфере распределения межвременных предпочтений индивида [8]. Таким образом, государство сталкивается с информационно-поведенческой завесой оппортунизма и когнитивных искажений (*biases*).

Указанные концептуальные затруднения можно представить, и обратив внимание на постулируемый в дефиниции Котлера рыночный характер маркетинговой деятельности. С одной стороны, традиционно считается, что государство получает право на вмешательство в экономику, именно компенсируя провалы рынка. С другой стороны, государство современной экономической теорией понимается как монополист в отношении права на насилие, права на сбор налогов, права на справедливость (правосудие). В свою очередь операционные аспекты маркетинга (например, дифференциация, комплекс маркетинга) требуют обеспечения совместимости стимулов продавца и покупателя, в частности, понимания и конструирования значимых и релевантных потребностям отличий продвигаемых благ от благ конкурирующих.

Что же может играть роль последних в сфере производства общественных благ? Вероятно, в данном случае стоит ограничиться достаточно абстрактным ответом, предложенным еще П. Самуэльсоном: альтернативные состояния общества или альтернативные структуры общего равновесия (частных и общественных благ). Довольно часто государство как монополист

сталкивается с известного рода конкурентными эффектами, которые условно можно назвать провалы монополии государства. Во-первых, индивиды действительно могут иметь слабую заинтересованность в тех или иных общественных благах или считать цену таких благ слишком высокой. Во-вторых, с позиции поведенческой экономики иррациональностью индивидов имеют возможность пользоваться рыночные игроки, предлагающие потребительские схемы, отрицательно влияющие на эффективность общественного сектора.

В существовании подобного рода квазирынков (общественных состояний) и могут лежать корни необходимости перехода к маркетинговой концепции в области производства общественных благ. Государство может продвигать образ жизни, поведенческие схемы, соответствующие выбранной конфигурации общественного сектора, отвечающей принципам эффективности. Таким образом, с одной стороны, маркетинговые усилия в сфере производства общественных благ, как замечал Дж. Хэд, могут быть желательными, поскольку несовершенная рациональность (иррациональность) индивидов часто искажает оптимальную конфигурацию общественного сектора [9]. С другой стороны, Ч. Маклюр не без оснований писал об опасности нарушения суверенитета потребителя государством под предлогом устранения информационной неполноты, и, как следствие, утраты общественными благами их социальной значимости [10].

В указанном смысле маркетинг в общественном секторе может рассматриваться двояко [11]. Во-первых, как маркетинг идей или состояний общества, нацеленный на управление общественным мнением, поведением, ожиданиями индивидов. Это стратегический уровень, в рамках которого социально ориентированному государству необходимо, конечно, соблюдать известную осторожность. Принципиальный тезис М. Фуко («Надзирать и наказывать») представляет власть как монополию на знание [12]. С учетом существования манипулятивных возможностей в рамках психологической экономики возникает искушение этой монополией воспользоваться, часто тайно. Во-вторых, маркетинг в общественном секторе можно анализировать и на тактическом уровне, включая определение комплекса маркетинга.

В качестве примера маркетинговой деятельности современного государства можно привести вмешательство в функционирование рынков. Здесь государство проводит своеобразный демаркетинг на рынках частных благ, стимулируя неэффективное (с точки зрения общественного плановика) потребление общественных благ. Прежде всего, речь идет о борьбе с курением и алкоголизмом.

В качестве практики определения дизайна пространства принятия решений в рамках общественного маркетинга можно вспомнить так называемую теорию разбитых окон. Эта концепция была разработана в 1982 г. американскими социологами Джеймсом Уилсоном и Джорджем Келлингом и

реализована в 1994 г. мэром Нью-Йорка Рудольфом Джулиани, проведшим кампанию по формированию поведенческого паттерна нетерпимости к мелким нарушениям общественного порядка [13].

В сфере обязательного пенсионного страхования проблемы государственной монополии и возможности маркетинга в общественном секторе представлены особенно ярко. Ведь, с одной стороны, организация актуарно устойчивой системы всеобщего частного пенсионного страхования невозможна из-за запретительных трансакционных издержек (современная пенсионная система – так называемое солидарное благо). С другой стороны, индивидуальное накопление на протяжении всей трудовой жизни как альтернатива солидарной пенсии реально только в экономических моделях, исходящих из рациональности акторов: теория жизненного цикла Модильяни, теория постоянного дохода Фридмана и т.д. В действительности иррациональные индивиды производят недостаточно накоплений.

Однако и государственные пенсионные системы также сталкиваются с серьезными трудностями: общее старение населения, фактический отказ от участия в обязательном страховании миллионов граждан, увеличение сроков дожития после выхода на пенсию, множественность социальных миров и трудовых траекторий отрицательно влияют на устойчивость пенсионного обеспечения. (Так, например, по состоянию на 2013 год в России 31 млн. человек трудились без полной уплаты страховых пенсионных взносов, а 13,5 млн. человек вообще не имели подтвержденного трудового стажа [14].)

В результате частные программы граждан образуют реальную альтернативу. Выясняется, что обеспечить участие индивидов в государственных программах можно, лишь обосновав социальную значимость пенсионной сферы, т.е. обеспечив совместимость стимулов: долгосрочных в рациональном варианте, или краткосрочных – для иррациональных индивидов. Соответственно, государство вынуждено наряду с традиционным информорментом прибегать к формированию общественного мнения и к использованию маркетинговых инструментов.

Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР) ведет довольно активную деятельность в информационном социальном пространстве. Так, фондом разработан вполне информативный и удобный для использования сайт. ПФР представлен в социальных сетях. В средствах массовой информации размещается социальная реклама, тематические статьи. В то же время программу ПФР можно назвать маркетинговой с известной долей условности. Маркетинговая деятельность фонда слабо структурирована и в подходе, и в целевых характеристиках маркетинговых действий.

Во-первых, фондом представлена аргументация, направленная на социальные чувства участников страхования (разъяснения, касающиеся солидарного характера пенсионной системы России). Однако, по нашему мнению,

эти аргументы бьют мимо цели, ведь страхователями в пенсионной сфере являются фирмы, а не граждане. Безусловно, потенциальные бенефициары могут влиять на страхователей (на это нацелена еще одна аргументация фонда: «выбирайте только белую зарплату»). Но в свою очередь данные действия будут влиять и на рынки труда, например, приводить к росту резервной заработной платы, в результате может увеличиться безработица. Здесь речь идет о цене участия в обязательном пенсионном страховании.

В отношении же воздействия государства на работодателей (фактор «Партнерство» в расширенном маркетинг-микс социального маркетинга) стоит отметить, что мотивы в рамках пенсионного страхования у фирм более сложны, нежели в сфере чистых налогов. Неучастие в страховой системе часто может нравственно подкрепляться необходимостью обеспечить само существование рабочего места.

Во-вторых, ПФР используется аргументация с рациональных индивидуальных позиций: «забыться о старости». Особой формой такого воздействия, в частности, является продвижение программы отложенного выхода на пенсию. В этом случае гражданам фактически предлагается трансформация пенсии как страховой выплаты по достижению определенного возраста в пенсию как страховую выплату в связи с реальной нетрудоспособностью.

Безусловно, отложенная пенсия – распространенная практика в пенсионных системах многих стран. Так, в Норвегии (государстве с серьезной сырьевой составляющей экономики) минимальным возрастом выхода на пенсию являются 62 года. В 67 лет гражданам предоставляется полная пенсия. И после реформы 2009 г. норвежское государство создает стимулы именно для позанего выхода на пенсию [15]. В США также представлен широкий диапазон пенсионных возможностей: например, для лиц, родившихся в 1955 г., минимальный срок выхода на пенсию – 62 года (75% пенсии), в 66 лет и 2 месяца предоставляется полная пенсия, в 70 лет – 130% пенсии [16].

Таким образом, обращение к рациональным мотивам оптимального межвременного распределения является в пенсионной сфере и ожидаемым, и привлекательным для управляющей инстанции. Но именно в этом случае можно констатировать расплывчатость маркетинговых намерений. В частности, не ясно: какое благо (продукт) предлагается фондом? Как проводится его дифференциация и нацеливание (особенно в аспекте элемента «Publics» расширенного маркетинг-микс)? Скажем, актуарные характеристики (срок дожития граждан, достигших 60 лет), определяющие привлекательность программы для среднего гражданина, в действительности сильно дифференцированы в зависимости от выбранного сегмента пенсионеров: по гендерным признакам, по региональному принципу, по отрасли и т.д. Без учета этих данных социальная значимость продукта снижается.

Подчеркнем, что эти трудности, по-видимому, связаны именно с концептуальными моментами, а не с плохим управлением. Так, солидарная сис-

тема предполагает участие всего экономически активного населения страны. И во внимание здесь, по сути, может приниматься одна общая потребность – компенсация утраченного по нетрудоспособности дохода. Но при этом в каждый период жизни гражданин имеет и более сильные, доминирующие текущие потребности. Собственно, поэтому функцию обеспечения пенсии берет на себя государство, нивелируя мотивационное разнообразие жизненного цикла человека.

Можно также указать и еще на следующее важнейшее противоречие. Современное государство, несомненно, заинтересовано в том, чтобы гражданам наряду с участием в солидарной пенсионной системе выбирали и иные, частные формы пенсионного обеспечения. Это позволило бы уменьшить нагрузку на государственный бюджет, а кроме того, сформировать источник долгосрочных инвестиций. Но поскольку государство не может обойтись и без участия граждан в текущей обязательной пенсионной системе, конкуренция между традиционной функцией государства (обеспечение унификации индивидуальных действий) и частной сферой индивидов (многообразие накопительных траекторий: в натуральном виде, в виде человеческого капитала или финансовых инструментов) обостряется.

И вновь стоит отметить: в данном случае маркетинговый подход мог бы способствовать эффективной дифференциации государственной пенсионной системы и частных пенсионных программ. Государство, например, могло бы выбрать услуги гаранта, защищающего общество как от нищеты нетрудоспособного населения, так и от волатильности финансовых рынков при реализации индивидуального накопления. Но, несмотря на то, что пенсионная система России формально является вполне современной и соответствует лучшим мировым образцам, надежность – не самая сильная сторона российского государства. Так, в 2016 г. накопительная часть пенсии заморожена уже в течение трех лет, и процесс будет продолжен. В дальнейшем не исключен полный отказ от нее. Подобного рода действия, впрочем, производятся во многих странах бывшего социалистического лагеря, например, в Польше. Эти страны не смогли пройти период совмещения двух типов пенсионных систем (распределительной и страховой), т.е. период падения доходов солидарной части пенсионной системы при развитии частных программ.

Таким образом, государство в настоящий момент фактически выбирает демаркетинг солидарной пенсионной системы (в рамках фактора «Policy» расширенного маркетинг-микс социального маркетинга): к частным пенсионным траекториям индивидов стимулируют, сокращая ценность государственного пенсионного обеспечения. В целом приходится признать, что пенсионная система РФ в настоящее время не является релевантной интересам

различных групп граждан. Потребности элит, потребности индивидов, потребности фирм увязаны в пенсионной сфере механическим образом.

В заключение общего анализа маркетинговых характеристик деятельности ПФР стоит обратить внимание и на тот факт, что достижения поведенческой экономики фондом (государством) также используются несколько односторонне. В частности, сдвиг права гражданина отказаться от накопительной части страховых взносов в пространство опции «по умолчанию», по сути, для многих превратил этот шаг в навязанное решение. В то же время в целом в управлении маркетингом ПФР слабо учитывается то обстоятельство, что стимулы, касающиеся отдаленного будущего (рациональный подход) работают недостаточно эффективно [17].

Впечатляющий в указанном отношении опыт представлен Р. Талером и Ш. Бенарци в 2003 г. [18]. Объединив концепты теории постоянного дохода М. Фридмана и поведенческой экономики, исследователи провели эксперимент с вариантами продвижения пенсионных накоплений. Выяснилось, что люди с большей охотой соглашались на автоматические отчисления в пенсионный фонд, ориентируясь на будущие дополнительные заработки (прибавки к зарплате, премии и т.д.). Так называемый эффект инверсии предпочтений оказался в этом случае действенным.

По-видимому, объединение информативности (нацеленной на рациональных субъектов) и организации эмоционально-оценочного прогнозирования может дать хорошие результаты и в пенсионной сфере [19].

#### **Список использованных источников**

1. Kotler Ph., Zaltman G. Social Marketing: An Approach to Planned Social Change // *Journal of Marketing*. July. 1971. PP. 3-12.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга. Новосибирск: Наука, 1992. 736 с.
3. Samuelson P.A. The Pure Theory of Public Expenditure // *Review of Economics and Statistics*. Vol. 36. No. 4. 1954. PP. 387-389.
4. Олсон М. Власть и процветание. М. Новое издательство, 2012. 212 с.
5. Musgrave R.A. Provision for Social Goods // *Public Economics: An Analysis of Public Production and Consumption and Their Relations to the Private Sectors* / H. Guitton, J. Margolis (eds.). L.: Macmillan. 1969. PP. 124-144.
6. Тамбовцев В. Общественные блага и общественные интересы: есть ли связь? // *Вопросы экономики*. № 11. 2014. С. 25-40.
7. Kahneman D., Tversky A. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases // *Science*. Vol. 185. No. 4157. 1974. PP. 1124-1131.
8. Laibson D. Golden Eggs and Hyperbolic Discounting // *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 112. No. 2. 1997. PP. 443-477.

9. Head J.G. On Merit Goods // Finanzarchiv. Public Finance Analysis. New Series. Bd. 25. H.1 1966. PP. 1-29.
10. McLure C.E. Jr. Merit Wants: A Normatively Empty Box // Finanzarchiv. Public Finance Analysis. New Series. Bd. 27. H.3 1968. PP. 474-483.
11. Weinreich, N.K. Hands-On Social Marketing: A Step-by-Step Guide to Designing Change for Good (2nd Ed.). Thousand Oaks, CA: Sage. 2010. 310 p.
12. Фуко М. Надзирать и наказывать. Рождение тюрьмы. М.: Ad Marginem, 1999. 479 с.
13. Ливайн М. Разбитые окна, разбитый бизнес: как мельчайшие детали влияют на большие достижения. М.: Альпина Паблишер, 2015. 151 с.
14. Соловьев А.К. Повышение пенсионного возраста и бюджетный дефицит: тактическая выгода и стратегические потери // Экономическая политика. № 2. 2016. С. 148—176.
15. Тялякова О.В. Обзор пенсионной системы Норвегии: до, во время и после реформы // Финансы и кредит. № 31. 2011.С. 75-80.
16. US Social Security Administration // URL: <https://www.ssa.gov/>
17. Sunstein C., Thaler R. Libertarian Paternalism Is Not an Oxymoron // University of Chicago Law Review. Vol. 70. No. 4. 2003. PP. 1159-1202.
18. Канеман Д. Думай медленно... Решай быстро. М.: АСТ, 2013. 656 с.
19. Gilbert D.T., Morewedge C.K., Risen J.L., Wilson T.D. Looking Forward to Looking Backward: The Misprediction of Regret // Psychological Sciences No 15(5), 2004. PP. 346-350.

**Vladimir Chashchin,**

doctor of Economics Sciences

professor,

Ural Stock Market Institute

e-mail: rector@uifr.ru

Ekaterinburg, Russia

## **SOCIAL MARKETING OF RUSSIA'S PENSION SYSTEM: CONCEPTUAL BASES, PRACTICAL PROBLEMS**

### *Abstract:*

The paper analyzes the current situation in social marketing of the Russian pension system. Peculiarities of marketing approach in the public economics are identified in this article. Pension system solidarity in the term of differentiation of public and merit goods is estimated. We investigate the basic directions of marketing activities of the Russia's Pension Fund. Social marketing perspective directions in the sphere of pension provision of the Russian Federation are shown in this article.

### *Keywords:*

Social marketing, the pension system, pension insurance, merit goods, public economics.



# **МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ В РАЗВИТИИ ПРИНИМАЮЩЕЙ ТЕРРИТОРИИ: ЭФФЕКТЫ И ВЫЗОВЫ**

---

УДК 314.74

**Бедрина Елена Борисовна,**

кандидат экономических наук, доцент,  
доцент кафедры международной экономики,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
e-mail: Bedrina1967@mail.ru  
г. Екатеринбург, Россия

## **ФОРМИРОВАНИЕ МИГРАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАН-ЭКСПОРТЕРОВ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В РОССИЙСКУЮ ФЕДЕРАЦИЮ**

### *Аннотация:*

Статья посвящена вопросам привлечения иностранной рабочей силы в Российскую Федерацию. Цель исследования состоит в том, чтобы дать оценку условиям формирования миграционного потенциала стран-экспортеров трудовых ресурсов в Российскую Федерацию. При написании статьи использовался метод сравнительного анализа. Автором были рассмотрены миграционные потоки из стран входящих в единую миграционную систему, сформировавшуюся вокруг Российской Федерации. Анализ условий миграции был произведен на данных с 2007 по 2015 гг. В результате исследования гипотеза о том, что на постсоветском пространстве факторы выталкивания доминируют над факторами притяжения, подтвердилась. В результате исследования обнаружено наличие двухлетнего лага в экономической миграции.

### *Ключевые слова:*

Миграция, экспорт трудовых ресурсов, миграционный потенциал населения, условия формирования миграционного потенциала.

В современном глобальном мире исследование демографических процессов, формирование социально-экономической и миграционной политики невозможно без учета прогнозных оценок величины и структуры миграционных потоков. Однако такие расчеты без оценки миграционного потенциала часто являются несостоятельными. В связи с чем, попробуем проанализировать особенности формирования миграционного потенциала стран-экспортеров трудовых ресурсов в Российскую Федерацию и условия его реа-

лизации. Но для начала договоримся в понятиях, решив вопрос о том, а что же мы будем подразумевать под «миграционным потенциалом».

Термин «*миграционный потенциал*» появился в 90-е гг. XX века в работах преимущественно российских исследователей в связи с распадом Советского Союза и ростом процессов глобализации на постсоветском пространстве и стал использоваться применительно к внешней миграции. Первоначально, пока миграция носила преимущественно этнический характер (первая волна), его толковали очень узко, подразумевая только русское население (А.Тенги) [1] или совокупность населения, в основе формирования которой лежит либо этнический признак в чистом виде, либо в комбинации с языковым, либо геополитический в сочетании с этническим (А.А. Рыбаковский) [2]. Позже стали отходить, от этнического наполнения, заменив его установку к миграции («тяготеющий к России» – В.И. Мукомель) [3]. О.Д. Воробьева и А.В. Топилина предложили более широкое толкование данного понятия, определив миграционный потенциал через совокупность население, которое имеет возможность выехать из страны проживания под воздействием факторов выталкивания и притяжения [4]. Как справедливо заметили А.Г. Гришанова и Н.И. Кожевниковов, теоретически его (миграционный потенциал) можно применить ко всему населению стран нового зарубежья [5]. Именно широкое понимание данного понятия использовано в настоящем контексте.

Исследование строится на методах сравнительного анализа. В связи с тем, что в настоящее время подавляющая часть мигрантов въезжает в Российскую Федерацию с целью трудоустройства, для анализа взяты показатели прибытия, выбытия и миграционного сальдо, размещенные на сайте Росстата. Количественная оценка проведена на основе информации о реализации миграционного потенциала. Для анализа были отобраны основные страны-экспортеры трудовых ресурсов в Российскую Федерацию в соответствии со статистическими данными за 2015 г. В число основных экспортёров трудовых ресурсов в Российскую Федерацию вошли страны СНГ, Китай и КНДР (рис. 1).

Все эти страны входят в единую миграционную систему, сформировавшуюся вокруг Российской Федерации. К признакам отнесения к данной миграционной системе могут быть: наличие общих границ с Российской Федерацией, русской и русскоязычной диаспоры, общих региональных проблем и хозяйственных связей.

Общую границу с Российской Федерацией имеют: Азербайджан, Республика Беларусь, Казахстан, Украина, Китай и КНДР. Наиболее многочисленная русская и русскоязычная диаспора остается на Украине. Согласно переписям населения 2009-го г. крупные русские диаспоры также сохранились в Казахстане и Республике Беларусь. В соответствии данными правительства Узбекистана, в этой стране также сохраняется крупная российская диаспора, хотя в целом этнический фактор в миграционных потоках уже

исчерпал себя. Русский язык является официальным в Республике Беларусь, Казахстане и Кыргызстане. В Армении и Узбекистане он не входит в число официальных языков, но в странах функционируют русскоязычные школы.

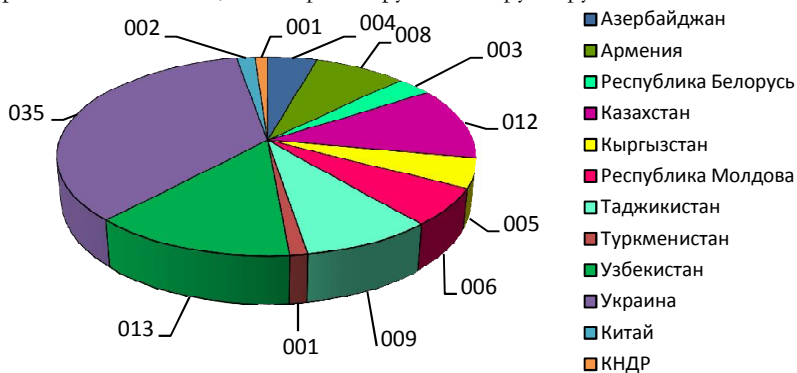


Рис. 1. Распределение прибывших в Российскую Федерацию по странам исхода в 2015 г., в %.

Включение в миграционную систему, сформировавшуюся вокруг Российской Федерации, Китая и КНДР не случайно – эти страны исторически являются партнерами Российской Федерации, особенно в вопросах освоения ресурсов Дальнего Востока.

Так как в количественном плане миграционный потенциал зависит, в первую очередь, от численности населения стран-экспортеров, то была произведена оценка доли численности населения этих стран в рамках рассматриваемой миграционной системы. При этом из анализа было исключено население Китая, доля которого при включении составила бы около 90 % (рис. 2).

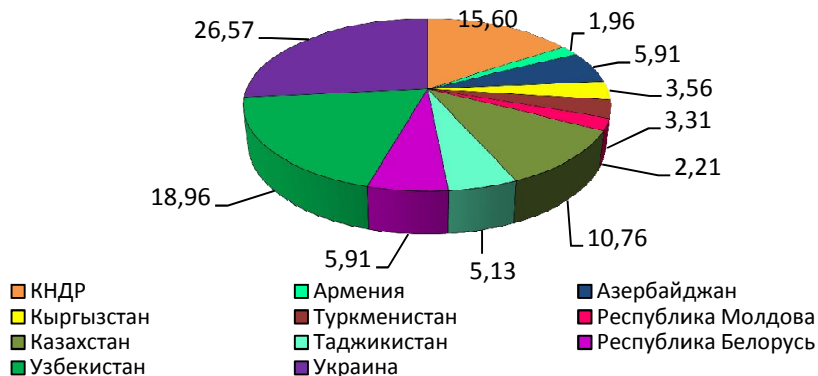


Рис. 2. Распределение стран основных экспортеров трудовых ресурсов в Российскую Федерацию по численности населения в 2015 г.

Сравнительный анализ распределения долей прибывших с численностью населения стран исхода показал переоцененность (доля прибывших превысила долю в численности населения) в Армении, Таджикистане, Кыргызстане, Республики Молдова и на Украине, и на недооцененность в других. При этом необходимо учесть тот факт, что в связи с гуманитарным кризисом на Украине, значительную группу в миграционном потоке составили украинские беженцы и вынужденные переселенцы, что естественным образом сказалось на распределении долей.

Анализ условий миграции основывался на концепции Эверетта С. Ли, согласно которой на миграционные потоки действуют выталкивающие (push «-»), притягивающие (pull «+») факторы [6]. Были выдвинута гипотеза о том, что и в рамках второй волны (экономической) на постсоветском пространстве факторы выталкивания доминируют над факторами притяжения.

На основе анализа демографических показателей сделан вывод о потенциальном росте трудоспособного населения в странах Центральной Азии. Если учесть наличие крупных диаспор из представителей этих стран в городах Российской Федерации и сетевой характер миграции, свойственный народам данных стран, то можно предположить сохранение, а возможно, и расширение миграционных потоков из данных стран.

В частности, индустриализация в Узбекистане на фоне административных ограничений, экологических проблем и ограниченного доступа к водным ресурсам [6] будет способствовать росту эмиграционных настроений, хотя сохранение устойчивых темпов роста промышленности благодаря активному инвестированию в данную сферу, и рост диверсификации производства, будут все больше и больше сдерживать миграционный процесс. Низкие темпы экономического развития в КНДР, Таджикистане и в Кыргызстане будут способствовать выталкиванию населения, а активная эксплуатация месторождений углеводородов в Азербайджане, Казахстане и Туркменистане будет способствовать снижению численности мигрантов из этих стран.

В связи с тем, что Туркменистан не имеет общих границ с Российской Федерацией, обладает незначительной русскоговорящей диаспорой, имеет в группе стран бывшего Советского Союза доходы на душу населения выше среднего и небольшую долю мигрантов в рамках исследуемой миграционной системы, он был исключен из дальнейшего анализа.

Для оценки условий реализации миграционного потенциала, имеющегося у стран-экспортеров трудовых ресурсов в Российскую Федерацию, были выбраны четыре точки наблюдения: 2007, 2011, 2013 и 2015 гг. Выбор основывался на гипотезе о том, что условиями реализации миграционного потенциала на отрезке времени с 2007 по 2015 гг. выступили следующие события:

1. Мировой экономический кризис 2008-2009 гг.
2. Формирование единого экономического пространства – общего рынка между странами Россия, Казахстан и Белоруссия (2012 г.) и

между странами Россия, Казахстан, Белоруссия, Киргизия и Армения (2014 г.)

3. Начало гуманитарного кризиса на Украине (ноябрь 2013 г.) и последующие события, вызвавшие приток беженцев в Российскую Федерацию;
4. Внесение изменений в апреле 2014 г. в Закон о гражданстве РФ, установившие приобретение гражданства в упрощенном порядке для «носителей русского языка».
5. Изменение режима валютного курса в Российской Федерации, а именно, демонтаж валютного коридора (10 ноября 2014 г.), повлекший за собой обесценивание национальной валюты.

За начало отчетного периода был выбран 2007 г., характеризующийся наибольшим притоком мигрантов в Российскую Федерацию в период второй волны миграции, условно названной экономической. В этом году наибольший поток мигрантов имел место из Узбекистана, Украины, Казахстана и Армении. Если высокие доли первых трех объяснимы большой численностью населения этих стран, то армянский поток в этот период связан с экономическими проблемами, политической нестабильностью и нерешенным вопросом Нагорного Карабаха. В целом, миграция продолжала носить преимущественно безвозвратный характер, так как выбытия были незначительными (рис. 3).

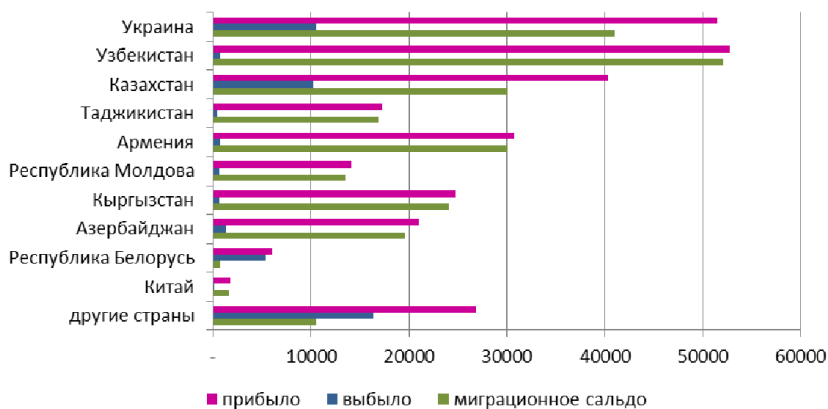


Рис. 3. Миграционный поток в Российскую Федерацию по странам исхода в 2007 г.

Мировой экономический кризис 2008-2009 гг. практически не отразился на показателях 2011 г. В этот период самый большой приток мигрантов в Российскую Федерацию имел место из Узбекистана, Украины и Кыргызстана. Появление Кыргызстана среди лидеров объясняется не только экономическими проблемами, но и политической нестабильностью, спровоцировавшей межэтническими

столкновениями на юго-западе страны в Опшской и Джелал-Абадской областях в 2010-2011 гг., в результате которых в Россию также прибыли представители узбекской общины Киргизии. В 2011 г. Казахстан, Таджикистан, и Армения имели количественно схожие миграционные показатели (рис. 4).

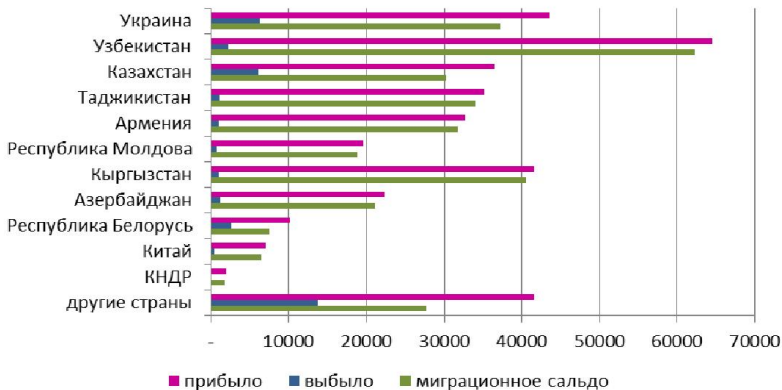


Рис. 4. Миграционный поток в Российскую Федерацию по странам исхода в 2011 г.

Политический кризис на Украине и начало военных действий первоначально не отразились на украинском потоке мигрантов, он по-прежнему оставался преимущественно трудовым. В 2013 г. Узбекистан продолжил наращивать миграционный поток, Украину начали догонять Казахстан, Таджикистан, Армения. В тоже время российский экономический кризис дал о себе знать через рост показателя выбытия (рис. 5).

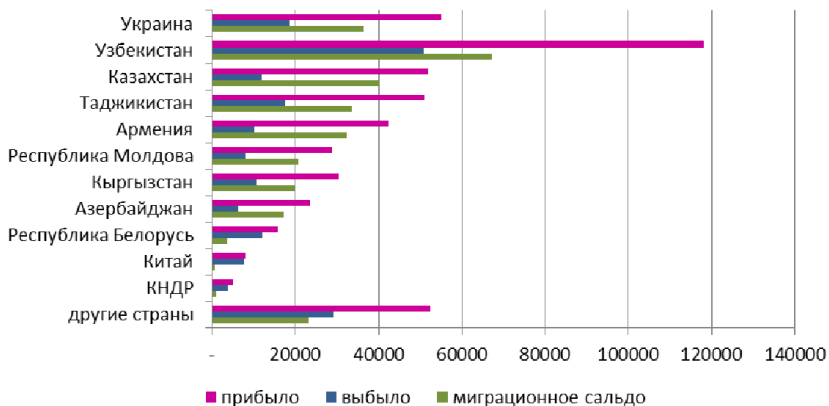


Рис. 5. Миграционный поток в Российскую Федерацию по странам исхода в 2013 г.

Упрощение процедуры получения российского гражданства, наряду с гуманитарным кризисом на Украине, сказалось на резком увеличении потоков украинского населения, в том числе беженцев и вынужденных переселенцев, в Российскую Федерацию. У Узбекистана, оттесненного на второе место по показателю прибытия, резко увеличился отток мигрантов, в результате сальдо миграции оказалось отрицательным. Возвращению узбекских мигрантов на родину способствовали успехи в реализации «Программы мер по обеспечению структурных преобразований, модернизации и диверсификации производства на 2015-2019», в соответствии с которой в 2015 г. было осуществлено 158 крупных инвестиционных проектов, в том числе, был построен и запущен Устюртский газо-химического комплекс на базе месторождения Сургияль в Каракалпакстане. Также отрицательное сальдо миграции было у Китая и Северной Кореи. В результате *обесценивания рубля* для большинства стран имело место резкое сокращение безвозвратной миграции (рис. 6).

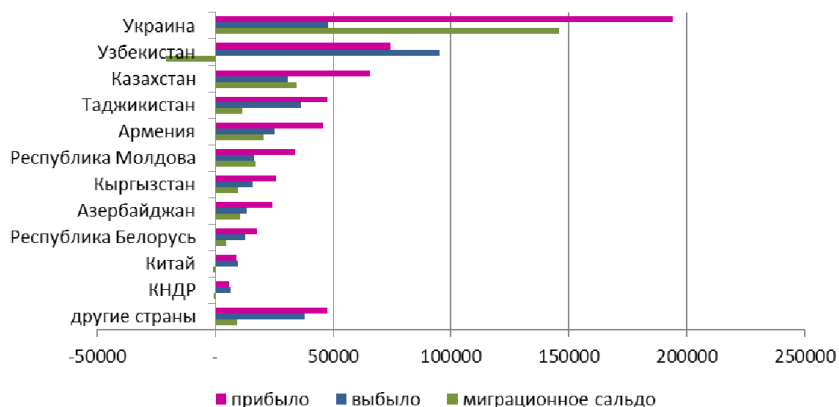


Рис. 6. Миграционный поток в Российскую Федерацию по странам исхода в 2015 г.

Таким образом, в рассматриваемый период с 2007 по 2015 г. наличие миграционного потенциала в странах-экспортерах трудовых ресурсов в Российскую Федерацию сказалось на росте потоков внешней миграции. Несмотря на мировой экономический кризис, до 2012 г. численность выбывших мигрантов была незначительной, в связи с чем, миграционный прирост увеличивался. С 2012 г. численность выбывших начала расти большими темпами, чем рост прибывших, что привело к снижению общего сальдо миграции. Это свидетельствует о наличии двухлетнего лага в экономической миграции. А значит, обесценивание российского рубля может усилить отток иностранной рабочей силы в ближайшее время. В тоже время вступление стран в единое экономическое пространство не оказало существенного

влияния на величину миграционных потоков. Гуманитарный кризис на Украине и внесение изменений в апреле 2014 г. в Закон о гражданстве РФ, установившие приобретение гражданства в упрощенном порядке для «носителей русского языка» способствовали росту численности мигрантов из Украины.

Кроме того, проведенное исследование подтвердило гипотезу о преобладании факторов выталкивания над факторами притяжения на постсоветском пространстве.

*Публикация подготовлена при финансовой поддержке Гранта РГНФ № 16-02-00422 «Мониторинг внешней трудовой миграции в разработке инструментария повышения социально-экономического благополучия регионов России»*

### **Список использованных источников**

1. Tiguş A. De. Refugies en Russi, Reflet d'un monde en desarroi / Hommes et migrations/-P.,1996.
2. Рыбаковский Л.А. Миграционный потенциал. Понятие и критерии оценки // Социологические исследования. 2009. № 2. С. 29-36.
3. Мукомель В.И. Миграционный потенциал и перспективы иммиграции соотечественников из государств СНГ и Балтии // Этнопанорама. 2001. No 3. С. 47 -59. Режим доступа: <http://www.indem.ru/PUBLICATII/mukomel/Potenmig.htm>
4. Миграция населения: теория и практика / Под ред. О.А. Воробьевой, А.В. Топилина - М.: Экономическое образование, 2012.
5. Гришанова А.Г., Кожевникова Н.И. Миграционный потенциал: теоретические аспекты // Народонаселение. 2016. Т. 1. № 1 (71-1). С. 42-51.
6. Lee E.S. A Theory of Migration // Demography. 1966. No 3 (1). P. 47–57.
7. Бедрина Е.Б., Тухтарова Е.Х. Мониторинг факторов формирования миграционных потоков из Узбекистана в Россию // Вестник УрФУ. 2016. Том 15. № 4. С. 589-611.



**Elena Bedrina,**

candidate of Economic Sciences, Associate professor,  
department of International Economics,  
Ural Federal University named after the first President of Russia Boris  
Yeltsin  
e-mail: bedrina1967@mail.ru  
Ekaterinburg, Russia

**FORMATING MAGRATION POTENTIAL  
OF WORKFORCE EXPORTING COUNTRIES  
TO RUSSIAN FEDERATION**

*Abstract:*

This article discusses the problem of attraction of foreign workforce to the Russian Federation. The purpose of the research is to analyze the conditions of forming migration potential of workforce exporting countries to the Russian Federation. There used the comparative analysis. The author has considered migratory flows from the single migration system countries, formed around the Russian Federation. The analysis of migration conditions has been made on the data from 2007 to 2015. As a result, the hypothesis that in countries of the former Soviet Union push factors dominate over the pull factors has been proved. The results of comparative analysis have proved that there existed a two-year lag in economic migration.

*Keywords:*

Migration, workforce export, migration potential of population, conditions of forming migration potential.

УДК 37.014.5

**Бекетова Анна Павловна,**

старший преподаватель,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
e-mail: a.p.beketova@urfu.ru  
г. Екатеринбург, Россия

## **ИНТЕГРАЦИЯ ИНОСТРАННЫХ СТУДЕНТОВ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО ВУЗА**

### *Аннотация:*

В работе рассматривается проблема готовности студентов к межкультурной коммуникации и наличие у них усвоенных знаний и приемов, необходимых для осуществления общения с иностранными студентами на основе уважения, понимания и принятия различий. Цель исследования – рассмотрение толерантности как социально-значимого качества, создающего основы для гармонизации социокультурных отношений, снижения социальной напряженности и эффективной интеграции студентов в новую образовательную среду. Результаты проведенного исследования подтверждают значимость обучения студентов основам толерантного поведения и общения и выявляют необходимость в смещении акцентов в методологии преподавания социокультурных дисциплин с формированием социальной и профессиональной компетентности на развитие межкультурных и коммуникативных компетенций.

### *Ключевые слова:*

Межкультурная коммуникация, толерантность, социальная активность, межкультурная коммуникативная компетентность.

В настоящее время для многих университетов, в том числе федеральных, актуальным является предоставление российским студентам возможности провести несколько семестров в другой стране в качестве студента или стажера зарубежного университета, а также предоставление иностранным студентам возможности обучаться на протяжении определенного периода времени в российском высшем учебном заведении, что называют студенческой мобильностью, или международным студенческим обменом [1].

В качестве одного из приоритетных направлений в рамках интернационализации образования Уральский Федеральный Университет выбирает поддержание развития международной академической мобильности обучающихся за счет привлечения иностранных граждан к обучению в вузе [2]. Данный факт, на наш взгляд, обуславливает необходимость обучения российских студентов основам межкультурной коммуникации с целью получе-

ния знаний и овладения приемами, необходимыми для поддержания межкультурных отношений. Исходя из этого, готовность российских студентов принять в студенческую среду студентов-иностранцев или готовность российских студентов приобщиться к другой культуре, находясь за пределами своего государства, должна характеризоваться комплексом усвоенных знаний и приемов, которые могут быть использованы в межкультурной коммуникации с целью установления стабильных социокультурных отношений и эффективной интеграции студентов в новую образовательную среду.

Интеграцию в рамках образовательного пространства Т. А. Захаренко рассматривает как "положительно динамичные взаимосвязи участников учебно-воспитательного процесса в микросоциуме" [3]. Рассматривая социально-психологические аспекты интеграции иностранных студентов в новую образовательную среду, исследователь подчеркивает необходимость оптимизации процесса интеграции, что, наш взгляд, может быть достигнуто за счет создания таких социальных условий, при которых включение иностранных студентов в образовательный процесс будет происходить максимально быстро и без необходимости решения социально-психологических проблем. Вследствие этого учебным заведениям высшего профессионального образования необходимо обратить особое внимание на развитие не только профессиональных, но и личностных качеств обучающихся, тем самым обеспечив всестороннее развитие личности.

Несмотря на то, что в последние десятилетия в рамках формирования гуманистического мировоззрения российского общества государством активно разрабатываются федеральные, региональные и муниципальные программы, способствующие решению комплекса проблем, касающихся межличностных и межкультурных отношений в разных сферах общественной жизни, тем не менее в системе высшего профессионального образования отмечается недостаток ресурсного обеспечения учебно-образовательной деятельности, а также отсутствие необходимых для всестороннего развития личности программ обучения.

В связи с этим с целью гибкого опережающего реагирования на изменение социокультурных отношений, обусловленных интернационализацией, и создания основ для снижения социальной напряженности мы считаем рациональным принять во внимание развитие такого социально-значимого качества, как толерантность, которая не только отражает способность к чуткости и сопереживанию, открытость к восприятию других культур, но и характеризует личность, которая умеет ценить свободу, уважает человеческое достоинство и индивидуальность, обладает способностями и навыками предупреждения конфликтов или умеет разрешать их ненасильственными средствами. Создание и распространение образовательных программ, направленных на формирование толерантного сознания и обучение межкультурному диалогу, позволит обеспечить внедрение в социальную практику норм

толерантного поведения, создаст основы для снижения социальной напряженности и, как следствие, обеспечит возможность эффективного противодействия проявлениям экстремизма в современном интернациональном обществе.

Понятие "толерантность" сопряжено, на наш взгляд, с пониманием социальной активности, которая под влиянием мотивов и стимулов актуализируется в социально-полезные действия, в основе которых заложена такая общественно-значимая потребность, как социализация.

Данный факт подтверждается выделенными Н. Ч. Бедаловой критериями толерантности, к которым исследователь относит, во-первых, эмпатию (эмоциональную стабильность, доброжелательность, вежливость, терпение, социальную ответственность, социальную релаксацию); во-вторых, дивергентность мышления (способность чувствовать партнера, высокий уровень сопереживания, учтивость, экстравертность, способность к рефлексии); в-третьих, мобильность (отсутствие стереотипов, предрассудков, гибкость, критичность мышления); и, наконец, социальную активность (коммуникабельность, автономность поведения, правильную социальную самоидентификацию, социальную адаптированность, креативность, социальный оптимизм, инициативность) [4].

Следовательно, социальная активность предполагает готовность к осуществлению общения на основе уважения собеседника, а также стремление к конструктивному взаимодействию в различных социальных ситуациях.

Рассматривая развитие толерантности и внедрение ее в социальную практику в рамках образовательного учреждения, необходимо учитывать, что формирование такого личностного качества, как толерантность, должно происходить на ценностно-смысловом уровне с учетом всех компонентов, характеризующих данное качество. Так, например, С. А. Братченко в качестве основных «измерений толерантности», характеризующихся наличием между ними сложных взаимосвязей и взаимовлияния, выделяет следующие компоненты толерантности [5]:

- 1) личностный;
- 2) когнитивный;
- 3) эмоциональный;
- 4) поведенческий;
- 5) вербальный.

Личностный компонент толерантности предусматривает наличие устойчивой ценностно-смысловой личностной установки.

Когнитивный компонент толерантности предполагает существование многообразия индивидуальных суждений об окружающем мире, что подчеркивается в Декларации принципов толерантности, которая определяет толерантность как «правильное понимание богатого многообразия культур наше-

го мира, наших форм самовыражения и способов проявлений человеческой индивидуальности» [6].

Эмоциональный компонент толерантности включает эмпатию, которая способствует формированию общности и позволяет смягчить разногласия, препятствуя их перерастанию в конфликтное противостояние. Кроме того, в качестве отдельной составляющей данного компонента может быть названа эмоциональная устойчивость, которая отражает способность справляться с эмоциональным напряжением, вызванным неприятными переживаниями и тревогами относительно различий между своей личности и личности собеседника. Развитая эмоциональная устойчивость, характеризующаяся отсутствием раздражения ввиду приписывания переживаниям негативного смысла и отсутствием желания подавить вызывающие неприятные переживания и тревоги факторы, позволяет человеку лучше осознавать как собственные эмоциональные процессы, так и переживания других людей.

Поведенческий компонент толерантности отражает наибольшее число конкретных умений и способностей, поскольку в практической деятельности реальных межличностных и межкультурных коммуникаций показывает степень переносимости различий. К подобным умениям можно отнести не только способность к толерантному высказыванию и отстаиванию собственной точки зрения, но и готовность к толерантному отношению к высказываниям других (восприятие мнений и оценок других людей как выражение их точки зрения, имеющей право на существование – независимо о степени расхождения с собственными взглядами). Кроме того, к практическим способностям следует отнести умение договариваться и толерантное поведение в напряженных ситуациях, в частности при столкновении с различиями во мнениях или оценках.

Вербальный компонент толерантности, по мнению С. А. Братченко, является «поверхностным», «декларативным», поскольку он отражает лишь умение произносить правильные слова, что, безусловно, не показывает реального отношения к определенному явлению действительности.

Таким образом, развитие толерантности как устойчивой ценностно-смысловой установки происходит на личностно-мировоззренческой основе за счет осознания и принятия сложности, многомерности как самой жизненной реальности, так и вариативности ее восприятия, понимания и оценивания разными людьми, а также относительности и субъективности собственных представлений и своей картины мира; посредством формирования эмоциональной устойчивости к неприятным эмоциям и переживаниям при расхождении мнений и столкновении с различиями; за счет применения знаний особенностей толерантных межличностных и межкультурных коммуникаций на основе уважения, понимания, признания и принятия различий, не боясь при этом высказывать и отстаивать собственную точку зрения.

Исходя из вышесказанного, нам представляется очевидным, что ввиду увеличения возможностей самореализации личности на основе социальной активности и толерантности на сегодняшний день все более востребованной становится межкультурная коммуникативная компетентность, под которой мы понимаем готовность и способность к общению с представителями других культур на основе уважения, понимания и принятия различий. Отсюда вытекает необходимость в смещении акцентов в методологии преподавания социокультурных дисциплин с формированием социальной и профессиональной компетентности на развитие межкультурных и коммуникативных компетенций.

Поскольку жизнь в обществе невозможна без общения и социализации, внедрение социальных норм толерантности за счет обучения студентов российских вузов основам толерантного поведения и общения становится необходимым условием гармонизации общественных отношений и должно стать результативно-целевой основой конструирования толерантного образа жизни. Следовательно, обладая комплексом усвоенных знаний и приемов, необходимых для установления и поддержания межкультурной коммуникации (межкультурная коммуникативная компетентность), российские студенты не только продемонстрируют готовность к новым социокультурным условиям, оказавшись за пределами своего государства, но и проявят готовность принять в студенческую среду иностранных студентов, у которых, в свою очередь, процесс адаптации и интеграции станет наиболее успешным и эффективным.

#### **Список использованных источников**

1. Международный студенческий обмен [Электронный ресурс] / Режим доступа: // <http://urfu.ru/ru/international/mobility/>
2. Международная деятельность университета [Электронный ресурс] / Режим доступа: // <http://urfu.ru/ru/international/>
3. Захаренко Т. А. Социокультурная интеграция иностранных студентов [Электронный ресурс] / Т. А. Захаренко // XVIII Международная конференция памяти проф. А.Н. Когана «Культура, личность, общество в современном мире: Методология, опыт эмпирического исследования», 19-20 марта 2015 г., г. Екатеринбург. — Екатеринбург: [УрФУ], 2015. — С. 203-209.
4. Бедалова Н. Ч. Толерантность и формы ее проявления в условиях глобализации [Электронный ресурс] / Режим доступа: // <http://psychology.az/tolerantnost.php> 13.03.16
5. Братченко, С. А. Психологические основания исследования толерантности в образовании [Текст] / С. А. Братченко // Педагогика развития:

ключевые компетентности и их становление. – Красноярск, 2003. – С. 104-117.

6. Декларация принципов толерантности [Электронный ресурс] / Режим доступа: // <http://school-sector.relarn.ru/prava/zakony/tolerance/>

**Anna Beketova,**

senior lecturer,

Ural Federal University named after the first President of Russia Boris Yeltsin

e-mail: [a.p.beketova@urfu.ru](mailto:a.p.beketova@urfu.ru)

Ekaterinburg, Russia

## **INTEGRATION OF FOREIGN STUDENTS IN THE UNIVERSITY EDUCATIONAL ENVIRONMENT**

### *Abstract:*

The research deals with the problem of students' availability to intercultural communication based upon respect, understanding and accepting cultural differences. The authors are aimed at studying tolerance being a socially significant personal quality resulting in harmonization of social and cultural relationships, reducing social tension, and effective integration of foreign students into new educational environment. The results show the importance of teaching tolerant behavioral and communicative patterns as well as shifting focus in the methodology of social and cultural disciplines onto developing intercultural and communicative competences.

### *Keywords:*

Intercultural communication, tolerance, social activity, intercultural communicative competency.

УДК 331.556

**Илинбаева Екатерина Александровна,**

кандидат экономических наук,  
ведущий экономист,  
ФГБУН Институт экономики УрО РАН  
e-mail: e-ilinbaewa777@mail.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**К ВОПРОСУ ОБРАЗОВАНИЯ АНКЛАВОВ  
МИГРАНТОВ**

*Аннотация:*

Востребованность дешевой иностранной рабочей силы всегда будет способствовать усилению потоков мигрантов на территорию Российской Федерации. В связи с этим возникает проблема адаптации мигрантов и «раскрытия» миграционных сетей, способствующих формированию анклавов в долгосрочном контексте. В данной статье анализируются факторы и причины, которые способствуют формированию анклавов: роль принимающего сообщества, процесс социализации мигранта, ориентация мигранта на краткосрочное пребывание с целью заработка или долгосрочное нахождение, требующее социально-культурное взаимодействие с местным сообществом, роль СМИ, наличие миграционных сетей и иные аспекты.

*Ключевые слова:*

Международная миграция, мигранты, иностранные граждане, трудовая миграция, модели адаптации, анклав, интеграция, принимающее сообщество.

На стабильность социально-экономической ситуации Российской Федерации и его регионов во многом влияют внешние миграционные процессы. Основными мотивами миграции является трудоустройство и поиски заработка в стране-импортере. Так, согласно исследованиям С.Е. Метелева, не менее 1 % экономически активного населения страны (или 100 тыс. человек) являются лицами иностранного происхождения и отток денежных переводов мигрантов из страны превышает 2% ВВП или 1 % ВВП (если статистика ведется на основе гражданства и в стране присутствует значительное число временных мигрантов, не являющихся гражданами) [8]. Согласно данным Федеральной службы государственной статистики внешние миграционные потоки в Российскую Федерацию имеют следующие особенности:

– масштабы миграционных потоков в Российскую Федерацию ежегодно увеличиваются. Так общее число зарегистрированных иностранных



граждан за период с 2009 по 2015 г. увеличилось в два с половиной раза (рис.1).

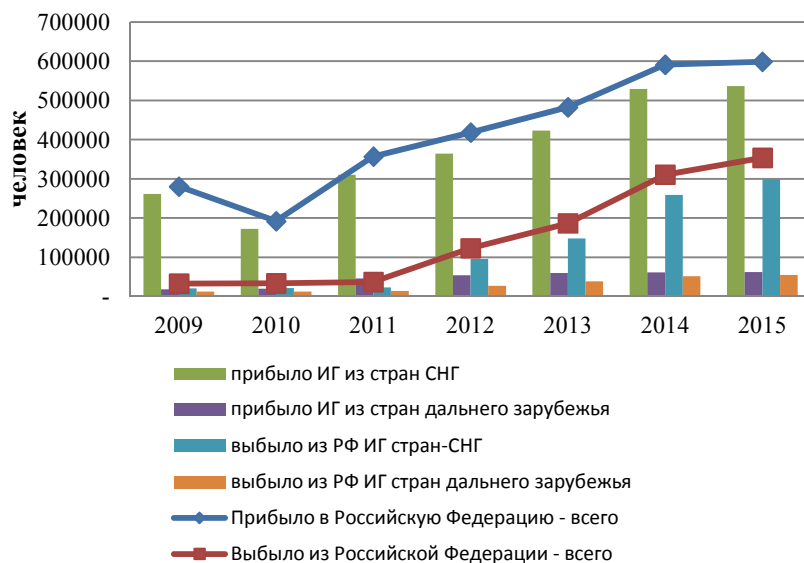


Рис. 1. Международная миграция: количество прибывших и выбывших иностранных граждан – стран СНГ и дальнего зарубежья в привязке к территории Российской Федерации, 2009-2015 гг.

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики

– исходя из гражданской принадлежности, преимущественно на территорию Российской Федерации пребывают граждане государств – стран СНГ. Согласно статистическим данным, эта тенденция устойчива: в 2014 году их доля составила 67%, а в 2015 г. – 68% из общего числа прибывших. Что касается граждан из стран дальнего зарубежья, то их доля составила 33% в 2015 г., а в 2014 г. – 32%.

– урегулирование политических вопросов между Россией и Украиной также сказалось на внешних миграционных процессах в 2014 и 2015 гг., в том числе на увеличении доли пребывания мигрантов-граждан Украины на территории Российской Федерации (рис. 2). В 2014 году из числа прибывших иностранных граждан-государств СНГ (67%), доля граждан Украины составила 46%, а в 2015 году эта тенденция сохранилась.

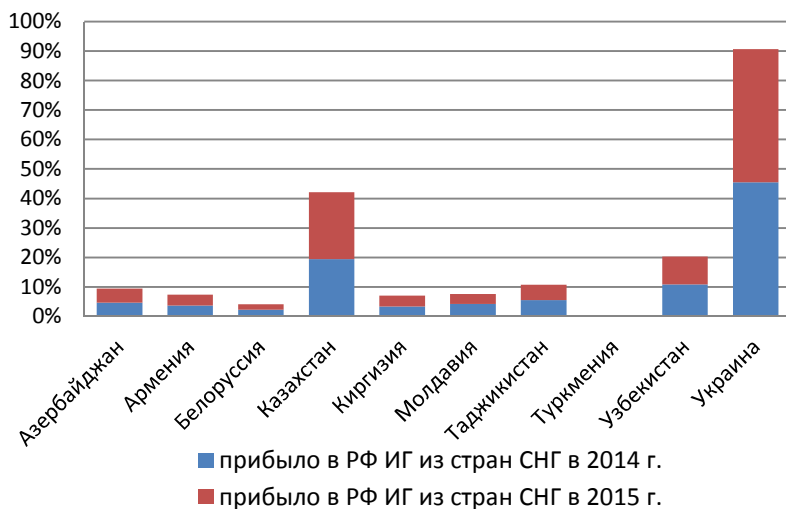


Рис. 2. Распределение мигрантов по гражданской принадлежности, %

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики

– анализ возрастной структуры мигрантов показал, что основной миграционный поток составляют граждане в возрасте от 25 до 34 лет;

– что касается целей пребывания на территории Российской Федерации, то анализ данных выявил, что 62% от общего числа пребывающих мигрантов, преследуют частные цели, 22% – служебные, 6% – в качестве обслуживающего персонала, 9% – с целью туризма. Если рассматривать в разрезе гражданской принадлежности (рис. 3), то 74% граждан стран СНГ преследуют частные цели. Меньшее количество мигрантов ориентируется на получение гражданства, на постоянное место жительства и туризм. Среди граждан стран дальнего зарубежья 37% мигрантов ориентируются на частные цели, 27% – на служебные, 26% – туризм. Доля граждан, стремившихся получить гражданство и ПМЖ незначительная.

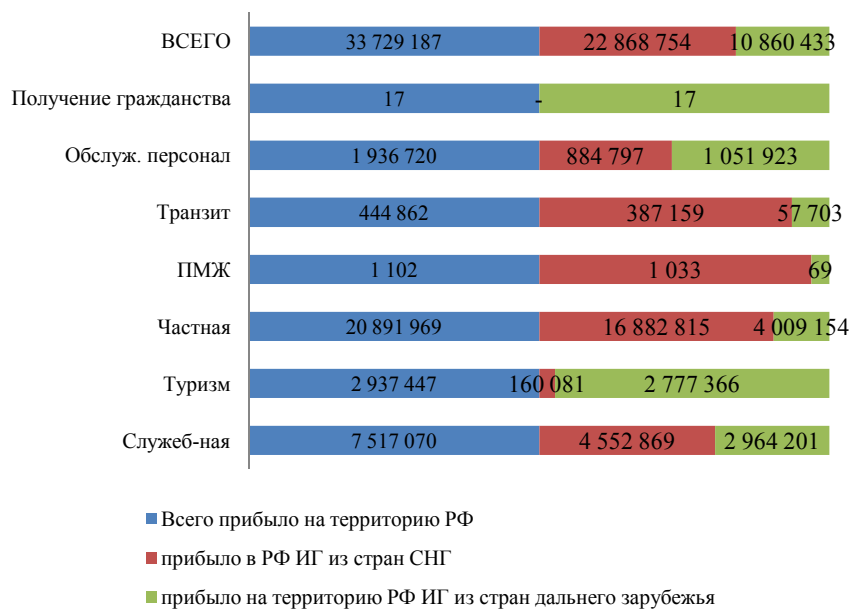


Рис. 3. Распределение по целям пребывания на территории Российской Федерации, 2015 г.

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики.

– основной поток мигрантов составляют граждане стран СНГ. Преимущественно, за период с 2009 по 2014 г. возросла доля пребывающих мигрантов-граждан из Узбекистана, с 2013 по 2015 г. – граждан Украины. Количество пребывающих мигрантов из Таджикистана, Киргизии, Казахстана с 2010 года устойчиво росло (рис. 4).

Как считают эксперты, так целевой набор мигрантов определённого этноса (конкретной страны исхода) и их компактное размещение могут серьёзно увеличить нагрузку на социальную сферу локальной территории, способствовать формированию полиэтнических школ, привести к падению цен на объекты недвижимости, а значит, и способствовать росту территориальной дифференциации, а в худшем случае – образованию анклавов [1]. В этническом аспекте под анклавом понимают небольшую территорию, местность, район компактного проживания лиц одной национальности в окружении жителей титульного этноса [9].

В научной литературе присутствует несколько мнений по поводу образования анклавов мигрантов.

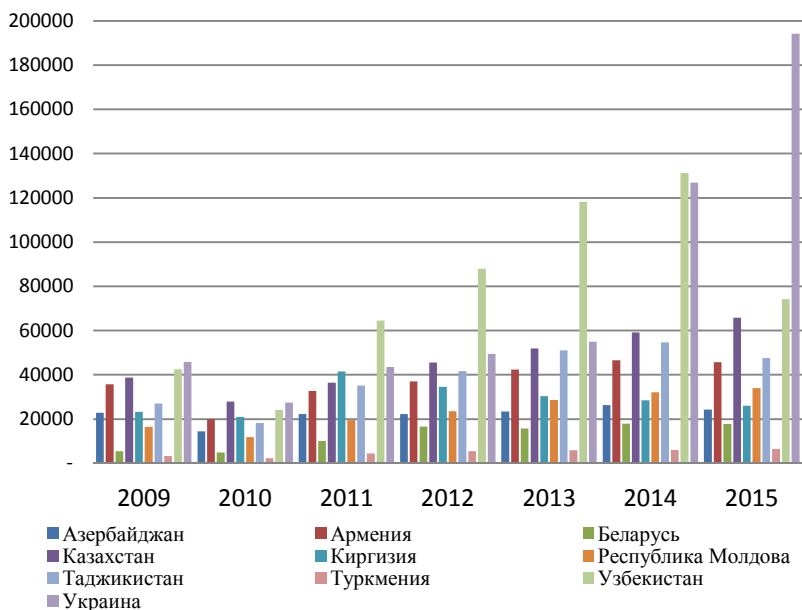


Рис. 4. Распределение по странам исхода

1. Проблемы анклавности мигрантов в последнее время стало часто обсуждаемой темой, поскольку связаны с объективными проблемами социальной, культурной интеграции мигрантов в принимающее сообщество. Невозможность интеграции мигрантов в принимающее сообщество запускает процесс анклавизации как формы самоорганизации проживания людей одной этнической идентификации по стандартам своей культуры внутри другой социально-культурной среды [10]. По своей сути, само принимающее сообщество выталкивает мигрантов в анклавы. По данным заведующего отделом социально-политических исследований ВЦИОМ, д. ф. н. Л. Д. Гудкова, антипатию к мигрантам сегодня разделяют 68 % россиян [4]. Возможно, что именно неготовность общества к принятию мигрантов и способствует формированию анклавов. Помимо этого, возросла роль СМИ в формировании общественного мнения. Так контент-анализ средств массовой информации на предмет освещения темы анклавности в сети Интернет показал, что самое большое количество упоминаний связаны образованием анклавных рынков - 33%; 26% - с угрозами анклавности; 7% - «анклавность+правонарушения»; 1% от общего количества содержат упоминание «анклавность+наркотрафик»; 10% - «анклавность+поживания+мигрантов».

Помимо этого, внимание привлекло упоминание «незнание языка+создание национальных анклавов» Как считают некоторые специалисты, «прохождение курсов русского языка и плавное погружение в культуру снимет социальную напряженность» [14]. Незнание языка приводит к созданию национальных анклавов среди мигрантов, которые могут привести к негативным последствиям [11]. Таким образом, это потребовало принятия определенных мер со стороны федерального центра: во-первых, включение на уровне официальных документов миграционной проблематики в систему международных отношений [15], во-вторых, принятие законодательных требований к подтверждению мигрантами знания русского языка, а с 2015 г. еще и российской истории и права [14, 16].

2. Некоторые рассматривают анклавы как средство адаптации мигрантов в принимающем сообществе и как способ его социализации. В качестве основных причин, способствующих стремлению мигрантов к компактному проживанию по принципу общей этнической принадлежности или территории происхождения, Лукчанова А.Н. и Гаспарян В.В. отмечают: возможность проникновения на рынок труда на основе совместных усилий; доступное жилье, которое в современных условиях большинства городов концентрируется в определенных районах города; возможность облегчить процесс социализации на чужбине [7].

3. Формирование анклавов также зависит от того, будет ли мигрант ориентироваться на долгосрочное пребывание (в данном случае возникнет необходимость адаптации в принимающем его сообществе), либо он ориентируется на краткосрочное трудоустройство и заработки (в данном случае анклавы выступают как эффективная адаптационная модель). Если ориентированные на постоянное место жительства мигранты пытаются войти в новое общество, социально и психологически адаптироваться, то у мигрантов, прибывающих на временное жительство с экономической целью мотивация прямо противоположна. Приехавшие с целью подзаработать не воспринимают окружающие социокультурные условия как постоянную среду обитания, к которой нужно адаптироваться, а тем более интегрироваться. Принимающее общество для них — временный экономический ресурс. В этом случае проживать выгоднее и психологически комфортнее в анклавах [2]. Восприятие принимающей социальной среды людьми одной и той же этнической группы будет различным в зависимости от ориентации на постоянное жительство в этой среде (т.е. принятие ее как среды обитания) или на временную (независимо от физической длительности) реализацию в этой среде своих экономических проектов, включая долгосрочное ведение бизнеса. Предполагалось, что представители разных этнических групп в одной и той же среде будут выбирать разные стратегии адаптации (интеграции или анклализации) в зависимости от меры сохранности традиционных социальных институтов в среде выхода [5].

4. Анклавы как форма поддержки нелегальной миграции всеми методами [13]. Формирование независимой самоорганизации общества снизу, способствует формированию этнических преступных организаций как наиболее эффективных адаптационных моделей [12].

5. Проблему «анклавных» рынков затрагивает Кубшин Е.С. Он вводит категорию «экономических анклавов», созданных из числа нелегальных мигрантов, занятых строительством, ремонтом, сельским хозяйством, домашними (частными) работами [3].

6. Формированию анклавов чаще всего способствуют наличие миграционных сетей. Так в 2015 году к.с.н., доцент УрФУ М.Н. Вандышев и специалисты Института экономики Уро РАН провели социологический опрос в г. Екатеринбурге. Проанализировав ответы мигрантов на вопрос, кто помог в поиске жилья, обратили внимание на следующий факт, что 51% респондентов обращался за помощью к друзьям и родственникам, 32% – занимались поиском самостоятельно, и 15% – обращались к работодателю. Кроме того, на вопрос, кто проживает совместно с вами, 59% респондентов ответили, что с близкими родственниками и семьей, 23% – с друзьями. Что касается круга общения, то в основном это члены семьи – 38%, коллеги по работе – 19%, соседи по дому – 21% [1]. «Полученные результаты позволяют сделать вывод, что приток мигрантов на территорию области в значительной степени обусловлен наличием миграционных сетей, под которыми понимается набор межличностных связей, которые соединяют мигрантов, бывших мигрантов и немигрантов между собой посредством отношений родства, дружбы и общего социального происхождения...[6].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что востребованность дешевой иностранной рабочей силы всегда будет способствовать усилению потоков мигрантов на территорию Российской Федерации. В связи с этим возникает проблема адаптации мигрантов и «раскрытия» миграционных сетей, способствующих формированию анклавов в долгосрочном контексте, поскольку, данные формы самоорганизации несут скорее латентный характер. Между тем, анкетный опрос экспертов, руководителей исполнительных органов власти, некоммерческих организаций показал, что «интеграция» является основной моделью принятия сообществом мигрантов (175 респондентов), предполагающая сохранение своей идентичности и принятие ценностей принимающего сообщества; к «ассимиляции» – отказу от своей идентичности и принятию ценностей принимающего сообщества склоняются 58 респондентов; к форме «разделение, изоляция, создание анклавов», позволяющих сохранить идентичность без активного взаимодействия с принимающим сообществом – 7 респондентов [1].

*\* Публикация подготовлена при финансовой поддержке Гранта РГНФ № 16-02-00422 «Мониторинг внешней трудовой миграции в разработке инструментария повышения социально-экономического благополучия регионов России».*

### Список использованных источников

1. Комплексная оценка влияния трудовой миграции на социально-экономическое развитие принимающей территории в вопросах формирования региональной миграционной политики : коллективная монография / Бедрина, Е. Б., Вандышев, М. Н., Илинбаева, Е. А., Инишева, С. В., Куприна, Т. В., Мельникова, А. С., Неклюдова, Н. П., Сергеева, А. В., Струин, Н. А., Тухтарова, Е. Х., Удинцев, И. Н. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2015. – 151 с.
2. Константинов В.В. , Осин Р.В. Особенности отношения к мигрантам в условиях медиа воздействия// Известия саратовского университета. - Т. 1. – 2014. – с. 53-57.
3. Кубишин Е. С. Нелегальная миграция как фактор формирования нового рынка труда: мифы и российская реальность // Вестник международного института менеджмента ЛИНК. – 2009. – № 24. – С. 165-176.
4. Куда же мы от империи: материалы дискуссии // Паин Эмиль. Между империей и нацией. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2004. — С. 233.
5. Кузнецов И.М., Мукомель В.И. Адаптационные возможности и сетевые связи мигрантских этнических меньшинств. – М.: Институт социологии РАН, 2005, 51 с. - с. 10
6. Ку克林 А. А., Васильева А. В., Васильева Е. В., Тарасьев А. А. Аналитическая записка, характеризующая положение мигрантов, их правовой статус, роль мигрантов в экономике и проблемы интеграции в Свердловской области на основе выборочного опроса «Мигранты в Свердловской области» (2012 г.). Екатеринбург: Институт экономики УрОРАН, 2012. С. 2
7. Лукьянова А. Н. , Гаспарян В. В. Позитивные и негативные последствия международной миграции в условиях глобализации // Региональная экономика: теория и практика. - 2008. - N 9. - С. 19-22.
8. Метелев С.Е. Международная трудовая миграция и развитие российской экономики: монография. – М.: Закон и право. - 2006. С. 6.
9. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. М.: Азбуковник, 1998
10. Осин Р.В., Константинов В.В. Этнопсихологические аспекты адаптации мигрантов на территории России: роль отечественных средств массовой информации// Социально-психологическая адаптация мигрантов в современном мире: материалы 2-й Международной научно-практической конференции / Ответственный редактор В.В. Константинов. – М.: Издательство «Перо», 2014. – 226 с. – с. 120-126.

11. Принудительная русификация// Информационное агентство «Актуально». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://aktualno.ru/news/view/prinuditelnaya-rusifikatsiya-8954>
12. Сакаев В.Т. Миграция в РФ в XXI веке: социально-политические риски// Ученые записки Казанского университета. - № 1. – 2013г. – с. 214-221.
13. Смелов П.А., Махова О.А., Васильева А.В. Нелегальная миграция как сдерживающий фактор инновационного развития современной России// Система ценностей современного общества. - №44. – 2016. – с. 120-124.
14. Старостин А. Интеграционный потенциал Среднего Урала: этноконфессиональный и языковой аспекты // Издательский дом «Медина». [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://idmedina.ru/books/islamic/?5788#\\_ftn1](http://idmedina.ru/books/islamic/?5788#_ftn1)
15. Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. N 602 «Об обеспечении межнационального согласия» Владимир Путин ставит изучение русского языка в один ряд с предупреждением межнациональных конфликтов и системным мониторингом состояния межнациональных отношений — Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. N 602. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2012/05/09/nacio-dok.html>
16. Федеральный закон от 12 ноября 2012 г. № 185-ФЗ «О внесении изменений в статью 131 Федерального закона «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» и статью 272 Закона Российской Федерации „Об образовании“». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2012/11/14/izmeneniya-dok.html>; Госдума приняла в I чтении закон об экзамене для всех мигрантов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ria.ru/society/20130410/931969756.html#ixzz2RPBShavw>



**Ekaterina Ilinbaeva,**

candidate of Economic Sciences,

Leading Economist,

Sector of regional entrepreneurship policy,

Institute of Economics of the Ural Branch of RAS

e-mail: e-ilinbaeva777@mail.ru

Ekaterinburg, Russia

## **TO THE QUESTION OF FORMATION OF ENCLAVES OF MIGRANTS**

### *Abstract:*

The demand of cheap foreign labor will always promote strengthening of flows of migrants on the territory of the Russian Federation. In this regard there is a problem of adaptation of migrants and "disclosure" of the migratory networks promoting formation of enclaves in a long-term context. In this article factors and the reasons which promote formation of enclaves are analyzed: a role of the accepting community, process of socialization of the migrant, orientation of the migrant to short-term stay for the purpose of earnings or the long-term stay demanding welfare interaction with local community, a role of media, existence of migratory networks and other aspects.

### *Keywords:*

The international migration, migrants, foreign citizens, labor migration, adaptation models, enclaves, integration, the accepting community.

УДК 314.15

**Калабина Елена Георгиевна,**

доктор экономических наук, профессор,

ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»

e-mail: E.G.Kalabina@urfu.ru

г. Екатеринбург, Россия

## **ЭТНИЧЕСКАЯ ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ В КРУПНОМ РОССИЙСКОМ ГОРОДЕ: СЛУЧАЙ Г. ЕКАТЕРИНБУРГА**

### *Аннотация:*

Этническая трудовая миграция в крупные города России детерминирована институциональной, экономической, политической, демографической и социальной средой, оказывающей многофакторное и неоднозначное влияние. Изменились объемы и структура миграционного потока, что приводит к трансформации облика крупного города и его городской среды, человеческого капитала. Новизна исследования состоит в определении детерминант, влияющих на этническую трудовую миграцию в крупный город на примере Екатеринбурга, для разработки рекомендаций по реформированию региональных миграционных программ. В качестве методологического приема использован принцип пилонизации, расширяющий состава теоретических оснований для раскрытия сложного социально - экономического явления с последующим статистическом (количественным) и качественным анализом влияния этнической трудовой миграции на человеческий капитал мегаполиса - г. Екатеринбурга за период с 2000 по 2015 гг.

### *Ключевые слова:*

Этническая трудовая миграция, человеческий капитал, крупный город.

В условиях стремительно захватывающей европейское пространство и Россию новой волны переселенцев актуальным становится исследование влияния этнической трудовой миграции на человеческий капитал крупных городов для корректировки государственной миграционной политики. Россия как крупнейшая в недавнем прошлом имперская держава условного Севера столкнулась с дефицитом трудовых ресурсов в силу политических, экономических, институциональных, социальных преобразований, и восполняет его привлечением работников из стран условного Юга. Кроме того, Российская Федерация относится к индустриально развитым странам с высоким уровнем урбанизации и концентрации населения в крупных городах. В связи с этим целесообразно выявить сходства и различия имеющихся тенденций, детерминанты и практик интеграции этнических трудовых мигрантов в че-

ловеческий капитал мегаполисов России и других европейских стран. Специфичность российской модели миграционной политики определяется превалированием в миграционных потоках граждан из постсоветских стран, преобладанием временной миграции над постоянной, нелиберальной политической культурой, частой сменой государственной позиции в отношении этнических трудовых мигрантов, неразвитостью институтов и программ интеграции мигрантов в принимающее сообщество. Большинство теоретических и эмпирических исследований до последнего времени были сфокусированы на изучении макроэкономических проблем миграции (динамика международных потоков людей, денежные переводы мигрантов, транзитная миграция и др.), при этом сравнительно мало внимания уделялось изучению миграции на локальном уровне - отдельной территории, регионе, городе - теме, находящейся в пограничной области знаний - экономической теории труда, институциональной экономики, социологии, культурологии. Отсутствие достаточных знаний и информации для анализа этнической трудовой миграции как объективно существующего социально-экономического явления; междисциплинарность изучения этнической трудовой миграции; многообразие аспектов территориального перемещения людей из одной территории в другую сообразно их представлениям о высокооплачиваемой работе и качестве жизни ставят научную задачу исследования данного феномена.

Политические, институциональные и социальные процессы в мире и современная экономическая ситуация на российских рынках труда актуализируют исследование вопросов взаимовлияния миграции, развития городов и изменения их человеческого капитала. Известно, что двигателем миграции служат представления людей о качестве жизни и уровне оплачиваемой работы в двух разных географических регионах. По мере трансформации условий как в регионе происхождения мигрантов, так в регионе их конечного назначения стимулами миграции становятся возможности трудоустройства, стремления избежать политических и социальных конфликтов, возвращение на этническую родину, личная безопасность.

Стандартные теории исследования миграции населения содержат два противоположных по аргументации и выводам концептуальных подхода оценки влияния миграции на изменения социально-экономического положения территорий - реципиентов и доноров. Согласно одному из них - миграция рассматривается как «локомотив развития» территорий, компенсирующий нехватку трудовых ресурсов, усиливающий мобильность работников, обогащающий человеческий капитал, культуру принимающего сообщества. Другой концептуальный подход обосновывает понимание этнической миграции как нового типа колонизации, захвата территорий и ресурсов, что приводит к росту социальной и экономической напряженности, возникновению этнических конфликтов, дискриминационных практик и обеднению человеческого капитала.

Фундамент исследований феномена миграции был заложен Э. Равеншптейном, сформулировавшим базовые миграционные законы, и рассматривавшим перемещения из перенаселенных сельских районов в недостаточно населенные урбанизированные районы, не проводя различий, происходят ли они внутри одной страны или между странами.

В дальнейшем синтетическая теория международной миграции Д. Масея, анализируя распространения миграционных сетей и ситуации на международных рынках труда, кредитования, страхования, стала рассматривать миграцию как результат ее саморазвития, а не следствие неразвитости экономики. В парадигме транснационализма Ш.Глика, А.Портеса, С.Верговека, Т.Файста. изучается образование социальных сетей мигрантов, поддерживаемых этническими, религиозными и политическими отношениями [1,2,3,4]. Однако, современные теоретические исследования анализируют процесс и социальные последствия миграции на уровне индивида и общества в целом, оставляя недостаточно изученными вопросы трансформации человеческого капитал крупных городов, что крайне важно в условиях растущей урбанизации мира.

Экономическая теория труда постулирует, что мотивация к миграции может быть описана через сочетания социальных, этнических, культурных, демографических и экономических факторов [21,22,23,24]. Преимущественно исследования, изучающие выбор мигрантами направления перемещения, фокусируются на оценке влияния двух факторов привлекательности принимающего региона: экономические условия и концентрация соотечественников. Наиболее исследованной страной в части этнической трудовой миграции являются США. Результаты проведенных эмпирических исследований, базирующиеся на моделировании индивидуального решения о миграции, использовании микроданных о мигрантах и макроданных о характеристиках альтернативных населенных пунктов и переписи населения, свидетельствуют о различной значимости наличия этнических диаспор для низкоквалифицированных трудовых мигрантов и экономических факторов (Bartel, 1989; Kaushal and Kaestner, 2010, Zavadny, 1999, Jaeger, 2008) [10,12,13,25]. Исследования перемещения мигрантов внутри принимающей страны показывают, что высокая концентрация соотечественников снижает вероятность переезда (Bartel and Koch, 1991, Kritz and Nogle, 1994, Kritz, Gurak and Lee, 2011) [10,11,14, 23]. В многих работах отмечают, что относительная важность исследуемых факторов зависит от различных характеристик мигранта: образования, возраста, пола, семейного положения, прошлой профессии, страны выхода, типа визы, легального статуса (Scott D. M., Coomes P. A., Izyumov A. I., 2005, Pena, 2009, Jaeger, 2000, Jaeger, 2008, Bartel, 1989, Kaushal and Kaestner, 2010). В целом, экономические факторы более важны для образованных квалифицированных, легальных мигрантов, тогда как наличие соотечественников – для низкоквалифицированных. Исследования причин и

последствий легальной этнической трудовой миграции и ее влияния на развитие территорий представлены по ряду европейских стран таких, как Дания (Damm, 2009) [16], Швеция (Aslund, 2005) [9], Австралия (Chiswick, Lee and Miller, 2001) [15], Канада (McDonald, 2004), Голландия (Zorlu and Mulder 2008).

Базовые экономические модели миграции показывают, что она основана на допущении о неодинаковом уровне реальных зарплат на разных локальных рынках труда, связанных с их неодинаковой наполненностью. Так, Тодаро и Харрис расширили простую модель миграции, предприняв попытку объяснить, что миграция движима скорее ожидаемыми, чем реальными различиями в оплате труда. Предложенная ими модель была предназначена для понимания внутренней миграции в наименее развитых экономиках, а метод эксплицитного моделирования ожидаемой разницы в зарплатах может быть обобщён в формальных трактовках, поскольку он учитывает неопределенность в нахождении лучшей работы на лучшем рабочем месте в другом месте (Harris and Todaro, 1970).

Среди эмпирических исследований, касающихся российской практики анализа миграционных процессов, преобладают преимущественно социологические разработки и небольшое число исследований по экономическим аспектам проблематики этнической трудовой миграции [5,8]. Так, выявление причин и размеров дифференциации трудовых доходов между местными работниками и индивидами с иммиграционным прошлым на данных Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения было проведено Поляковой Е.Ю. и Смирных Л.И. за 2004–2012 гг. с применением методов декомпозиции Блайндера – Оаксаки и Брауна [7]. Анализ влияния миграционного опыта домохозяйства на выбор направления поездок внутри принимающей страны трудовыми мигрантами из Таджикистана на панельных данных опроса домохозяйств Таджикистана за 2007 г. и 2009 г., проведён в работе М.М. Локшиным, Е.М. Черниной [6]. Оригинальными исследованиями влияния миграции на развитие территории являются работы Давлетшиной Л.А., Егоровой Е.А. и других по Республике Татарстан, Бедриной Е.А. по исследованию иммиграции в Свердловской области.

В результате проведённого исследования разработана методология изучения детерминант этнической трудовой миграции в крупных городах как центрах притяжения и проведен эконометрический анализ влияния детерминант на этническую трудовую миграцию в крупном городе на примере Екатеринбурга, а также сформулированы рекомендации для реформирования региональной миграционной политики, развития институциональной среды, либерализации локального рынка труда, обеспечения надлежащего уровня правовой защиты, применения антидискриминационных практик в отношении мигрантов в г. Екатеринбурге.

**Список использованных источников**

1. International migration, 2014, N.Y. United Nations, 2014, P.1
2. Ravenstein E.G. The Laws of Migration // Journal of the Royal Statistical Society, 1889, LI
3. Миграция и денежные переводы. Восточная Европа и бывший Советский Союз / под ред. Али Мансура и Брюса Куиллина – М.: Издательство «Весь мир», 2009 -216 с.
4. Hatton T. A Model of U.K. Emigration 1870-1913, Review of Economics and Statistics 77, 1995, (3 August): 407
5. Вакуленко Е. С., Леухин Р. С. Исследование спроса на труд иностранных мигрантов в российских регионах по поданным заявкам на квоты // Прикладная эконометрика. 2015. Т. 37. № 1. С. 67-86.
6. Локшин М. М., Чернина Е. М. Мигранты на российском рынке труда: портрет и заработная плата // Экономический журнал ВШЭ. – 2013. – Т. 17. – №. 1. – С. 44 -80.
7. Полякова Е. Ю., Смирных Л. И. Дифференциация трудовых доходов между местными работниками и индивидами с иммиграционным прошлым: имеет ли значение этничность? WP15/2016/03 – М.: ИД ВШЭ, 2016. – 28 с.
8. Тюрюканова Е. В., Зайончковская Ж. А., Мкртчян Н. В., Флоринская Ю. Ф. Миграция. Население России 2009. Семнадцатый ежегодный демографический доклад. / Отв. ред.: А. Г. Вишнеvский. Вып. 17. М.: Издательский дом НИУ ВШЭ, 2011.
9. Åslund O. Now and forever? Initial and subsequent location choices of immigrants // Regional Science and Urban Economics. – 2005. – V. 35. – №. 2. – PP. 141-165.
10. Bartel A. P., Koch M. J. Internal migration of US immigrants // Immigration, trade, and the labor market. – University of Chicago Press, 1991. – PP. 121-134.
11. Bauer T., Epstein G., Gang I. N. The influence of stocks and flows on migrants' location choices // Research in Labor Economics. – 2007. – Т. 26. – №. 06. – С. 199-229.
12. Beine M. A. R., Bricongne J. C., Bourgeon P. Aggregate fluctuations and international migration. – 2013. [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2340381](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2340381)

13. Bertoli S., Brücker H., Moraga J. F. H. The European crisis and migration to Germany: expectations and the diversion of migration flows.2013.[http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2210830](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2210830) 16.
14. Borjas G. J. Native internal migration and the labor market impact of immigration //Journal of Human resources. – 2006. – V. 41. – №. 2. – PP. 221-258.
15. Chiswick B. R., Miller P. W. Where immigrants settle in the United States //Journal of Comparative Policy Analysis: Research and Practice. – 2004. – V. 6. – №. 2. – PP. 185-197.
16. Damm A. P. Neighborhood quality and labor market outcomes: Evidence from quasirandom neighborhood assignment of immigrants //Journal of Urban Economics. – 2014. – V. 79. – PP. 139-166. 23.
17. Danzer, A. and O. Ivaschenko (2010): Migration Patterns in a Remittances Dependent Economy: Evidence from Tajikistan during the Global Financial Crisis, Migration Letters, Vol. 7, No. 2, pp. 190–202.
18. Denisenko M. B., Choudinovskikh O. Migration between CIS countries: trends and policy / Working papers by University of Barcelona. Series WP3 "SEARCH Working Paper". 2013. No. WP3/06.
19. Dustmann C. Temporary migration, human capital, and language fluency of migrants //The Scandinavian Journal of Economics. – 1999. – PP. 297-314.
20. Edin P. A., Fredriksson P., Åslund O. Settlement policies and the economic success of immigrants //Journal of Population Economics. – 2004. – V. 17. – №. 1. – PP. 133-155.
21. Gurak D. T., Kritz M. M. The interstate migration of US immigrants: Individual and contextual determinants //Social Forces. – 2000. – V. 78. – №. 3. – PP. 1017-1039.
22. Hausman, J. A., and D. L. McFadden. Specification tests for the multinomial logit model. *Econometrica* - 1984- 52: 1219–1240.
23. Jaeger D. A. Green cards and the location choices of immigrants in the United States, 1971-2000 //Research in Labor Economics. – 2007. – T. 27. – PP.131-183.
24. Jayet H., Ukrayinchuk N., De Arcangelis G. The location of immigrants in Italy: Disentangling networks and local effects //Annals of Economics and Statistics/Annales d'Économie et de Statistique. – 2010. – PP. 329-350.

25. Kaushal N., Kaestner R. Geographic dispersion and internal migration of immigrants //Frontiers of Economics and Globalization. – 2010. – V. 8. – PP. 137-173.
26. Kerr S. P., Kerr W. R. Economic impacts of immigration: A survey. – National Bureau of Economic Research, 2011. – №. w16736.
27. Kritz M. M., Gurak D. T., Lee M. A. Will they stay? Foreign-born out-migration from new US destinations //Population research and policy review. – 2011. – V. 30. – №. 4. – PP. 537-567.
28. Longhi S., Nijkamp P., Poot J. Meta-analysis of empirical evidence on the labor market impacts of immigration //Available at SSRN 1136223.2008.[http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1136223](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1136223).

**Elena Kalabina,**

doctor of Economic Sciences, professor,  
Ural Federal University named after the first President of Russia Boris  
Yeltsin  
e-mail: E.G.Kalabina@urfu.ru  
Ekaterinburg, Russia

**ETHNIC LABOR MIGRATION IN THE RUSSIAN CITY:  
CASE OF YEKATERINBURG**

*Abstract:*

Ethnic labor migration to the large cities of Russia is determined by the institutional, economic, political, demographic and social environment having multiple-factor and ambiguous impact. Volumes and structure of a migratory stream that leads to transformation of image of the large city and its urban environment, the human capital changed. Novelty of research consists in definition a determinant, influencing ethnic labor migration to the large city on the example of Yekaterinburg, for development of recommendations on reforming of regional migratory programs. As methodological reception the principle of a pilonization expanding structure of the theoretical bases for disclosure difficult socially - economic event with the subsequent statistical (quantitative) and qualitative analysis of influence of ethnic labor migration on the human capital of the megalopolis - Yekaterinburg from 2000 for 2015 is used.

*Keywords:*

Ethnic labor migration, human capital, big city.



УДК 314.74

**Куприна Тамара Владимировна,**

кандидат педагогических наук,

доцент,

профессор РАЕ,

ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»

e-mail: tvkuprina@mail.ru

г. Екатеринбург, Россия

## **ТРАНСНАЦИОНАЛЬНАЯ МИГРАЦИЯ И ПРОБЛЕМЫ КСЕНОФОБИИ**

### *Аннотация:*

Целью статьи является рассмотрение межэтнических отношений в принимающих обществах, сопровождающихся дихотомией «Свой-Чужой» и во многих случаях ксенофобией. Гипотезой является предположение о том, что увеличение миграционных потоков приводит к увеличению ксенофобии в принимающем обществе. В статье использован сравнительно-сопоставительный анализ зарубежных и отечественных точек зрения. Результатом исследования явилось подтверждение выдвинутой гипотезы, сделаны выводы о необходимости рассмотрения проблемы на уровне макро- и микрообществ.

### *Ключевые слова:*

Транснациональная миграция, ксенофобия, дихотомия «Свой-Чужой», транснациональная идентификация

Значительное место в современных исследованиях занимает концепция транснациональной миграции (Ш.Глик [1], Т.Сассен [2]), Т.Файст [3]). В ней отмечается, что теряет свою актуальность понятие «международная миграция», которая предполагает пересечение границ, т.к. мигранты все больше различаются по социокультурным характеристикам, ориентированы на жизнь в двух и более обществах, развитие транснациональных сообществ и соответствующего сознания. Повышается значение неформальных сетей как форм коммуникации и организации, преодолевающих национальные границы, что ослабляет государственный контроль и снижает эффективность традиционных образцов инкорпорированности в социуме. Как отмечает Т.Файст, мигранты движутся в транснациональном социальном пространстве [3; 189-222].

Появление термина «транснационализм» в 1970-х годах связано с трансформацией, прежде всего, экономической сферы, где начали доминировать транснациональные компании и банки. Т.Сассен, исследуя города, являющиеся сосредоточением международных сетей институтов (например,

банков и юридических фирм) и людей (например, международных экспертов), обращается к термину «транснациональность» для того, чтобы акцентировать пространственное измерение и масштаб экономических, социальных и политических процессов и связей в условиях глобализации [2].

Ш.Глик определяет транснациональную миграцию как модель миграции, где мигранты, пересекая международные границы и оседая в одной стране, сохраняют социальную связь со страной своего происхождения [1; 203].

Современная миграция представляет собой сложное многофакторное явление, затрагивающее интересы как принимающих стран, так и стран выезда. Процесс миграции обусловлен структурно-функциональными причинами, касающихся всех сфер жизни социумов и влияющих на субъекта миграционного процесса (мигранта), стремящегося удовлетворить личностные потребности как через внутреннюю, так и внешнюю миграцию.

Следует отметить, что потоки социокультурных ценностей идут не только с запада на восток (*west to the rest*). По данным Ф. Орtiz, в процессе адаптации трансмигрантами идей и идентичностей принимающего сообщества, практики гегемонии трансмигрантами активно оспариваются [4; 26-27].

Необходимо отметить и тот факт, что это проблема не сегодняшнего дня. Можно выделить ряд работ, датированных 1999-2009 гг., авторы которых исследовали и предупреждали о возможных последствиях больших миграционных потоков с востока на запад (Bauman Z. (2004), Bat Ye'or (2005), Castles S (2002), Faist T. (2000), Glick S.N. (1999), Hall R.B. (1999), Ortiz F. (2003), Sassen S. (2001), Soysal Y. (1995), Taras R. (2009)). Именно недостаточное внимание к указанным социокультурным проблемам породило трудно разрешимые конфликты, сопровождающие современную миграционную ситуацию и возрастающую ксенофобию.

Сложность глобальной миграционной ситуации, качественные изменения миграционных потоков стали основой для трансформации методологических подходов к исследованию миграции нового типа. Наблюдаются следующие тенденции: появление новой терминологии, актуализация не только экономических, но и социокультурных, политических аспектов. Однако еще не сформирована единая концепция решения проблем транснациональной миграции. По мнению аналитиков, на данном этапе важным является рассмотрение отдельных стран, их опыта и роли при решении проблем такого многофакторного явления как миграционные потоки на основе междисциплинарных исследований.

Целью настоящего исследования является рассмотрение межнациональных отношений в принимающих обществах, сопровождающихся дихотомией «Свой-Чужой» и во многих случаях ксенофобией. Проблема ксенофобии особенно обострилась в настоящее время в связи с неконтролируемыми миграционными потоками.

Под ксенофобией (греч. *xenos* – чужой, *phobos* – страх) понимается страх или ненависть к кому-либо или чему-либо чужому; восприятие чужого как опасного и враждебного. Возведенная в ранг мировоззрения, может стать причиной вражды по принципу национального, религиозного и социального деления людей [5].

Что же представляет современный «Чужой»? Чужой эпохи глобализации (Неочужой) явился извне, ему чужды нормы и идеалы принимающей страны. Он не стремится вписаться в социум, противопоставляя свою культуру культуре «новой родины». Неочужой прибыл издалека. Он не свой, но именно его необходимо признавать, пусть как иного, но равноправного. Показателем начала такого изменения можно считать группы мигрантов, обладающих статусом «in-between», т.е. гибридной идентичностью, возникающей в глобальных потоках [6].

Основная проблема состоит в том, что Неочужой живет по своим правилам, не желая инкорпорироваться в принимающее общество, обособляясь и создавая особые кварталы проживания «No Go», которые становятся опасной территорией. Неочужой воспринимается как особый социальный тип, определяемый не только по внешнему виду, но и по следствиям его не всегда корректного поведения.

Как утверждает Р.Тарас, новые иммигранты отличаются не только количественно и по месту происхождения, но и качеству своих требований. И их ассертивность уравнивается дерзостью антииммигрантских групп. В результате развитие ксенофобии четко коррелирует с количеством мигрантов. На каждый процент дополнительно приезжающих в ЕС – на 9,9% возрастает количество людей, говорящих о мигрантах как о проблеме. При этом запускается процесс стигматизации, обвинения мигрантов в обострении криминальной ситуации, терроризме, безработице и повышении государственных расходов [7; 84-85].

Причем, с одной стороны, принимающие сообщества не готовы к крупномасштабным поликультурным миграционным потокам. С другой стороны, трансмигранты отстаивают право оставаться непохожими на граждан принимающего сообщества. «Новый тип группового членства, укорененный в универсальных правах человека, переступает границы национальных порядков» [8; 143]. Например, право получать образование на родном языке рассматривается ими как одно из базовых прав человека.

В своих работах «Евразия» и «Европа, глобализация и наступающий всемирный халифат» британский исследователь Бат Йе'ор заявляет о возможности поглощения мусульманским миром Америки и европейских стран [9; 125].

Еще одной экстериоризацией образа «Чужого» может быть образ «Далеких местных» (*far-away locals*), людей, живущих в других конца мира и представляемых только в негативном свете. З. Бауман приводит слова быв-

шего британского премьер министра Т. Блэра о том, чтобы «выгрузить потенциальных экономических мигрантов во временные лагеря близкие к странам их проживания. Эти «безопасные райские места (safe havens) могут гарантировать, что локальные проблемы местных жителей так и останутся локальными» [10; 19].

Что касается России, то она сама является многонациональным государством, насчитывающим более 200 национальностей. Однако в силу исторического развития социокультурные различия взаимодействующих культур объединяются в единое многообразие, образуя общность «Свой-Другой» (термин – А. П. Романовой и др. [11]).

Так, в рамках одной социокультурной целостности сосуществуют различные культурные миры с особыми этническими историями, разной профессиональной принадлежностью, отличающимся уровнем экономического развития [11; 137].

Иммиграция в России имеет свои особенности и отличается от западных вариантов. Это обусловлено рядом причин. Культурная дистанция между коренным и иммиграционным населением гораздо ниже благодаря существующей до перестройки 1990-х годов единой государственной системы в целом, и системы образования, в частности. Единая система образования обеспечивала общность систем знания, что облегчает межкультурную коммуникацию, где языком межкультурного общения является русский. Известно, что именно благодаря языку происходит проникновение в реалии других культур и их понимание. Следовательно, адаптационная способность мигрантов из бывших союзных республик выше, чем у мигрантов Азии и Африки в Европе, которые прибывают в совершенно новые и чуждые для них социокультурные условия.

Современные российские миграционные потоки прошли ряд стадий. Первоначально шло активное вытеснение славянского население из неславянских республик в Россию, затем появились беженцы с Кавказа и трудовая миграция из стран Средней Азии, Северного Кавказа, Молдовы, Украины. Из дальнего зарубежья, прежде всего, следует отметить Китай, Вьетнам, Корею, определенное количество мигрантов из Африки (например, студенты, некоторые из которых не возвращаются на родину).

Таким образом, обширные миграционные потоки привели к серьезным изменениям в демографической и социокультурной ситуации и в России, что также провоцирует ряд конфликтных ситуаций. По мнению М.С. Розановой, ксенофобия в России развивается преимущественно в форме этнофобии и мигрантофобии, и ее основными целями часто становятся мигранты из Центральной Азии и Кавказа [12; 29-30].

В то же время государство демонстрирует готовность к регулированию создавшейся ситуации: поддерживаются культурные проекты, создаются теле- и радиопрограммы на национальных языках, оказывается уважение

национальной религии. Следовательно, демонстрируется готовность воспринимать «Чужого» как «Другого».

Дуализм мышления, проявившийся в культуре в виде устойчивых ментальных конструктов типа «Свой-Чужой», на онтологическом уровне создал и свои структурные параллели: «Запад-Восток», «Традиция-Современность», «Мужское-Женское» и др. В последние годы стало принято заменять слово «Чужой» понятием «дружести», признавая, таким образом, что феномены, принадлежащие к разным культурам, могут быть поняты и осмыслены как отличные от своих собственных, но не вступающие с ними в противоречие. С одной стороны, это новое отношение снимает полярность этноцентрических принципов, с другой – подчеркивает необходимость коммуникации между различными культурами – этническими, гендерными, возрастными, субкультурами. В то же время коммуникативные процессы конкретизируются в зависимости от того или иного этнокультурного контекста или области культуры. Коммуникация предполагает многомерность отношений, она не сводится к двустороннему отношению Своего и Другого. Вполне закономерно, что в эпоху коммуникации толерантность по отношению к ранее исключенным из магистральной культуры явлениям стала одной из особенностей конца XX века [13; 9].

Постмодернистское восприятие проявляется чаще всего в кулинарно-фольклорной форме, так как ведущие позиции занимает народная культура и приготовление национальных блюд. Это добавляет экзотики, но не изменяет жизнь большинства социума.

Как отмечает В.С.Малахов, в представлении обывателя хорошая мультикультурность сводится к итальянским ресторанам, к ларькам с дешевыми донерами и кебабами, к турецким магазинам, где овощи и зелень можно купить дешевле, чем в супермаркете, к русской забегаловке, где накормят горячей порцией пельменей и напоят рижским бальзамом [14; 157].

Однако мигрантов терпят пока они остаются в пределах своих кварталов, но когда их становится все больше и больше, когда они занимают все больше мест в профессиональных сферах, рождается неприязнь и страх, которые вытесняют остальные глобальные страхи, например, перед экологической катастрофой.

С другой стороны, противостояние культур ведется не между странами, но уже внутри них. Этнические меньшинства отстаивают уникальность своей культуры, способствуя сохранению традиционных ценностей этнокультуры, не давая ее членам изменить свой образ жизни. ... Желание сохранить культурную самобытность способствует консервации многих культурных форм, не соответствующих развитию постиндустриального общества. Это приводит к столкновению доминирующей культуры принимающих обществ с культурными традициями иммигрантов, которые образуют свои общины с целью избегания интеграции и сохранения своих традиций, как бы

архаично они ни выглядели бы в современном мире. Невозможность одновременного вхождения в принимающее общество и соблюдения этнокультурных традиций приводит к созданию изолированных сообществ, которые проявляют открытую или скрытую неприязнь к коренному населению [11; 143-144].

Страны Западной Европы, США, Канады, Австралии вырабатывали различные модели интеграции: «имперская», многонациональное общество при господстве одной нации (Великобритания); «народная» (этническая), этническое единство общества: один язык, одна культура (Германия); «республиканская», где нация как политическое сообщество с единой Конституцией и гражданством (Франция); «многокультурная», признающая существование различных культур и возможность их совместимости (Швеция, Нидерланды).

Предлагались варианты транснационального, культурного, неореспубликанского, постнационального гражданства, определяющего общие правила, обязанности, виды деятельности, через которые индивиды и группы могут выражать свои интересы и влиять на решения, касающиеся их жизненных условий во взаимодействии с принимающим обществом.

Однако до сих пор, ни ассимиляция (плавильный котел, США), ни политика мультикультурализма (Западная Европа) не смогли решить проблемы межэтнических конфликтов и социальной напряженности, которые усиливаются нерегулируемыми миграционными потоками из стран Азии и Африки в Европу.

На современном этапе предлагаются различные модели транснациональной идентификации, способствующие преодолению межэтнических конфликтов. Так, американский эксперт в области международных отношений Р.Б. Холл предлагает модель с преобладанием включения над исключением (*wholly inclusive*), реализуемую на коллективном уровне. Модель предполагает нахождение глобальной проблемы, которая никого не может оставить равнодушным (например, экологические проблемы, проблемы безопасности и др.) [15].

Российский исследователь С.В. Акопов предлагает модель транснациональной идентификации на микроуровне за счет интродукции индивидами лояльности к разным макрополитическим сообществам. Поскольку у различных индивидов транснациональная идентификация на микроуровне будет сопрягаться с разными макрополитическими сообществами, то в своей совокупности это сформирует особую политическую ткань – органическую сеть, в которой переплетутся индивидуальные лояльности к самым разным сообществам и государствам. У одного эти лояльности будут связаны, например, с Россией и США, у второго – с США и Францией и т.д. Чем больше таких субъектов-живых скреп, чем интенсивнее будет ткань их культурно-политических привязанностей, тем сложнее будет организовать в такой сре-

де антогонизм или негативную мобилизацию против образа врага (Чужого – прим. Т. В. Куприной) [16; 166-167].

Характеристиками транснациональной идентификации («Мы-общества») являются следующие [16; 167-170].

1. Жизнь в сети, которая протекает в сети проектов, протекая от одного проекта к другому. «В ретикуляторном мире социальная жизнь сплетается из сети встреч и знакомств, из временных, но постоянно готовых возобновиться связей с различными группами, причем этим связям не мешает дистанция – социальная, профессиональная, географическая, культурная. Проект – вот удобный случай и повод для установления таких связей [17; 199-200].

2. Включенность в информационную глобальную экономику. Транснациональной идентификацией обладают индивиды, которые способны откликнуться на вызовы информационно-технологической революции. Если прежние технологические революции оставались на ограниченной территории, то новые информационные технологии мгновенно охватывают всю планету.

3. Активная практика общения в Интернете. Развитие транснациональной идентификации связано с развивающейся сферой «цифрового человечества» (digital humanity). Это новое поколение, которое родилось после 1982 года (поколение Y) или homo-onlineus/ человек поколения онлайн (С.Акопов), и чье взросление совпало с всеобщей компьютеризацией и развитием социальных сетей.

4. Культурная креолизация или кросс-культурное обогащение, которое, с одной стороны, поощряется, а с другой, нельзя усреднять все культуры, что может привести к утрате самобытности.

5. Би(мульти) лингвизм. Существует поговорка: «Сколько языков ты знаешь – столько жизней и прожил». В. Гумбольдт отмечал, что через многообразие языков для нас открывается богатство мира и многообразие того, что мы познаем в нем [18; 349].

Таким образом, современные миграционные потоки представляют собой сложное многофакторное явление и переходят на транснациональный уровень, который определяется не только пересечением границ, но и качественными изменениями внутри принимающих сообществ. Данный процесс сопровождается многочисленными бифуркациями, вызывая явление ксенофобии, сопровождающееся отторжением «Чужих». Одновременно образуется транснациональная идентичность, имеющая ряд характеристик. Указанный процесс требует дальнейшего исследования на междисциплинарном уровне.

### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Glick S.N. Citizens in Transnational Nation-States: Asian Experience // Globalization and the Asia-Pacific: Contested Territories. London: Routledge.1999. P.203.
2. Sassen S. The Global City: New York, London, Tokyo. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2001. 398p.
3. Faist T. Transnationalization in International Migration: Implications for the Study of Citizenship and Culture// Ethnic and Racial Studies. 2000.Vol.23 (2). P.189-222.
4. Ortiz F. Transculturation and Cuba // The Cuba Reader: History, Culture, Politics. / Ed/ Chomsky A., Smorkaloff P. Durham. 2003. P.26-27
5. Ксенофобия // БРЭ. В 30 томах Т.16. М.: БРЭ, 2010. 751с. URL: <https://www.livelib.ru/book/1000636521> (дата обращения 16.09.2016).
6. Филатов А. Перспективы интерпретации понятия космополитизма в современной социальной теории // Man and the World. 2007. Issue 04. Vol.9. P. 58. URL: [www.cecol.com](http://www.cecol.com) (дата обращения 15.09.2016).
7. Taras R. Europe Old and New: transnationalism, belonging, xenophobia. Lanham: Rowman & Littlefield Publishers Inc., 2009. 255p.
8. Soysal Y. Limits of Citizenship: Migrants and Postnational Membership in Europe. Chicago: Univ. of Chicago Press, 1994. 244 p.
9. Bat Ye'or Europe, Globalization and the Coming of the Universal Caliphate. Lanham: Fairleigh Dickinson University Press, 2005. 384 p.
10. Bauman Z. Europe: An Unfinished Adventure. NY.: Polity Press, 2004. 152 p.
11. Романова А.П., Хлыщева Е.В., Якушенков С.Н., Топчиев М.С. Чужой и культурная безопасность. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2013. 215с.
12. Rozanova M. Migration Processes and Challenges in Contemporary Russia: St.Petersburg Case Study. Washington, D.C.: Kennan Institute and Comparative Urban Studies Euroasian Migration Paper. 2012. No 6. P. 29-30.
13. Шапинская Е.Н. Образ другого в текстах культуры. – М.: КРАСАНД, 2012. 216 с.
14. Малахов В.С. Демократический плюрализм и дискурс мультикультурализма.// Понаехали тут... Очерки о национализме, расизме и культурном плюрализме. М.: Новое литературное образование, 2007. 200 с.
15. Hall R.B. National Collective Identity: Social Constructs and International Systems. New York: Columbia University Press, 1999. 392p.
16. Акопов С.В. Человек многомерный: транснациональная модель идентификации с макрополитическими сообществами (метатеоретический анализ). СПб.: Алетей, 2015. 296 с.



17. Болтански Л., Кьяпелло Э. Новый дух капитализма. М.: Новое литературное обозрение, 2011. 976 с.
18. Гумбольдт В. Фон Язык и философия культуры. М.: Прогресс, 1985. 448 с.

**Tamara Kuprina,**

candidate of Pedagogics Sciences,

associate professor,

Ural Federal University named after the first President of Russia B.Yeltsin

e-mail: tvkuprina@mail.ru

Ekaterinburg, Russia

## **TRANSNATIONAL MIGRATION AND PROBLEMS OF XENOPHOBIA**

### *Abstract:*

The aim of the article is to examine the inter-ethnic relations in host societies, accompanied by the dichotomy of "Friend or Foe" and in many cases, xenophobia. The hypothesis is the assumption that the higher migration rates are the higher xenophobia is in the host society. The authors use the comparative analysis of foreign and native perspectives. The result of the research has confirmed the hypothesis, drawing conclusions about the need to address the problem at the level of macro- and micro-communities.

### *Keywords:*

Transnational migration, xenophobia, dichotomy of "Friend or Foe", transnational identification

УДК 37.014

**Махнёва Марина Андреевна,**

учитель истории,  
МБОУ СОШ № 112  
e-mail: Marika.kz@yandex.ru  
г. Екатеринбург, Россия

## **СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ АДАПТАЦИЯ ДЕТЕЙ-МИГРАНТОВ В УСЛОВИЯХ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ШКОЛЫ**

### *Аннотация:*

В данной статье представлена информация о процессах адаптации детей в культуре другой страны. В качестве инструментов адаптации используются виды внутришкольной деятельности: урочная и внеурочная. В статье описываются формы и методы работы на уроках, направленные на интеграцию детей в окружающее пространство и социум.

### *Ключевые слова:*

Адаптация, дети-мигранты, школа, культурное взаимодействие, толерантность.

Современный мир стал многонационален, а процессы миграции это нормы нашей жизни. История миграционных процессов современной России идет с распада Советского союза, но если миграция 90-х годов конца XX века по сути своей была возвращением русских в Россию, то миграция сегодняшняя характеризуется преобладанием трудовых и вынужденных мигрантов из стран Кавказа и Азии [1]. Данные миграционные процессы гораздо сложнее, потому как они связаны не только с экономической, но и с социокультурной и психологической адаптацией.

Адаптация как приспособление человека к изменяющимся условиям существования, представляет собой узловое звено его жизнедеятельности. Дезадаптация же проявляется в ощущении внутреннего дискомфорта, напряженности, чувства тревоги, снижении чувства самоценности и уверенности в себе, что блокирует возможность человека успешно взаимодействовать со средой и может послужить нарушения психического здоровья [2].

В современной России вопросам миграционной политики уделяется значительное внимание. У современных мигрантов иной менталитет, иной уровень вхождения в русскую культуру, большая культурная дистанция усиливает явную разницу между мигрантами и местным населением [1].

Для успешной реализации адаптационного процесса исследователи предлагают делать акценты на следующих факторных точках:

- Сокращение культурной дистанции между культурами выхода и поселения.
- Усиливать степень толерантности принимающего общества.
- Сохранение своего этнического окружения.
- Социальная, информационная и инструментальная поддержка.

Представители разных национальностей прибывают в наш город в поисках работы. Они заинтересованы в том, что бы остаться здесь надолго, поэтому нередко приезжают с семьей и детьми. Дети, в свою очередь отправляются в школу, где учатся взаимодействовать с окружающей их культурной средой с самого раннего возраста. Школа является для них, в первую очередь, местом, которое объясняет им нормы, традиции, правила поведения страны, при этом, влияние в мир, должно проходить для ребят с минимальным стрессом.

Одним из первых концепцию развития у ребенка осознания принадлежности к национальной группе предложил Жорж Пиаже. Он говорил о трех ступенях формирования этнической идентичности:

1. 6-7 лет, ребенок приобретает первые знания о своей этнической принадлежности. В этом возрасте, главным объектом социализации является семья и общественное окружение оказывает влияние в наименьшей степени.
2. 8-9 лет, ребенок четко ассоциирует себя со своей этнической группой и может сформулировать критерии идентификации.
3. 10-11 лет, этническая идентичность формируется в полном объеме, ребенок выделяет уникальность и неповторимость истории, культуры, специфику менталитета и особенностей этноса [3].

Именно на первом этапе ребята идут в школу, в первый класс, и задача школы с самого первого дня показать, что все культуры уникальны и неповторимы, но при этом, ни одна не может возвышаться на фоне остальных. При этом, формирование мультикультурной жизненной позиции должно отразиться на детях с минимальным стрессом.

Наша школа, довольно быстро вошла в сложившуюся ситуацию, и сегодня мы можем уверенно говорить о том, что продолжительное время школа успешно реализует программу по адаптации мигрантов в современном мире, учитывая при этом, их этапы развития национального самосознания.

Процесс адаптации происходит на нескольких уровнях. Прежде всего, это конечно урочная деятельность. Главная проблема адаптации в том, что у ребят отсутствует знание языка, хотя именно оно является важнейшим фактором инкультурации и адаптации. Понимание данного факта является решающим в процессе вхождения учеников в социокультурное пространство. Мигранту трудно воспринимать чужой язык, а тем более каждого нового преподавателя с его

дикцией и темпом речи. Проблему помогают решать упражнения по овладению ритмом и мелодикой речи на уроках музыки. Когда ученику станет понятна мелодика речи, тогда и науки он сможет воспринимать уже на уроке, а не при помощи зубрежки дома. В нашем учебном плане имеется такой предмет как «Ритмика», к сожалению, он реализуется только в коррекционных классах, но его потенциал для ускорения процесса адаптации тоже высок. Далее, закономерно встают вопросы владения русским языком, ведь без его знания и понимания ребенок не сможет говорить уже о более сложных предметах, которые ему предстоит осваивать. В учебном плане на русский язык отводится столько же часов, сколько предусмотрено базисном учебном плане. Но в школьном компоненте нашего образовательного учреждения есть предмет «Русский как неродной» в 5-7 классах и этот же предмет в начальной школе, но на уровне внеурочной деятельности. В начальной школе ведется курс «Развития речи», ИГЗ по русскому языку, математике и информатике, «Духовно-нравственная культура народов России» в 4 классе, в основной школе помимо РКН у нас ведется «Речь и культура общения» в 5-9 классах, «Культура Урала» в 5-9 классах, факультатив «Вокруг тебя мир»[4].

Кроме этого школа стремится сформировать гражданскую позицию у учащихся. На уроках истории учащиеся погружаются в изучение процессов всемирной истории и культуры, учат происхождение религий, государств. Глядя на историческую карту они довольно быстро находят территорию своей малой родины, детям это интересно, а значит знания лучше обрабатываются из краткосрочной памяти в оперативную, а потом и в долговременную. На уроках граждановедения ученики разрабатывают проекты об истории своего имени, истории своей малой родины. Это помогает учащимся не только заявить о себе как о личности, но и больше узнать о культурах окружающих детей, перенять у них какой-то практический опыт. В результате представленных проектов ученики должны подвести вывод – выделить общее и различия в представленных культурах, найти точки взаимодействия и объяснить, почему они появились. В старших классах особое внимание на уроках обществознания уделяется тема Нации и межнациональные отношения. Дети самостоятельно готовятся к темам, приводят примеры межнациональных конфликтов, сами предлагают решения, при этом выделяют, что межнациональные конфликты не являются причиной для создания здесь и сейчас конфликтов межличностных.

Внеурочная деятельность так же помогает адаптации учащихся. Уже традиционными в нашей школе стали праздники масленица и навруз байрам. Ученики готовят развлекательную программу, выступают с национальными танцами в национальных костюмах, а в конце, всех ждет угощение от родителей. В этом году, учащийся нашей школы занял первое место в конкурсе «Единство разных».

Для помощи в выборе будущей профессии наши учащиеся участвуют совместно с центром «Диалог» в проекте «профи-дебют: масштаб-город».

Ребята знакомятся с предлагаемыми вариантами профессий, узнают о колледжах и уже в подростковом возрасте способны узнать, к какой профессии они ближе. Это помогает ребятам не просто получить образование, но и влиться в коллективную деятельность, лучше понять себя и общество, предположить, какие ожидания накладывает на них социум.

Так же, взаимодействие происходит на уровне взаимодействия учитель-родитель. Одной из наиболее сложных задач является налаживание отношений классного руководителя и родителей, а так же, родителей между собой. В силу того, что родители это люди с устойчивым мировоззрением им адаптироваться в новых условиях жизни несколько сложнее, чем их детям. Необходимо учитывать особенности менталитета, их жизненные установки, правила. Так же, в работе с родителями следует учитывать социально-экономическое положение семьи, их цели пребывания здесь. Зачастую классным руководителям приходится помогать семьям в процессе поиска жилья, процессе оформления документов для детей. Эти задачи в принципе неотъемлемы, если мы говорим об адаптации с минимальным стрессом.

При этом, необходимо работать так же с родителями, проживающими на этой территории постоянно. В силу современной политической ситуации с мигрантами в странах Запада у многих родителей формируется в голове прямая взаимосвязь религиозного мировоззрения и террористической опасности. Педагоги так же должны бороться с подобной ксенофобией, что бы избежать конфликтных ситуаций. К счастью, в нашей школе большинство родителей воспринимают ситуацию адекватно, без стереотипов и предрассудков.

В результате процесса образования мы ожидаем получить социализированную личность, готовую к жизни в условиях Российской Федерации, владеющей языком и знаниями о культурных особенностях страны, сохраняющей при этом свою национальную принадлежность, и готовую совмещать различные культурные традиции.

Исследователи выделяют несколько типов самосознания личности: «Эмигрант» - профессиональное знание местного языка, нейтральное отношение к своей нации и позитивное отношение к другой нации. Деятельность направлена на жизнь и работу в России.

«Патриот» - общеобразовательный уровень владения русским языком, позитивное отношение к своей нации, нейтральное отношение к другой нации, направленность и проживание на своей малой Родине, избегание контактов с русскими, следование стереотипизации.

Тип «Инфантильный» - общеобразовательный уровень владения иностранным языком, амбивалентное отношение к своей нации и амбивалентно-негативное отношение к другим нациям. Определение деятельности неопределенное. Максимально не восприимчивый тип личности.

Тип «Космополит» - профессиональный уровень владения иностранным языком, позитивное эмоциональное отношение к своей нации и к другой, направленность на проживание и деятельность в любой стране[1].

Наиболее привлекательными для государства являются первый и четвертый типы личности, потому что именно они могут поспособствовать экономическому развитию региона, при этом будут наиболее устойчивым психотипом.

Таким образом, мы должны говорить, что решение вопроса социокультурной адаптации решается комплексным подходом: урочная деятельность, внеурочная деятельность и работа с родителями. При этом, работа должна быть направлена не только на детей мигрантов, но и на русских детей, ребята должны взаимодействовать в группе, ведь прежде всего, их социализация проходит на уровне сверстников, а только потом в школе и государстве.

#### **Список использованных источников**

1. Барканова О.В. Социально-психологическая адаптация детей мигрантов в России. : монография. – Электрон. дан. /Краснояр. гос. пед. ун-т им. В.П, Астафьева.- Красноярск, 2014.
2. Программа адаптации студентов первокурсников к обучению в вузе. - Каратаум, 2008.
3. В.А. Касама, А.А. Сорокина : Политическое сознание подростков: благополучные школьники vs дети улиц. Электронный ресурс. 2009.
4. Инишева С.В. Адаптация детей мигрантов в социуме города Екатеринбурга. Методы и формы работы с мигрантами в общеобразовательной школе. // XII Международная научно-практическая конференция «Устойчивое развитие российских регионов: экономическая политика в условиях внешних и внутренних шоков». Сборник материалов. Екатеринбург, 2015. С 549.

**Marina Makhneva,**

history teacher,  
school № 112,  
e-mail: Marika.kz@yandex.ru  
Ekaterinburg, Russia

## **SOCIAL AND PSYCHOLOGICAL ADAPTATION OF MIGRANT CHILDREN IN SECONDARY SCHOOL**

*Abstract:*

This article provides information about the adaptation of children in other countries. adaptation instruments is intra-species activity: taskmgr and extracurricular. This article describes the methods of work in the classroom, focusing on the integration of children into the environment and society.

*Keywords:*

Adaptation, migrant children, school, cultural interaction, tolerance.

УДК: 331.556.4

**Мельникова Анна Сергеевна,**  
кандидат экономических наук,  
старший научный сотрудник,  
ФГБУН «Институт экономики УрО РАН»  
e-mail: anuta\_kk@mail.ru  
Екатеринбург, Россия

## **СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ МОНИТОРИНГА ТРУДОВЫХ МИГРАЦИЙ\***

### *Аннотация:*

Целью исследования стало обоснование применения современных инструментов мониторинга трудовых миграций. В качестве специфического метода изучения миграционных процессов на принимающей территории был выбран социологический мониторинг, который позволяет получить уникальные данные взаимоотношений мигрантов и местного населения, выявить проблемы адаптации и интеграции. В процессе анализа была доказана актуальность применения социологических методов при оценке влияния трудовых мигрантов на развитие территорий. В качестве апробации предложенного методического подхода показаны результаты авторского исследования отношения жителей принимающих территорий к трудовым мигрантам с применением метода количественного контент-анализа.

### *Ключевые слова:*

Трудовые мигранты, мониторинг, социологические методы, контент-анализ.

Организация мониторинга трудовых миграций является важнейшим элементом миграционной политики как на государственном, так и на региональном уровнях. Исследование условий и механизмов миграционных процессов необходимое условие для прогнозирования миграционных потоков и их направленности. Сами механизмы регулирования трудовых ресурсов оказывают существенное влияние на производительность общественного труда,

---

\* Статья подготовлена при поддержке гранта РГНФ №16-02-00422 «Мониторинг внешней трудовой миграции в разработке инструментария социально-экономического благополучия регионов».



что ведет к сглаживанию или, наоборот, диспропорции социально-экономического развития различных территорий в зависимости от проводимой миграционной политики. Сложность процессов миграции населения, многообразие причин, мотивов и последствий их осуществления способствовали появлению различных подходов к исследованию миграционного процесса и теорий международной трудовой миграции.

Наиболее полная, на наш взгляд, классификация основных научных подходов в изучении миграции разработана профессором МГУ В.Ионцевым [1]. Его классификация включает 17 научных подходов в изучении миграции населения, содержащих 45 научных направлений, теорий и концепций. При этом, как отмечает сам автор, далеко не все современные теории и концепции миграции вошли в эту классификацию. К таким подходам можно отнести: экономический, социологический, демографический, миграционный, исторический, географический, политический, типологический, экологический, системный, этнографический, психологический, биологический, генетический, философский, юридический, методологический. Большинство подходов к изучению миграции представляют собой направления, в основе которых лежит рассмотрение миграции как элемента социально-демографических, социально-экономических и социально-трудовых отношений.

Несмотря на кажущуюся легкость статистического изучения внешней миграции на практике существуют трудности количественной и качественной оценки зависимости миграционных процессов от других социально-экономических явлений. При изучении миграционных процессов необходимо отметить те особенности, которые подтверждают необходимость применения специфических методов оценки. К особенностям можно отнести факторы мобильности, процесс перемещения мигрантов и их адаптацию на принимающей территории. Если два первых элемента миграционного процесса можно проанализировать традиционными статистическими методами, то проблемы адаптации мигрантов и местного населения фактически выпадают из поля зрения исследователей. В этой связи актуально изучение подходов к разработке современных, в первую очередь, социологических методов, изучения миграции.

Традиционно для длительного и систематического изучения трудовой миграции применяется мониторинг, как система наблюдения, оценки и прогноза социально-экономических процессов, складывающихся на территории. Потребность в специальных наблюдениях обусловлена необходимостью отслеживать и прогнозировать миграционные процессы с целью принятия своевременных управленческих решений и действий органами власти. В статье хотелось бы выделить социологическую составляющую мониторинга, поскольку именно она позволяет оперативно

получать объективную информацию о состоянии общественного мнения, взаимоотношениях трудовых мигрантов и местного сообщества, адаптационных проблем и социальной интеграции в пределах региона.

Под социологическим мониторингом большинством авторов понимается процесс систематического сбора, обобщения и анализа социальных данных, предоставление результатов для принятия стратегических и тактических решений на различных уровнях управления территорией. Особенностью социологического мониторинга является понимание, что социальные процессы и явления, не менее, чем экономические и политические процессы, могут оказывать воздействие на экономическое развитие, политические решения и общественное мнение.

Большинство авторов признают мониторинг самым универсальным видом исследования. Безусловно, мониторинг статистических данных может быть строго унифицирован и безличен к содержанию изучаемого процесса. Этот недостаток и могут восполнить инструменты социологического мониторинга. Толстых А.В., считает, что социологический мониторинг — это системно организованная совокупность регулярно повторяющихся исследований, цель которых состоит в научно-информационной помощи заинтересованным учреждениям в реализации социальных программ [2]. Социологический подход Заславской Т.И. более конкретен и выделяет системную суть мониторинга. В частности, указывает, что социальный мониторинг — это целостная система отслеживания происходящих в обществе перемен на основе исследования и анализа массового представления о них для того, чтобы обеспечить общество достоверной, своевременной и достаточно полной информацией [3].

По мнению специалистов, сфера применения методов социологического мониторинга достаточно широка и может охватывать все сферы регионального развития. Для изучения миграции может быть применен весь спектр социологического инструментария. Так, Ядов В.А. выделяет три основных вида сбора социологической информации: опрос, анализ документов и наблюдение [4].

Выделим принципы социологического мониторинга, следование которым позволит получить объективную информацию о миграционных процессах на территории:

- оперативность и актуальность полученных сведений;
- системность и достоверность социальной информации, обусловленная строгим следованием методике мониторингового исследования;
- сопоставимость полученной информации, достижимой при разработке единой методики сбора и анализа данных;

– получение уникальной сопоставимой информации о социальных процессах, характеризующих интеграцию трудовых мигрантов и местного сообщества.

Можно согласиться с мнением Шадринной Л.Ю. [5], которая делает вывод о том, что социологический мониторинг является качественно необходимой составляющей получения информации о протекании тех или иных процессов, помогает выявить возможные их трансформации с тем, чтобы вовремя предотвратить их возможные нежелательные последствия.

Методика применения социологического мониторинга включает, в первую очередь, традиционный инструмент – опрос. Опрос, в свою очередь, можно разделить на анкетирование и интервьюирование, которые широко применяются при исследовании влияния трудовых мигрантов на региональные процессы. Наблюдение также часто используется для изучения миграционных процессов и включает прямую регистрации тех или иных событий, зафиксированных исследователем или полученных от очевидцев. Третий традиционный метод социологических исследований – анализ документов наряду с опросом является первичным источником получения информации о социальных явлениях. Анализ документов включает: традиционный анализ и контент-анализ. Традиционный анализ позволяет интерпретировать документы в соответствии с поставленными целями и задачами исследования. Контент-анализ позволяет перевести смысловые единицы массовой текстовой информации в количественные показатели.

Продемонстрируем применение специфических социологических методов для изучения миграционных процессов на территории. В качестве примера использования контент-анализа СМИ для изучения поведения и целевых установок мигрантов, их адаптации и влияния на жизнедеятельность населения принимающей территории, формирование образа мигранта через СМИ предложим некоторые результаты авторского исследования [6].

Задачей исследования стала система взаимоотношений трудовых мигрантов и местного сообщества принимающей территории, возможного воздействия мигрантов на принимающую территорию отраженных в электронных источниках информации. Особенностью методического подхода к изучению трудовой миграции на территории является выбор сети Интернет, в частности популярной российской поисковой системы Яндекс, в качестве основного информационного источника. Была изучена статистика упоминаний смысловых единиц, связанных с трудовыми мигрантами, в период 2013-2015 гг.

Методом исследования стал традиционный количественный контент-анализ электронных информационных источников с последующей обработкой данных в Excel. Этот метод предполагает выделение смысловых

единиц: слов и сочетаний, которые отражают задачи исследования, и расчет их упоминаний в общей совокупности веб-источников.

Рассмотрим пример расчета на изучении смысловых единиц, отражающих отношение местного населения к трудовым мигрантам. Основной смысловой единицей было выбрано слово «мигранты». Далее были подобраны смысловые сочетания, отражающие позитивное отношение («радушие») и негативное («угрозы»). В частности, к позитивным смысловым единицам отнесены «мигранты + дети», «мигранты + помощь», «мигранты + поддержка», «мигранты + принять», «мигранты + возвращение», «мигранты + гражданство». К негативным - «мигранты + преступность», «мигранты + заболевания», «мигранты + нелегалы», «мигранты + свои законы», «мигранты + не платят налоги», «мигранты + уезжайте». Результаты анализа представлены в таблицах 1 и 2. Расчеты были проведены как по России в целом, так и по Свердловской области.

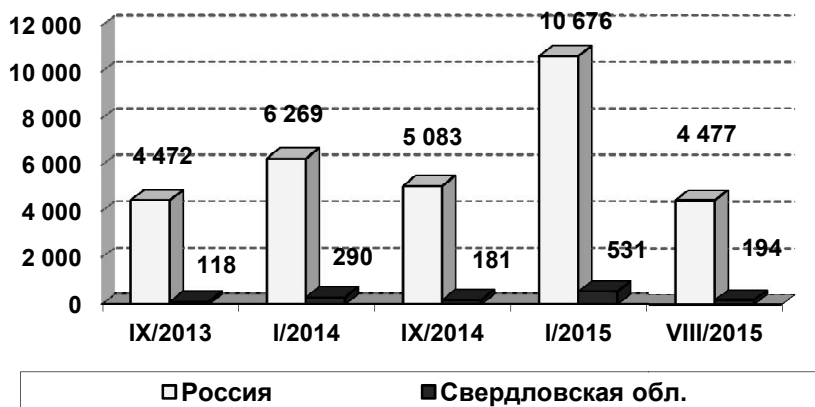


Рисунок 1 – Количество упоминаний на веб-страницах поисковой системы Яндекс смысловых единиц, характеризующих позитивное отношение местного населения к мигрантам («радушие»)

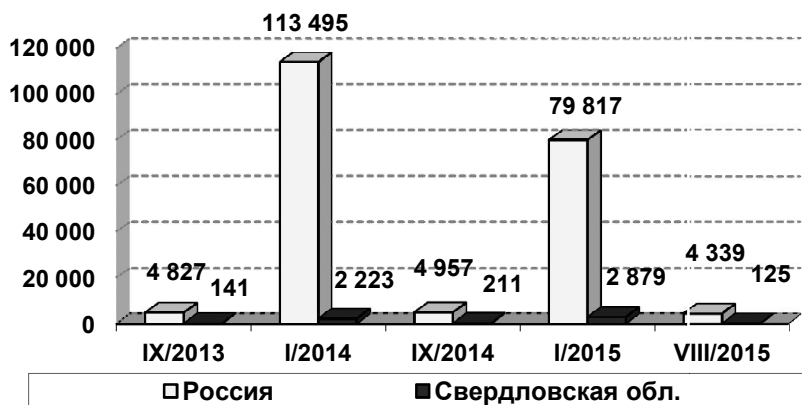


Рисунок 2 – Количество упоминаний на веб-страницах поисковой системы Яндекс смысловых единиц, характеризующих негативное отношение местного населения к мигрантам («угрозы»)

Позитивное отношение к мигрантам («радушие») выразилось в 30977 упоминаниях, негативное («угрозы») в 207435 упоминаниях. Изучение информационных источников позволило выявить мнимое представление о мигрантах, сложившееся в обществе. Так, не получила подтверждения гипотеза о том, что мигрантов воспринимают как хороших работников. Не были найдены смысловые единицы «мигранты + хорошие работники», «мигранты + квалификация». Не была обнаружена традиционно негативная связь понятий «мигранты + наркотики», а также страхи населения, что «мигранты + занимают рабочие места», «мигранты + останутся жить».

Анализ упоминания смысловых единиц позволил сделать вывод, что серьезные опасения у жителей России, включая жителей Свердловской области, вызывают культурные различия и попытки навязать стереотипы своей культуры со стороны мигрантов. Сочетание «мигранты + свои законы» упоминается в 199243 источниках. Также большую озабоченность у населения принимающих территорий вызывают вопросы легального пребывания и возвращения обратно на родину трудовых мигрантов («мигранты + нелегалы» 1677 упоминаний и «мигранты + уезжайте» 3874 упоминания). Значительно меньше упоминаний о помощи и поддержке мигрантов со стороны местного населения и органов власти - 9310 раз за анализируемый период.

В качестве вывода хотелось бы отметить, что применение инструментов социологического мониторинга, в частности контент-анализа, дает уникальную информацию, позволяющую расширить количественный анализ влияния трудовых миграции на благополучие принимающей территории. Ис-

следование взаимоотношений местных сообществ и мигрантов показало, что мигранты смотрят на свое будущее в России с надеждой, при этом жители России с опаской относятся к приезжим. Местное население опасается насаждения чуждой культуры, нарушения законов, в том числе перехода мигранта на нелегальное положение. В целом, жители России сочувствуют мигрантам и готовы оказать им посильную помощь.

#### Список использованных источников

1. Ионцев В.А. Классификация основных научных подходов в изучении миграции населения // Миграция населения: Теория и практика исследования. Вып.1.М., 2001.С.18-34
2. Толстых А. В. Личность в системе возрастных когорт // Опыт конкретно-исторической психологии личности. СПб., 2000. С. 130–193
3. Заславская Т. И. Российское общество на переломе: взгляд изнутри. М.: ВЦИОМ, 1997.
4. Ядов В. А., Социологическое исследование. Методология. Программа. Методы, М. 1972
5. Шадрина Л. Ю. Социологический мониторинг как средство информационного сопровождения оценки эффективности социальных технологий. //Известия Российского государственного университета им. А.И. Герцена. Общественные и гуманитарные науки (философия, история, социология, политология, языкознание, литературоведение, экономика, право, культурология, педагогика, психология, методика обучения): научный журнал. СПб. 2010. №126.
6. Комплексная оценка влияния трудовой миграции на социально-экономическое развитие принимающей территории в вопросах формирования региональной миграционной политики: кол. моногр./ А.Б. Бедрина, М.Н. Вандышев, Н.А. Струин, Н.П. Неклюдова, А.С. Мельникова, Е.А. Илинбаева, Е.А. Тухтарова, С.В. Инишева, И.Н. Удинцев, Т.В. Куприна, Л.В. Сергеева – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2015. – 142 с.

**Anna Melnikova,**

PhD,

Institute of Economics, the Urals Branch of Russian Academy of Science

e-mail: anuta\_kk@mail.ru

Ekaterinburg, Russia

## **MODERN APPROACHES TO ORGANIZATION OF MONITORING OF LABOUR MIGRATIONS**

### *Abstract:*

Justification of use of modern instruments of monitoring of labor migrations became a research objective. As a specific method of studying of migratory processes in the accepting territory monitoring which allows to obtain unique data of relationship of migrants and local population was chosen sociological, to reveal problems of adaptation and integration. In the course of the analysis relevance of application sociological of methods was proved at an assessment of influence of labor migrants on development of territories. As approbation of the offered methodical approach results of author's research the attitudes of inhabitants of the accepting territories to labor migrants with application of a method of the quantitative content analysis are shown.

### *Keywords:*

Labor migrants, monitoring, sociological methods, content analysis.

УДК 314.74

**Русметов Константин Валерьевич,**

студент,

ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»

e-mail: rusmetovkostya@yandex.ru

г. Екатеринбург, Россия

**Ефремова Валерия Михайловна,**

студент,

ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»

e-mail: lera-efremova-1996@mail.ru

г. Екатеринбург, Россия

**ДОПУСТИМЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ  
«МИГРАЦИОННОГО БУМА» ДЛЯ СТРАН ЕВРОПЫ**

*Аннотация:*

В данной статье обосновывается экономическое значение миграционных потоков для принимающих стран и самих мигрантов. Авторы рассматривают данный вопрос на примере европейского «миграционного кризиса», возникшего в 2015 году. Помимо этого в статье изучаются причины возникновения кризиса, и конкретные траты государств на содержание мигрантов. Для исследования применялся анализ произошедших событий, изучение статистических данных, проведено аналитическое исследование. В статье приведены возможные демографические, политические и экономические последствия «миграционного кризиса».

*Ключевые слова:*

Беженцы, безработица, Евросоюз, иммиграция, кризис, международная экономика, мигранты, миграция, социально-экономическое развитие экономические проблемы.

В современном мире человечество сталкивается с различными экономическими проблемами как внутри собственных стран, так и в масштабах всего мира. В начале 2015 года на территории Европейского Союза возникла очень серьезная проблема, которую назвали Европейским миграционным кризисом. Данный кризис возник вследствие неготовности Евросоюза принять и распределить внезапный поток мигрантов на своей территории. Несмотря на достаточно немалую площадь, Евросоюз был не в состоянии разместить у себя всех прибывших переселенцев. Но в данной ситуации территория является не первостепенной проблемой. Ключевой проблемой стало экономическое положение в данном регионе, которое возникло из-за пред-



шествующих на протяжении нескольких прошедших лет прочих геополитических ситуаций, проходящих на данной территории. Чтобы изучить данную проблему и рассмотреть её возможные последствия, необходимо понять, что собой представляют иммиграция и миграция в целом.

По мнению И.П. Цапенко, иммиграция является многомерным процессом, неоднозначно влияющим на различные компоненты и отдельные параметры экономической жизнедеятельности принимающего общества. Причем направленность и интенсивность этого воздействия могут существенно варьироваться в каждом конкретном случае [1]. Одновременно с этим необходимо изучить, что является миграцией. Российский учёный О.Д. Воробьёва характеризует миграцию как любое территориальное перемещение населения, связанное с пересечением как внешних, так и внутренних границ административно-территориальных образований с целью перемены постоянного места жительства или временного пребывания на территории для осуществления учёбы или трудовой деятельности независимо от того, под преобладающим воздействием каких факторов оно происходит - притягивающих или выталкивающих [2].

Международная миграция оказывает серьезное воздействие на половозрастную структуру населения стран-доноров и принимающих стран. Среди иммигрантов преобладают лица трудоспособных возрастов. Доля иммигрантов в рабочей силе обычно выше, чем в населении. Доля иностранцев в населении развитых стран достигает 4,5% по сравнению с 1,6% в развивающихся странах. Иностранцы составляли значительную часть трудоспособного населения в странах Западной Европы, особенно в Швейцарии (19,6% в 1997 г.), Германии (8,8%), Франции (6,3%). В США они составляли 7,9% рабочей силы. [3]

Принято считать, что неограниченное передвижение рабочей силы между различными странами приводит к выравниванию заработной платы и к увеличению валового мирового продукта. По факту, только принимающая страна получает основной эффект от перемещения рабочей силы. Непросто оценить масштабы миграционных потоков, так как не все поддаются подсчету. Основные выгоды принимающих стран складываются из следующих факторов - экономия на подготовке специалистов, стоимость товаров и услуг, которые создаются в этой стране иммигрантами, а также поступления от налогообложения. Как правило, иммигранты, чаще нелегальные, получают от общественного сектора намного меньше, чем вносят в доход страны своими передвижениями между странами. Это также достигается за счет того, что переселенцы являются более молодой рабочей силой и финансируют некоторую часть социальных доходов резидентов. Иммигранты, особенно нелегальные, вносят в доходы страны больший вклад, чем получают от общественного сектора.

Так как основной причиной масштабной миграции населения в страны Европы является экономическая, политическая и социальная нестабильность в родных странах, то становится ясно, почему иммигранты продолжают миг-

рировать в Евросоюз. Но вышеперечисленные факторы нестабильности в странах Ближнего Востока подкрепляются вооруженными конфликтами, которые дестабилизировали ситуацию в этом регионе, а в некоторых из них - практически полностью уничтожили всю инфраструктуру. К таким вооруженным конфликтам можно отнести гражданскую войну в Ираке, Сирии, войны в Афганистане, Ливии, кризис конца 20 века в Косово, гражданская война на востоке Украины, не такие масштабные, но также существенные конфликты в Йемене, Пакистане и Нигерии, а также все военные операции против ИГИЛ. Следует отметить, что предпосылки к возникшей ситуации начали появляться еще с начала 21 века, а не в последние несколько лет.

Непосредственными причинами внезапного наплыва беженцев и мигрантов в Европу являются: [4,5]

- Отсутствие перспектив и возможности возвращения беженцев на родину (непрерывные войны, терроризм).
- Уменьшение финансирования лагерей для беженцев в Турции, Иордании и Ливане, что привело к сокращению количества продуктов питания.
- Отсутствие возможности посещения школ и детских садов для детей беженцев;
- Захват территорий группировкой ИГИЛ.
- Открытие более безопасного маршрута миграции через Средиземное море – Грецию – Македонию в Евросоюз.
- Принятие решения властями Македонии в июне 2015 года о выдаче беженцам трёхдневной визы, которая позволяла бы мигрантам без регистрации пересекать страну в направлении Европы, что и стимулировало миграционный поток. Согласно Дублинскому соглашению – регистрация или подача заявки на предоставление убежища для беженцев должна происходить в первом государстве, являющимся членом Евросоюза.

Страны ЕС не были готовы разместить у себя десятки тысяч беженцев с Ближнего Востока, особенно в условиях нестабильной экономической ситуации, продолжающейся не первый год. В связи с этим возникла ситуация, именуемая Европейским миграционным кризисом.

Основными причинами возникновения данного кризиса стали:

- Отсутствие финансирования лагерей для беженцев, так как бюджеты стран распределялись без учёта их содержания.
- Отсутствие единой стратегии распределения беженцев в странах ЕС.
- Отсутствие свободного отопляемого жилья, так как климат с более низкой температурой в странах Евросоюза отличается от тёплого климата Турции, Ливии и Иордании, где достаточно было построить палаточные лагеря.

- Отсутствие персонала: недостаточное количество персонала для регистрации беженцев, медицинских работников и полицейских для контроля ситуации на границах.

Страны Европы являются целью мигрантов не только из-за относительной безопасности, по сравнению с местом их мигрирования. В большей степени главную роль играют социально-экономические предпочтения, предоставляемые беженцам[6].

Миграция беженцев в Европу не только дестабилизируют экономику стран, в которые они прибывают, но и местные рынки труда в целом. По проведённым исследованиям Международного аналитического центра «Rethinking Russia» Яна Ваславского, уровень безработицы в Албании достигает 18%; в Болгарии - 12%; в Сербии и Хорватии этот показатель колеблется вокруг 20%; в Македонии - почти 30%, а в Боснии и Герцеговине - почти 45%. Косово вообще занимает второе место в мире по уровню безработицы: более 55% трудоспособного населения не имеет возможности работать. За чертой бедности даже в Хорватии проживает более 20%, а в Македонии – более 30% жителей. Ничуть не лучше ситуация обстоит и на Средиземноморье, в Италии, Испании и Греции.

Число мигрантов в Европу по центрально-средиземноморскому маршруту увеличилось с 11 тысяч человек в 2009 году до 170 тысяч в 2014 году. В 2014 году число иностранцев в структуре рабочей силы Италии составило 10,82%, что значительно выше средних показателей по Европейскому Союзу (7,07%) и выше, чем в отдельных странах ЕС, таких как Великобритания (9,7%), Германия (9,3%) и Франция (5,30%).[7]

Таблица 1

Социальные-экономические предпочтения, предоставляемые беженцам

Страна	Денежное пособие и другие социальные привилегии	Разрешение на работу
Бельгия	Проживающие в центрах приема беженцев получают еженедельное пособие 7,4 евро на взрослого. Некоторые из них могут также выполнять оплачиваемую работу в центре, получая до 185 евро в месяц. После 6 месяцев люди могут подать заявление на получение разрешения на работу	Выдается после одобрения статуса беженца, после этого члены семьи могут приехать в Европу
Германия	Бесплатное питание в центрах приёма, а также 143 евро в месяц наличными для «основных потребностей», после 3 месяцев - пособие до 216 евро. Беженцы также получают до 92	

*Продолжение табл. 1*

Страна	Денежное пособие и другие социальные привилегии	Разрешение на работу
	евро за ребенка в зависимости от его возраста. Через 15 месяцев или после получения убежища: основной доход в размере 400 евро в месяц и расходы на проживание и отопление	
Италия	Государство платит 35 евро в день на размещение каждого человека, однако большинство идут в центры, где им предоставляется питание и кров. Лица, ищущие убежища, имеют право на 2,5 евро в день на карманные расходы. В некоторых центрах проводится обучение итальянскому языку.	В течение 6 месяцев или до предоставления убежища не имеет права на работу
Нидерланды	Лица, ищущие убежища, получают убежище в финансируемых государством центрах приёма. Каждый взрослый получает еженедельное пособие от 20 до 45 евро на продукты и 13 евро на другие расходы	Работающие в центре приёма беженцы зарабатывают до 14 евро в неделю. Беженцы имеют право работать 24 недели в год за пределами центра, при этом часть их зарплаты перечисляется в центр приёма
Франция	В процессе получения статуса беженца предоставляется 11,45 евро в день или 343,50 евро в месяц. В ожидании статуса предоставляется жилье и бесплатное медицинское страхование	Не имеет права работать первые 12 месяцев

На сегодняшний день нет сомнений в том, что Европа переживает самый большой и серьёзный кризис со времен Второй мировой войны. На наш взгляд, не только экономические, социальные и демографические факторы влияют на нестабильную внутреннюю ситуацию принимающих стран. Мигранты приезжают не только со своими семьями и вещами, но и со своей культурой, религией и обычаями. Известно много фактов и примеров меж-

национальных конфликтов на территории стран ЕС со времён начала кризиса, чаще всего, как раз на религиозной почве.

Мы считаем, что дальнейшая ситуация в регионе будет складываться следующим образом:

1) в ближайшие годы ряд стран, следуя примеру Великобритании, выйдут из состава Евросоюза по причине экономической и социальной неготовности принимать общую политику и стратегию ЕС относительно мигрантов, но, возможно, не только их;

2) принимающие страны уже начали ужесточать процедуру пропуска беженцев на свои территории, скорее всего, эти меры будут ужесточены ещё сильнее;

3) количество мусульманских диаспор будет расти в невероятном масштабе, смешение крови станет нормой, и количество мусульман в Европе неуклонно будет расти;

4) мигранты, не имеющие опыта работы, неспособные к обучению, станут «тяжелым грузом» для экономики и развития принимающей страны;

5) с положительной точки зрения, главным последствием кризиса станет возрастание дешевой рабочей силы, и желание мигрантов выполнять ту работу, от которой отказываются резиденты;

6) приток мигрантов более молодого возраста поможет Европе избежать процесса старения населения в европейских странах, так как известно, что в Европе низкий уровень рождаемости.

Таковы допустимо возможные экономические и социальные последствия наиболее масштабного переселения народов в 21 веке. Воплотятся ли они в жизнь в полной мере станет понятно уже в ближайшем будущем.

### Список использованных источников

1. Роль иммиграции в экономике развитых стран / И.П. Цапенко // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 5. – С. 27.
2. Воробьёва О. Д. Миграционные процессы населения: вопросы теории и государственной миграционной политики // Проблемы правового регулирования миграционных процессов на территории Российской Федерации / Аналитический сборник Совета Федерации ФС РФ. – 2003. – № 9 (202). – С. 35.
3. Ломакин В. К. Мировая экономика. Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 672 с.
4. «UNHCR»: [Электронный ресурс]. 2016. URL: <http://www.unhcr.de/home/artikel/be170c36ad381019e5f0f71941cd9543/warum-fluechtlinge-nach-europa-kommen.html> (Дата обращения 09.10.2016).
5. «The Washington Post»: [Электронный ресурс]. 2016. URL: <https://www.washingtonpost.com/news/worldviews/wp/2015/09/1>

8/8-reasons-why-europes-refugee-crisis-is-happening-now/ (Дата обращения 09.10.2016).

6. «Euronews»: [Электронный ресурс]. 2016. URL: <http://www.euronews.com/2015/09/16/which-european-countries-offer-the-most-social-benefits-to-migrants> (Дата обращения 09.10.2016).
7. «Геополитика»: [Электронный ресурс]. 2016. URL: <http://geopolitica.info/immigratsiya-v-evrope--opasnyy-faktor-nestabilnosti-v-kratkoi-srednesrochnoy-perspektive.html> (Дата обращения 09.10.2016).

**Konstantin Rusmetov,**

student,

Ural Federal University named after the first President of Russia Boris Yeltsin

e-mail: [rusmetovkostya@yandex.ru](mailto:rusmetovkostya@yandex.ru)

Ekaterinburg, Russia

**Valeria Efremova,**

student,

Ural Federal University named after the first President of Russia Boris Yeltsin

e-mail: [lera-efremova-1996@mail.ru](mailto:lera-efremova-1996@mail.ru)

Ekaterinburg, Russia

**ADMISSIBLE CONSEQUENCES OF "THE MIGRATORY BOOM" FOR THE COUNTRIES OF EUROPE**

*Abstract:*

In this article economic value of "migration flows" for host countries and migrants is proved. Authors consider the matter on the example of the European "migratory crisis" which arose in 2015. In addition in this article the causes of crisis and concrete expenditure of the states for keeping of migrants are studied. The analysis of the taken place events, studying of statistical data was applied to a research, the analytical research is conducted. Possible demographic, political and economic consequences of "migratory crisis" are given in the end of the article.

*Keywords:*

Refugees, unemployment, European Union, immigration, crisis, international economy, migrants, migration, social and economic development, economic problems.

УДК 314.74

**Сандлер Маргарита,**

Президент,

Международный институт миграционных и гендерных исследований

e-mail: koshemir@telenet.be

г. Брюссель, Бельгия

## **ЕВРОИНСТИТУТЫ И ПРАВИТЕЛЬСТВА СТРАН ЕС ПРОТИВ ВОЛНЫ МИГРАЦИИ (АНАЛИТИЧЕСКАЯ СТАТЬЯ)**

### *Аннотация:*

Бельгийский институт IMAGRI, занимающийся социологическими исследованиями в среде русскоязычных мигрантов в разных странах Европы, анализирует тенденции последнего времени, наблюдающиеся в евроинститутах. Бельгийские мигрантологи проанализировали направления работы с беженцами в Европе и перспективы, ожидающие правительства, которые с готовностью выделяют на эту деятельность многие миллиарды евро. Уже в декабре 2016 года будет вручена премия Европейского экономического и социального комитета (EESC) за спасение и интеграцию мигрантов в европейское общество. Между тем проекты по работе с высокообразованной миграцией в европейской части Старого Света практически свернуты.

### *Ключевые слова:*

IMAGRI, высокообразованная миграция, низкокультурная среда, евроинституты, Европейский экономический и социальный комитет (EESC), гранты, ивент-проект, беженцы.

К данной конференции институт IMAGRI подготовил обзор тенденций в евроинститутах, замеченных нами в процессе работы с огромным потоком мигрантов в Европе. И мы намерены представить вам ряд мероприятий, тем, направлений, векторов, которые на сегодня задают евроинституты.

Наш независимый институт IMAGRI базируется в Брюсселе и является NGO&NCO, негосударственной и некоммерческой организацией, мы осведомлены о большинстве программ грантов и изменений в них.

К нашему большому сожалению, такая перспективная тема, как работа с высокообразованной миграцией (в частности, с ее женской частью), отошла в последнее время не на второй, а на третий или, возможно, даже более дальний план. Депутаты Европарламента, которые еще вчера активно поддерживали это направление, сегодня совершенно сменили риторику.

Понятно, что процесс вовлечения мигрантов в антрепренерство и интегрирование через участие в бизнесе – это долгая и сложная работа. Сейчас

этот процесс полностью приостановлен. Проекты такого плана не поощряются в грантовых программах. Хотя всем нам, тем, кто занимается этой проблемой, абсолютно понятно: ситуация очень похожа на описанную Конфуцием в известной притче о рыбе и удочке.

Социальная помощь, которую получают мигранты – это «рыба», которую они съедят и некоторое время будут сыты. Мы же считаем, что основная задача принимающих переселенцев государств – дать им «удочку» и «научить ловить рыбу», то есть помочь организовать на новом месте, в новой стране, качественную и успешную новую жизнь.

По сути, то, что сейчас происходит в евроинститутах, отражается в тех названиях инвент-проектов и заключениях, которые по ним даются. В Италии бесконечно проводятся конференции по средиземноморской миграции – понятно, что эта проблема для Средиземноморского бассейна чрезвычайно остра. Однако последняя конференция по перспективам High-skills Migration (высокообразованной миграции) прошла почти 2 года назад в Риге, и с тех пор никакого публичного упоминания этой категории мигрантов не было.

Среди европейских институтов существует European Economic and Social Committee (EESC – Европейский экономический и социальный комитет). Эта организация является связующим звеном между «народом» и Европарламентом и Еврокомиссией.

EESC ежегодно проводит мигрант-форумы. Последняя его инициатива – учреждение денежной премии для участников различных программ по спасению или адаптации мигрантов. Цель награды – активировать действия общественных организаций и индивидуальных волонтеров в области адаптации новых мигрантов: «The EESC Civil Society Prize 2016 wishes to reward civil society organisations and/or individuals that have made a significant contribution in taking on this challenge by helping refugees and migrants and thus promoting European values and cohesion» [«EESC... хочет наградить организации и/или отдельных лиц, которые внесли значительный вклад в решение задачи помощи беженцам и мигрантам, продвигая, таким образом, европейские ценности и сплочивая общество»].

Вот что, в частности, написано в заявлении EESC: «Премией-2016 будут отмечены инициативы, проявленные организациями гражданского общества и/или физическими лицами по улучшению жизни мигрантов и содействию их интеграции в европейское общество.

**Цель** премии, которая присуждается ежегодно – поощрение материальных инициатив и достижений со стороны организаций гражданского общества и/или отдельных лиц, которые внесли значительный вклад в формирование европейской идентичности и интеграции. Ее **глобальная цель** заключается также в повышении осведомленности общества о вкладе организаций и/или физических лиц в формирование европейской иден-



тичности и новых отношений на основе общих ценностей, ставшей поддержкой европейской интеграции.

Премия в € 50000 может быть присуждена организациям, официально зарегистрированным на территории Европейского Союза и действующим на европейском, национальном, региональном или местном уровне, а также частным лицам.

50-тысячная премия присуждается в нескольких номинациях:

- оказавшим первую и немедленную помощь мигрантам;
- предоставившим жилье и медицинскую помощь;
- консультировавшим мигрантов по разным вопросам и помогавшим им практически;
- осуществлявшим проекты против ксенофобии, расизма, дискриминации.

В первый же (2016) год на премию нашлось 280 претендентов из 28 стран – в декабре она будет вручена.

Подробнее с темой миграции можно ознакомиться в докладе EESC по установлению фактов о положении беженцев, опубликованном на сайте <http://www.eesc.europa.eu/?i=portal.en.refugee-crisis>.

Безусловно, можно говорить о том, что примерно каждое пятое заседание Европарламента и департаментов Еврокомиссии посвящено мигрантам. К нам на электронную почту приходит множество релизов, содержащих их выводы и рекомендации. Создана даже миграционная полиция, выделяются деньги на укрепление границ южных стран ЕС-содружества.

Имеется достаточно адекватный сайт EUmigration.eu, где выложена подробная информация, что делать до того, как приехать в страну, куда идти и куда обратиться сразу по приезде, как себя вести в пока чужой стране. Но у кого есть возможность и желание посетить этот сайт и прочитать размещенные на нем материалы? По всей видимости, в основном у образованных мигрантов.

Таков, как принято говорить, «сухой остаток», полученный нами из огромного количества заседаний и сделанных на них докладов.

Один из последних ивентов поражает креативным названием: «Инновационные пути интеграции потоков нынешних мигрантов». Авторы не подумали, что дадут «инновации» в малообразованной и низкокультурной среде. А по умолчанию это совершенно не понятно.

**Беженцы: социальные инновации для интеграции – «Social Innovation for Refugees Inclusion».**

Интеграция беженцев остается одной из острых проблем в ЕС и во всем мире, поэтому необходимо обмениваться опытом и знаниями в области «социальных инноваций», имеющимися в **Европе, США и Канаде**, международных институтах, организациях и в среде самих беженцев, чтобы разра-

ботать новые способы вовлечения мигрантов и беженцев в процессы образования, вступления на рынок труда и определения их места в социальной структуре общества.

Задача заключается не только в удовлетворении их самых насущных физических потребностей, таких, как проживание и регистрация, но и в поиске долгосрочных решений для включения их в жизнь общества в сложных политических, социальных и экономических условиях.

Двухдневное мероприятие было посвящено изучению того, **как социальные инновации и инноваторы** могут способствовать интеграции беженцев в общество.

Для выработки правильной стратегии и тактики необходимо исследовать и учесть весь имеющийся опыт: местные инициативы и решения, разнообразие инноваторов и различия между профессиональными секторами – и сформировать между участниками инновационных программ устойчивые партнерские отношения.

В рамках мероприятия более **250 участников и докладчиков**, в том числе эксперты в области социальных инноваций, представители самих беженцев, городских администраций, правительственных и неправительственных организаций обсудят успешные инновационные проекты, реализованные в Европе в последние месяцы.

В рамках этого ивента хочу обратить внимание на один из воркшопов, который был посвящен менеджменту волонтерства.

В последний год мы наблюдали множество граждан, желающих оказывать гуманитарную помощь попавшим в чрезвычайное положение.

Однако этими волонтерами необходимо грамотно руководить, учитывая и их личные пожелания – чтобы их помощь оказалась максимально эффективной.

Некоторые добровольцы предпочитают присоединиться к уже действующим организациям, другие выступают с собственными инициативами. Все это расширяет возможности ускорения интеграции беженцев (быстрая мобилизация, реализация инновационной и предпринимательской стратегии), но одновременно создает проблемы профессиональным организациям и органам власти. Цель этого воркшопа – была обсудить, как традиционные заинтересованные стороны могут эффективно использовать инициативу граждан для интеграции беженцев.

Представляется разумным, в дополнение к поискам инновационных решений по включению в нормальную жизнь малообразованной миграции, обратиться к уже реализованным позитивным практикам.

К примеру, книга Евгения Варшавера «Двадцать успешных практик интеграции мигрантов», вышедшая в 2014 году. ИМАГРИ подписывается под каждым словом этого труда, более того, мы готовы добавить в него свои практики по адаптации женщин-мигрантов в Европе.

В книге молодого российского социолога идет речь о грантовых европейских проектах и грантах от стран на адаптационные проекты. Наш проект тоже получил подобный грант, успешное завершение нашего исследования и его высочайшая оценка Еврокомиссией позволила сделать выводы, что именно выявленные нами пути интеграции действуют.

Можно привести и другой показательный пример – из жизни мигрантов в Германии. Как вы все знаете, огромную часть русскоговорящей миграции в этой стране составляют «русские немцы», попавшие на историческую родину по программе возвращения, воссоединения семей, а также еврейская эмиграция из экс-СССР, открытая в конце 1980-х годов и реально начавшаяся в 1990-х (вывод советских войск, объединение Германии, разрушение Берлинской стены – события, которые мы связываем с именем первого президента СССР Михаила Горбачева, подписавшего множество соответствующих документов).

Германия требовала от «русских немцев» доказать знание немецкого языка и быстро найти работу. Среди таких мигрантов почти нет «социальщиков», они очень интегрированы, практически все работают.

К еврейской миграции требований по языку не предъявлялось. Приехавших по этой линии отправляли на курсы – но многие могли и уклониться. Поначалу (теперь все намного строже) им предоставлялось много социальных льгот. В результате огромный процент трудоспособных мигрантов так и не пошел приобретать специальность и не вышел на работу, предпочтя остаться на весьма приличном социальном пособии.

Сущность, ментальность человека такова, что из возможных вариантов жизни он всегда выбирает более легкий. Еврейскую миграцию (как теперь и сирийскую) власти тогдашней Германии пригласили в страну – в зачет нанесенного ущерба в Великой Отечественной войне. И возникшее «чувство гостя» очень развязало переселенцам руки.

Эти выводы подтверждают и итоги нашего проекта «Рестарт». Из четырех европейских стран, где мы обследовали женщин-мигранток, лучшие результаты были получены в Чехии – в ней для переселенцев самые жесткие условия, которые создают очень серьезную мотивацию к предпринимательской активности.

Если говорить о больших европейских грантовых программах для ученых, университетов, научных и общественных организаций, которые касаются образованной миграции («Эразмус» и «Эразмус+»), со стороны Сирии, Пакистана они более не актуальны. В крупнейшую Восьмую рамочную программу Европейского Союза по развитию научных исследований и технологий «Горизонт 2020» недавно внесены изменения – в ней появилась тема миграции, во всяком случае, об этом было громко заявлено.

Трудно говорить о консорциумах, в которых может участвовать российская сторона – подобная информация не афишируется, но представляет

ся, что шансы у них не очень велики. Однако партнерство с Грузией, Молдавией, Арменией весьма приветствуется. И Армения теперь может и сама построить консорциум в программе «Горизонт» с партнерами, а не только входить в нее как третья сторона.

Европейская комиссия опубликовала обновление к программе «Горизонт 2020» на 2017 год, которое содержит 50 тендеров на сумму € 8,5 млрд ([http://europa.eu/rapid/press-release\\_MEMO-16-2604\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-16-2604_en.htm)). Средства будут направлены на проекты в области продовольственной безопасности, «умных городов», исследования по миграции и иные темы.

Заявки на финансирование принимаются по традиционным тематикам – создание рабочих мест и экономический рост. Однако добавилось два новых тематических блока: открытая наука и миграция.

Впервые выделяются значительные средства на финансирование координации работы научных групп и выработку рекомендаций по мерам интеграции мигрантов на рынке труда. Комиссия выделит € 11 млн. ученым-гуманитариям, которые проводят исследования, объясняющие эффекты миграции и способы вовлечения мигрантов в трудовой потенциал.

Среди приоритетов на 2017 год также:

- € 1,45 млрд из общего объема финансирования будет направлено малым и средним предприятиям, включая специальный инструмент для более 1000 инновационных малых и средних предприятий на сумму € 438 млн;
- По линии The European Research Council открывается финансирование на сумму € 1,8 млрд.;
- € 48 млн. выделяется на исследования по безопасности, терроризму, а также предупреждению организованной преступности;
- € 56 млн. предназначается для начала реализации недавно подписанного государственно-частного партнерства в области кибербезопасности.

Что касается работы с миграцией на уровне бельгийского правительства (если помните, именно район Брюсселя Моленбек был объявлен центром европейского терроризма), то главным прорывом этого года явилось создание при поддержке бельгийского, вернее, фламандского, правительства сайта [www.islamwatch.net](http://www.islamwatch.net).

Если же быть уж совсем точными, разработку сайта поддержала одна из ведущих партий в стране – «Vlaams Belang» («Фламандский интерес»). Эта организация весьма радикально настроена к новой волне миграции.

Сайт отражает все последние тенденции исламизации, которые пытаются навязать Бельгии многочисленные исламские сообщества, публикует исследования в этой области, новые факты, новые законы, направленные против гиперисламизации страны. По утверждению самой партии, после

террористических атак правительство решило серьезно проработать симптоматику.

Политики продолжают повторять политкорректные мантры о том, что терроризм является результатом так называемой “радикализации” небольшого меньшинства, которые неправильно понимают Ислам. Это трагично, потому что это неадекватно. Подобный “анализ” и последующие за ним “решения” приведут к увеличению числа нападений джихадистов и новым жертвам. Исламизация нашего общества и культуры нарастает как снежный ком.

Вот как комментируют идею сайта сами его создатели: «на этом сайте могут отразиться каждый знак и факт исламизации: новая мечеть в вашем районе, деятельность исламских организаций, открывшийся на вашей улице халяль-магазин, введение мусульманских норм в близлежащем бассейне, женщины в парандже, работающие в государственных учреждениях в вашем городе или целый класс в школе ваших детей, который посещает мечеть, халяльные животные, забытые соседями в ванной или на балконе, немусульмане, негетеросексуалы и европейские женщины, которые вынуждены цензурировать себя в мусульманской среде, и т.д. (длинный список можно найти на сайте)».

Это действительно очень важно, что признаки и симптомы исламизации записываются и сопоставляются. Таким образом, мы видим, как исламизация наших городов и общества развивается и растет, и можем на нее адекватно реагировать.

Достаточно регулярно и активно в Европе по проблеме мигрантов работает Греция (Институт образования и исследований [ATINER], Афины). Ученые регулярно проводят панели по вопросам миграционного кризиса. Одна из последних панелей прошла в июне:

«Афинский Институт образования и исследований (ATINER) Всемирной ассоциации ученых и исследователей организует групповое обсуждение текущих беженцев и миграционный кризис в Средиземноморье, 13-16 июня 2016 года в рамках 3-й ежегодной Международной конференции по демографии и демографических исследований. 13-16 июня 2016 года, Афины, Греция».

Осенью этого года они планируют очередные встречи по этой теме.

Таким образом, наш институт IMAGRI продолжает работу по вопросам изучения проблем образованной миграции и исследование путей ее активной интеграции в Европе, а значит, и ее трудоустройства. В этом году данная тема будет, как уже отмечалось, одной из приоритетных в грантах программы «Горизонт 2020», мы готовы к участию в консорциумах по данной теме с университетами Европы и стран не зоны ЕС, участвующих в программе – Армении, Грузии, Молдавии и пр.

### Список использованных источников

1. Сандлер М. Русскоговорящие мигранты в Европе из категории advanced women и других групп: готовность к интеграции, открытию бизнеса и межкультурному диалогу // «Устойчивое развитие российских регионов: экономическая политика в условиях внешних и внутренних шоков»: сборник материалов XII Международной научно-практической конференции. Екатеринбург: УрФУ. 2105. С. 672-681.
2. Куприна Т.В., Сандлер М. Национальные особенности миграционных потоков в России и Европе // Институты развития демографической системы общества: сборник материалов V Уральского демографического форума с международным участием. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН. 2014. С.88-93.
3. Kuprina T.V., Sandler M. Common and Specific Features of Migration Flows in Russia, CIS and Far Abroad // Экономика региона. 2015. №2 (42). С.194-207.

**Margarita Sandler,**

President,

International Migration and Gender Research Institute

e-mail: koshemir@telenet.be

Brussels, Belgium

### EUROPEAN INSTITUTIONS AND GOVERNMENTS OF EU COUNTRIES ARE AGAINST WAVES OF MIGRATION (ANALYTICAL ARTICLE)

*Abstract:*

Belgian Institute IMAGRI, engaged in sociological research among the Russian-speaking migrants in different countries of Europe, analyzes the recent trends observed in European institutions. Belgian migrantologists have analyzed the areas of work with refugees in Europe and the prospects for governments that readily invest many billions of Euros for these activities. In December 2016 the Prize of the European Economic and Social Committee (EESC) will be presented for the rescue and integration of migrants into the European society. Meanwhile, the projects on working with highly educated migration in the European part of the Old World are almost closed.

*Keywords:*

IMAGRI, highly educated migration, low cultural environment, European Institutions, European Economic and Social Committee (EESC), grants, event project, refugees.

УДК 314.74

**Сергеева Любовь Владимировна,**

заместитель начальника отдела по воспитательной работе,

аспирант,

Институт фундаментального образования,

ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»

e-mail: ljubov-05@mail.ru

г. Екатеринбург, Россия

## **АКАДЕМИЧЕСКАЯ МОБИЛЬНОСТЬ: ДИНАМИКА ИССЛЕДОВАНИЯ**

### *Аннотация:*

В статье рассматриваются теоретические и практические вопросы миграционной проблематики. Цель статьи показать качественные сдвиги в миграционных потоках. На основе теоретического анализа выдвинуто предположение о возрастающей роли академической мобильности. В статье отражены этапы развития российских научных исследований миграционных процессов. Приведены данные о распределении иностранных граждан по направлениям аспирантуры на примере Уральского федерального университета.

### *Ключевые слова:*

Миграция, миграционная проблематика, образовательная миграция, академическая мобильность, степень PhD.

В настоящее время миграционная проблематика является одной из самых актуальных в мире. Интенсивные миграционные процессы стали одним из важнейших факторов, влияющих на национальную безопасность, политику, экономическое развитие, этнокультурный состав населения и демографическую ситуацию практически всех государств мира [1].

В России все большую популярность приобретает точка зрения о том, что именно миграция является одним из важнейших процессов, способных в ближайшие годы исправить современную негативную демографическую ситуацию, переживаемую страной [2, 47]. Не секрет, что миграция оказывает огромное влияние на демографические процессы, что приводит к изменениям половозрастной и социальной структуры населения в районах, откуда мигранты уезжают и куда приезжают [3]. С каждым годом мобильность населения мира растёт, увеличиваются объёмы миграции, тем самым создавая предпосылки для изучения данной тематики и возникновения новых миграционных теорий [4, 41].

Мы согласны с И.В. Ивахнюк в том, что «усложнение структуры миграционных потоков, развитие временных видов миграции, расширение масштабов международной миграции населения, ее «вплетение» в глобализующуюся систему мира, формирование устойчивых миграционных потоков между определенными странами – все эти явления ставили и ставят перед исследователями задачу их объяснения» [5, 36].

Обратимся к самому понятию миграции (лат. «*migration*» - переселяться). В своем первоначальном значении термин «миграция» связан с английским глаголом «путешествовать пешком, странствовать». В собственном смысле слова, по мнению Т.Н. Юдиной, миграция – «совокупность перемещений с целью перенести место пребывания кого-либо» [6]. В.И. Переведенцев отмечает, что «миграцию населения можно рассматривать в широком смысле слова как совокупность всяких перемещений людей в пространстве и в более узком, специальном значении слова, как совокупность переселения людей, связанных со сменой ими места жительства на относительно продолжительный срок» [7, 9]. К.А. Семенов представляет миграцию населения как «перемещение людей через границы определенных территорий в связи со сменой постоянного места жительства либо с возвращением к нему» [8, 284]. А по мнению И.В. Ивахнюк, миграция населения – «это многомерное явление, причины и последствия которого должны рассматриваться на макро- и микроуровнях и только в контексте других социальных, экономических, демографических, политических процессов» [5, 37].

Одним из самых популярных в научных кругах считается определение Л.А. Рыбаковского, в котором он представляет миграцию в широком значении этого слова как «любое территориальное перемещение, совершающееся между разными населенными пунктами одной или нескольких административно-территориальных единиц, независимо от продолжительности, регулярности и целевой направленности» [9, 26]. Обобщая вышесказанное, можно согласиться с Е.А. Плисецким в том, что миграция населения — «это не только простое механическое передвижение людей, но и сложный общественный процесс, затрагивающий многие стороны социально-экономической и культурной жизни целых народов» [3].

Рассмотрим кратко историю вопроса. Большинство (как принято считать) «классических» миграционных теорий, возникли на Западе, в частности в тех странах, которые в наибольшей степени испытывали и испытывают на себе воздействие процессов международной миграции. Теоретическим осмыслением миграционной тематики занимались представители разных направлений науки – географы, экономисты, социологи, демографы [5, 39-40]. В процессе обзора зарубежных теорий можно проследить эволюцию взглядов, выявить преемственность, определить этап, на котором находится современное изучение миграции населения [4, 36]. Логично выделить исследования ученых, работы которых наиболее полно отражают общие миграци-



онные законы и закономерности. Несомненно, работы Е.Х. Равенштайна (E.G. Ravenstein), заложившего основы миграционной теории еще в 1885 году (опубликовал в британском журнале статистического общества свои знаменитые «законы миграции»), и В. Зелински (W. Zelinsky), разработавшего концепцию «мобильного перехода», до сих пор вызывают огромный интерес у научного сообщества [10]. Также можно отметить работы американских социологов Самуэля Стоффера, Дугласа Массея, Саскино Сассена, американского лингвиста и филолога Джорджа К. Зипфа, бельгийского учёного Ламберта Кетле, американского социолога Эверетта С. Ли, американских экономистов Джона Харриса и Майкла Тодаро и др.

В России исследования миграции также сначала находились в центре внимания историков, географов, статистиков и носили сугубо прикладной характер. Постепенно направленность исследований миграционных процессов стала трансформироваться. В развитии научных исследований миграционных процессов в России принято выделять 4 основных этапа:

1) дореволюционный (со второй половины XIX в. до 1917 г.) характеризуется началом активного изучения миграции населения в России во времена наиболее интенсивной колонизации территорий. Наиболее значимыми в этом плане являлись работы А.А. Кауфмана, Г.К. Гинса, И.А. Гурвича, А.А. Исаева.

2) 20-е – начало 30-х гг. XX в. После установления советской власти в России по-прежнему признавалось значение изучения процесса колонизации иммиграционного поведения населения.

Период с 30-х до 50-х гг. считался «периодом полного забвения», по мнению А.А. Рыбаковского.

3) с 50-х до начала 90-х гг. XX в. Заложенные идеи и теории в работах этого периода носят фундаментальный характер и не устарели до настоящего времени. Работы Н.М. Кокосова, А.А. Рыбаковского, В.И. Переведенцева, Ж.А. Зайончковской были посвящены как методологическим аспектам проблем миграции, так и прикладным.

4) с 1990-х гг. по настоящее время. В этот период появились новые научные коллективы, анализировавшие актуальные, специфические для периода реформирования и перестройки миграционные процессы. Прежде всего, это Центр демографии и миграции в Институте социально-политических исследований РАН (руководитель А.А. Рыбаковский), лаборатория анализа и прогнозирования миграции Института народнохозяйственного прогнозирования РАН (руководитель Ж.А. Зайончковская), лаборатория Института социально-экономических проблем народонаселения РАН (руководитель Е.С. Красинец) и ряд других крупных научных центров [6]. Также вопросы миграции исследовались такими известными учеными, как М.Б. Денисенко, В.А. Ионцев, Б.С. Хорев, И.В. Ивахнюк, А.У. Хомра и др.

Как уже говорилось ранее, возросший в последние годы интерес к миграционным процессам, особенно в России, стимулировал разработку данной проблематики силами многих ученых, представляющих различные области знания. Опираясь на исследования Т.Н. Юдиной, мы понимаем, что назрела острая потребность сдвигов в исследованиях — от описания экономических и демографических характеристик мигрантов к более глубокому изучению масштабов, направлений, состава миграционных потоков, а также психолого-педагогических факторов, помогающих определить мотивации решений мигрантов о перемещении и выборе места предназначения, успешной адаптации их на месте пребывания. На данном этапе особенностью исследований миграционных процессов в России является то, что больше внимания уделяется вопросам сложных взаимосвязей миграционных процессов и адаптации мигрантов к принимающей социальной среде; условиям приспособления; факторам, определяющим ход адаптации; степени и времени приспособления в различных типах ситуаций; проблемам толерантности и конфликтности в контексте взаимодействия этнических мигрантов с местным населением принимающих социальных сообществ [6].

Усиливающаяся интернационализация процесса образования и расширение торговли услугами в этой сфере сопровождаются активизацией студенческой миграции, относящейся к числу наиболее динамично растущих потоков людских передвижений. За последние 30 лет число иностранных студентов в мире увеличилось в 4,5 раза (по сравнению с 600 тыс. человек в 1975 г.) и растет более быстрыми темпами, нежели общее число студентов [11, 48].

Рост общих миграционных потоков благотворно влияет на увеличение академической мобильности, другими словами образовательной миграции населения, которая качественно отличается от любого другого вида миграции наиболее высоким уровнем образования мигрантов.

Следовательно, эффективная образовательная миграция может стать одним из механизмов решения демографической проблемы, так как ее экономические, политические и социальные выгоды очевидны. В настоящее время безусловный лидер на мировом рынке образования — США, контролирующая треть мирового финансового образовательного оборота [12, 154]. В доказательство к сказанному, согласно данным ЮНЕСКО, в Швейцарии на иностранных студентов приходится около 16% общего количества студентов университетов — это максимальный показатель в мире. В числе лидеров также Австралия — 12,6%, Австрия — 11,5%, Великобритания — 10,8%, Германия — 8,2%, Франция — 7,6% и так далее. В России этот показатель едва достигает 1,5% [13].

Становится совершенно очевидным, что происходящие в последние десятилетия изменения в миграционной политике принимающих стран акцентируют свое внимание на привлечение определенных категорий ино-

странцев, отвечающих определенным образовательным и профессиональным характеристикам, а также дефицитных категорий высококвалифицированных специалистов, всячески стимулируя их въезд в страну с облегченным доступом на рынок труда. А целый ряд стран-доноров образовательных мигрантов, в первую очередь Китай, Корея, Япония, Чили, Бразилия, поощряет учебу и стажировку своих граждан за рубежом, особенно обучение в аспирантуре и получение степени PhD, но, в то же время, активно реализуют программы, стимулирующие возвратную миграцию научно-технических кадров [11, 46].

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что последствия приема иностранных специалистов и студентов практически однозначно позитивные, а вот дивиденды посылающих стран не всегда столь очевидны. Хотя посылающие страны ценой меньших расходов осуществляют подготовку высококвалифицированной рабочей силы по отсутствующим или недостаточно развитым у них направлениям [11, 53].

В подтверждение того, что обучение в аспирантуре и получение степени PhD за рубежом является приоритетным для многих стран-доноров, мы продемонстрируем это на примере Уральского федерального университета (далее УрФУ). Если посмотреть период с 2009 по 2014 годы, то на тот период в УрФУ обучалось всего 43 аспиранта из 16 стран ближнего и дальнего зарубежья. В период с 2010 по сентябрь 2016 года поступило уже в два раза больше иностранных граждан для получения степени PhD – это 89 человек из 23 стран ближнего и дальнего зарубежья. На сегодняшний день обучается 76 аспирантов из 19 стран мира, таких как: Египет, Армения, Китай, Германия, Босния и Герцеговина, Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан, Таиланд, Сирия, Ирак, Индия, Иран, Бангладеш, Таджикистан, Пакистан, Вьетнам, Руанда, Палестина. Как мы видим, география обучающихся достаточно обширна, но наряду со странами Азии, Африки и стран ближнего зарубежья практически совсем не представлены европейские страны, что говорит о недостаточной заинтересованности европейских жителей в обучении в Уральском федеральном округе.

Если обратить внимание на то, какие направления выбирают аспиранты, то следует сделать вывод о том, что примерно равное количество людей выбрали технические и гуманитарно-экономические направления (29 и 28 человек соответственно), а вот естественнонаучные направления выбрало только 19 человек из 76, что наглядно можно увидеть на диаграмме.

Таким образом, масштабность миграционных процессов в современном обществе и их значимость приносят социальные перемены в экономическую, политическую, социокультурную жизнь принимающих стран и народов, а также требуют дальнейшего усиления внимания к их всестороннему изучению и исследованию форм и путей их социальной интеграции с местным населением и возможных последствий этого процесса для общества не

только со стороны социологов, но и педагогов, психологов, способных осуществить комплексный анализ миграционных процессов как сложного явления современной жизни.

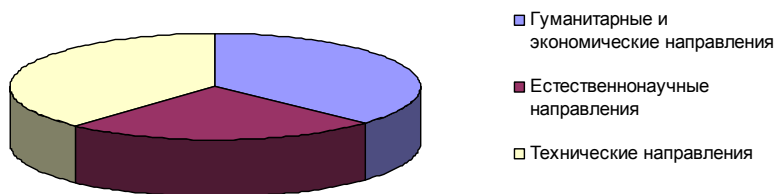


Рис. 1. Распределение иностранных граждан по направлениям аспирантуры, на 10 октября 2016 г.

Тем не менее, существует большой недостаток в квалифицированных специалистах, которые могли бы компетентно разбираться в миграционных процессах, понимать специфику работы с мигрантами, особенности их адаптации, формировать миграционную политику. Поэтому необходимы как подготовка новых, так и повышение квалификации уже работающих в этой сфере специалистов, и, прежде всего, преподавателей высшей школы, так как академическая мобильность образовательных мигрантов растет с каждым годом. Для этой цели нужны не только научные публикации, но и учебные материалы по миграционной проблематике, которые могут быть использованы как студентами, так и преподавателями [14, 5-6].

#### Список использованных источников

1. Федорако А.И. Миграция населения: понятие, причины, последствия / А.И. Федорако // Журнал международного права и международных отношений. – Минск: «Развитие», 2012. – № 4. – Режим доступа: <http://evolutio.info/content/view/2000/232/> (дата обращения: 02.02.2016).
2. Ионцев В.А. Международная миграция населения и демографическое развитие России / В.А. Ионцев // Международная миграция населения: Россия и современный мир. – Москва: МАКС Пресс, 2000. – Вып.5. – 161 с.
3. Плисецкий Е.Л. Современные миграционные процессы в России / Е.Л. Плисецкий // География. – Москва: ИД «Первое сентября», 2003. – Режим доступа: <http://geo.1september.ru/index.php?year=2003&num=37> (дата обращения: 01.10.2016).

4. Василенко П.В. Зарубежные теории миграции населения / П.В. Василенко // Псковский регионологический журнал. – 2013. - № 16. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/zarubezhnye-teorii-migratsii-naseleniya> (дата обращения 08.10.2016).
5. Ивахнюк И.В. Развитие миграционной теории в условиях глобализации / И.В. Ивахнюк // Век глобализации. – Москва: Изд-во «Учитель», 2015. – № 1. – С. 36-51.
6. Юдина Т.Н. Социология миграции: учеб. пособие для вузов. – Москва: Академический Проект, 2006. — 272 с. – Режим доступа: [http://yanko.lib.ru/books/sociology/yudina-soc\\_migraciya-a.htm](http://yanko.lib.ru/books/sociology/yudina-soc_migraciya-a.htm) (дата обращения: 10.10.2016).
7. Переведенцев В.И. Методы изучения миграции населения / В.И. Переведенцев. – Москва, 1975.
8. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Учеб. для вузов / К.А. Семенов. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 544 с.
9. Рыбаковский Л.Л. Миграция населения: прогнозы, факторы, политика. – М.: Наука, 1987. – 199 с.
10. Ионцев В. А. Международная миграция населения (Закономерности, проблемы, перспективы): автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.18: Москва, 1999. - 470 с. РГБ ОД, 71:00-8/195-4
11. Цапенко И.П. Международная миграция ученых и студентов: возможности государственного управления / И.П. Цапенко // Вопросы государственного и муниципального управления. – Москва: НИУ ВШЭ, 2007. – Т. II, № 2-3. – С. 37-58.
12. Сергеева Л. В. Влияние демографических процессов на развитие образовательной миграции в России / Л. В. Сергеева // Социально-экономические и пространственно-временные особенности развития демографических процессов в регионах России: сборник материалов VI Уральского демографического форума с межд. участием / отв. ред. акад. РАН А.И. Татаркин, д-р социол. н. А.И. Кузьмин. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2015. – 690 с.
13. Выхованец О.Д. Образовательная миграция как часть миграционной политики России // Доклад на заседании Научного Совета ФМС России, 2009. – Режим доступа: [http://www.fms.gov.ru/about/science/science\\_session/forth/vih.pdf](http://www.fms.gov.ru/about/science/science_session/forth/vih.pdf) (дата обращения: 10.09.2016).
14. Методология и методы изучения миграционных процессов. Междисциплинарное учеб. пособие / Под ред. Ж. Зайончковской, И. Молодиковой, В. Мукомеля. – Москва: Центр миграционных исследований, 2007. – 370 с.

**Lyubov Sergeeva,**

Deputy Director on Educational Work,  
post-graduate student,  
Institute of Fundamental Education,  
Ural Federal University named after the first President of Russia Boris  
Yeltsin  
e-mail: ljubov-05@mail.ru  
Ekaterinburg, Russia

**ACADEMIC MOBILITY: DYNAMICS RESEARCH**

*Abstract:*

The article deals with theoretical and practical aspects of migration issues. The article aims to show qualitative changes in migration flows. On the basis of theoretical analysis there suggested the increasing role of academic mobility. The article reflects the stages of development of Russian research of migration processes. There are data on the distribution of foreign nationals at the post-graduate level, the Ural Federal University as an example.

*Keywords:*

Migration, migration issues, academic migration, academic mobility, PhD degree.

УДК 378

**Солопов Роман Витальевич,**

студент,  
НИУ «Высшая Школа Экономики»  
e-mail: rsolopov@gmail.com  
г. Москва, Россия

**Таратухина Юлия Валерьевна,**

кандидат филологических наук, доцент,  
НИУ «Высшая Школа Экономики»  
e-mail: jtaratuhina@hse.ru  
г. Москва, Россия

## **ПРИНЦИПЫ И МОДЕЛЬ ВЫБОРА МУЛЬТИМЕДИЙНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И МЕТОДОВ ОБУЧЕНИЯ В ЭЛЕКТРОННОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЕ**

*Аннотация:*

В данной статье проведен анализ различных исследований в области влияния культурных различий на удобство восприятия информации и удобство получения образования. Также, сделаны предположения об оптимальных мультимедийных технологиях и оптимальной структуре системы управления обучением.

*Ключевые слова:*

Электронная образовательная среда, мультимедийные технологии, дистанционное образования, кросс-культурная дидактика.

### **Введение**

Интернет предоставляет современному человеку множество различных возможностей. Одна из таких возможностей – это возможность получать образование удаленно. Причем, из-за глобализации, современный человек может обучаться на образовательных программах не на его родном языке и не из его родной страны. Благодаря этому, современному человеку открывается возможность выбрать наиболее интересную, качественную и подходящую конкретно ему образовательную программу.

Однако, создатели таких образовательных программ могут столкнуться с определенными трудностями, потому что, как показывают исследования, язык [1], [2], [3], [4], [5] – это не единственный барьер. Из-за различий в воспитании и иных национальных особенностей представители различных культур могут по-разному воспринимать одну и ту же информацию. Например, согласно статье

Бондарчука, А. И. [6], цвет имеет большое значение, и это значение может варьироваться от культуры к культуре. Например, для мусульманина образовательный портал, оформленный в коричневых цветах может показаться не слишком привлекательным, зато для представителя славянской культуры этот же цвет может, напротив, повысить привлекательность образовательного портала. И цвет — это лишь один из факторов, которые стоит учитывать.

Проблемы удобства восприятия информации могут иметь различные последствия, начиная от понижения эффективности обучения и заканчивая отказом учащегося от данной образовательной программы. Исследование о том, как различным народностям удобнее воспринимать информацию может дать создателям образовательных программ информацию о том, как следует адаптировать эти программы под разные культурные группы.

Если говорить именно об электронной образовательной среде, различия восприятия могут выражаться, в первую очередь, в предпочтении различными культурами различных мультимедийных технологий, а также в предпочтении различного оформления и структуры образовательных ресурсов, учебных материалов и методов контроля. Ведь даже если цвет имеет большое значения для представителей различных культур, то та форма, в которой в электронной образовательной среде будет представлена информация, очень важна для комфортного и качественного обучения. В данном исследовании мы попытались выяснить какие мультимедийные технологии являются оптимальными для восприятия различными культурными группами, а также как должны быть структурированы и оформлены образовательная среда и материалы в этой среде.

### **Электронная образовательная среда**

Электронное обучение – это обучение с использованием мультимедийных технологий или интернета. В наше время термин электронное обучение (e-Learning) очень тесно связан с термином дистанционного обучения (distance learning) и в наше время их можно считать синонимами, так как практически все дистанционное обучение проводится с использованием информационных технологий.

Основными особенностями, отличающими электронную образовательную среду от обычной, являются:

- Возможность удаленного обучения.
- Возможность обучения без учителя. Материалы и тесты, зачастую (кроме вебинаров), созданы заранее.
- Отсутствие строгих временных рамок (опять же, кроме вебинаров). У образовательных программ может быть ограничено время на выполнение тестов, однако в какое время дня или ночи «присутствовать на занятиях» ученик волен выбирать самостоятельно.



В наше время электронное образование приобретает все большую и большую популярность из-за доступности ЭВМ и интернета.

Дистанционное и электронное обучение имеют свои истории, свои особенности и свой функционал. История дистанционного обучения началась с того, что в 1840 году английский педагог Исаак Питман начал обучать студентов по почте: он отправлял студентам задания, а они выполняли и отправляли свои результаты ему на проверку. Это дало ему возможность обучать не только студентов, приживающихся с ним в одном городе, но и по всей Англии.

История электронного обучения (тогда еще так не называемого) началась немного позже, в 1924 году вместе с появлением первой «тестирующей машины» профессора Сидни Перси. Следующим значительным прорывом стало создание программируемой «обучающей машины» профессором Б. Ф. Скиннером в 1954 году. Еще позже, в 1960, была создана первая образовательная программа на компьютерах – PLATO. Сам термин «электронное обучение» (e-Learning) был введен в октябре 1999 года на CBT System Seminar в Лос-Анджелесе. Однако самым главным событием, после которого электронное обучение начали воспринимать серьезно можно считать появление в 1990 году первой системы управления обучением (Learning Management System или сокращенно LMS). Такие системы выполняют ключевую роль в современной электронной образовательной среде. В современную LMS, как правило, включаются следующие вещи:

- Учебные материалы
- Тесты
- Расписание
- Инструменты для анализа прогресса и результатов
- Инструменты для разработки индивидуального учебного плана

В настоящее время большинство дистанционных образовательных программ имеют собственные LMS из-за предоставляемых ими преимуществ. Качественно организованная LMS может играть большую роль в удобстве обучения, однако не меньшую роль может играть и то, какие мультимедийные технологии были использованы для создания учебных материалов и тестов. В электронной образовательной среде для этого могут быть использованы различные мультимедийные технологии:

- Текст. Самый простой формат. Занимает меньше всего памяти. Однако, в большом объеме может быть труден для восприятия
- Картинки. Позволяют более наглядно донести некоторую информацию. Однако, занимают больше места (как в памяти компьютера, так и на экране) чем текст.

- Анимации. В определенных случаях еще более наглядны, чем картинки. Однако, не так просты для создания и могут довольно сильно отвлекать и мешать сосредоточиться.
- Аудио. Основное преимущество в том, что, слушая некоторую информацию глаза не устают. Однако могут быть неудобны из-за невозможности поиска по ним определенной части и, особенно если речь идет о кросс-культурном обучении, трудности в понимании произношения.
- Видео. Наглядно и проще для восприятия чем текст. Однако, как и у аудио, отсутствует возможность поиска фрагментов и видео занимает довольно много памяти и довольно трудоемко при создании.
- Вебинар. Основное преимущество – возможность интерактивного общения. Основной минус – привлечение учителя для проведения, а также привязка к определенному времени.
- Игры, тренажеры, симуляторы и иной интерактивный контент.

### ***Культурно-обусловленный дизайн электронной образовательной среды***

На сегодняшний день поликультурная студенческая аудитория перестала быть редким явлением. Это касается как традиционного формата обучения, так и онлайн образовательных практик. В результате проведенного нами опроса преподавателей, имевших подобный опыт работы, мы выявили ряд затруднений, специфичных именно для данных типов студенческих аудиторий и не имеющих место в монокультурных средах: различные привычные модели коммуникации с преподавателем, специфика репрезентации учебной информации и учебного контента, принятия решений, отношение к творческим подходам в процессе обучения, неоднозначное понимание учебных задач, терминологии, предпочитаемый тип контрольно-измерительных материалов, и т.д. Здесь встает вопрос о том, как обеспечить конструктивное наращивание компетентностной модели в рамках национально-культурной и профессиональной полифонии? Иными словами, как организовать «дизайн курса», ориентированного на поликультурную аудиторию?

В данном случае мы сталкиваемся с таким явлением как образовательная кросс-культура. В интересующем нас контексте, как уже говорилось, образовательная кросс-культура есть совокупность:

1. Культуры преподавателя (национальной и профессиональной)
2. Культуры студента (национальной и профессиональной).
3. Семиотического пространства (учебного заведения или онлайн ресурса) и тезауруса учебной дисциплины.

На уровне «человек»-«Электронная Образовательная Среда», в частности, большой интерес будут представлять способы и приемы интерактивной дидактической поддержки обучаемых в виртуальных поликультурных учебных средах. Так же немаловажным является учет культурно-прагматического аспекта в проектировании структуры, содержания и интерфейса электронных учебных пособий и учебных сред, подразумевающих под собой комплекс средств педагогического воздействия (специфика мотивации, специфика представления учебных материалов, обработка, контроль, обратная связь).

На данном уровне рассматриваются проблемы образовательной кросс-культуры в процессе дистанционного или смешанного обучения. Основные направления «смартизации» образования, которые хотелось бы выделить особо:

- Системное понимание конструктивного выстраивания индивидуальной образовательной траектории в ЭОС, адаптация и использование лучших мировых практик в данной области.
- Проблема адекватного выбора мультимедийных технологий и методов обучения для разных культурных групп.
- Роль специфики стиля обучения при взаимодействии с интеллектуальными тьюторскими системами.

### **Классификация культурных групп по методике Хофстеде**

Теперь рассмотрим уже существующие исследования в области культурных различий чтобы, опираясь на них, сформулировать гипотезы, относительно предпочтения различными культурами различных мультимедийных технологий. Герт Хофстеде [4] предложил ряд параметров, по которым можно сравнивать различные культуры друг с другом. В настоящее время типология Хофстеде является наиболее популярной, что объясняется удачно найденным набором универсальных параметров, подходящих для анализа культур, независимо от того, в какой стране они находятся. Все эти показатели влияют на повседневную жизнь среди данных культур и, в той или иной мере, определяют каким образом представителям данных культур будет наиболее комфортно получать образование. Итак, вот эти параметры:

- Индивидуализм — коллективизм (Individualism / Collectivism, сокращенно I/C).
- Дистанция власти (Power Distance, сокращенно PD).
- Степень избегания неопределенности (Uncertainty Avoidance, сокращенно UA).
- Мужественность – женственность (Masculine /Feminine, сокращенно M/F.)

- Ориентация на краткосрочный период – ориентация на долгосрочный период (Long term orientation / Short term orientation, сокращенно S/L).

Рассмотрим подробнее как эти параметры реализуются в некоторых странах, например, в Китае, Турции, Германии, России и США. Данные были взяты мною с сайта [7].

Таблица 1

Классификация Хофстеде различных стран.

Страна\Параметр	I/C	PD	UA	M/F	L/S
Китай	C	высокая	низкая	M	L
Турция	C	высокая	высокая	F	S
Германия	I	низкая	высокая	M	L
Россия	C	высокая	высокая	F	L
США	I	низкая	низкая	M	S

Из таблицы видно, что Представителям культур с высоким уровнем индивидуализма, таких как Германия и США максимально комфортно будет если им часто будут давать индивидуальные задания, если вопросы на уроках могут обсуждаться на занятиях в виде дискуссии в который каждый может высказаться и оспорить утверждение другого и, если в процессе обучения ко всем предъявляются одинаковые требования. Представители же коллективистских культур наоборот любят работать выполнять групповые задания, им будет комфортно отвечать только при личном обращении на какие-то вопросы преподавателя, а не дискутировать, а в процессе обучения преподаватель будет делать некоторым учащимся индивидуальные поблажки, чтобы помочь им избежать «потерю лица».

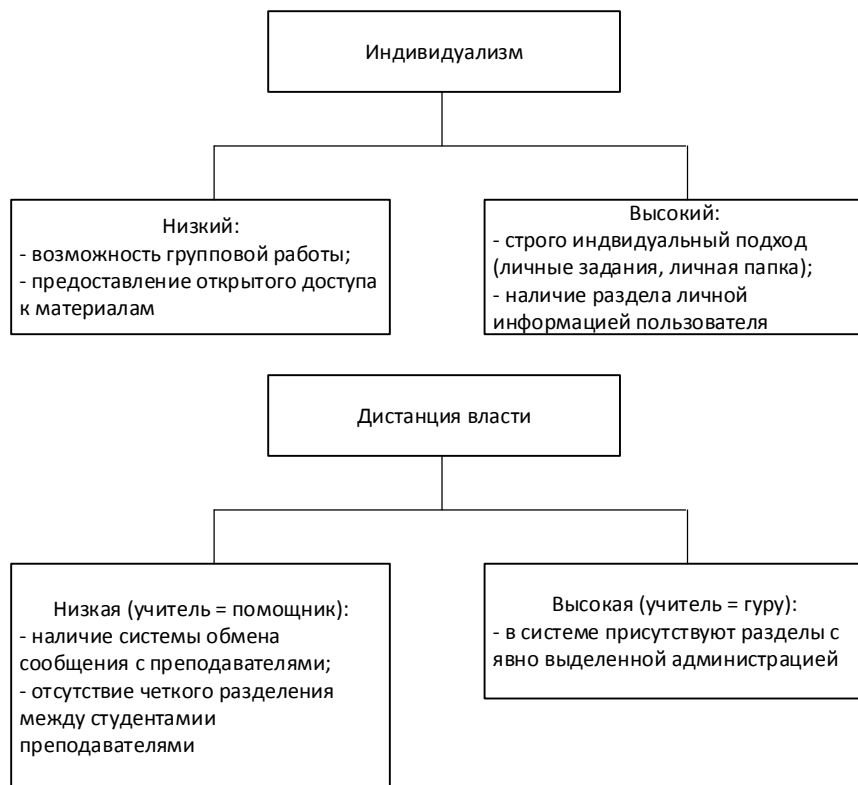
В культурах с высокой дистанцией власти все инициативы исходят исключительно от преподавателя, образовательная траектория строится исходя из заранее оговоренных моделей, учащийся не может критиковать преподавателя, и он сам оценивает эффективность обучения. В культурах с низкой дистанцией власти студенческие инициативы поощряются, студенты могут выбирать индивидуальные траектории обучения, учащиеся могут критиковать преподавателя, если их не устраивают его методы, а качество обучения оценивается, в том числе, за счет обратной связи от учащихся.

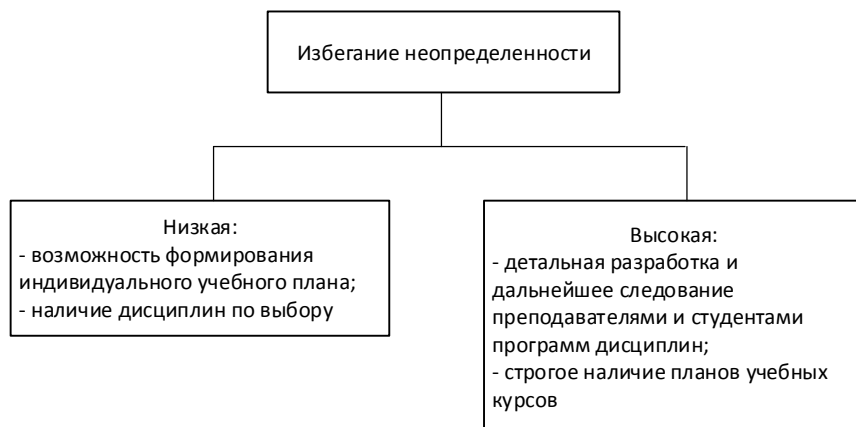
В женственных культурах при групповом обучении группа будет ориентирована на среднего студента, поощряется умеренность и умение адаптироваться в коллективе, предметы выбираются студентами из личного интереса. В мужественных культурах группы ориентируются на лучших студентов, поощряются умение выделиться и академические успехи, учащиеся выбирают те предметы, которые могут быть полезны для будущей карьеры.

Учащиеся из культур с высоким уровнем избегания неопределенности будут чувствовать себя наиболее комфортно при наличии расписания и же-

стких регламентов, будут поощряться за аккуратность и соответствие оговоренным правилам. Преподаватели в таких культурах будут считаться наиболее компетентными если не будут показывать свое незнание в какой-либо области и если будут использовать академический язык. Учащиеся из культур с низким высоким уровнем избегания неопределенности будут чувствовать себя наиболее комфортно работая по «гибкому графику», без четкого расписания, и будут поощряться за инновационный и нестандартный подход. Для преподавателя в таких культурах допустимо не знать некоторых вещей, а наиболее компетентными будут считаться преподаватели, умеющие доносить информацию простым языком.

Рассмотрев эти характеристики в контексте требований к электронной образовательной среде, мы сделали выводы, представленные на схемах ниже:





### *Предпочтительные мультимедийные технологии для каждой культурной группы*

Чтобы понять, какие мультимедийные технологии являются оптимальными для той или иной культурной группы, посмотрим на то, какие методики обычно используются для преподавания в соответствующих странах и определим наиболее удобный способ представления информации для ее усвоения. Согласно исследованию Г Триандис [3], западные культуры лучше всего усваивают визуальную и словесно-аудиальную информацию, в то время как «незападные» предпочитают аудиальную и кинестетическую информацию. Студенты на западе привыкли задавать вопросы преподавателям, в то

время как студенты с востока не привыкли признаваться в непонимании каких-либо тем, так как это связано с риском потери лица. Таким образом, возможность обратной связи необходима студентам с запада, а студенты с востока будут чувствовать себя комфортно и без нее. Помимо этого, необходимо отметить, что по мнению Д. Мацумато [1] культуры с низкой степенью избегания неопределенности больше любят работать с однообразным контентом, в то время как западные культуры предпочитают, чтобы было исчерпывающее количество разнообразного контента.

Интерактивный контент лучше всего подойдет для мужественных культур, так как позволит добавить соревновательный элемент в процесс обучения. Описанные наблюдения отражены в таблице 2

Таблица 2

Предположения о предпочитаемых мультимедийных технологиях.

Страна	Мультимедийные технологии	Совмещение мультимедийных технологий
Китай	Видео, аудио, анимации, текст, интерактивный контент	Что-то одно
Германия	Текст, картинки, презентации, вебинары, интерактивный контент	Всего по немного
Турция	Видео, аудио, анимации, текст	Всего по немного
Россия	Текст, картинки, презентации, вебинары	Основа – текст, остальное в качестве дополнения
США	Презентации, анимации, картинки, вебинары, интерактивный контент	Основа – презентации, остальное как их составные части и как дополнения

### ***Оптимальная структура LMS для каждой культурной группы***

Какую же структуру и дизайн должна иметь оптимальная LMS для каждой из культурных групп, а также в какой форме в ней должны быть представлены учебные и контрольные материалы? Взяв информацию о цветовых предпочтениях из [6], а также пользуясь классификацией Хофстеде мы предлагаем следующую.

В Китае LMS должна быть структурирована следующим образом: студент, регистрируясь в ней приписывается к какой-то группе, после чего у него появляется набор курсов для этой группы. Любой член данной группы получает общую информацию, сообщения от преподавателя идут в групповой чат, нет необходимости в наличии личных сообщений. Это предположение сделано мною в связи с высоким уровнем коллективизма в Китае. В связи с высоким уровнем дистанции власти, в групповом чате необходима явная и заметная пометка рядом с каждым участником, показывающая к ка-

кой группе относится индивид (преподаватель или студент). Цветовая гамма должна быть яркая и разнообразная. Низкий уровень избегания неопределенности указывает на то, что меню должно быть лаконичным. На главные страницы должны быть ссылки на основные разделы, без подробностей, а подробности должны располагаться уже на странице каждого из разделов. В разделе я бы выделил «Профиль», «Курсь», «Сообщения» и «Поддержка». В профиле должна быть основная информация о студенте (Фамилия, Имя, email, группа) и возможность редактирования информации. Также, поскольку Китай является «мужественной» культурой, в профиле необходим некий показатель прогресса студента или рейтинг. В курсах должны быть такие подразделы как «материалы», «расписание» и «тесты», а также ссылки на отдельные курсы, для каждого из которых можно увидеть преподавателя, расписание, материалы и тесты. В разделе «Сообщения» должен находиться групповой чат, через который преподаватели смогут общаться студентам какую-либо важную информацию. В разделе с поддержкой должны быть email и телефон службы поддержки, а также раздел Frequently Asked Questions. Материалы по каждому из курсов должны быть однообразны. При этом в каких-то из курсов может использоваться текст, в каких-то видео и анимации, а в каких-то аудиозаписи. Контроль может осуществляться посредством тестов и интерактивных заданий. Также студентам можно давать групповые проекты для выполнения.

В Германии LMS по своей структуре будет отличаться от китайской. Каждый студент должен иметь возможность индивидуального выбора отдельных курсов, из-за высокого уровня индивидуализма. Также необходима возможность отправки личных сообщений. Также нет необходимости указывать где-либо кроме профиля, является ли данный пользователь системы преподавателем или студентом, из-за низкого уровня дистанции власти. Что касается цвета, система должна быть выполнена в светло-синих неярких тонах. Высокий уровень избегания неопределенности указывает на необходимость использования достаточно загруженного интерфейса. На главной странице необходимо расписание занятий, лента уведомлений, а также показатель прогресса (из-за мужественного типа культуры). В меню необходимы пункты «Мой профиль», «Мои курсь», «Мои сообщения», «Мои домашние задания», «Поддержка». Содержание разделов «Мой профиль», «Мои курсь» и «Поддержка» аналогично содержанию соответствующих разделов в китайской LMS. В разделе «сообщения» должны находиться все диалоги студента, а в разделе «домашние задания» все задания, представленные на календаре со сроками их сдачи. Материалы по каждому из курсов должны быть разнообразны, могут включать в себя и видео, и текст, и презентации. Контроль может осуществляться посредством тестов и интерактивных заданий, а также при общении на вебинарах. Также студентам можно давать индивидуальные проекты.



Структура оптимальной для Турции LMS похожа на LMS Китая. Из-за высокого уровня коллективизма в ней также каждый студент приписывается к группе, есть групповые чаты. Преподаватели опять же должны быть выделены в таких чатах, из-за высокого уровня дистанции власти. Цветовая гамма системы должна быть светло-зеленой и белой. Высокий уровень избегания неопределенности говорит о том, что интерфейс должен быть загруженным, похожим на интерфейс LMS для Германии, с той лишь разницей, что следует убрать приписки «мои» перед разделами, а также убрать показатель прогресса и с главной страницы и из профиля (из-за женственного типа культуры). В остальном содержания разделов аналогичны Германии. Материалы по каждому из курсов могут быть представлены сразу в нескольких форматах, таких как аудио, видео и анимация или текст. Контроль лучше всего осуществлять посредством письменных работ и тестов. Также студентам можно давать групповые проекты для выполнения.

Поскольку в России, как и в Китае высокие уровни коллективизма и дистанции власти, структура российской LMS аналогична китайской. Отличаться российская LMS должна лишь отсутствием показателей прогресса, из-за женственного типа культуры, а также более похожим на турецкое меню. Цветовая гамма аналогична германской: светло-синие тона. Материалы по каждому из курсов должны представлять собой текст, в котором в нужные места для наглядности могут быть вставлены изображения, анимации и видеофрагменты. Контроль может осуществляться посредством тестов, а также в устной форме на вебинарах. Также студентам можно давать групповые проекты для выполнения.

По своей структуре оптимальная LMS для США очень похожа на LMS для Германии. Отличие будет лишь в том, что в LMS для США будет лучше сделать более лаконичной дизайн главной страницы, ввиду низкого уровня избегания неопределенности. В меню будут нужны разделы «Мой Профиль», «Мои Курсы», «Мои Сообщения», «Мои Уведомления» и «Поддержка». Календарь с расписанием следует поместить в раздел «Мои Курсы», а все уведомления поместить в соответствующий раздел. По расцветке снова лучше всего подойдет светло-синия. Материалы по каждому из курсов должны представлять собой презентации, включающие в себя некоторое количество текста, картинок и анимации. Контроль может осуществляться посредством тестов и интерактивных заданий, а также при общении на вебинарах. Также студентам можно давать индивидуальные проекты.

Таким образом, в данной статье было проанализировано такое понятие как «Электронная образовательная среда», выделены ее ключевые особенности и основные составляющие. Были исследованы культурные различия, классификации и проведен их анализ. Были сделаны предположения об оптимальных мультимедийных технологиях для каждой из культурных групп. Также были выдвинуты предположения об оптимальной организации

LMS для различных культурных групп. В перспективе данное исследование может быть продолжено экспериментальной проверкой теорий, сформулированных в данной работе. Например, можно предоставить студентам большое количество материала, представленного в различных формах и с использованием различных мультимедийных технологий, а дальше посмотреть будет ли наблюдаться корреляция между наиболее удобной для студента формой материала и культурной группой, к которой относится данный студент.

#### **Список использованных источников**

1. Мацумото, Д. Психология и культура. Современные исследования. СПб.:Прайм-Евроник, 2002
2. Таратухина Ю. В. Основы кросс-культурной дидактики учебное пособие.
3. Триандис Г. Культура и социальное поведение.— М: Форум, 2011. — 378 с
4. Hofstede G. Culture's Consequences, International Differences in Work Related Values. — Sage Publications, 1980
5. Таратухина Ю.В. Теория и практика кросс-культурной дидактики. М: Юрайт, 2016 (в печати)
6. Бондарчук А. И. Семантика цвета в аспекте межкультурных визуальных коммуникаций // Молодой ученый. — 2014. — №3. — С. 1081-1085.
7. <http://geert-hofstede.com/countries.html> (дата обращения – 18.02.2016)
8. СПб.:Прайм-Евроник, 2002.

**Roman Solopov,**

student,

National Research University “Higher School of Economics”

e-mail: rsolopov@gmail.com

Moscow, Russia

**Julia Taratuhina,**

Ph. D, Associate Professor

National Research University “Higher School of Economics”

e-mail: jtaratuhina@hse.ru

Moscow, Russia

**PRINCIPLE AND MODEL SELECTION  
OF MULTIMEDIA TECHNOLOGIES AND TEACHING  
METHODS IN THE E-LEARNING ENVIRONMENT**

*Abstract:*

This paper describes analysis of different researches about an influence of cultural differences on convenience of perception information and convenience of receiving education. Also, assumptions about the optimal multimedia technology and the optimal structure of the learning management system are made.

*Keywords:*

E-learning environment, multimedia, distance learning, cross-cultural didactics.

УДК: 314.74

**Тухтарова Евгения Хасановна,**

ведущий экономист Центра исследований социально-экономической динамики, ФГБУН Институт экономики УрО РАН  
e-mail: tyevgeniya@yandex.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**ЗАМЕЩАЮЩАЯ МИГРАЦИЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ  
НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ<sup>1</sup>**

*Аннотация:*

В статье представлены результаты эмпирического исследования о влиянии притока внешней трудовой миграции на экономику региона на примере Свердловской области. Исследование опирается на официальные статистические данные Росстата. На основании сложившихся тенденций развития отраслей и использования в них иностранной рабочей силы, сделан вывод об экономической модели в регионе, где одним из основных факторов роста является использование дешевого труда и его замене на новые технологии. Такая сложившаяся модель экономического развития в регионе и в целом в стране является следствием отказа развивать наукоемкие технологии.

*Ключевые слова:*

Иностранная рабочая сила, трудовая миграция, занятость, местное население, ВРП.

Многие эксперты Свердловскую область выделяют как весьма привлекательный регион России для миграции. Этот тезис выстроен на основании следующих критериев: высокий уровень сформировавшихся доходов (ВРП), заработная плата, наличие развитого промышленного комплекса в регионе, который позволяет создавать новые рабочие места и привлекать рабочую силу, а также ряд др. факторов.

Вместе с тем закономерно встает вопрос: насколько необходимо привлечение внешнего человеческого капитала для устойчивого роста экономики региона и так ли нужна иностранная рабочая сила (ИРС) в Свердловской области?

Для того, что бы ответить на этот поставленный вопрос мы проанализировали накопленные темпы роста внешней трудовой миграции и уровень сформировавшихся доходов в регионе за последние 16 лет. Как видно из рисунка 1 с 2004 г. в Свердловской области произошло значительное превышение темпов роста ИРС над уровнем доходов, формирующихся в ре-

---

<sup>1</sup> Публикация подготовлена при поддержке гранта РГНФ № 16-02-00164 «Научно-методический инструментальный измерения оценки и управления факторами социально-экономического неравенства в системе воспроизводства трудового потенциала регионов России»

гоне, что свидетельствует об избыточном притоке трудовых ресурсов и отсутствии положительного эффекта для региона. При этом если накопленные темпы заработной платы к уровню 1998 г. в 2013 г. выросли в 25 раз, темпы роста ИРС выросли в 65 раз, на фоне увеличения ВРП в 2,5 раза.

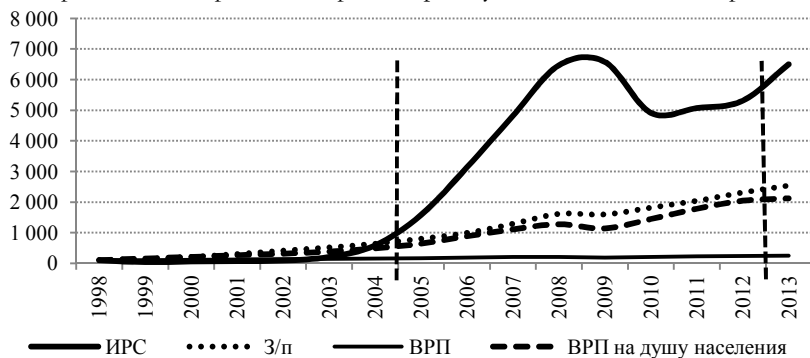


Рис. 1. Основные показатели по Свердловской области и рост ИРС, в % к 1998 г.

Источник: рассчитано автором на основе

Такой значительный разрыв между накопленными темпами роста экономического развития в регионе и притоком ИРС свидетельствует о том, что в Свердловской области сформировалась малоэффективная экономическая модель на основе экстенсивных факторов развития, темпы которого обеспечивались в основном за счет большого притока дешевой и неквалифицированной рабочей силы на фоне низкой производительности труда.

Такая тенденция — обеспечение экономического развития за счет использования дешевого труда — характерна для протекающих процессов в глобальной экономике. Так, США в конце 80-х годов происходил перенос производственных мощностей в Китай, одной из целей этого процесса было сокращение издержек за счет использования дешевого труда [1]. Такая же тенденция наблюдалась и в развитых странах Европы с тем лишь отличием, что эти страны перенесли свои мощности в бывшие колонии, затем в страны Восточной Европы [2]. Иначе говоря, глобальная экономика пошла по пути отказа от развития наукоемкого производства в пользу менее затратной модели развития — получения дохода за счет использования дешевых человеческих ресурсов [3]. А Россия оказалась в фарватере этой мировой тенденции.

Анализ сложившейся структуры численности занятых граждан среди местного населения и соотношения с количеством ИРС в разных отраслях экономики показал тенденцию к замене местных кадров на ИРС (рис.2). При этом наибольшее замещение местного населения трудовыми мигрантами за счет оттока коренных кадров происходило в сельском хозяйстве и обрабатывающей отрасли. В

строительстве подобное замещение произошло раньше анализируемого периода, а потому в настоящее время в отрасли наблюдается низкая доля коренного населения со значительным преобладанием ИРС. Наибольшие структурные изменения на трудовом рынке коснулись оптовой торговли. В результате законодательного регулирования данной отрасли произошло резкое снижение использования ИРС и его замещение местными кадрами [4].

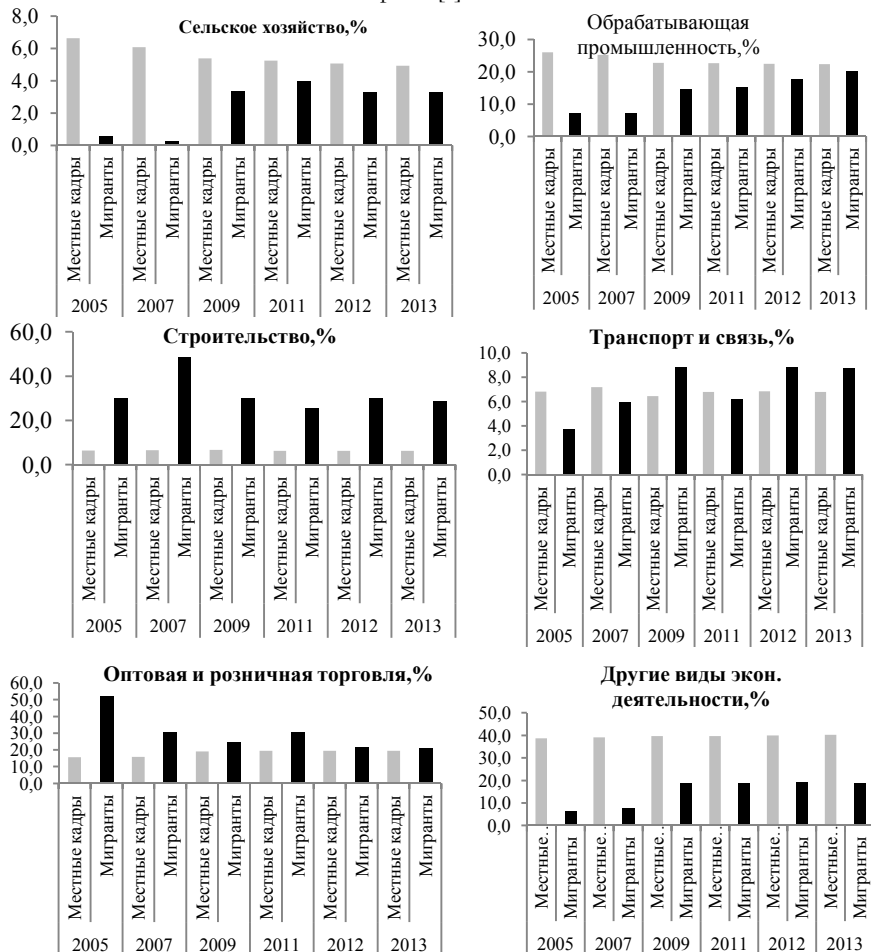


Рис. 2. Структура занятости местного населения и мигрантов по отраслям экономики Свердловской области за 2005–2013 гг., %

Источник: Составлено автором на основе [5, 6].

Отток коренного населения из сельского хозяйства и обрабатывающей отрасли объясняется как сжатием таковых, ставшим инертным продолжением перестроечных реформ, так и малой привлекательностью заработной платы. В сегментах, где уровень оплаты труда значительно отличается от уровня оплаты в анализируемых отраслях или нормативно регулируется правовыми отношениями и запретом на использование ИРС (к примеру, госслужба в МВД, министерствах и ведомствах, оборонно-промышленном комплексе страны) либо требуется определенная квалификация (здравоохранение, сфера образования и др.), уровень ИРС был незначительным или нулевым. При этом предпочтительность в отношении привлечения местных кадров была сконцентрирована прежде всего в финансовой сфере.

Проанализируем сельское хозяйство и обрабатывающее производство более подробно. Для понимания того, какие отрасли испытывают дефицит человеческих ресурсов, мы проанализированы темпы их роста и численность занятого в них местного населения и ИРС. Как видно из динамики роста сельскохозяйственной отрасли, за девять лет данный сегмент экономики вырос почти в 1,2 раза, тогда как численность занятого в нем местного населения сократилась почти на 30% (рис. 3).

Следовательно, только за анализируемый период разрыв между трудовыми ресурсами и сельским хозяйством составил свыше 40 п.п. Вместе с тем приток трудовых мигрантов значительно превышал потребность в кадрах данной отрасли и за девять лет увеличился почти в 20 раз.

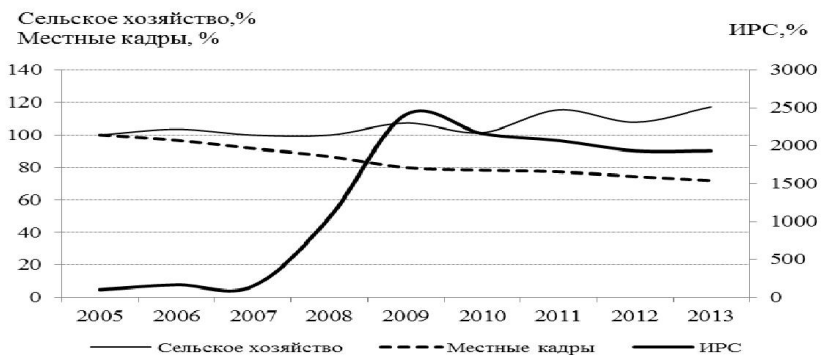


Рис. 3. Динамика роста сельского хозяйства в Свердловской области за 2005–2013 гг. и численности занятого в нем местного населения и ИРС в сравнении с 2005 г.

Источник: Составлено автором на основе [5, 6].

Существенную долю мигрантов, занятых в сельском хозяйстве, составляют граждане Китая, которые занимаются выращиванием сельскохозяйст-

венной продукции [5]. Однако большая часть мигрантов – преимущественно выходцев из стран СНГ – задействована в приведении сельхозпродукции к так называемому товарному виду. Таким образом, развитие данной отрасли базируется в основном на использовании большого количества ручного труда. Следовательно, при сохранении текущей ситуации приток мигрантов будет продолжать расти, а эффективность отрасли – снижаться.

Подобная ситуация характерна и для обрабатывающей отрасли. В этом сегменте экономики наблюдается почти такая же пропорция между динамикой производства и численностью занятого в нем коренного населения, с одной стороны, и его замещением ИРС, с другой. Единственное отличие ситуации в обрабатывающей промышленности от той, что сложилась в сельском хозяйстве, заключается в том, что приток мигрантов увеличивался меньшими темпами и превысил уровень 2005 г. почти в 10 раз (рис. 4).

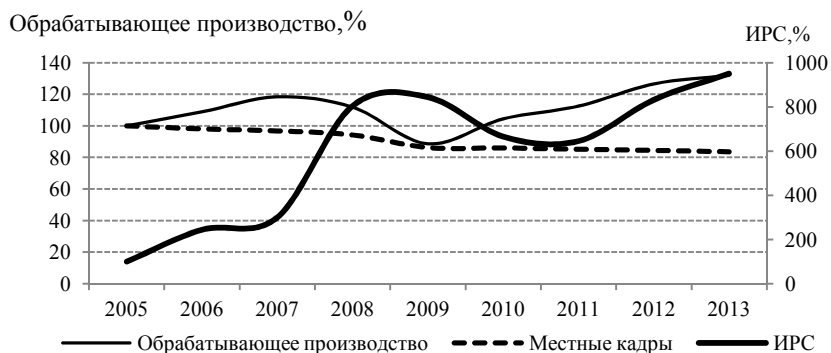


Рис. 4. Динамика роста обрабатывающего производства в Свердловской области за 2005–2013 гг., численности занятого в нем местного населения и ИРС в сравнении с 2005 г.

Источник: Составлено автором на основе [5, 6].

Подобный приток ИРС в обрабатывающую отрасль также свидетельствует об отсталости применяемых в ней технологий и использовании ручного труда, вследствие чего производственную деятельность можно охарактеризовать как малоэффективную.

Таким образом, проведенное исследование, позволило сформировать понимание, что в Свердловской области сформировалась экстенсивная модель экономического развития, которая требует привлечения большого количества мигрантов. Это обусловлено типом развития российской экономики, характерным как для страны в целом, так и для ее регионов. Вследствие очень малого притока в экономику региона новых технологий или вообще отсутствия такового в рассмотренных отраслях (особенно в сельском хозяйстве) широко используется ручной труд.



В сложившихся условиях избыток кадров низкой квалификации в регионе не только не улучшает показатель экономического роста, но и вообще мало влияет на него. Наряду с этим слишком большое количество ИРС создает излишнюю нагрузку на социальную сферу в регионе и способствует нарастанию межэтнических конфликтов.

В ситуации сохранения прежних качественных механизмов экономического развития региона помимо нормативно-правового регулирования на рынке труда мигрантов потребуются эффективные механизмы оценки и разумная политика привлечения ИРС в разрезе отраслей исходя из действительных потребностей региональной экономики. В случае смены экономического курса и реального перехода страны на модернизационный путь развития, который предусматривает широкое использование инновационных технологий, необходимость ИРС значительно сократится или будет сведена к минимуму.

#### Список использованных источников

1. Фурсов А. Борьба проектов // Газпром. – 2012. – № 6. – С. 44-49.
2. Огийчук В. Шинная иммиграция. URL: [http://husay.3dn.ru/news/shinnaja\\_immigracija/2014-03-29-163](http://husay.3dn.ru/news/shinnaja_immigracija/2014-03-29-163) (дата обращения: 15.04.2015)
3. Исследование McKinsey & Company: Главная проблема российской экономики – низкая производительность труда. URL: <http://gtmarket.ru/news/state/2009/04/29/1986> (дата обращения: 15.01.2015).
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 15 ноября 2006 г. № 683 «Об установлении на 2007 год допустимой доли иностранных работников, используемых хозяйствующими субъектами, осуществляющими деятельность в сфере розничной торговли на территории Российской Федерации» / Российская газета – Федеральный выпуск № 4223 от 16.11.2006 г.
5. УФМС России по Свердловской области. Аналитические отчеты по миграционной ситуации за период 2007 – 2013 гг.
6. Труд и занятость. 2013: стат. сб. / Росстат. – М., 2013. – 661 с.

**Evgenya Tukhtarova,**

leading economist,  
Institute of Economics,  
Ural Branch of the Russian Academy of Sciences  
e-mail: tyevgeniya@yandex.ru  
Ekaterinburg, Russia

## **IMPACT OF LABOUR MIGRATION ON THE ECONOMY OF THE SVERDLOVSK REGION**

*Abstract:*

The article presents the results of empirical research on the impact of the influx of foreign labor migration on the economy of the region on the example of Sverdlovsk region. The study is based on official statistical data. On the basis of current trends of development of industries and the use of foreign labor, concluded that the economic model in the region where one of the main factors of growth is the use of cheap labor and its replacement by the new technologies. This current model of economic development in the region and the country as a whole is the result of a refusal to develop knowledge-intensive technologies.

*Keywords:*

Foreign labor force, labor migration, employment, local frames, GRP.

УДК 339.91

**Фечина Алена Олеговна,**

ассистент,

кафедра мировой экономики,

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

e-mail: Afechina\_1@mail.ru

г. Екатеринбург, Россия

## **МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ МЕДИЦИНСКИХ РАБОТНИКОВ: ВОЗМОЖНОСТИ И ОПАСНОСТИ ДЛЯ ПРИНИМАЮЩЕЙ СТОРОНЫ**

### *Аннотация:*

Целью работы было рассмотрение вопросов трудовой миграции медицинских работников с точки зрения принимающей стороны. С целью анализа процессов, происходящих на рынке лечебно-оздоровительных услуг, была дана классификация типов данного вида услуг в зависимости от способов поставки: трансграничная поставка, потребление за рубежом, коммерческое присутствие за рубежом, физическое присутствие отечественных специалистов за рубежом. Особое внимание уделено физическому присутствию медицинского персонала за рубежом. Авторами оценены объемы данного явления. Зачастую, говоря о миграции с точки зрения принимающей стороны, подразумевают весь спектр преимуществ. В их числе восполнение дефицита высококвалифицированных кадров без дополнительных инвестиций в обучение, более низкие расходы на заработную плату и компенсационные пакеты по сравнению с аналогичными выплатами резидентам; а также пополнение штата работников в географически отдаленных районах страны. Однако для принимающих стран существуют определенные вызовы. К ним относятся культурные барьеры, технологическое отставание в стране-доноре, разница в протоколах лечения и медицинской практики.

### *Ключевые слова:*

Рынок лечебно-оздоровительных услуг, международная миграция, медицинские работники, страна реципиент, страна донор.

Лечебно-оздоровительные услуги как явление появилось много столетий назад и имеет тысячелетнюю историю. Становление международного рынка проходило постепенно, во многом отражая историческое развитие общества и государства в целом.

По оценочным данным, в 2015 г. объем глобального рынка лечебно-оздоровительных услуг превысил 624 млрд долларов [2. Р. 19]. Фактически совокупный рынок лечебно-оздоровительного туризма составляет более 50% мирового туристического рынка и является доминирующим сегментом. Пациенты, отправляющиеся на лечение за границу, – явление не новое. Однако такие высокие темпы роста (двукратное увеличение в течение 10 лет) мобильности пациентов наблюдаются лишь с 2000-х гг.

В настоящий момент в экономике закрепилось представление о лечебно-оздоровительных услугах как о торгуемых. В соответствии с классификацией ГАТС они могут базироваться на одном из четырех типов сделок в зависимости от способов поставки: трансграничная поставка, потребление за рубежом, коммерческое присутствие за рубежом, физическое присутствие отечественных специалистов за рубежом.

Рассмотрим каждый из типов более подробно (табл. 1).

Таблица 1

Типы сделок на международном рынке лечебно-оздоровительных услуг

Способ поставки	Описание	Примеры
Трансграничная поставка	Реализуется посредством Интернета, телефона, факса или электронной почты. В данном случае поставщик и потребитель медицинских услуг находятся в разных странах. Развитию данного способа поставки способствовали компьютерные и информационные технологии, а также выход на данный рынок развивающихся стран, стоимость услуг в которых значительно ниже (особенно выделяются страны Азиатско-Тихоокеанского региона)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Телеобучение</li> <li>• Телемедицинские консультации</li> <li>• Онлайн трансляция операций</li> <li>• Дистанционный биомониторинг</li> <li>• Домашняя телемедицина</li> </ul>
Потребление за рубежом	Характеризуется перемещением потребителя на территорию производителя услуги и является существенным способом экспорта услуг. Также разновидностью этого способа поставки является продажа медицинских услуг иностранным фирмам, работающим на национальных рынках	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Лечебно-оздоровительный туризм</li> <li>• Оказание экстренной медицинской помощи нерезидентам</li> </ul>

Продолжение табл. 1

Способ поставки	Описание	Примеры
Коммерческое присутствие за рубежом	Способ предусматривает создание различных форм медицинских организаций иностранными операторами. Особенный интерес представляет для развивающихся стран, которые постепенно открывают сферу здравоохранения для привлечения иностранного капитала, способствующего развитию инфраструктуры в стране, трансферу высоких технологий и получению ценного опыта работы для местного населения	Иностранное участие в учреждениях здравоохранения (прямые и портфельные иностранные инвестиции) Реализация медицинских исследований и программ медицинского обучения, финансируемых за счет иностранного капитала
Физическое присутствие отечественных специалистов за рубежом	Предполагает перемещение физических лиц и их присутствие, связанное с оказанием услуг на зарубежном рынке труда. Присутствие физических лиц ограничено по времени и имеет целью оказание услуг. Физические лица могут оказывать услуги как самостоятельно, так и в процессе работы на иностранной фирме (в качестве специалистов в рамках внутрифирменного перемещения персонала) и на основе контрактов на оказание услуг, подписанных с зарубежной или национальной компанией	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Временное пребывание медицинского персонала за рубежом с целью реализации медицинской практики или обучения</li> </ul>

Источник: составлено автором

В работе остановимся на рассмотрении последнего вида.

Временное пребывание медицинского персонала за рубежом предполагает перемещение физических лиц и их присутствие, связанное с реализаци-

ей медицинской практики или обучения на зарубежном рынке труда. Физическое присутствие отечественных специалистов за границей ограничено по времени. Физические лица могут оказывать услуги как самостоятельно, так и в процессе работы на иностранной фирме (в качестве специалистов в рамках внутрифирменного перемещения персонала) и на основе контрактов на оказание услуг, подписанных с зарубежной или национальной компанией.

По данным Всемирной организации здравоохранения, в настоящее время в мире насчитывается около 60 миллионов медицинских работников [2. Р.1]. Однако распределение профессионалов данной сферы по регионам и странам является неравномерным. Так, например, в 57 странах мира, треть из которых развивающиеся, национальные системы здравоохранения испытывают дефицит работников [4. Р. 158].

Международная миграция медицинского персонала достигла своего апогея в рамках современных глобализационных процессов. Возможность облегченного перемещения по странам мира, различия в условиях и оплате труда являются стимулирующими факторами для данного явления. Всю глубину происходящих процессов можно оценить с помощью анализа структурных сдвигов численности иностранного медицинского персонала на примере стран ОЭСР в десятилетней ретроспективе (табл. 2).

Таблица 2

. Структурные сдвиги численности врачей-нерезидентов в некоторых странах ОЭСР, 2000 / 2010 гг., в %

Страна	Основные страны-доноры	Доля врачей-нерезидентов в 2000/2001 гг.	Доля врачей-нерезидентов в 2010/2011 гг.	Темпы роста, %
1	2	3	4	5
Новая Зеландия	н/д	46,9	54,3	+15,8
Австралия	н/д	42,9	52,8	+23,1
Ирландия	Румыния, Украина, Молдова, Польша	35,3	46,6	+32,0
Люксембург	Румыния, Украина, Молдова, Польша	30,2	40,0	+32,5
Швейцария	Германия, Португалия, Косово, Италия	28,1	41,6	+48,0
Великобритания	Индия, Нигерия, Филиппины, Зимбабве	33,7	35,4	+5,0
Канада	н/д	35,1	34,9	-0,6

Продолжение табл. 2

1	2	3	4	5
Швеция	Ирак, Финляндия, Сербия, Иран	22,9	29,8	+30,1
США	Доминиканская Рес- публика, Мексика, Ямайка, Гаити	24,4	26,4	+8,2
Бельгия	н/д	11,8	25,4	+215,3
Франция	н/д	16,9	19,5	+15,4
Дания	Румыния, Украина, Молдова, Польша	10,9	19,1	+75,2

Источник: составлено автором по [1. P.113]

При рассмотрении изменений, происходящих в национальной структуре медицинского персонала в странах ОЭСР, на себя обращают внимание колоссальные темпы роста численности врачей-нерезидентов. Так, в Ирландии, Австралии, Люксембурге, Швеции темпы десятилетнего роста превысили 30%. А в Дании и Бельгии достигли фантастических 75,2% и 215,3%, соответственно. При этом в Новой Зеландии и Австралии количество иностранных специалистов в сфере здравоохранения превышает численность отечественного персонала. И если в отношении стран Европейского союза речь идет о едином рынке рабочей силы, то для Новой Зеландии, Австралии, Канада, США данный фактор не применим.

Зачастую, говоря о миграции, с точки зрения принимающей стороны, подразумевают весь спектр преимуществ. Действительно, миграционные процессы на рынке медицинских услуг могут принести значительные экономические выгоды. В качестве основного положительного фактора выделяют восполнение дефицита высококвалифицированных кадров без дополнительных инвестиций в обучение медицинских работников. Более того, участие иностранных ученых в развитии базы знаний стимулирует повышение уровня инновационного развития системы здравоохранения. Как правило, прибывшие в страну иностранные работники занимают незаполненные ниши на отечественном рынке труда. Иммиграция высококвалифицированных работников способствует снижению расходов на заработную плату и компенсационные пакеты, а также пополнению рынка труда в географически отдаленных районах страны, вследствие большей по сравнению со специалистами-резидентами мобильности. Последний тренд особенно характерен для стран с большой площадью и наличием территорий, находящихся в неблагоприятных природно-климатических условиях.

Однако для принимающих стран также существуют определенные вызовы. В первую очередь, культурные различия среди нерезидентов становятся проблемой особенно в традиционно гомогенных обществах, отличаю-

щихся чувством национальной идентичности. Во-вторых, технологическое отставание в стране-доноре обуславливает недостаток необходимых знаний у иммигрантов для работы с инновационным оборудованием. Разница в протоколах лечения и медицинской практики может оказаться существенной. В результате дополнительные расходы по обучению вновь прибывшего медицинского персонала ложится на принимающую сторону.

Для нивелирования негативных последствий миграции работников сферы здравоохранения Всемирная организация здравоохранения инициировала внедрение Глобального кодекса по практике международного найма персонала здравоохранения. Кодекс был принят в 2010 г. Его основными постулатами являются удовлетворение потребностей рынка труда стран в работниках здравоохранения по возможности за счет собственных трудовых ресурсов, правовое равенство мигрантов и резидентов, содействие странам в области улучшению условий труда, инвестиции в исследование потенциальной миграции с целью разработки эффективной политики в данной области. На данный момент Кодекс ратифицирован уже в 86 странах мира, в том числе и в России [3. P.11].

Таким образом, в рамках международной миграции высококвалифицированных медицинских работников преимущества для страны-реципиента напрямую отражают потери страны-донора. Экономический расчет положительного эффекта миграции медицинских работников может быть произведен методом прямого подсчета выгод страны-реципиента и понесенных дополнительных расходов. Что касается потерь принимающей стороны, то они представляют трудность для расчета и зависят исключительно от существующей в стране миграционной политики и принимаемых в ее рамках инструментов.

#### **Список использованных источников**

1. International Migration Outlook 2015, OECD Publishing, Paris. 2015. P.113
2. International Migration Report 2015: Highlights. United Nations, 2016. P.8
3. Migration of Health Workers. WHO Code of Practice and the Global Economic Crisis // WHO. Geneva. 2014. P.1-11.
4. Nair M, Webster P (2013). Health Professionals' Migration in Emerging Market Economies: Patterns, Causes and Possible Solutions // Public Health. 2013
5. The Global Spa & Wellness Economy Monitor, 2015. Global Wellness Institute. 2016. P. 19



**Alena Fechina,**

assistant,  
Global Economy department  
Ural State University of Economics  
e-mail: Afechina\_1@mail.ru  
Ekaterinburg, Russia

## **INTERNATIONAL MIGRATION OF HEALTH PERSONNEL: OPPORTUNITIES AND RISKS FOR THE RECIPIENT COUNTRY**

### *Abstract:*

The aim of this work was to concern issues of the labor migration of health personnel in terms of the recipient country. In order to analyze the processes taking place on the health service market, the classification of this type of service was given depending on the delivery methods: cross-border supply, consumption abroad, commercial presence abroad, and the physical presence of native specialists abroad. A brief description of each service type was given. Particular attention is paid to the physical presence of medical personnel abroad. The authors estimate the volume of this phenomenon. In developed countries, the number of migrant workers on the health care market is more than 30%. Often, considering the migration in terms of the recipient country, it involves the whole range of benefits. These include replenishment of the highly skilled staff shortage without additional investment in the training of health personnel, lower labor costs and compensation packages compared to similar payments to residents; as well as the completion of the employees in geographically remote areas of the country. However, for the recipient countries, there are also some challenges. These include cultural barriers, technological gap in the donor country, the treatment and medical practice differences.

### *Keywords:*

Health service market, international migration, health personnel, recipient country, donor country.

УДК 314.74

**Цатурян Армен Мишаевич,**

доктор педагогических наук, профессор РАЕ,  
директор Ванадзорской специализированной школы с углубленным  
обучением математике и естественным дисциплинам,  
доцент кафедры физики,  
Ванадзорский государственный университет имени Ованеса Туманяна  
e-mail: evrika24@rambler.ru  
г. Ванадзор, Армения

**Минасян Светлана Михайловна,**

кандидат педагогических наук, профессор РАЕ,  
доцент кафедры теории и истории педагогики,  
Армянский государственный педагогический университет им.  
Х.Абовяна  
e-mail: s.minasyanpmesi@gmail.com  
г. Ереван, Армения

**ПРОБЛЕМЫ ДВУСТОРОННЕЙ МИГРАЦИОННОЙ  
АДАПТАЦИИ И ВОЗМОЖНОСТЬ ИХ  
МОДЕЛИРОВАНИЯ**

*Аннотация:*

В статье представлены двусторонний миграционный процесс, включающий адаптацию как самих мигрантов, так и коренного населения принимающей страны. Целью статьи является выделение основных проблем адаптации миграционных потоков, влияющие на социально-культурную и общественно-политическую жизнь принимающей страны. Предложена модель минимального времени адаптации. В целом, отмечается, что сложность миграционных процессов требует дальнейшего исследования и предложений по выходу из глобального миграционного кризиса.

*Ключевые слова:*

Двусторонняя адаптация, миграционный кризис, инфраструктуры жизнеобеспечения, время адаптации.

В условиях глобализации перемещение больших групп людей, обусловленное разными факторами (социально-экономическими, правовыми, политическими), новыми формами и закономерностями, становятся повседневным явлением и нарастает с каждым годом. Это приводит к возрастанию проблем взаимоотношений приезжего и коренного населения. Поэтому есть необходимость широко обсудить последствия этих

процессов и выработать адекватные рекомендации для бесконфликтного взаимодействия разных групп населения.

Доказано, что в процессе глобализации неизбежно увеличение миграции, так как она в каком-то смысле является совершенно необходимым явлением современной жизни. Причины увеличения миграции в современном обществе разные, в основе которых лежат, как правило, две больших группы факторов: экономический и социо-культурный. В настоящее время мир сталкивается с международной миграцией, причинами которой являются межнациональные, межгосударственные конфликты. При этом мы имеем дело с вынужденной миграцией, которая в отличие от предыдущих миграционных волн происходит спонтанно и быстро. При этом страна-донор теряет человеческие ресурсы.

В результате миграции человек, прежде всего, думает об улучшении своего материального положения. Поскольку улучшение материального положения не происходит мгновенно, а проявляется в течение определенного промежутка времени или вовсе не проявляется, то происходит перемещение из одного места в другое, что может вызвать разного рода несоответствия.

Если принять во внимание определение А.А. Рыбаковского, то миграцией в его понятии является территориальное перемещение, «совершающиеся между разными населенными пунктами или регионами, независимо от продолжительности, регулярности и целевой направленности, представляя собой миграцию в широком значении этого слова» [1; 15].

Существуют многочисленные работы, в которых обсуждаются миграционные процессы и выявляются вопросы, связанные с проблемами самих мигрантов /адаптация, интеграция, ассимиляция и т.д./, но не во многих работах уделяют внимание процессам происходящим среди коренного населения и в государстве в целом.

Цель статьи – выделить основные проблемы адаптации миграционных потоков, влияющие на социально-культурную и общественно-политическую жизнь принимающей страны.

В.В. Константинов считает, что “...при адаптации вынужденных мигрантов к новым условиям жизни со всей очевидностью просматривается взаимодействие двух сторон: адаптация личности вынужденного мигранта к новым условиям жизни и адаптация социальной среды (коренных местных жителей) к личности вынужденного мигранта” [2].

Следовательно, проблема встраивания мигрантов в новое для них общество, преодоления ими кризиса идентичности и налаживания социальных контактов является не только проблемой самих мигрантов, но и принимающего общества и должна решаться с учетом потребностей как принимающей стороны, так и самих мигрантов.

Нам представляется, что процесс эмиграции для эмигранта и государства можно считать успешным, если в итоге эмигрант адаптирован к обществу. Естественно, для этого необходимы определенное время и благоприятные условия. Для коренных жителей каждой страны всегда существует опасность потери идентичности, которая может привести к определенной напряженности. Согласно теории социальной идентичности Н. Tajfel, одной из основных закономерностей идентичности является стремление человека к достижению позитивной идентичности, т.е. позитивному образу себя [3].

Базовая логика интеграции заключается в том, что это двусторонний процесс, когда есть определенная ответственность принимающего общества, причем ответственность достаточно мощная, и некая ответственность мигрантов. Если мы рассмотрим ситуацию мигрантов с точки зрения сохранения своей культуры и принятия чужой культуры, то интеграция для них происходит тогда, когда сохраняется и своя культура, и принимается культура принимающего общества.

Отношения между любыми этническими группами – это отношения между генетически разными социальными образованиями. Таким образом, община как целое вынуждена искать способ существования в иноэтнической социальной среде, и данный процесс не сводится лишь к индивидуальной адаптации приезжих.

Особое внимание обращает на себя образовательная эмиграция, так как она существенно активизировалась как среди молодежи, так и среди людей среднего возраста. С одной стороны, многие обеспеченные родители стали отправлять своих детей на обучение за границу, с другой, программы поддержки обучения способствовали эмиграции молодых людей из необеспеченной семьи. Как правило, образовательная эмиграция переходит в форму трудовой эмиграции. Эмигранты постоянно находят возможности продления своего пребывания за рубежом на основе различных грантов. Это одна из основных и распространенных форм эмиграции, требующей создания своей структуры жизнеобеспечения.

К сожалению, чаще всего взаимодействие учащейся молодежи становится объектом воспитания только тогда, когда оно противоречит морально-этическим принципам. Проблема современного сосуществования заключается в том, что совместное бытие в одной школе или университете совершенно не означает взаимодействия.

Большое накопление тесных связей внутри сообществ иммигрантов способствует созданию инфраструктуры жизнеобеспечения и даже политической мобилизации. Все это приводит к обособлению групп мигрантов относительно остальных и, как следствие, формированию неустойчивой системы связей с местным населением, неопределенным

социальным отношениям, испытывающим колебания от вполне добрососедских до быстро развивающихся в конфликтные [4; 97-98].

В процессе интегрирования мигрантов к местному сообществу важную роль играет их идеологическая адаптация. При ее отсутствии нельзя говорить о полной адаптации мигрантов.

Напряженность, которая возникает в обществе при определенном количестве мигрантов и в определенных условиях, рано или поздно проявляется в общественно-политической жизни. С одной стороны, постепенно “искажается” облик и ценности данного общества, а с другой, при определенном количестве мигранты представляют влиятельный электорат в политической жизни. Он становится предметом манипуляции для правящей партии и оппозиции.

В последнее время звучат резкие заявления ряда лидеров ведущих европейских стран, призывающих ограничить возможности миграции внутри ЕС, так как политика мультикультуризма в Европе вошла в кризисную стадию.

Например, в 2011 году бывший президент Франции Николя Саркози, отвечая на вопрос о мультикультурализме во время эфира канала TF1, заявил: “Да это провал. Правда заключается в том, что во всех наших демократиях слишком пекутся об идентичности тех, кто прибывает, и слишком мало – об идентичности принимающей стороны. Общество, в котором общины сосуществуют рядом друг с другом, нам не нужно. Если кто-то приезжает во Францию, то он должен вливаться в единое сообщество, являющееся национальным. Если кто-то с этим не согласен, пусть не приезжает во Францию. Наши соотечественники, исповедующие ислам, должны иметь возможность жить и практиковать религию как и все другие наши сограждане”, принадлежащие другим конфессиям, “но речь должна идти лишь о французском исламе, а не исламе во Франции” [5].

Таким образом, в процессе адаптации мигрантов к иной этнокультурной среде наиболее ярко раскрываются психологические проблемы этнической миграции.

Главный аргумент основан на психологии восприятия угрозы стилю жизни и локальной идентичности “исконных жителей” – такое чувство с большой вероятностью возникает в сравнительно более этногомогенных микрорайонах при изначальном притоке мигрантов (реальном или ожидаемом, но мнимом) [6; 373].

Дж. Берри выделяет четыре степени адаптации: ассимиляция (абсолютное принятие чужой и отказ от своей культуры); интеграция (сохранение своей культурной идентичности и одновременное присоединение к доминирующему обществу); сегрегация или сепарация (полное сохранение своей культурной идентичности и отказ от принятия культуры большинства); маргинализация (потеря культурного и

психологического контакта, как со своей традиционной культурой, так и с культурой большего общества) [7; 186].

Следовательно, при исследовании миграционных процессов необходимо учитывать многочисленные конкретные условия. Но теоретически невозможно учесть все параметры и характеристики, так как в ходе миграционных процессов происходит их трансформация. В то же время, для изучения многих природных и общественных процессов и явлений используется метод моделирования, который целесообразно применять для моделирования и миграционных процессов, основываясь на универсальных параметрах и характеристиках с учетом каждого конкретного случая.

В работе А. Цатуряна [8] рассмотрены вопросы сохранения устойчивости государств в процессе миграции. В качестве метода исследования выбран социологический подход, при котором основное внимание уделяется проблемам, связанным с адаптацией мигрантов к новым условиям жизни. Среди многочисленных факторов, которые препятствуют быстрой адаптации мигрантов, и, следовательно, увеличивают время адаптации, выделены более значительные, такие, как большой возраст, незнание языка, присутствие общины, занятость, неэффективная миграционная политика и т. д. При наличии этих препятствий время адаптации наряду с социальной энтропией возрастает. Если минимальное время адаптации в определенных благоприятных условиях обозначим  $T_0$ , то при наличии препятствий это время увеличится:

$$T = T_0 + T^*, \quad (1)$$

где  $T^*$  - время, которое добавляется к минимальному времени адаптации при разных препятствиях.

С другой стороны, существуют общечеловеческие ценности, которые являются частью идеологии каждого человека и определяют его отношение к окружающему миру, к цивилизации и основополагающим ценностям, которые тысячелетиями накопило человечество. Эти ценности не признают исключения в отношении людей и народов и являются некими универсальными принципами, обеспечивающими права человека и его достойную жизнь [9; 560].

Таким образом, можно утверждать, что миграционные процессы сложны и многообразны. Следовательно, они требуют «двустороннего движения», как со стороны самих мигрантов, так и со стороны принимающего общества. Однако на данный момент не существует единой модели и единых рекомендаций для решения глобальных проблем миграции. Данная ситуация требует дальнейшего исследования и предложения вариантов выхода из миграционного кризиса.

### Список использованных источников

1. Рыбаковский Л.Л. Миграция населения. Прогнозы. Факторы. Политика. М.:Наука,1997.199с.
2. Константинов В.В. Зависимость успешности социально-психологической адаптации вынужденных мигрантов к новым условиям жизни от типа проживания: Дис. ...канд. психол. наук. Самара, 2004. 314с.
3. Tajfel H. Social Categorization in the Social Psychology of Intergroup relations. London: Academic Press,1978. 348p.
4. Юдина Т.Н. Социология миграции. М.: Академический проект, 2006. С. 97-98.
5. Мультикультурализм. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/> (дата обращения 10.10.2016)
6. Green D.P., Strolovitch D.Z. & J.S. Wong. Defended Neighborhoods, Integration and Racially Motivated Crime // American Journal of Sociology.1998. No 104(2). P. 372-403.
7. Берри Дж. У. Аккультурация и психологическая адаптация: обзор проблемы // Развитие личности. 2001. № 3/4. С. 183-193.
8. Tsaturyan A. About One Adiabatic Invariant of Countries' Sustainability in International Migration Process // Cross - Cultural Studies: Education and Science (CCS&ES). 2016. Issue I. P. 80-86.
9. Цатурян А.М. Роль образования в процессе адаптации и интеграции мигрантов // Сб.статей VIII Международного виртуального форума в Стамбульском университете «Гуманитарные аспекты в геокультурном пространстве». Стамбул: Стамбульский университет, 2016. С. 558-563.

**Armen Tsaturyan,**

Doctor of Pedagogics Sciences, professor RANH,  
Director of SNPO Vanadzor special school of advanced teaching mathematics and natural sciences,  
Associate professor,  
Physics department,  
Vanadzor State University after H. Tumanyan  
e-mail: evrika24@rambler.ru  
Vanadzor, Republic of Armenia

**Svetlana Minasyan,**

Cand. Sc. (Pedagogics), Republic of Armenia  
Associate Professor, Department of Theory and History of Pedagogics  
Armenian State Pedagogical University after Kh. Abovyan  
e-mail: s.minasyanpmesi@gmail.com  
Yerevan, Republic of Armenia

**PROBLEMS OF TWO-WAY MIGRATION ADAPTATION  
AND PROSPECTS OF THEIR MODELLING**

*Abstract:*

The paper presents a two-way migration process, including the adaptation of both the migrants and the native population of the host country. The aim of the article is to identify the main problems of adaptation of migration flows, affecting the socio-cultural and socio-political life of the host country. A model of the minimal adaptation time is offered. In general, it is noted that the complexity of the migration process requires further research and proposals for overcoming the global migration crisis.

*Keywords:*

Two-way adaptation, migration crisis, vital infrastructure, adaptation time.



УДК 314.74

**Чернова Кристина Владимировна,**

магистрант кафедры международной экономики  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
e-mail: chernovakristina555@yandex.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**Бедрина Елена Борисовна,**

кандидат экономических наук,  
доцент кафедры международной экономики  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
e-mail: bedrina1967@mail.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**ВНЕШНЯЯ МИГРАЦИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ  
ИЗ РАЗВИВАЮЩИХСЯ ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН  
В ЕВРОЗОНУ: ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ  
МОДЕЛИРОВАНИЕ**

*Аннотация:*

В данной статье рассмотрены причины и последствия миграции человеческого капитала из развивающихся европейских стран в развитые государства Еврозоны. Цель исследования состоит в анализе миграционной привлекательности стран Еврозоны с помощью изучения уровня влияния социально-экономических факторов их развития на количество прибывших иностранных специалистов из развивающихся европейских стран. В статье анализируются ключевые центры миграционных потоков Европы. Приоритетные регионы для иностранных работников из развивающихся европейских стран представлены посредством графического метода. Эконометрическое исследование проведено в период с 2010 по 2015 гг. на основе анализа по 19-ти государствам-членам Еврозоны. Результаты эконометрического моделирования доказали, что социально-экономические факторы внешних миграционных процессов в странах Еврозоны из развивающихся государств Европы являются значимыми. Обнаружено, что при принятии решения о миграции принимаются во внимание индекс экономической свободы, уровень безработицы, размер средней зарплаты, величина валового внутреннего продукта на душу населения и индекс преступности.

*Ключевые слова:*

Факторы миграции человеческого капитала, последствия миграционных потоков из развивающихся европейских государств в страны-члены Еврозоны.

Внешняя миграция в развитых государствах Еврозоны выступает в качестве объекта исследования. Выбор стран связан с их достижением высокого уровня экономического развития, делающего их привлекательными для миграционных потоков и позволившего им достичь наивысшего уровня интеграции, создав валютный союз.

Целью исследования является выявление и оценка факторов миграции из развивающихся европейских государств в развитые страны Еврозоны. Эконометрическое моделирование выступает основным методом исследования.

Для эконометрического моделирования выбраны европейские страны, отобранные в качестве развивающихся государств согласно апрельскому мировому финансово-экономическому обзору МВФ за 2015 год [1]. Международным валютным фондом классифицирует все страны мира в соответствии с такими показателями, как уровень среднедушевого дохода, степень интеграции государства в финансовую систему мира и диверсификация экспорта.

Создатель теории сегментированного рынка труда М. Пиоре заявляет, что трудовая миграция предопределена постоянным спросом развитых стран на высококвалифицированные иностранные кадры. В своём исследовании профессор экономики рассматривает только притягивающие факторы миграции («pull») [2]. Другой экономист, Николай Басов утверждает, что миграция будет существовать под влиянием лишь притягивающих факторов («pull») на фоне присутствия у населения тенденции к улучшению своего жизненного уровня, при этом обычно переселенца считают добровольным мигрантом. Трудовые и учебные миграционные потоки занимают главное место среди категорий добровольной миграции. В основном, молодёжь – это добровольные переселенцы. Их расценивают как наиболее динамичное социальное объединение, которое целенаправленно пытается улучшить своё благосостояние, ставя перед собой цель – повышение качества уровня своей жизни [3].

Согласно подходу Николая Басова и Майкла Пиоре, проведен анализ лишь притягивающих факторов миграции («pull»), действующих в 19-ти странах Еврозоны и подталкивающих иностранных работников из развивающихся государств Европы переехать в развитые страны-реципиенты, рассчитывая на то, что в этих государствах жизненный уровень мигрантов будет выше, нежели в странах исхода.

В исследовании используются показатели развития государств Еврозоны за период 2010-2015 гг. для оценивания социально-экономических факторов внешних миграционных потоков.

Информационная база исследования составлена благодаря следующим источникам:

- базы данных NUMBEO [4];
- официального сайта Организации экономического сотрудничества и развития [5];
- стратегического исследовательского института США – Фонд «Наследие» [6];
- статистической службы Евросоюза – Евростат [7].

Рисунок 1 свидетельствует о том, что фундаментальными направлениями миграции людей из стран-доноров трудовых ресурсов являются Федеративная Республика Германия, Франция и Италия.

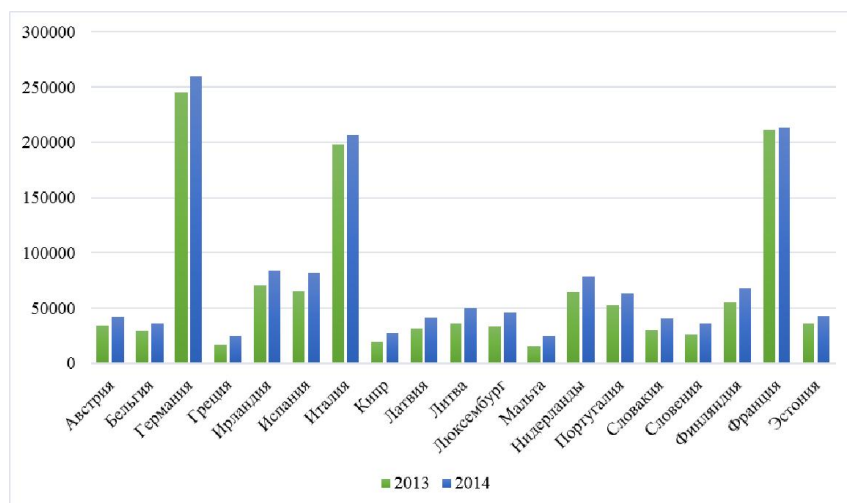


Рис. 1. Количество переселенцев в государства-члены Евросоюза из развивающихся европейских стран в 2013-2014 гг., человек<sup>2</sup>

В соответствии с рисунком 1 среди стран-участниц Евросоюза Германия занимает первое место по числу переселенцев из стран-доноров трудовых ресурсов: в 2013 г. приехало 245091 человек; в 2014 г. – 260261 человек. На втором месте находится Франция по численности мигрантов из стран-импортёров трудовых ресурсов: в 2013 г. прибыло 211290 человек; в 2014 г. – 230829 человек. И третье место занимает Италия среди стран валютного союза: в 2013 г. приехало 197984 человека; в 2014 г. – 206653 человека.

К благоприятным последствиям миграционных потоков для стран-доноров иностранных специалистов относятся:

<sup>2</sup> Составлено авторами по: [7, 8, 9, 10, 11, 12].

- непрерывный приток денежных трансфертов переселенцев в развивающиеся европейские страны;
- приобретение разнообразных культурных, технических новаций и знаний;
- совершенствование профессиональных навыков у работников, трудящихся в странах-участницах Еврозоны, также получение переселенцами организационных и производственных умений;
- внедрение стратегий по привлечению высококвалифицированных кадров в страны-экспортеры трудовых ресурсов;
- ослабление соперничества на внутреннем рынке труда стран-доноров человеческого капитала, исходя из того, что в развивающихся европейских странах присутствует низкий спрос на работников.

Основными отрицательными последствиями миграционных потоков для стран-доноров иностранных специалистов являются:

- усугубление в государствах-донорах иностранной рабочей силы демографической ситуации из-за миграции лиц детородного возраста;
- понижение производственных возможностей в развивающихся государствах Европы, их технологическое отставание, ненадлежащее качество кадрового обеспечения строительства, транспорта и промышленности в связи с убылью квалифицированных работников и уменьшения численности ЭАН в развивающихся европейских государствах.

Среди положительных последствий миграционных потоков человеческого капитала для принимающих стран указываем:

- повышение бюджета развитого государства благодаря росту поступлений от сборов и налогов, увеличению совокупного спроса;
- иностранные специалисты и их семьи образуют дополнительный спрос на товары, содействуя повышению производственных возможностей в странах-импортерах человеческого капитала;
- приобретение принимающими странами «чистой выгоды» (высококвалифицированные иностранные кадры, которые получили высшее образование на родине, приносят пользу без предварительных затрат странам-импортёрам трудовых ресурсов).

Кроме того, принимающие страны обладают и негативными последствиями миграционных потоков квалифицированных работников из развивающихся европейских государств, значительными из которых являются следующие:

- рост ксенофобии, которое выражается в отрицательном отношении местных жителей к мигрантам из развивающихся европейских стран вне зависимости от личностных характеристик переселенцев. Неблагоприятное отношение местных жителей и их недоверие со-

действует ухудшению взаимоотношений между людьми различных национальностей и ведёт к затруднению интегрирования иностранной рабочей силы в принимающее сообщество.

- возникновение трудностей на внутреннем рынке труда принимающего государства из-за того, что иностранные специалисты начинают работать в тех сферах, в которых можно было бы трудоустроить местных работников развитых государств, следовательно, это приводит к повышению уровня безработицы среди местных жителей.

Эконометрические итоги представлены в таблице 1. Благодаря статистическим тестам Вальда, Бройши-Пагана и Хаусмана среди трёх регрессионных моделей была отобрана модель с детерминированными индивидуальными эффектами («fixed effect model»), потому что эта модель – самая эффективная и состоятельная.

Таблица 1

Результаты эконометрического моделирования

Независимые переменные	Зависимая переменная: коэффициент миграционного прироста		
	pooled regression	random effect model	fixed effect model
индекс экономической свободы	0,0251* (2,43)	0,00909** (3,15)	0,0185*** (4,08)
размер средней заработной платы	0,000175*** (7,73)	0,000145*** (6,71)	0,000129** (3,27)
величина ВВП на душу населения	0,0000248*** (3,74)	0,0000110** (3,42)	0,00000903** (3,09)
индекс преступности	-0,106** (-3,37)	-0,126*** (-4,59)	-0,115*** (-3,82)
уровень безработицы	-0,0798* (-2,15)	-0,0966** (-2,77)	-0,120** (-3,02)
Примечание. *, **, *** свидетельствуют о значимости на уровне 10 процентов, 5 процентов и 1 процента.			

Итак, в результате эконометрического моделирования установлено, что величина ВВП на душу населения, индекс экономической свободы, размер средней зарплаты обладают положительным воздействием на перемещение человеческого капитала из развивающихся европейских стран в государства-участники Еврозоны.

Кроме того, существует обратная связь между индексом преступности в развитых странах-участницах Еврозоны и внешней миграцией в этих государствах из стран-экспортёров трудовых ресурсов.

Также имеется отрицательная связь между уровнем безработицы в странах-реципиентах и миграционными потоками в Еврозону из развивающихся европейских государств.

Таким образом, в результате эконометрического моделирования было выявлено, что все выбранные для исследования детерминанты являются значимыми. Было доказано, что между уровнем безработицы в странах-реципиентах и внешней миграцией в странах-участницах Еврозоны из развивающихся европейских стран имеется отрицательная связь. Кроме того, присутствует обратная связь между индексом преступности в государствах Еврозоны и миграционными потоками в этих странах из стран-импортёров человеческого капитала. Размер средней зарплаты, величина ВВП на душу населения, индекс экономической свободы показали положительное воздействие на внешнюю миграцию в странах Еврозоны из развивающихся государств Европы.

В соответствии со сведениями по перемещению людей в 2013-2014 гг., обнаружено, что главными центрами миграционных потоков из развивающихся европейских стран являются: Федеративная Республика Германия, Франция и Италия. Повышение количества переселенцев является свидетельством увеличения миграционной привлекательности государств Еврозоны.

Миграция в страны-участницы Еврозоны, особенно специалистов высшей квалификации, серьёзно истощает посылающие европейские страны и подзаряжает страны-импортёры трудовых ресурсов.

Благодаря экспорту специалистов развивающиеся государства надеются на приток денежных трансфертов, уменьшение уровня безработицы, рост квалификации своих работников вследствие пребывания в более развитом государстве. Миграционный прирост продолжает сглаживать негативные демографические тенденции в развитых странах.

Для государств Еврозоны свойственен высокий уровень иммиграции. В этих условиях наибольшую тревогу вызывает тот факт, что существует опасность «замещения» коренного населения в связи с низкой рождаемостью в странах-реципиентах. Всё это позволяет говорить о наличии третьего демографического перехода применительно к развитым государствам Еврозоны.

Странам-реципиентам иностранной рабочей силы для ограничения такого негативного явления на рынке труда, как замещение коренного населения мигрантами, нужно проводить грамотную дифференцированную миграционную политику. Создавать условия для миграции, главным образом, квалифицированных работников, контролировать процесс трудоустройства приглашённых на предприятия иностранных специалистов. Для проведения селективной государственной миграционной политики можно порекомендовать создание сайтов отдельно для каждого государства-потенциального

донора, с помощью которых заинтересованные работники могли бы найти достойную работу, а работодатели – квалифицированного сотрудника.

Так как главная проблема развитых государств связана с демографическим кризисом, необходимо построение правильной семейной политики, направленной на создание более благоприятных условий для создания семей, деторождения и пропаганды семейных ценностей.

Полученные результаты можно использовать для разработки стратегий развития миграционной политики стран-реципиентов иностранной рабочей силы, улучшения их социально-экономических показателей, разработки инструментов для привлечения квалифицированных специалистов.

### Список использованных источников

1. Перспективы развития мировой экономики: неравномерный рост – краткосрочные и долгосрочные факторы / Вашингтон: Международный Валютный Фонд. 2015. 241 с.
2. Piore M. Birds of passage: migrant labor and industrial societies / M. Piore. New York, 1979, 240 p.
3. Басов Н.Ф. Социальная работа с молодежью / Под ред. Н.Ф. Басова. Москва, 2008, 328 с.
4. Crime Index by countries. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.numbeo.com/crime/rankings\\_by\\_country.jsp](http://www.numbeo.com/crime/rankings_by_country.jsp)
5. OECD data. [Электронный ресурс]. URL: <https://data.oecd.org/>
6. Index of economic freedom. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.heritage.org/index/download>
7. Official site of Eurostat. [Электронный ресурс]. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat>
8. Biffl G. Migration and labour integration in Austria. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.donau-uni.ac.at/imperia/md/content/departement/migrationglobalisierung/forschung/sopemi/biffl-sopemi-2014.pdf>
9. Michielsen J. Promoting integration for migrant domestic workers in Belgium. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_protect/---protrav/---migrant/documents/publication/wcms\\_222293.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_protect/---protrav/---migrant/documents/publication/wcms_222293.pdf)
10. Reeger U. Austria: from guest worker migration to a country of immigration. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.idea6fp.uw.edu.pl/pliki/WP1\\_Austria.pdf](http://www.idea6fp.uw.edu.pl/pliki/WP1_Austria.pdf)
11. Valenta M. The Bosnian Diaspora: integration in transnational communities // Edited by S. Ramet. London, 2011, 356 p.
12. OECD International Migration Statistics. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.oecd-ilibrary.org/search>

**Kristina Chernova,**

master student of the department of international economics,  
Ural Federal University named after the first President of Russia Boris  
Yeltsin

e-mail: chernovakristina555@yandex.ru

Ekaterinburg, Russia

**Elena Bedrina,**

candidate of Economic Sciences,

Associate professor of the department of international economics,  
Ural Federal University named after the first President of Russia Boris  
Yeltsin

e-mail: bedrina1967@mail.ru

Ekaterinburg, Russia

**EXTERNAL LABOUR MIGRATION  
FROM DEVELOPING EUROPEAN COUNTRIES  
TO EUROZONE: ECONOMETRIC MODELING**

*Abstract:*

This article discusses causes and consequences of migration of human capital from developing European countries to developed countries of Eurozone. The purpose of the study is to analyze the attractiveness of Eurozone countries by examining the level of influence of socio-economic factors of their development on the number of arrivals of foreign professionals from developing European countries. The article analyzes key points of migration flows of Europe. Priority regions for foreign workers from developing countries of Europe are represented by the graphical method. The econometric study is conducted in the period from 2010 to 2015 on the basis of the analysis for 19 Eurozone countries. The results of econometric modeling are proved that socio-economic factors of external migration processes in Eurozone countries from developing European countries are significant. Authors discover that when decisions about migration are made, the index of economic freedom, unemployment rate, average salary, gross domestic product per capita and the index of crime are taken into account.

*Keywords:*

Factors of migration of human capital, effects of migration flows from developing European states to the countries-members of Eurozone.



# МОДЕЛИ, МЕТОДЫ, АЛГОРИТМЫ И ПРОГРАММНЫЕ СРЕДСТВА В ЭКОНОМИКЕ И ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИИ

---

УДК 338.4

**Abdul Rashid Abban,**

junior researcher,

Ural Federal University named after the first President of Russia Boris  
Yeltsin

Ekaterinburg, Russia

## IMPACT OF ENERGY ON THE ENVIRONMENT THE CASE OF JAPAN

### *Abstract:*

The purpose of this paper is to examine how energy resources affect Japan's environment, using data over a period from 2000 to 2014. Today, prevention of environmental pollution and conservation of environment have a dimension exceeding national borders. The risks that result from using of fossil fuels increasingly (petroleum, coal, and gas) must be decreased. To decrease such risks, besides to increasing of energy productivity, energy resources that emit less greenhouse gases in the atmosphere (like Carbon-dioxide (CO<sub>2</sub>)) must be preferred. To examine the impact of energy on the Japan's environment, a linear function was used to develop a model using carbon dioxide (CO<sub>2</sub>) emission and total energy consumption of Japan. CO<sub>2</sub> is the dependent variable and energy consumption as the independent variable. A regression analysis was run on the model to know the relationship between these variables. The empirical results showed a positive relationship between CO<sub>2</sub> and energy consumption. The result also showed Japan is highly reliable on non-renewable energy resources such as fossil fuels for its energy needs and these non-renewable energy resources have greater impact on the environment.

### *Keywords:*

Energy, environment, renewable energy, non-renewable energy, Japan.

*My profound gratitude to my supervisor, Professor Alexander Tarasyev of Institute of Mathematics and Mechanics UrB RAS, Ekaterinburg, Russia (tam@imm.uran.ru ) and also of Ural Federal University, Ekaterinburg, Russia, for his insightful comments and supervision for the improvement of this paper. The presented results are part of my research project (Economic Growth under Energy Resources; A Case Study of Japan)*

## 1. Introduction

Energy is one of the most important elements that satisfy the essential needs of modern life. This makes energy a crucial sector that other sectors of the economy rely on. Energy consumption has always been on the rise and it's predicted to be continuously rising due to the high demand of energy. However, during the last two decades, energy production and consumption impacts on the environment are have been one of the major issues facing the world, as energy production and consumption are the leading contributor to greenhouse gases which lead to global warming and climate change.

Energy is the power derived from the utilization of physical or chemical resources, especially to generate light and heat or to work. Energy resources in the world can be categorized as fossil fuel, nuclear fuel and renewable energy. Renewable energy is energy from natural source that replenish itself. Examples are wind and solar power. Fossil fuel and nuclear fuel are non-renewable energy, thus, energy that cannot be readily replaced by natural means.

Japan is country with population of about 127 million. According to the International Monetary Fund (IMF) world economic outlook (April, 2016), Japan has a nominal GDP of 4,412.600 billion (USD) with GDP per capita of 32, 484 (USD). They were ranked the third largest economy in the world. Japan is one of the leading automobile manufacturing countries in the world and has the largest electronic goods industry. Their main industries are motor vehicles, electronic equipment, machine tools, steel and nonferrous metals, ships, chemicals, textiles and processed foods. Services sector contributes 71.4% to their GDP, followed by the industry sector which contributes 27.5% and finally by agriculture sector that accounts for 1.2% to GDP. Their main export goods are motor vehicles, semiconductors, iron and steel products, auto parts, plastic materials and power generating machinery. Their main import goods are petroleum, liquid natural gas, clothing, coal, audio and visual apparatus. This shows how Japan really rely on importation for their energy needs because their main import goods are mainly energy resources.

The main reason for carrying out this research is to find out how energy affect Japan's environment. Moreover, pollution and global warming is one of the major problems facing the world and economic policy makers. Energy production and consumption are one of the major sources of carbon dioxide emissions, therefore, economic and energy policy makers are in a state of confusion whether a decrease in energy production and consumption will reduce economic growth. Hence, there is the need to analyze this scenario.

## 2. Data and the Model

Data used in this analysis are carbon dioxide emission and total energy consumption from International Energy Agency and the Bank of Japan. The time period for this analysis is 2000-2014.

I analyzed the relationship between CO2 and total energy consumption to know the impact of energy on the environment. The model used CO2 and total energy consumption, with CO2 as the dependent model and total energy consumption as independent variable. The linear function for the model is;

$$CO2 = a + \alpha C$$

Where,

CO2 = Carbon Dioxide

C = Total Energy Consumption

a = Constant

$\alpha$  is a constant between 0 and 1

### 3. Empirical Results and Discussion

A regression analysis was run on the model using R statistical software. Table 1 below shows the result of the regression analysis on the model.

Table 1

Regression Analysis for the Model

Model	B	Std. Error	t-value	Sig. value
Intercept	4.622	2.32	1.992	0.0678
TEC	0.0086649	0.0151873	2.099	0.0559

Dependent Variable: CO2

Residuals

Min	1Q	Median	3Q	Max	R <sup>2</sup>	Adjusted R <sup>2</sup>	P-value
-0.65457	0.20098	0.01846	0.27431	0.41610	0.2531	0.1957	0.05591

#### 3.1 Discussion for the Model

The regression result for this model showed a positive relationship between carbon dioxide emission and energy consumption with  $\alpha = 0.0086649$ . Though, Japan is using energy efficient products currently, but CO2 emissions is still a major issue facing the country. Energy consumption by the country's businesses, households, agricultural and industrial activities contribute to a broad range of environmental issues through the emissions of greenhouse gases or CO2 by these sectors of the economy. A major environmental issue facing Japan today is dealing with the aftermath of the Fukushima nuclear power plant disaster. The disaster happened in 2011, but it continues to have a major environmental effect in Japan. It was unveiled that radioactive water from the destroyed plant is leaking into the ocean. Non-renewable energy is known to be emitting more greenhouse gases into the atmosphere than renewable energy resources. The environmental impact caused by energy includes, air pollution, water pollution, damage to public health,

wildlife and habitat loss, global warming and climate change. However, the impact of each energy resource is discussed below.

### 3.1.1 Non-renewable Energy Effects on the Environment



*Nuclear Power*

Japan maintains one third of its electric production from nuclear power plants. Majority of Japanese were in support of their dependency on nuclear energy, however, after the Fukushima nuclear accident in March, 2011, this support shifted to majority demanding a total switch from nuclear energy to other clean and safe renewable energy. This change of support was due to the environmental hazard caused by the nuclear power plant after the accident. Nuclear power has three waste streams that affect the environment. These includes, spent nuclear fuel at the reactor site (including fission products and plutonium waste), tailings and waste rock at uranium mining mills during reactor operations and large quantities of radioactive materials released during accidents. Nuclear power plants release gaseous and liquid radiological effluents into the environment as by-product of production. These radiation or greenhouse gas emissions into the atmosphere are the leading causes of global warming and climate change in Japan and the world at large. Moreover, uranium mining and milling have great dangers to the environment. Uranium is used as a fuel for nuclear power plant. Uranium production can use large amount of water and also the in-situ leaching production method uses solutions to dissolve the uranium. When in taking water for cooling, nuclear plants use special structures. Water is often drawn through screens to minimize entry of debris. The problem is that many aquatic organisms are trapped and killed against the screens, through a process known as impingement. Thus, many marine organisms die as a result of nuclear power plants production. During uranium milling spill, these radioactive mill waste and acidic radioactive tailings solutions flow into the ocean or river polluting it. Japan's nuclear power plants use uranium hence they are faced with these problems. In addition, workers and people living around nuclear power plants are associated with high risk of having cancer due to

releases during normal process of nuclear power plant. Baker et al, (2007) meta-analysis offered evidence of elevated leukemia rates among children living near 136 nuclear facilities in the United Kingdom, Canada, France, United States, Germany, Japan, and Spain.



*Fossil Fuels*

Fossil fuels now provide over 91% of Japan's electricity as nuclear plants remain shut down. Consumption of crude and heavy oil for electricity is at a four-year high. The three fossil fuel types are coal, petroleum and natural gas. These are the main resources that supply Japan's energy needs. However, though, these resources have great benefits to the Japan's economy, they also have great environmental effects in Japan. Combustion of fossil fuels releases huge amount of greenhouse gases. It also releases other air pollutants such as nitrogen oxide, sulfur oxide and heavy metals. These greenhouse gases especially carbon dioxide contributes to health problems and global warming which causes the earth temperature to rise. Climate scientists have predicted these greenhouse gases will have more adverse effects if they are not controlled in time, that's why the world now is spending lot of money trying to solve the problem of greenhouse gas emissions, global warming and climate change. Combustion of fossil fuels also generate sulfuric, carbonic, and nitric acids, which fall to earth as acid rain, impacting both natural areas and the built environment. Monuments and sculptures made from marble and limestone are particularly vulnerable, as the acids dissolve calcium carbonate. Coal mining methods and oil refineries also contributes to the air and water pollutions. These gases from burning of coal and also from oil refineries have strong health impacts on people who inhale these gases. These health risks include prem-

ature death, acute respiratory illness, aggravated asthma, chronic bronchitis and decreased lung function. Mining coal can be difficult and dangerous. Strip mining destroys large areas of the landscape.

### 3.1.2 Renewable Energy Effects on the Environment



*Wind power*

Harnessing power from the wind is one of the cleanest and most sustainable ways to generate electricity as it produces no toxic pollution or global warming emissions. Wind is also abundant, inexhaustible and affordable, which makes it always available and large-scale alternative to fossil fuels. Despite its vast potential, there are a variety of environmental impacts associated with wind power generation that should be recognized and mitigated.

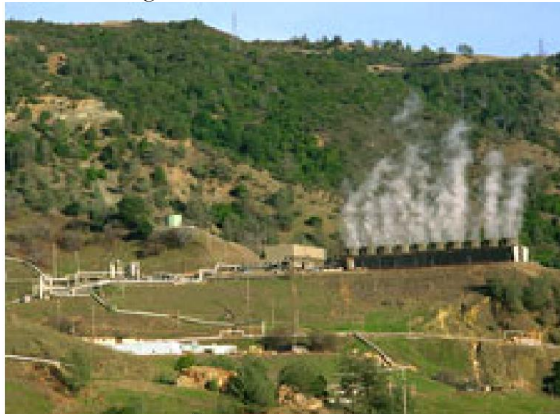
National Wind Coordinating Committee (NWCC) review of peer-reviewed research found evidence of bird and bat deaths from collisions with wind turbines and due to changes in air pressure caused by the spinning turbines, as well as from habitat disruption. Hence, wind power production sometimes causes life risks to birds and bats. This effect is minimal.

Public health and community effects are another effects of wind power. Sound and visual impact are the two main public health and community concerns associated with operating wind turbines. Some people living close to wind facilities have complained about sound and vibration issues. Wind power turbines are supposed to be developed in areas far away from people, but sometimes, they are sited close to communities and the sound and vibration from the turbines cause discomfort and disturbance to people living around them.



*Solar power*

Like wind power, the sun provides a tremendous resource for generating clean and sustainable electricity. The effects of solar power includes land use and the use of hazardous materials in manufacturing. The PV cell manufacturing process includes a number of hazardous materials, most of which are used to clean and purify the semiconductor surface. These chemicals, similar to those used in the general semiconductor industry, include hydrochloric acid, sulfuric acid, nitric acid and hydrogen fluoride. These chemicals are sometimes not handled and disposed properly which causes serious environmental or public health issues. Solar energy also has impacts on soil, water and air resources. The construction of solar facilities on vast areas of land imposes clearing and grading, resulting in soil compaction, alteration of drainage channels and increased erosion.



*Geothermal energy*

The most widely developed type of geothermal power plant (known as hydrothermal plants) are located near geologic “hot spots” where hot molten rock is close to the earth’s crust and produces hot water. Geothermal power plants can have impacts on both water quality and consumption. Hot water pumped from underground reservoirs often contains high levels of sulfur, salt, and other minerals. Most geothermal facilities have closed-loop water systems, in which extracted water is pumped directly back into the geothermal reservoir after it has been used for heat or electricity production. In such systems, the water is contained within steel well casings cemented to the surrounding rock. Geothermal energy production which includes drawing fluids from the earth core leads to greenhouse gases emissions. Greenhouse gases such as hydrogen sulfide, CO<sub>2</sub>, methane and boron are emitted into the atmosphere with geothermal energy leading to global warming and climate change, though its contribution to global warming is minimal. Geothermal fluids contain elevated levels of certain toxic elements such as arsenic, mercury, lithium and boron, these toxic chemicals if not properly disposed well and it flows into water causes water pollution and affect the lives of aquatic animals. Constructing a geothermal power plant requires deep drilling which can affect the stability of the land and at times can even trigger earthquakes.



*Hydroelectric power*

Hydroelectric power includes both massive hydroelectric dams and small run-of-the-river plants. Hydroelectric power has wildlife impacts. Hydroelectric facilities can still have a major impact on aquatic ecosystems. For example, though there are a variety of methods to minimize the impact (including fish ladders and in-take screens), fish and other organisms can be injured and killed by turbine blades. Operating a hydroelectric power plant may also change the water temperature and the river's flow. These changes may harm native plants and animals in the river and on land. Methane, a strong greenhouse gas, may also form in some reservoirs and be emitted to the atmosphere.

From the explanation above, both renewable and non-renewable energy have impacts on the environment, however, the impacts of non-renewable energy on



the environment are more critical and serious than renewable energy. These above mentioned effects of energy on environment are major issues facing the Japanese energy sector as well as the world at large. With Japan dependency on non-renewable energy, which highly emit greenhouse gases, these above effects are severe in the country.

#### 4. Conclusion and Recommendations

This paper has examined the impact of energy resources on Japan's environment over the period from 2000 to 2014. The findings showed that, CO<sub>2</sub> and energy consumption have positive relationship and energy is a major contributor to greenhouse gas emission in Japan, due to Japan's dependency on non-renewable energy resources which have greater impacts on the environment. The findings also showed that energy created from renewable resources are safe, clean, simple, reliable and environment friendly much more than energy created from non-renewable resources. Producing renewable energy with proper care causes negligible damage to environment and is certainly from the environmental perspective one of the best clean energy options. This natural source of energy provides efficient way to harness energy with minimal impact on its surrounding environment, therefore, in order for Japan to reduce environmental effects of energy, the country needs to drastically reduce its dependence on non-renewable energy and increase production of renewable energy. To sum it up, energy efficiency and renewable energy are said to be the twin pillars of sustainable energy policy and are high priorities in the sustainable energy hierarchy, hence, the Japanese government needs to implement these policies to ensure clean and sustainable energy.

#### References

1. Böhringer, C., and Löschel, A. (2006), "Promoting Renewable Energy in Europe: A Hybrid Computable General Equilibrium Approach". *The Energy Journal*, Hybrid
2. Modelling, special issue, 135-150.
3. Hayashi, Y. (2014), "Energy Situation in Japan-Japan's New Energy Strategy", Counsellor, Embassy of Japan in Germany, pp. 4-13.
4. Bozkurt, I. (2010), "Energy Resources and Their Effects on Environment", *WSEAS Transactions on Environment and Development*, vol. 6
5. Union of Concerned Scientists, (2015) "Environmental Impacts of Renewable Energy Technologies", <http://www.ucsusa.org/clean-energy/renewable-energy/environmental-impacts#.WCW1hi197IX>
6. Dizdarevic, N.V. and Zikovic S. (2010) "The Role of Energy in Economic Growth: The Case of Croatia", *Zb. rad. Ekon. fak. Rij.* • vol. 28 • sv. 1 • 35-60.

8. Ayres, R.U., van den Bergh, J.C.J.M. (2005) “A theory of economic growth with material/energy resources and dematerialization: Interaction of three growth mechanisms”, *Economical Economics*, 55, pp.96-118.
9. Acemoglu, D., Johnson, S. and Robinson, J.A. (2001) “The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation”, *The American Economic Review*, 91(5), pp.1369-401.
10. Acemoglu, D., Johnson, S. and Robinson, J.A. (2002) “Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern Income Distribution”, *The Quarterly Journal of Econometrics*, 118, pp.1231-94.
11. International Energy Agency, (2016) “Japan: Balances for 2005-2014”, <http://www.iea.org/statistics/statisticssearch/report/?year=2014&country=JAPAN&product=Balances>
12. The World Bank, (2016) “World Development Indicators”, <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=SL.TL.F.TOTL.IN&country=JPN>
13. Economic Research Federal Reserve Bank of St. Louis, (2016) “Bank of Japan: Total Asset of Japan”, <https://fred.stlouisfed.org/series/JPNASSETS>

УДК 339.9

**Ismaila Bojang,**

graduate student,  
department of Systems Analysis and Decision Making  
Ural Federal University named after the first President of Russia Boris  
Yeltsin  
Ekaterinburg, Russia

**James Okrah,**

graduate student,  
department of Systems Analysis and Decision Making  
Ural Federal University named after the first President of Russia Boris  
Yeltsin  
Ekaterinburg, Russia

**THE ECONOMIC IMPACT OF SANCTIONS  
ON THE RUSSIAN ECONOMY**

*Abstract:*

This paper assesses the impact of the EU and NATO sanctions on the Russian economy. An examination of the data revealed that the sanctions have directly impacted on various sectors of the Russian economy. Notable among them were the financial sector which includes the banks, major publicly owned companies in the fuel/energy sector as well as the military and technological equipment. These sanctions severely constrained these sectors as they struggled with lack of funding and investment. The economy also witnessed huge capital flight or outflow at an estimated value of \$7.8bn, which was further compounded by gross negative capital inflow in the form of FDI's (foreign direct investments). In addition to that, the embargo on food imports as well as trade sanctions led to a rise in inflation which further resulted to a rise in commodity prices and by extension loss of confidence in the falling Ruble. The sanctions also led to erratic trade flows and loss of market share. On the contrary, despite the sanctions the Russian economy moved to 45th place in the global competitiveness report. Besides the Russian government continuously offer support to its financial institutions in the form of low interest loans which led to their buoyancy.

*Keywords:*

Sanctions, imports and exports, inflation, external debt.

**1. Introduction**

Trade is the backbone of every economy, Countries trade in various spheres to satisfy various economic needs. As the saying goes” No one is an Island” i.e.

No Country stands alone, to which Russia is not an exception. Russia trade with most of the Countries in the world and that has a positive influence on the total performance of the Economy.

As stated by Focus economics “The Russian economy eked out unexpected growth in the last quarter of 2014, demonstrating resilience in the face of geopolitical headwinds, International sanctions, a falling ruble and lower oil prices.”

When Russia annexed Crimea and started interfering in Eastern Ukraine, the West responded with economic sanctions. In July 2014, sanctions were enacted in a coordinated manner by the European Union, the United States, Canada, and other Allies and partners.

The sanctions targeted three most important areas in the Russian economy:

Restriction of access to Western financial markets and services for designated Russian state-owned enterprises in the banking, energy, and defense sectors.

Embargo on exports to Russia of designated high-technology oil exploration and production equipment.

Embargo on exports to Russia of designated military and dual-use goods.

The sanctions on access to financing forced the Russian State to use part of its foreign exchange reserves to shore up the sanctioned entities. These developments forced the Central Bank of Russia, which abruptly ceased to defend the value of the Ruble and hike interest rates in December 2014. In December 2015, the Ruble reached its lowest and it was very tragic for the economy.

There was a high food price due to the embargo on the import from European countries, which subsequently resulted to the skyrocketing of inflation.

#### 1.1. Research Questions:

1. What is the economic effect of the EU and NATO trade sanctions?

2. The effect of the sanctions on the Global Competitiveness of the Russian Economy.

#### 1.2 Research Purpose:

This research is conducted to measure the impact of the EU and NATO sanctions and the response of the Russian government in mitigating its full impact. This research is not a conclusive one as it aims to shed light on some of the effects of the sanctions on the Russian economy.

#### 1.3 Research Objectives:

The following objectives highlighted below would guide this research:

To evaluate the economic effect of the EU and NATO trade sanctions on the Russian Economy

To evaluate the effect of the sanctions on the Global Competitiveness of the Russian Economy.

## 2. Theoretical Review

### 2.1 Overview of the Russian Economy

The EU's foreign policy instruments are limited to 'soft power'. This is the main reason why the EU's reaction to Russia's annexation of Crimea and its subsequent military intervention in Eastern Ukraine consisted primarily of the imposition of economic sanctions (Daniel Gros & Federica Mustilli, 2015). However, this act of imposing targeted sanctions by the EU on Russia was subsequently met by counter sanctions from Russia. They decided to ban the importation of certain perishable commodities like (fish, meat and vegetables) from countries that subscribe and support the sanctions of the EU.

The Russian economy has undergone major changes since the collapse of the USSR, which saw its economy transforming from a centrally planned/communist type to a more market oriented type. Economic growth over the years has been moving on a snail's pace which prompted the government to push for reforms in certain key aspects of the economy, in a bid to drive growth. Economic reforms in the 1990s privatized most industry, with notable exceptions in the energy, transportation, banking and defense-related sectors.

Russia is one of the world's leading producers of oil and natural gas, metals which includes steel and Aluminum. After a turbulent political and economic transition in the 1990s, Russia experienced over a decade of high and almost uninterrupted economic growth, driven largely by a super cycle commodity boom, particularly historically high oil prices (The World Bank, 2016). Meanwhile it suffers from the continuous fluctuations of prices of commodities as it relies heavily on commodity exports thereby experiencing volatile swings in global prices.

However, the economy which had grown on an average of 7% within the years of 1998-2008 was highly credited to the rapid increase in oil prices, which later culminated in diminishing growth rates as a result of the exhaustion of the commodity-based growth model. Furthermore, a combination of falling oil prices, international sanctions and structural limitations pushed Russia into a deep recession in 2015 with GDP dropping by almost 4%. According to most economics, this trend is expected to continue through 2016. However, the Russian economy pulled off an unexpected growth in the last quarter of 2014, thereby showcasing resilience in the face of the ever changing geopolitical landscape as well as international sanctions, a rapidly depreciating Ruble and falling oil prices. However, the start of 2015 has brought signs of contraction as negative growth momentum has been picking up speed. According to focus economics report 2015, the deterioration of the economy and lower tax intake from the hydrocarbons industry, the Finance Ministry presented new fiscal projections for this year which indicates a fiscal deficit of 3.8% of GDP. Although the Russian Ministry of Economic Development is forecasting a modest growth of 0.7% for 2016 as a whole, the Central Bank of Russia (CBR) is more pessimistic and expects the recovery to begin later in the year and a decline of 0.5% to 1.0% for the full year.

## 2.2 Evaluating the Impact of Sanctions

According to Evsey G. & Ilya P (2015) the sanctions were mostly directed at banks such as (Sberbank, VTB, Gazprombank, Rosselkhozbank, Vneshekonombank, Bank of Moscow) and major publicly owned companies in the fuel/energy sector (Rosneft, Transneft, Gazpromneft) and in the military-industrial complex (Uralvagonzavod, Oboronprom, OAC e.t.c.) This is evidenced by their decreasing financial and competitive performance. The prevalence of the financial effects of the sanctions during the first years, resulting in reduced investment and consumption, is manifested in the works of (Sinyakov et al., 2015 & Shirov et al., 2015).

Meanwhile, Ulyukaev and Mau (2015) identified the main channels affected by the sanctions. Their classification was based on the following components:

Increasing uncertainty (beginning even before the sectoral sanctions were introduced) slows down consumption due to rising precautionary savings (often in USD) and dwindling investments due to higher risk premiums;

Increased cost of debt financing limits access to refinancing, thereby affecting investment opportunities for companies. Moreover, restrictions on technology exports to the Russian Federation constrained the potential growth of total factor productivity; and

Production in sectors dependent on imported components suffers from the ruble's sharp fall.

The effect of the sanctions has serious impact on the economy of Russia. According to the Bank of Russia, during the second half of 2014, the foreign debt of the banking and non-financial sectors decreased by USD 83.6 billion and that of banks and companies that were more than 50% publicly owned fell by USD 41.1 billion (without considering liabilities to direct investors) (Evsey et al. (2015). Furthermore Evsey et al. (2015) argued that the capital outflow from the public sector broke a record during the first quarter of 2015(-USD 7.8billion); in this case, however a significant contribution was made by the downgrading of Russia's sovereign rating, which was likely to have automatically led to sales of securities by many institutional investors.

According to a World Bank Report, in the first quarter of 2014, growth sank to 0.9% from a value of 2.0% in the last quarter of 2013 and maintained that position for the rest of the year. The rapidly deteriorating economic situation of Russia is manifested in its level of inflation.

### 2.2.1 Types and the nature of sanctions

The sanctions were initially put in place by the EU and the US in reaction to Russia's annexation of Crimea. The sanctions were categorized into three levels such as:

Tier 1 and 2 sanctions (Asset freezes and visa bans)- the West agreed to freeze assets and impose travel bans on some Russian officials, pro-Russian militia as well as a ban on doing business with organizations or companies that were complicit in the Russian annexation of Crimea. Meanwhile, these restrictions came

into force in March 17th, 2014 and were extended all the way to September 2015. On December 20th, the EU banned European investment in Crimea and by extension providing financial and other assistance to Crimean companies.

Tier 3 sanctions (Economic sanctions)- following the aftermath of the shooting down of flight MH17 on July 31st, the EU again imposed another round of sanctions targeting four areas which includes; restrictions on lending to Russian state banks, an arms embargo, an export ban on oil technology and services that could be used for Arctic or deep-sea drilling, or shale oil projects and export ban on dual-use goods. These include equipment such as special computers or heavy engineering vehicles that could be used for military purposes. The sanctions also included limited access to primary and secondary capital markets in the EU (Russian financial Institutions, Energy and Defense).

However, Russia also responded to the EU sanctions putting in place counter sanctions which include a ban on the importation of food. The government of Russia imposed a one-year ban on the import of a long list of Agricultural produce from Western Countries, including fruit, vegetables, flowers, fish, meat and cheese. However, baby food was exempted.

### 3. Inflation

One negative impact of a falling Ruble was inflation. Food prices in Russia have increased dramatically over recent months as a result of the counter sanctions on food imports that were imposed on August 2014. This definitely lowered the real incomes of households thereby reducing their purchasing power. To this effect, spending less on Russian goods is affecting the economy. According to Bond et al. [2015] the effect of the falling Ruble is also felt on interest rates. In an attempt to stabilize the currency, the Bank of Russia raised its key rate to 17%. With non-food inflation at 9%, that means that real interest rates are high at around 8%, which is depressing consumption and investment.



Source: Federal State Statistics service (Rosstat).

Based on the information in the graph, the embargo on food import and other trade restrictions cause a rise in inflation, which also caused an increase in food prices as well as a loss of confidence in the currency of the country (Rubles).

However, despite the monthly moderation, the inflation is expected to reach its peak in the second quarter this year due to effects of the ruble's sharp depreciation and the government's embargo on food imports from some western countries.

According to the Russian Finance Ministry's expectation concerning inflation, it will reach a peak of more 17% in the first half of this year before reducing in the second half. The Ministry projected that inflation will fall below 12.0% by the end of 2015.

### 3.1 Exports & Imports

In February, Russian exports totaled USD 29.2 billion, which represented a 19.9% contraction of the same month last year. Meanwhile, the imports equally reduced with a value of 35.4% annually in February, which strikes a balance between the two values, in comparison with a rapid contraction of 40.7% registered in January.

Fast on the heels of a temporary recovery in February, the price of Ural oil which represents Russia's main export commodity declined. At the end of March, a barrel was traded at USD 52.4, which was 13.3 % lower than the previous value registered in February. Meanwhile, despite expectations that the oil prices will remain low this year, the Authorities have confirmed that they will not reduce oil output. According to the Russian Central Bank's economic assessment outlook, two scenarios are involved. A baseline scenario that indicates that the price of Ural Oils to average USD 80. In the worst-case scenario, the Bank sees oil prices averaging USD 60.



Source: [www.tradingeconomics.com](http://www.tradingeconomics.com) Central Bank of Russia.



### 3.2 Increasing External debt

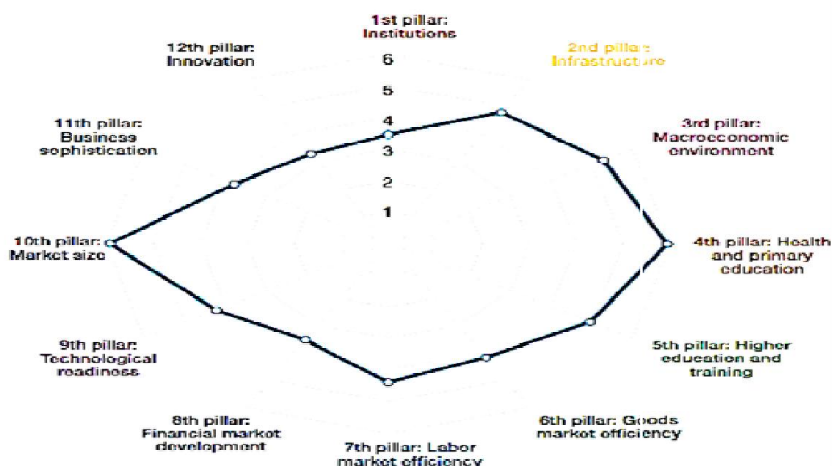
Another impact of the sanctions on the Russian Economy is the increase in the value of external debt. The current external debt of banks and firms stands at \$600 billion; fallen by \$130 billion over the past six months as international investors were unwilling to roll over maturing debt [Bond et al. 2015]. This shows an increasing trend for foreign debt which rose from 24.9 trillion to 33.8 trillion over the same period. Meanwhile, external debt decreased to \$516.10 billion in the 3rd quarter of 2016 from \$521.50 billion in the 2nd quarter of 2016. The external debt averages \$444.31 billion from 2002 till 2016 thereby reaching and all time value of \$732.80 billion in the second quarter of 2014 and a record low of \$151.30 billion in the 4th quarter of 2002.



Source: [www.tradingeconomics.com](http://www.tradingeconomics.com) Central Bank of Russia.

### 4. Global Competitiveness

The Russian Federation moved eight places up to 45th position. This is indeed a significant improvement bearing in mind their previous position. Albeit this was explained mostly by a major revision of purchasing power parity estimates by the IMF, which led to a 40% increase in Russia's GDP when valued at PPP. In addition to that, the country improved on some market efficiency aspects, such as the regulatory business environment and domestic competition where they occupied the 96th spot. This mirrors the Russian government's tireless efforts to improve domestic conditions for doing business as well as support financial institutions with special low interest loans so as to boost their buoyancy. Meanwhile, 32 import tariffs have been significantly reduced as an effect of Russian's ascension to the World Trade Organization in 2012.



Source: [reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2005](http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2005)

#### Conclusion:

Based on our findings, there are two interesting scenarios that propped up. Not only did the sanctions have a negative effect on the Russian Economy, it also led to corresponding positive effects for the economy in general. There were numerous negative effects which reflected the implementation of the sanctions. However, due to specific reasons, we decided to focus on the more significant ones. The researchers identified the following negative effects as a result of the direct impact of the sanctions. They include:

- Rising inflation levels
- Decline in both exports and imports
- Increasing external debt and low foreign direct investment
- Erratic trade flows and loss of market share

Meanwhile, apart from the negative effects of the sanctions, the Russian government managed to come up with counter measures which led to a mitigation of the full impact of the sanctions. The positive effects we identified are as follows:

The sanctions are generally assessed to have helped mitigate the macro economic challenges the Russian Economy was already facing, notably the rapid and pronounced fall in oil prices that started in the last months of 2014.

The Russian Federation improved eight places to 45 th position in the Global Competitiveness ranking report 2016, despite the sanctions in place. This indicates that the Russian government through its counter sanction strategy was able to respond accordingly to mitigate the full impact of the sanctions.

Recommendation:

The pessimistic outlook of the economy compounded by weakening domestic demand, weak and some redundant institutions and by extension the climate of uncertainty regarding future prices for mineral and natural resources, the Russian government needs to focus on the following steps below:

They need to tackle and address structural weaknesses in their Institutions as well as ensuring their operational independence.

To develop and promote a vibrant financial market where all the stakeholders or players would be free to pursue their strategies within the spirit of competition.

To reform and reorganize the commodity market thereby increasing its efficiency.

Moreover, if the government of Russia follows the points highlighted above, these would indeed serve as a recipe to achieve higher prosperity, coupled with socio economic development beyond the current downturn, as well as other economies in the region with whom they are strongly connected.

### References

1. Gurvich, E. & Prilepskiy, I. (2015) "The impact of financial sanctions on the Russian economy.
2. Shirov, A. Yantovskiy, A & Potapenko, V. (2015) "Estimation of potential impact of sanctions on the economic development of Russia and the EU.
3. Sinyakov, A., Roitman, A, & Seleznyov, S. (2015) "Dynamics of Russia's potential GDP after the oil shock: The role of large change in relative prices and structural rigidities.
4. Ulyukaev, A. & Mau, V. (2015) "From economic crises to economic growth, or how to prevent the crisis from turning into stagnation.
5. Gros, D. & Mustilli, F. (2015) "The Economic Impact of Sanctions against Russia: Much ado about very little.
6. CIA World Fact Book (2016)
7. Bond, I., Odendahl, C. & Rankin, J. (2015) "The Politics and Economics of sanctions against Russia.
8. [http://www.indexmundi.com/russia/economy\\_overview.html](http://www.indexmundi.com/russia/economy_overview.html)
9. World Bank, 2016; <http://www.worldbank.org/en/country/russia/overview>
10. <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/economies/#economy=RUS>

УДК 004.7

**Mujeeb Ur Rehman Rahimi,**

M.Sc. IT Innovations in Business,  
department of informatics and computer technology,  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
e-mail: mujeebrn@yahoo.com  
Ekaterinburg, Russia

## **RESEARCH AND DESIGN OF CORPORATE NETWORKS INFRASTRUCTURE USING SDN TECHNOLOGIES WITH EMPHASIS TO VIRTUAL SWITCH**

*Abstract:*

Software Defined Networking has brought revolution to the world of Network technology which replaces most of the physical devices and control layer of the cloud computing reference model takes control of many Networking Devices.

A Virtual Switch is a software by the virtue of which communication between several virtual machines take place. In contrast to physical switch is, it does not only forwards data packets but also checks the data for security before it is forwarded to other virtual machines.

Interrelated components of software components work together to form a virtual network infrastructure. Out of the software components, the emphasis is targeted on Virtual switch functions and how it differs from the traditional switches.

*Keywords:*

Switch, Software define networking, control functions, duplex.

### **INTRODUCTION PECULARITIES OF VIRTUAL SWITCH VS WITH PHYSICAL SWITCH**

1. As it is apparent that on one side we have physical switch device that controls the flow of data and on the other hand this work is done by the firmware in vSwitch.

2. The other difference depends on how data frames are handled. The physical switch stores the MAC addresses of the devices in large table when data is communicated between devices shown in figure.1

Port ID	Name	Connects	Runtime MAC Addr.	Port Group	DnsPath ID	State	VLAN ID	Time Statistics (Upd...)	Bred
83	Server 2012 Term...	00:50:56:38:7d:92	VM-1	Inactive	Link Up	VLAN access: 0	---	---	
104	2-VRA-63596	00:50:56:38:4b:32	VM-1	Inactive	Link Up	VLAN access: 0	---	---	
43	View-Composer	00:50:56:38:6b:29	VM-1	Inactive	Link Up	VLAN access: 0	---	---	
75	Windows 7	00:50:56:38:68:50	VM-1	Inactive	Link Up	VLAN access: 0	---	---	
48	Cisco UCS Plafto...	00:50:56:38:67:18	VM-1	Inactive	Link Up	VLAN access: 0	---	---	
85	FerrisData	00:50:56:38:62:d0	VM-1	Inactive	Link Up	VLAN access: 0	---	---	
64	vCD	00:50:56:38:5e:30	VM-1	Inactive	Link Up	VLAN access: 0	---	---	
13	2-VRA-684972	00:50:56:38:5c:92	Management-1	Inactive	Link Up	VLAN access: 0	---	---	
45	Jeffs	00:50:56:38:5c:83	VM-1	Inactive	Link Up	VLAN access: 0	---	---	
75	View-CS	00:50:56:38:69:d8	VM-1	Inactive	Link Up	VLAN access: 0	---	---	
79	learn_puppet_ce...	00:50:56:38:57:09	VM-1	Inactive	Link Up	VLAN access: 0	---	---	
87	Prime95	00:50:56:38:4b:d0	VM-1	Inactive	Link Up	VLAN access: 0	---	---	
81	vCNS-Master	00:50:56:38:48:9e	VM-1	Inactive	Link Up	VLAN access: 0	---	---	
84	Prime95	00:50:56:38:46:ba	VM-1	Inactive	Link Up	VLAN access: 0	---	---	
87	Server 2008 R2 T...	00:50:56:38:3c:49	VM-1	Inactive	Link Up	VLAN access: 0	---	---	
47	Cisco UCS Plafto...	00:50:56:38:2a:63	VM-1	Inactive	Link Up	VLAN access: 0	---	---	
106	2-VRA-220164	00:50:56:38:2a:24	VM-1	Inactive	Link Up	VLAN access: 0	---	---	
59	vCO	00:50:56:38:29:10	VM-1	Inactive	Link Up	VLAN access: 0	---	---	
55	vCD	00:50:56:38:24:63	VM-1	Inactive	Link Up	VLAN access: 0	---	---	
103	Ubuntu Server 12...	00:50:56:38:16:e8	VM-1	Inactive	Link Up	VLAN access: 0	---	---	
49	Cisco UCS Plafto...	00:50:56:38:13:85	VM-1	Inactive	Link Up	VLAN access: 0	---	---	
65	DC2	00:50:56:38:11:b6	VM-1	Inactive	Link Up	VLAN access: 0	---	---	
52	vCentercloud	00:50:56:38:07:d1	VM-1	Inactive	Link Up	VLAN access: 0	---	---	
74	1981m	00:50:56:38:03:8c	VM-1	Inactive	Link Up	VLAN access: 0	---	---	

Figure.1

3. While virtual switch does not save the MAC addresses in the table form but only tracks the MAC addresses of the devices that is connected to it. When data frames are coming from the external source, it is learned by the virtual switch due its inherent characteristic and is rejected the external source to communicate with the nodes that is connected to it.

4. As we know that routers and Switches talk to each other using different routing protocols. there is something called RIP, Open Shortest Path First and spanning tree protocols. Spanning tree protocols is used by switches. It allows switches to talk to each other and be able to route packets, the fastest way possible between multiple switches. The biggest thing the spanning tree protocols does for us is it also prevents from something called router loops or routing loops.

The virtual switch lacks spanning tree protocol and has a feature called end-host mode. Ethernet loops are simply not possible in these switches because internal and external interfaces are handled differently.

5. Virtual switches are separated from each other so as to not allow the flow of data between virtual switches, hence no need to prevent bad virtual switch connections.

## **vSwitch Control Functions**

### **Speed:**

The first configuration that we can do is about duplex or speed setting. If we get a normal unmanaged switch we will see that the switch will be atleast 10/100 which means it can either work on 10 megabits/second or 100 megabits/ second. The first computer would use 10 mb/s, so they could only transfer 10 mb/s then a new and faster computer came out that could use 100mb/s. the unmanaged switches will automatically detect what speed is coming through and will automatically set the port to that speed.

If we are using managed switches, we can go in and actually configure the port to whatever speed we want.

### **Duplex:**

In today's world the communication devices we find are full duplex. What half duplex and full duplex means whether or not we can talk and listen at the same time or whether the computer or device can talk or listen at the same time.

Half duplex can only talk or listen at the exact same time. For example, Cell phone is full duplex because we can talk and listen at the exact time.

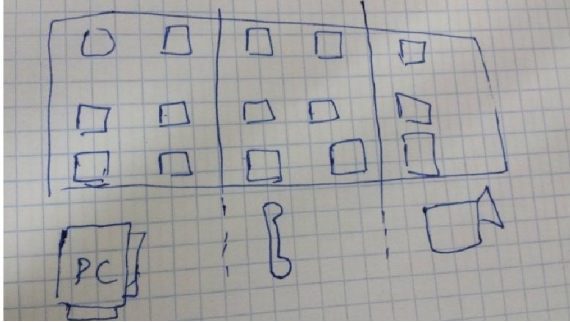
The same is true with the networking equipment. There is no networking equipment that is half duplex but once there was a half-duplex at point of time.

Currently all the modern equipment uses full duplex, computers, laptops, servers, routers etc can talk and send information at the same time. With the managed switches, we can either hardcode the switch ports or we can leave it automatic.

### **VLAN: Virtual local area network**

We can manage VLAN only on managed switches.

Let's say we have multiple caballing all running back to one main wiring clause but we don't want those networks to talk. We want them to be entirely separated. This comes in play with what we call **convergence**. We are using voice over IP, we are using surveillance systems that were using computers. We may want those devices to not been able to talk each other. We want them to put them in little gardens where they may not be able to talk. We don't want a virus getting on to the computer network that is somehow takeover my phone system. VLANS allows us to separate the ports into different virtual LANS, so that these computers on this virtual LANS cannot in any shape or form talk to each other.



Although they are connected to the exact physical switch, because we divided the ports into different VLANS, they cannot communicate to each other.

**QOS:**

If we download a file or download a webpage, it doesn't really matter how fast or slow that file downloads as long as we getting it at the end of the day but when we are dealing with the voice over IP, it has to be very fast connection, so when I talk, my words has to travel down the line as fast as possible to person is listening, when they talk their words has to travel at the same speed, if there is bottle neck on the line, then everything goes jumble up, so what the manufactures did, they came with QOS or Cisco calls, COS or class of service, so whenever we are sending that on the network, we are sending that data in packets. Packets are the lowest type of data. So basically, what QOS does, is it priorities the packets based on what the packet is, so basically over IP packet is considered higher priority than file sharing packet, a live video stream is lower priority than voice over ip.

If there is a lot of people talking and they are using up the bandwidth. The video stream will be put below all the people using Voice over IP.

Most of the times nowadays the Cisco equipment will automatically detect and do all the quality of service settings but we can also go in and change the QOS settings depending on what we need.

**Conclusion**

1. By using SDN technologies such as vSwitch, we can reduce the capital expenditure to minimum level.
2. Helps in easy deployment and migration of virtual servers.
3. Virtual switches are managed through a hypervisor which facilitates the users when need to configure hosts.
4. Virtual switches save space and reduces power and cabling costs.
5. Applications and data reside centrally with the Virtual environment and are accessed from anywhere over a network from any device, such as desktop, mobile,

thin client, and so on. This eliminates a consumer's dependency on a specific end-point device.

### References

1. "OPEN Networking foundation" <https://www.opennetworking.org/sdn-resources/sdn-definition>
2. "Eli the computer guy" <https://www.youtube.com/watch?v=2BjyIIIYU8E>
3. "Techopedia" <https://www.techopedia.com/definition/27140/virtual-switch-vswitch>
4. "Tom's IT PRO" <http://www.tomsitpro.com/articles/networking-for-vmware-administrators-book-excerpt,2-717.html>
5. "EMC. Corporation", Cloud Infrastructure and Services, Module 2
6. "CISCO Support community" <https://supportforums.cisco.com/blog/9913336/chalk-talk-top-5-differences-between-physical-and-virtual-networking>



УДК 004

**Muhammad Aamir Khan,**

MSc IT in Business innovations,  
Graduate School of Economics and Management,  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
e-mail: muaamirk@gmail.com  
Ekaterinburg, Russia

**Hossain Ismail,**

PhD student,  
Department «Nuclear Power Plants and Renewable Energy Sources»,  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
e-mail: durekothau309@gmail.com  
Ekaterinburg, Russia

**Maxim Medvedev,**

Associate professor,  
Graduate School of Economics and Management,  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
e-mail: medvedevmaa@gmail.com  
Ekaterinburg, Russia

## **SECURITY AND PRIVACY ISSUES IN CLOUD COMPUTING**

*Abstract:*

Cloud computing transforming the way of *information technology* (IT) for consuming and managing, promising improving cost efficiencies, accelerate innovations, faster time-to-market and the ability to scale applications on demand (Leighton, 2009). According to Gartner, while the hype grew exponentially during 2008 and continued since, it is clear that there is a major shift towards the cloud computing model and that the benefits may be substantial (Gartner Hype-Cycle, 2012). However, as the shape of the cloud computing is emerging and developing rapidly both conceptually and in reality, the legal/contractual, economic, service quality, interoperability, security and privacy issues still pose significant challenges. In this chapter, we describe various service and deployment models of cloud computing and identify major challenges. In particular, we discuss three critical challenges: regulatory, security and privacy issues in cloud computing. Some solutions to mitigate these challenges are also proposed along with a brief presentation on the future trends in cloud computing deployment.

*Keywords:*

Cloud Computing, Security issues, Privacy issues, Information technology, accelerate innovations.

## INTRODUCTION

According to the Wikipedia “**Cloud computing** is a kind of Internet-based computing that provides shared processing resources and data to computers and other devices on demand”. As definition provided by the Badger et al., 2011 of National Institute for Standards and Technology (NIST), “*cloud computing* is a model for enabling convenient, on-demand network access to a shared pool of configurable computing resources (e.g., networks, servers, storage, applications, and services) that can be rapidly provisioned and released with minimal management effort or service provider interaction”. It is representing a paradigm shift in information technology many of us are likely to see in our lifetime. While the customers are so excited by the provided opportunities to reduce the capital costs, and the chance to divest themselves of infrastructure management and focus on core competencies, and above all the agility offered by the on-demand provisioning of computing, there are issues and challenges which need to be addressed before a ubiquitous adoption may happen.

Cloud computing is referring both the applications delivered as services over the Internet and the hardware and systems software in the datacenters that provide those services. Cloud computing had four delivery models, as outlined by Badger et al., 2011 of NIST, based on who provides the cloud services.

The business companies may employ one model or a combination of different models for efficient and optimized delivery of applications and business services. These four delivery models are:

(i) *Private cloud environment (PCE)* in which cloud services are provided solely for an organization and are managed by the organization or a third party. PCE services may exist off-site.

(ii) *Public cloud management environment (PCME)*. In this module cloud services are available to the public and owned by an organization like Microsoft, Amazon, google etc. selling the cloud services.

(iii) *Community cloud (CC) model*. As its name describe, that in which cloud services are shared by several organizations for supporting a specific community that has shared concerns (e.g., mission, security requirements, policy, and compliance considerations). These services may be managed by the organizations or a third party and may exist off- site. A special case of community cloud is the Government or G-Cloud. This type of cloud computing is provided by one or more agencies (service provider role), for use by all, or most, government agencies (user role).

(iv) *Hybrid Cloud Computing Model (HCC)* is a composition of different cloud computing infrastructure (public, private or community). An example for hybrid cloud is the data stored in private cloud of a travel agency that is manipulated by a program running in the public cloud.

According to NIST it has identified three basic types of cloud service offerings. These models are:

- I. *Software as a service* (SaaS) is used to offer renting application functionality from a service provider rather than buying, installing and running software by the user.
- II. *Platform as a service* (PaaS) is used to provide a platform in the cloud, upon which applications can be developed and executed.
- III. *Infrastructure as a service* (IaaS) in which the vendors offer computing power and storage space on demand.

Armbrust et al., 2009 according to hardware point of view, three aspects are new in the paradigm of cloud computing. These aspects of cloud computing are as follows:

- The illusion of infinite computing resources available on demand, thereby eliminating the need for cloud computing users to plan far ahead for provisioning.
- The elimination of an up-front commitment by cloud users, thereby allowing companies to start small and increase hardware resources only when there is an increase in their needs.
- The ability to pay for use of computing resources on a short-term basis as needed and release them when the resources are not needed, thereby rewarding conservation by *letting machines and storage go when they are no longer useful*. In a nutshell, cloud computing has enabled operations of large-scale data centers which has led to significant decrease in operational costs of those data centers. On the consumer side, there are some obvious benefits provided by cloud computing. The painful reality of running IT services is the fact that in most of the times, peak demand is significantly higher than the average demand.

## ARCHITECTURE OF CLOUD COMPUTING

In this section, we present a top-level architecture of cloud computing that depicts various cloud service delivery models. According to CSA Security Guidance, 2009 “Cloud computing enhances collaboration, agility, scale, availability and provides the potential for cost reduction through optimized and efficient computing. More specifically, cloud describes the use of a collection of distributed services, applications, information and infrastructure comprised of pools of compute, network, information and storage resources. These components can be rapidly arranged, provisioned, implemented and decommissioned using an on-demand utility-like model of allocation and consumption. Cloud services are most often utilized in conjunction with enabling virtualization technologies to provide dynamic integration, provisioning, composition, mobility and scale.

While the other definition of cloud is suggesting the decoupling of resources from the physical affinity to and location of the infrastructure that delivers them, many descriptions of cloud go to one extreme or another by either exaggerating or artificially limiting the many attributes of cloud. This is of-

ten purposely done in an attempt to inflate or marginalize its scope. Some examples include the suggestions that for a service to be cloud-based, that the Internet must be used as a transport, a web browser must be used as an access modality or that the resources are always shared in a multi-tenant environment outside of the “perimeter.” What is missing in these definitions is context.

From an architectural view is the abstracted evolution of technology, there is more confusion surrounding that how cloud of two companies are similar and different from existing models and how these similarities and differences might impact the organizational, operational and technological approaches to cloud adoption as it relates to traditional network and information security practices. There are those who say cloud is a novel sea-change and technical revolution while other suggests it is a natural evolution and coalescence of technology, economy and culture. The real truth is somewhere in between.

According to CSA Security Guidance, 2009, Cloud services are based upon five principal characteristics that demonstrate their relation to, and differences from, traditional computing approaches. These characteristics are as follows:

- **Abstraction of infrastructure:** As its name declared that the computation, network and storage infrastructure resources are abstracted from the application and information resources as a function of service delivery. Where and by what physical resource that data is processed, transmitted and stored on becomes largely opaque from the perspective of an application or services’ ability to deliver it. Infrastructure resources are generally pooled in order to deliver service regardless of the tenancy model employed – shared or dedicated. This abstraction is generally provided by means of high levels of virtualization at the chipset and operating system levels or enabled at the higher levels by heavily customized file systems, operating systems or communication protocols.

- **Resource democratization:** As its name declared that the abstraction of infrastructure yields the notion of resource democratization- whether infrastructure, applications, or information – and provides the capability for pooled resources to be made available and accessible to anyone or anything authorized to utilize them using standardized methods for doing so.

- **Service-oriented architecture:** As its name declared that as the abstraction of infrastructure from application and information yields well-defined and loosely-coupled resource democratization, the notion of utilizing these components in whole or part, alone or with integration, provides a services oriented architecture where resources may be accessed and utilized in a standard way. In this model, the focus is on the delivery of service and not the management of infrastructure.

- **Elasticity/dynamism:** As its name declared that the on-demand model of cloud provisioning coupled with high levels of automation, virtualization, and ubiquitous, reliable and high-speed connectivity provides for the capability to rap-

idly expand or contract resource allocation to service definition and requirements using a self- service model that scales to as-needed capacity. Since resources are pooled, better utilization and service levels can be achieved.

- **Utility model of consumption and allocation:** As its name declared that the abstracted, democratized, service-oriented and elastic nature of cloud combined with tight automation, orchestration, provisioning and self-service then allows for dynamic allocation of resources based on any number of governing input parameters. Given the visibility at an atomic level, the consumption of resources can then be used to provide a metered utility- cost and usage model. This facilitates greater cost efficacies and scale as well as manageable and predictive costs.

### Cloud Service Delivery Models

Three archetypal models and the derivative combinations thereof generally describe cloud service delivery. According to CSA Security Guidance, 2009 there are three individual models which are often referred to as the “SPI MODEL”, where “SPI” stands for Software, Platform and Infrastructure (as a service) respectively.

- **Software as a Service (SaaS):** The capability provided to the consumer is to use the provider’s applications running on a cloud infrastructure and accessible from various client devices through a thin client interface such as web browser. In other words, in this model, a complete application is offered to the customer as a service on demand. A single instance of the service runs on the cloud and multiple end users are services. On the customers’ side, there is no need for upfront investment in servers or software licenses, while for the provider, the costs are lowered, since only a single application needs to be hosted and maintained. In summary, in this model, the customers do not manage or control the underlying cloud infrastructure, network, servers, operating systems, storage, or even individual application capabilities, with the possible exception of limited user-specific application configuration settings. Currently, SaaS is used for CRM, E-Mail, Virtual Desktop, communication, games etc.

- **Platform as a Service (PaaS):** In this model, a layer of software or development environment is encapsulated and offered as a service, upon which other higher levels of service are built. The customer has the freedom to build his own applications, which run on the provider’s infrastructure. Hence, a capability is provided to the customer to deploy onto the cloud infrastructure customer-created applications using programming languages and tools supported by the provide. Although the customer does not manage or control the underlying cloud infrastructure, network, servers, operating systems, or storage, but he/she has the control over the deployed applications and possibly over the application hosting environment configurations. To meet manageability and scalability requirements of the applications, PaaS providers offer a predefined combination of operating

systems, programming languages, database servers etc.

- **Infrastructure as a Service (IaaS):** This model provides basic storage and computing capabilities as standardized services over the network. Servers, storage systems, networking equipment, data center space etc. are pooled and made available to handle workloads. The capability provided to the customer is to rent processing, storage, networks, and other fundamental computing resources where the customer is able to deploy and run arbitrary software, which can include operating systems and applications. The customer does not manage or control the underlying cloud infrastructure but has the control over operating systems, storage, deployed applications, and possibly select networking components (e.g., firewalls, load balancers etc.).

To understanding the relationship and dependencies between these models describe that IaaS is the foundation of all cloud services with PaaS building upon IaaS, and SaaS-in turn – building upon PaaS. An architecture of cloud layer model is depicted in Figure 1.

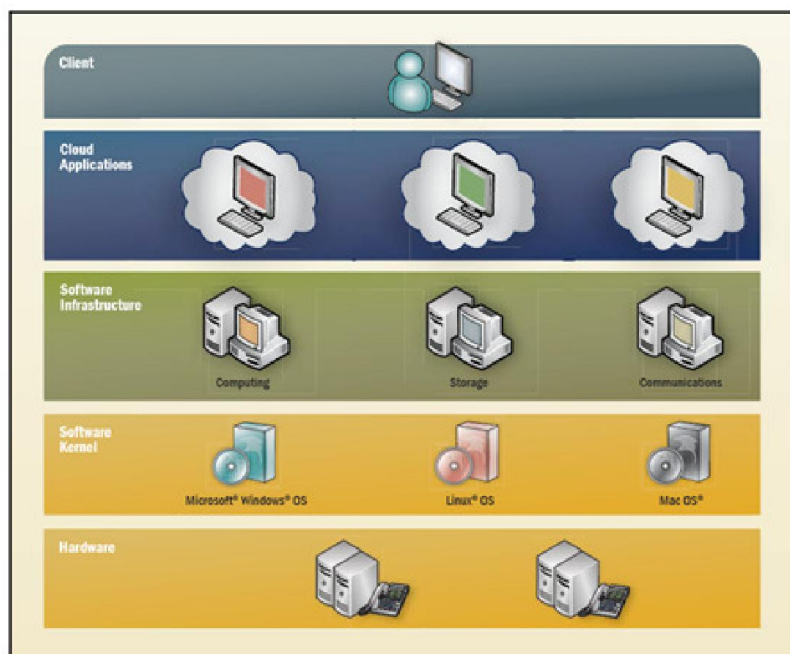


Figure 1: An architecture of the layer model of cloud computing

## Cloud Service Deployment and Consumption Models

According to CSA Security Guidance, 2009 the delivery model utilization (SaaS, PaaS, IaaS), it has four primary ways in which cloud services are deployed. In which Cloud integrators can play a vital role in determining the right cloud path for a specific organization.

- **Public cloud:** As its name describe that Public clouds are provided by a designated service provider and may offer either a single-tenant (dedicated) or multi-tenant (shared) operating environment with all the benefits and functionality of elasticity and the accountability/utility model of cloud. The physical infrastructure is generally owned by and managed by the designated service provider and located within the provider's data centers (off-premises). All customers share the same infrastructure pool with limited configuration, security protections, and availability variances. One of the advantages of a public cloud is that they may be larger than an enterprise cloud, and hence they provide the ability to scale seamlessly on demand.

- **Private cloud:** As its name describe that Private clouds are provided by an organization or their designated services and offer a single-tenant (dedicated) operating environment with all the benefits and functionality of elasticity and accountability/utility model of cloud. The private clouds aim to address concerns on data security and offer greater control, which is typically lacking in a public cloud. There are two variants of private clouds: (i) on premise private clouds and (ii) externally hosted private clouds. The on premise private clouds, also known as internal clouds are hosted within one's own data center. This model provides a more standardized process and protection, but is limited in aspects of size and scalability. IT departments would also need to incur the capital and operational costs for the physical resources. This is best suited for applications which require complete control and configurability of the infrastructure and security. As the name implies, the externally hosted private clouds are hosted externally with a cloud provider in which the provider

- **Hybrid cloud:** As its name describe that Hybrid clouds are a combination of public and private cloud offerings that allow for transitive information exchange and possibly application compatibility and portability across disparate cloud service offerings and providers utilizing standard or proprietary methodologies regardless of ownership or location. With a hybrid cloud, service providers can utilize third party cloud providers in a full or partial manner, thereby increasing the flexibility of computing. The hybrid cloud model is capable of providing on-demand, externally provisioned scale. The ability to augment a private cloud with the resources of a public cloud can be used to manage any unexpected surges in workload.

- **Managed cloud:** Managed clouds are provided by a designated service provider and may offer either a single-tenant (dedicated) or multi-tenant (shared) operating environment with all the benefits and functionality of elasticity and the

accountability/utility model of cloud. The physical infrastructure is owned by and/or physically located in the organizations' data centers with an extension of management and security control planes controlled by the designated service provider.

Table 1

Summary of the various features of cloud deployment models

Deployment Model	Managed By	Infrastructure Owned By	Infrastructure Located At	Accessible and Consumed By
Public	It is provided by third party.	Third party provider	Off-premise	We cannot trust.
Private	Provided by Organization	Organization	On-premise Off-premise	Trusted
	Third party provider	Third party provider	On-premise Off-premise	
Managed	Third party provider	Third party provider	On-premise	It can be Trusted or Untrusted
Hybrid	Provided by organization and third party	Both organization and third party provider	Both on-premise and off-premise	It can be Trusted or Untrusted

In addition, it is important to understand various tradeoffs between the various cloud service models:

- Generally, SaaS provides a large amount of integrated features built directly into the offering with the least amount of extensibility and in general a high level of security (or at least a responsibility for security on the part of the service provider).
- PaaS offers less integrated features since it is designed to enable developers to build their own applications on top of the platform, and it is, therefore, more extensible than SaaS by nature. However, this extensibility features tradeoffs on security features and capabilities.
- IaaS provides few, if any, application-like features, and provides for enormous extensibility but generally less security capabilities and functionalities beyond protecting the infrastructure itself, since it expects operating systems, applications and contents to be managed and secured by the customers.



## CLOUD COMPUTING SECURITY AND PRIVACY ISSUES

This section addresses the core theme of the above discussed, i.e., the security and privacy-related challenges in cloud computing. There are many security issues for cloud computing as it encompasses many technologies including networks, databases, operating systems, virtualization, resource scheduling, transaction management, load balancing, concurrency control and memory management. Therefore, security issues for many of these systems and technologies are applicable to cloud computing. For example, the network that interconnects the systems in a cloud has to be secure. Furthermore, the virtualization paradigm in cloud computing leads to several security concerns. For example, mapping the virtual machines to the physical machines has to be carried out securely. Data security involves encrypting the data as well as ensuring that appropriate policies are enforced for data sharing. Finally, data mining techniques may be applicable for malware detection in the clouds – an approach which is usually adopted in *intrusion detection systems* (IDSs) (Sen & Sengupta, 2005; Sen et al., 2006b; Sen et al., 2008; Sen, 2010a; Sen, 2010b; Sen 2010c).

According to Trusted Computing Group’s White Paper, 2010 there are six specific areas of the cloud computing environment where equipment and software require substantial security attention. These six areas are: (1) security of data at rest, (2) security of data in transit, (3) authentication of users/applications/ processes, (4) robust separation between data belonging to different customers, (5) cloud legal and regulatory issues, and (6) incident response.

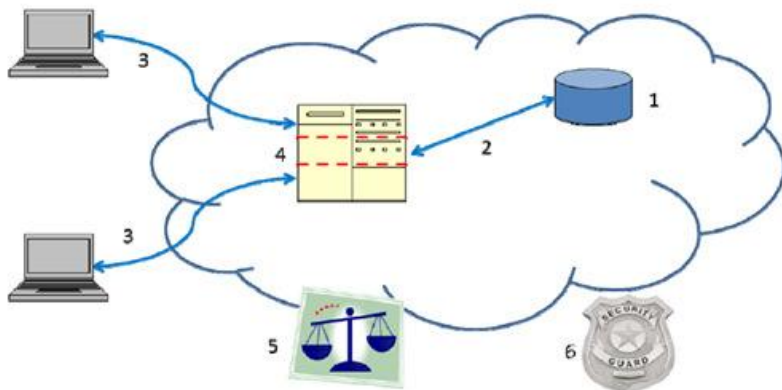


Figure 2: Areas for security concerns in cloud computing: (1) data at rest, (2) data in transit, 3) authentication, (4) separation between customers, (5) cloud legal and regulatory issues and (6) incident response

### **Threat Vectors- What to Worry About in Security**

The landscape of threats to security and privacy change as organizations shift to cloud-based systems, storage and applications, New vectors introduced, and old ones can be demoralized in new ways.

Before categorization of new threats, it is important to acknowledge that the structure of many cloud architectures can mitigate or negate some current security threats. If data are kept in the cloud, for example, then a lost or stolen laptop is much less likely to put sensitive information at risk. According to ENISA, 2009 Standardized interfaces could make security management easier, while the scale of a provider hosting many parties can generate more information for better threat monitoring. Centralized security management and monitoring can be more effective than local efforts by IT professionals with limited security experience.

Still, moving critical systems and data to a network-accessible framework introduces new classes of vulnerabilities in and of itself, by creating new surfaces to attack and new interfaces to exploit. When those network resources are built on systems, platforms and applications shared with others, another set of threat vectors is introduced. The control mechanisms itself can be attacked, breaking down isolation between users, potentially allowing another user to access data or resources. According to Ristenpart et al.2009, even without direct access, a providers' other clients can learn valuable transaction data about an organization. According to Molnar & Schechter, 2010 the shared architecture also puts a cloud user at risk from other cloud users if their bad behavior draws attention from either law enforcement or media, leading to hardware seizure or bad publicity.

Some threat vectors are not new to cloud, but have somewhat different dynamics. In classic IT architecture, PCs inside the organization may be at risk of compromise through a host of attack vectors exploiting local applications such as browsers or documents viewers. According to Zetter, 2010 If less data is stored locally, less is immediately at risk, but now the attacker could compromise credentials to gain access to the user's cloud privileges. A compromise to an entire Gmail database probably began with a compromised PC. According to Lowensohn & McCarthy, 2009 Similarly, in an attack on the Twitter management team in 2009, a compromised email password led to exposure of a wide range of other important documents in other cloud infrastructures. Shared authentication tokens can lead to brittle defenses.

Organizations must be careful to safeguard data as they move it around their organization, even without the benefit of cloud computing. According to Garfinkel & Shelat, 2003 When they no longer need data, it must be properly deleted, or else risk leaking sensitive data to the outside. When relying on a cloud service to handle data, appropriate care must be made to arrange for appropriate security management practices, such as encryption and appropriate deletion.

Similarly, all organizations are vulnerable to an insider attack from a trusted insider, but moving things to the cloud can raise the costs of misplaced trust. A cloud system with a well-thought out identity interface and a clear access control system can restrict access and foster accountability. However according to Sinclair & Smith, 2008, a unified data system with more people accessing more different types of data through more applications can actually make it harder to appropriately limit access and detect misuse.

### **Security Issues in Cloud Computing**

Security in the cloud is achieved, in part, through third party controls and assurance much like in traditional outsourcing arrangements. But since there is no common cloud computing security standard, there are additional challenges associated with this. According to CPNI Security Briefing, 2010 many cloud vendors implement their own proprietary standards and security technologies, and implement differing security models, which need to be evaluated on their own merits. In a vendor cloud model, it is ultimately down to adopting customer organizations to ensure that security in the cloud meets their own security policies through requirements gathering provider risk assessments, due diligence, and assurance activities.

Thus, the security challenges faced by organizations wishing to use cloud services are not radically different from those dependent on their own in-house managed enterprises. The same internal and external threats are present and require risk mitigation or risk acceptance. In the following, we examine the information security challenges that adopting organizations will need to consider, either through assurance activities on the vendor or public cloud providers or directly, through designing and implementing security control in a privately owned cloud. In particular, we examine the following issues:

- The treats against information assets residing in cloud computing environments.
- The types of attackers and their capability of attacking the cloud.
- The security risks associated with the cloud, and where relevant considerations of attacks and countermeasures.
- Emerging cloud security risks.
- Some example cloud security incidents.

### **WORST CLOUD SECURITY THREATS**

According to [www.informationweeks.com](http://www.informationweeks.com) "Leading cloud security group lists the "Notorious Nine" top threats to cloud computing in 2013; most are already known but defy 100% solution".

#### **1. Data Breaches**

According to the CSA report authors "Cloud computing introduces significant new avenues of attack". The data breach at Target, resulting in the loss of personal

and credit card information of up to 110 million individuals, was one of a series of startling thefts that took place during the normal processing and storage of data. The absolute security of hypervisor operation and virtual machine operations is still to be proved. Indeed, critics question whether such absolute security can exist. The report's writers said there's lab evidence -- though none known in the wild -- that breaches via hypervisors and virtual machines may occur eventually.

## **2. Data Loss**

A data breach is the result of a malicious and probably intrusive action. Data loss may occur when a disk drive dies without its owner having created a backup. It occurs when the owner of encrypted data loses the key that unlocks it. Small amounts of data were lost for some Amazon Web Service customers as its EC2 cloud suffered "a remirroring storm" due to human operator error on Easter weekend in 2011. And a data loss could occur intentionally in the event of a malicious attack.

## **3. Account Or Service Traffic Hijacking**

Account hijacking sounds too elementary to be a concern in the cloud, but CSA says it is a problem. Phishing, exploitation of software vulnerabilities such as buffer overflow attacks, and loss of passwords and credentials can all lead to the loss of control over a user account. An intruder with control over a user account can eavesdrop on transactions, manipulate data, provide false and business-damaging responses to customers, and redirect customers to a competitor's site or inappropriate sites.

## **4. Insecure APIs**

The cloud era has brought about the contradiction of trying to make services available to millions while limiting any damage all these largely anonymous users might do to the service. The answer has been a public facing application programming interface, or API, that defines how a third party connects an application to the service and providing verification that the third party producing the application is who he says he is.

## **5. Denial Of Service (DoS)**

Denial of service attacks are an old disrupter of online operations, but they remain a threat nevertheless. The assault by hundreds of thousands or millions of automated requests for service has to be detected and screened out before it ties up operations, but attackers have improvised increasingly sophisticated and distributed ways of conducting the assault, making it harder to detect which parts of the incoming traffic are the bad actors versus legitimate users.

## **6. Malicious Insiders**

With the Edward Snowden case and NSA revelations in the headlines, malicious insiders might seem to be a common threat. If one exists inside a large cloud organization, the hazards are magnified. One tactic cloud customers should use to protect themselves is to keep their encryption keys on their own premises, not in the cloud.

### 7. Abuse Of Cloud Services

Cloud computing brings large-scale, elastic services to enterprise users and hackers alike. "It might take an attacker year to crack an encryption key using his own limited hardware. But using an array of cloud servers, he might be able to crack it in minutes," the report noted. Or hackers might use cloud servers to serve malware, launch DDoS attacks, or distribute pirated software.

### 8. Insufficient Due Diligence

"Too many enterprises jump into the cloud without understanding the full scope of the undertaking," said the report. Without an understanding of the service providers' environment and protections, customers don't know what to expect in the way of incident response, encryption use, and security monitoring. Not knowing these factors means "organizations are taking on unknown levels of risk in ways they may not even comprehend, but that are a far departure from their current risks," wrote the authors.

### 9. Shared Technology

In a multi-tenant environment, the compromise of a single component, such as the hypervisor, "exposes more than just the compromised customer; rather, it exposes the entire environment to a potential of compromise and breach," the report said. The same could be said other shared services, including CPU caches, a shared database service, or shared storage.

## CONCLUSION

Today, cloud computing is being defined and talked about across the ICT industry under different contexts and with different definitions attached to it. The core point is that cloud computing means having a server firm that can host the services for users connected to it by the network. Technology has moved in this direction because of the advancement in computing, communication and networking technologies. Fast and reliable connectivity is a must for the existence of cloud computing.

Cloud computing is clearly one of the most enticing technology areas of the current times due, at least in part to its cost-efficiency and flexibility. However, despite the surge in activity and interest, there are significant, persistent concerns about cloud computing that are impeding the momentum and will eventually compromise the vision of cloud computing as a new IT procurement model. Despite the trumpeted business and technical advantages of cloud computing, many potential cloud users have yet to join the cloud, and those major corporations that are cloud users are for the most part putting only their less sensitive data in the cloud. Lack of control is transparency in the cloud implementation – somewhat contrary to the original promise of cloud computing in which cloud implementation is not relevant. Transparency is needed for regulatory reasons and to ease concern over the potential for data breaches. Because of today's perceived lack of control, larger companies are testing the waters with smaller projects and

less sensitive data. In short, the potential of the cloud is not yet being realized.

When thinking about solutions to cloud computing's adoption problem, it is important to realize that many of the issues are essentially old problems in a new setting, although they may be more acute (Chow et al., 2009). For example, corporate partnerships and offshore outsourcing involve similar trust and regulatory issues. Similarly, open source software enables IT department to quickly build and deploy applications, but at the cost of control and governance. Similarly, virtual machine attacks and web service vulnerabilities existed long before cloud computing became fashionable. Indeed, this very overlap is reason for optimism; many of these cloud computing roadblocks have long been studied and the foundations for solutions exist. For the enhancement of technology, and hence healthy growth of global economy, it is extremely important to iron out any issues that can cause road-blocks in this new paradigm of computing.

### References

1. Alliance for Telecommunications Industry Solutions. Homepage URL: <http://www.atis.org>.
2. Amazon S3 Availability Event: (2008). URL: <http://status.aws.amazon.com/s3-20080720.html> (Accessed on November 29, 2012).
3. AOL Apologizes for Release of User Search Data (2006). URL: [news.cnet.com/2010-1030\\_3-6102793.html](http://news.cnet.com/2010-1030_3-6102793.html). August 7, 2006.
4. Armbrust, M., Fox, A., Griffith, R., Joseph, A. D., Katz, R. H., Konwinsky, A., Lee, G., Patterson, D., Rabkin, A., Stoica, I., & Zaharia, M (2009). Above the Clouds: A Berkley View of Cloud Computing. Technical Report No. UCB/EECS-2009-28, Department of Electrical Engineering and Computer Sciences, University of California at Berkley. February 10, 2009. Available on line at: <http://www.eecs.berkeley.edu/Pubs/TechRpts/2009/EECS-2009-28.pdf> (Accessed on: November 20, 2012)
5. Association for Retail Technology Standards (ARTS). Homepage URL: <http://www.nrf-arts.org>.
6. Badger, L., Grance, T., Patt-Corner, R., & Voas, J. (2011). Draft Cloud Computing Synopsis and Recommendations. National Institute of Standards and Technology (NIST) Special Publication 800-146. US Department of Commerce. May 2011. Available online at: <http://csrc.nist.gov/publications/drafts/800-146/Draft-NIST-SP800-146.pdf> (Accessed on: November 20, 2012).
7. Bertion, E., Paci, F., & Ferrini, R. (2009). Privacy-Preserving Digital Identity Management for Cloud Computing. IEEE Computer Society Data Engineering Bulletin, pp. 1-4, March 2009.
8. Biggs & Vidalis (2009). Cloud Computing: The Impact on Digital Forensic Investigations. In Proceedings of the 7th International Conference for Inter-

- net Technology and Secured Transactions (ICITST'09), London, UK, November, 2009, pp. 1-6,
9. Blaze, M., Kannan, S., Lee I., Sokolsky, O., Smith, J. M., Keromytis, A.D., & Lee, W. (2009). Dynamic Trust Management. *IEEE Computer*, Vol 42, No 2, pp. 44-52, 2009.
  10. Bruening, P.J. & Treacy, B.C. (2009). *Cloud Computing: Privacy, Security Challenges*. Bureau of National Affairs, 2009.
  11. Center for the Protection of Natural Infrastructure (CPNI)'s Information Security Briefing on Cloud Computing, 01/2010, March 2010. Available Online at: [http://www.cpni.gov.uk/Documents/Publications/2010/2010007-  
ISB\\_cloud\\_computing.pdf](http://www.cpni.gov.uk/Documents/Publications/2010/2010007-<br/>ISB_cloud_computing.pdf) (Accessed on: November 29, 2012).
  12. Chen, Y., Paxson, V., & Katz, R.H. (2010). What's New About Cloud Computing Security? Technical Report UCB/EECS-2010-5, EECS Department, University of California, Berkeley, 2010. Available Online at: <http://www.eecs.berkeley.edu/Pubs/TechRpts/2010/EECS-2010-5.html> (Accessed on: November 29, 2012).
  13. Chor, B., Kushilevitz, E., Goldreich, O., & Sudan, M. (1998). Private Information Retrieval. *Journal of ACM (JACM)*, Vol 45, No 9, pp. 965-981, November 1998.
  14. Chow, R., Golle, P., Jakobsson, M., Shi, E., Staddon, J., Masuoka, R., & Molina, J. (2009). Controlling Data in the Cloud: Outsourcing Computation without Outsourcing Control. In *Proceedings of the ACM Workshop on Cloud Computing Security (CCSW'09)*, Chicago, Illinois, USA, November, 2009, pp 85-90, ACM Press, New York, USA.
  15. Cloud Security Alliance. Home page URL: <https://cloudsecurityalliance.org>.
  16. Cloud Security Alliance (CSA)'s Security Guidance for Critical Areas of Focus in Cloud Computing (2009). CSA, April 2009. Available Online at: <https://cloudsecurityalliance.org/csaguide.pdf> (Accessed on: November 29, 2012).
  17. Cryptographic Key Management Project Website: URL: [http://csrc.nist.gov/groups/ST/key\\_mgmt/](http://csrc.nist.gov/groups/ST/key_mgmt/) (Accessed on: November 29, 2012).
  18. Distributed Management Task Force. Homepage URL: <http://www.dmtf.org>.
  19. Don't Cloud Your Vision. URL: [http://www.ft.com/cms/s/0/303680a6-bf51-11dd-ae63-0000779fd18c.html?nckick\\_check=1](http://www.ft.com/cms/s/0/303680a6-bf51-11dd-ae63-0000779fd18c.html?nckick_check=1). (Accessed on: November 29, 2012).
  20. European Network and Information Security Agency (ENISA) (2009). *Cloud Computing: Cloud Computing: Benefits, Risks and recommendations for Information Security*. Report No: 2009.
  21. European Telecommunication Standards Institute. Homepage URL: <http://www.etsi.org>.

22. Extended Gmail Outage Hits Apps Admins. (2008). URL:[http://www.computerworld.com/s/article/9117322/Extended\\_Gmail\\_outage\\_hits\\_Apps\\_admins](http://www.computerworld.com/s/article/9117322/Extended_Gmail_outage_hits_Apps_admins). October 16, 2008. (Accessed on: November 20, 2012)
23. Facebook Users Suffer Viral Surge. (2009). URL: <http://news.bbc.co.uk/2/hi/technology/7918839.stm>. March 2, 2009. (Accessed on: November 20, 2012).
24. Flexiscale Suffers 18-Hour Outage. (2008). URL: <http://www.thewhir.com/web-hosting-news/flexiscale-suffers-18-hour-outage>. October, 2008. (Accessed on: November 20, 2012).
25. FTC Questions Cloud Computing Security (2009). URL: [http://news.cnet.com/8301-13578\\_3-10198577-38.html?part=rss&subj=news&tag=2547-1\\_3-0-20](http://news.cnet.com/8301-13578_3-10198577-38.html?part=rss&subj=news&tag=2547-1_3-0-20). (Accessed on: November 29, 2012).
26. Gajek, S., Jensen, M., Liao, L., & Schwenk, J. (2009). Analysis of Signature Wrapping Attacks and Countermeasures. In Proceedings of the IEEE International Conference on Web Services, Los Angeles, California, USA, July 2009, pp. 575-582.
27. Garfinkel, S. & Shelat, A. (2003). Remembrance of Data Passed: A Study of Disk Sanitization Practices.
28. IEEE Security and Privacy, Vol 1, No 1, pp. 17-27, January-February 2003.
29. Gartner Hype-Cycle 2012 – Cloud Computing and Big Data (2012). Available at: <http://www.gartner.com/technology/research/hype-cycles/>
30. Gentry, C. (2009). Fully Homomorphic Encryption Using Ideal Lattices. In Proceedings of the 41st Annual ACM Symposium on Theory of Computing (STOC'09), pp. 169-178, Bethesda, Maryland, USA, May-June, 2009.
31. Gruschka, N. & Iacono, L. L. (2009). Vulnerable Cloud: SOAP Message Security Validation Revisited. In Proceedings of IEEE International Conference on Web Services (ICWS'09), Los Angeles, California, USA, July 2009, pp. 625-631.
32. IBM Blue Cloud Initiative Advances Enterprise Cloud Computing. URL: <http://www-03.ibm.com/press/us/en/pressrelease/26642.wss>. (Accessed on: November 20, 2012).
33. Institute of Electrical and Electronics Engineers (IEEE). Homepage URL: <http://www.ieee.org>. International Telecommunication Union – Telecommunication Standardization Sector (ITU-T). Homepage URL: <http://www.itu.int/ITU-T>.
34. Internet Engineering Task Force. Homepage URL: <http://www.ietf.org>.
35. Joshi, J.B.D., Bhatti, R., Bertino, E., & Ghafoor, A. (2004). Access Control Language for Multi-domain



36. Environments. IEEE Internet Computing, Vol 8, No 6, pp. 40-50, November 2004.
37. Ko, M., Ahn, G.-J., & Shehab, M. (2009). Privacy-Enhanced User-Centric Identity Management. In
38. Proceedings of IEEE International Conference on Communications, Dresden, Germany, June 2009, pp. 998-1002.
39. Latest Cloud Storage Hiccups Prompts Data Security Questions. URL:[http://www.computerworld.com/action/article.do?command=viewArticleBasic&articleId=9130682&source=NLT\\_PM](http://www.computerworld.com/action/article.do?command=viewArticleBasic&articleId=9130682&source=NLT_PM). (Accessed on: November 29, 2012)
40. Leavitt, N. (2009). Is Cloud Computing Really Ready for Prime Time? IEEE Computer, Vol 42, No 1, pp. 15-20, January 2009.
41. Leighon, T. (2009). Akamai and Cloud Computing: A Perspective from the Edge of the Cloud. White Paper. Akamai Technologies. Available online at: <http://www.essextec.com/assets/cloud/akamai/cloud-computing-perspective-wp.pdf>. (Accessed on: November 20, 2012).
42. Lithuania Weathers Cyber Attack, Braces for Round 2. URL: [http://blog.washingtonpost.com/securityfix/2008/07/lithuania\\_weathers\\_cyber\\_attac\\_1.html](http://blog.washingtonpost.com/securityfix/2008/07/lithuania_weathers_cyber_attac_1.html). (Accessed on: November 20, 2012).
43. Loss of Customer Data Spurs Closure of Online Storage Service The Linkup?. URL:<http://www.networkworld.com/news/2008/081108-linkup-failure.html?page=1>. (Accessed on: November 20, 2012).
44. Lowensohn, J. & McCarthy, C. (2009). Lessons from Twitter's Security Breach. Available online at: [http://news.cnet.com/8301-17939\\_109-10287558-2.html](http://news.cnet.com/8301-17939_109-10287558-2.html) (Accessed on: November 29, 2012).
45. Microsoft Security Bulletin MS07-049. Vulnerability in Virtual PC and Virtual Server Could Allow Elevation of Privilege (937986). URL: <http://www.microsoft.com/technet/security/bulletin/ms07-049.mspx>. (November 13, 2007) (Accessed on November 20, 2012).
46. Molnar, D. & Schechter, S. (2010). Self Hosting vs. Cloud Hosting: Accounting for the Security Impact of Hosting in the Cloud. In Proceedings of the Workshop on the Economics of Information Security, 2010, Harvard University, USA, June 2010. Available online at: [http://weis2010.econinfocsec.org/papers/session5/weis2010\\_schechter.pdf](http://weis2010.econinfocsec.org/papers/session5/weis2010_schechter.pdf) (Accessed on: November 29, 2012).
47. Netflix Prize. URL: <http://www.netflixprize.com/>
48. Object Management Group. Homepage URL: <http://www.omg.org>. Open Cloud Computing Interface. Homepage URL: <http://occi-wg.org>. Open Cloud Consortium. Homepage URL: <http://opencloudconsortium.org>.
49. Organization for the Advancement of Structured Information Standards. Homepage URL: <http://www.oasis-open.org>.
50. Ristenpart, T., Tromer, E., Shacham, H., & Savage, S. (2009). Hey, You, Get Off Of My Cloud: Exploring Information Leakage in Third-Party

- Compute Clouds. In Proceedings of the 16th ACM Conference on Computer and Communications Security (CCS'09), November, 2009, Chicago, Illinois, USA, pp. 199-212. ACM Press, New York, USA, 2009.
51. Salesforce.com Warns Customers of Phishing Scam. (2007) URL: <http://www.pcworld.com/businesscenter/article/139353/article.html>. November, 2007 (Accessed on: November 20, 2012).
  52. Security Evaluation of Grid Environments. Available online at: <http://www.slideworld.com/slideshows.aspx/Security-Evaluation-of-Grid-Environments-ppt-217556>. (Accessed on: November 29, 2012)
  53. Security Tracker. VMWare Shared Folder Bug Lets Local Users on the Guest OS Gain Elevated Privileges on the Host OS. Security Tracker ID: 1019493. URL: <http://securitytracker.com/id/1019493> (Accessed on: November 20, 2012)
  54. Sen, J. (2011a). A Robust Mechanism for Defending Distributed Denial of Service Attacks on Web Servers. International Journal of Network Security and its Applications, Vol 3, No 2, pp. 162-179, March 2011.
  55. Sen, J. (2011b). A Novel Mechanism for Detection of Distributed Denial of Service Attacks. In Proceedings of the 1st International Conference on Computer Science and Information Technology (CCSIT'11), pp. 247-257, Springer CICS Vol 133, Part III, January 2011, Bangalore, India.
  56. Sen, J. (2010a). An Agent-Based Intrusion Detection System for Local Area Networks. International Journal of Communication Networks and Information Security (IJCNIS), Vol 2, No 2, pp. 128-140, August 2010.
  57. Sen, J. (2010b). An Intrusion Detection Architecture for Clustered Wireless Ad Hoc Networks. In Proceedings of the 2nd IEEE International Conference on Intelligence in Communication Systems and Networks (CICSyN'10), pp. 202-207, July, 2010, Liverpool, UK.
  58. Sen, J. (2010c). A Robust and Fault-Tolerant Distributed Intrusion Detection System. In Proceedings of the 1st International Conference on Parallel, Distributed and Grid Computing (PDGC'10), pp. 123-128, October 2010, Wanknaghat, India.
  59. Sen, J. (2010d). A Distributed Trust Management Framework for Detecting Malicious Packet Dropping Nodes in a Mobile Ad Hoc Network. International Journal of Network Security and its Applications (IJNSA), Vol 2, N0 4, pp. 92-104, October 2010.
  60. Sen, J. (2010e). A Distributed Trust and Reputation Framework for Mobile Ad Hoc Networks. In Proceedings of the 1st International Workshop on Trust Management in Peer-to-Peer Systems (IWTMP2PS), pp. 538-547, July 2010, Chennai, India, Springer CCIS Vol 89.
  61. Sen, J. (2010f). A Trust-Based Robust and Efficient Searching Scheme for Peer-to-Peer Networks. In Proceedings of the 12th International Confer-

- ence on Information and Communication Security (ICICS), pp. 77-91, December 2010, Barcelona, Spain, Springer LNCS Vol 6476.
62. Sen, J. (2010g). Reputation- and Trust-Based Systems for Wireless Self-Organizing Networks. Book Chapter in Security of Self-Organizing Networks: MANET, WSN, WMN, VANET, pp. 91-122, Al-Shakib Khan Pathan et al. (eds.), Aurbach Publications, CRC Press, USA, December 2010.
  63. Sen, J. (2011c). A Secure and Efficient Searching for Trusted Nodes in Peer-to-Peer Network. In Proceedings of the 4th International Conference on Computational Intelligence in Security for Information Systems (CISIS'11), pp. 101-109, Springer LNCS Vol 6694, June 2011.
  64. Sen, J. & Sengupta, I. (2005). Autonomous Agent-Based Distributed Fault-Tolerant Intrusion Detection System. In Proceedings of the second International Conference on Distributed Computing and Internet Technology (ICDCIT'05), pp. 125-131, December 2005, Bhubaneswar, India. Springer LNCS Vol 3186.
  65. Sen, J., Sengupta, I., & Chowdhury, P. R. (2006a). A Mechanism for Detection and Prevention of Distributed Denial of Service Attacks. In Proceedings of the 8th International Conference on Distributed Computing and Networking (ICDCN'06), pp. 139-144, Springer LNCS Vol 4308, December 2006, Guwahati, India.
  66. Sen, J., Sengupta, I., & Chowdhury, P.R. (2006b). An Architecture of a Distributed Intrusion Detection System Using Cooperating Agents. In Proceedings of the International Conference on Computing and Informatics (ICOI'06), pp. 1-6, June, 2006, Kuala Lumpur, Malaysia.
  67. Sen, J., Chowdhury, P. R., & Sengupta, I. (2006c). A Distributed Trust Mechanism for Mobile Ad Hoc Networks. In Proceedings of the International Symposium on Ad Hoc and Ubiquitous Computing (ISAHUC'06), pp. 62-67, December, 2006, Surathkal, Mangalore, India.
  68. Sen, J., Chowdhury, P. R., & Sengupta, I. (2007). A Distributed Trust Establishment Scheme for Mobile Ad Hoc Networks. In Proceedings of the International Conference on Computation: Theory and Applications (ICCTA'07), pp. 51-57, March 2007, Kolkata, India.
  69. Sen, J., Ukil, A., Bera, D., & Pal, A. (2008). A Distributed Intrusion Detection System for Wireless AdHoc Networks. In Proceedings of the 16th IEEE International Conference on Networking (ICON'08), pp.1-5, December 2005, New Delhi, India.
  70. Sinclair, S. & Smith, S. W. (2008). Preventive Directions for Insider Threat Mitigation Using Access Control. Book Chapter No 11, S. Stolfo, S. M. Bellovin, S. Hershkop, A. D. Keromytis, S. Sinclair, & W. Smith eds. Insider Attack and Cyber Security: Beyond the Hacker. Springer, April 2008.
  71. Shacham, H. & Waters, B. (2008). Compact Proofs of Retrievability. In Proceedings of the 14th International Conference on the Theory and Appli-

- cation of Cryptology and Information Security: (ASIACRYPT'08), Melbourne, Australia, December 7-11, 2008. Lecture Notes in Computer Science (LNCS), Vol 5350, pp. 90-107, Springer-Verlag, Berlin, Heidelberg, Germany, 2008.
72. Shin, D. & Ahn, G.-J. (2005). Role-Based Privilege and Trust Management. *Computer Systems Science and Engineering Journal*, Vol 20, No 6, pp. 401-410, November 2005.
  73. Song, D., Wagner, D., & Perrig, A. (2000). Practical Techniques for Searches on Encrypted Data. In *Proceedings of the IEEE Symposium on Research in Security and Privacy*, Oakland, California, USA, pp. 44-55, May 2000.
  74. Storage Networking Industry Association. Homepage URL: <http://www.snia.org>.
  75. Takabi, H., Joshi, J. B. D., & Ahn, G.-J. (2010). Security and Privacy Challenges in Cloud Computing Environments. *IEEE Security and Privacy*, Vol 8, No 6, pp. 24-31, November-December 2010.
  76. TM Forum. Homepage URL: <http://www.tmforum.org>.
  77. Trusted Computing Group (TCG)'s White Paper (2010). Cloud Computing and Security- A Natural Match. Available online at: <http://www.trustedcomputinggroup.org> (Accessed on; November 2012).
  78. Xen Vulnerability. URL: <http://secunia.com/advisories/26986/>. (Accessed on: November 20, 2012).
  79. Zetter, K. (2010). Google hackers Targeted Source Code of More Than 30 Companies. *Wired Threat Level*. January 13 2010. Available online at: <http://www.wired.com/threatlevel/2010/01/google-hack-attack/> (Accessed on: November 29, 2012).
  80. Zhang, Y. & Joshi, J. (2009). Access Control and Trust Management for Emerging Multidomain Environments. *Annals of Emerging Research in Information Assurance, Security and Privacy Services*, S. Upadhyay and R.O. Rao (eds.), Emerald Group Publishing, pp. 421-452, 2009.
  81. [http://www.informationweek.com/cloud/infrastructure-as-a-service/9-worst-cloud-security-threats/d/d-id/1114085?page\\_number=2](http://www.informationweek.com/cloud/infrastructure-as-a-service/9-worst-cloud-security-threats/d/d-id/1114085?page_number=2)

УДК 330.4

**Берг Дмитрий Борисович,**

доктор физико-математических наук, профессор,  
кафедра Анализа систем и принятия решений,  
Высшая школа экономики и менеджмента,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
г. Екатеринбург, Россия

**Чепуров Евгений Георгиевич,**

аспирант,  
кафедра Анализа систем и принятия решений,  
Высшая школа экономики и менеджмента,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
г. Екатеринбург, Россия

**Ранюк Сергей Васильевич,**

аспирант,  
кафедра Анализа систем и принятия решений,  
Высшая школа экономики и менеджмента,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
г. Екатеринбург, Россия

**Демина Мария Ильинична,**

студент,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
г. Екатеринбург, Россия

**Исайчик Ксения Федоровна,**

студент,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
e-mail: k-isaichik@mail.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**Назарова Юлия Юрьевна,**

студент,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
г. Екатеринбург, Россия

**ПРОЕКТ «УЧЕБНАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА»  
ДЕПАРТАМЕНТА БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКИ  
И МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ**

*Аннотация:*

В данной работе представлен проект учебной платежной системы департамента бизнес-информатики и математического моделирования, цель которого - привить студентам предпринимательские навыки и обеспечить возможность применения академических знаний и умений на практике. Проект предполагает под собой создание площадки, где студенты могут предложить свои товары или услуги. Система же позволяет им обмениваться и ведет учет взаимных поставок. Рассмотрены вопросы целесообразности создания данной системы, концепция самого проекта. Так же отражены результаты исследований, проводящихся на первом этапе проекта, итоги пилотной реализации и произведен анализ этих результатов, позволяющий сделать выводы об успешности и целесообразности развития данной системы.

*Ключевые слова:*

Учебная платежная система, локальная платежная система, предпринимательство, отрицательная процентная ставка.

В условиях текущей экономической ситуации наиболее уязвимыми являются незащищенные слои населения, к которым относятся студенты [1]. Большинство совмещает учебу с работой, чтобы обеспечить свое проживание. А это часто негативно сказывается на их успеваемости. Возрождение существовавшей в советское время студенческой кассы взаимопомощи сейчас невозможно ввиду значительного уровня инфляции. Поэтому предлагается использовать потенциал и предпринимательскую активность самих студентов, обеспечив им электронную некоммерческую площадку для взаимных обменов своими продуктами и услугами.

На базе департамента БИММ в прошлом учебном году стартовал студенческий проект создания экспериментальной экономической системы. Любой студент (группа студентов) в рамках этого проекта может предложить свой реальный продукт или услугу другим студентам или преподавателям, попробовать себя в качестве владельца бизнеса или начинающего «стартапера», на практике применить полученные в университете знания (в экономике, аналитике, ИТ и др.). Таким образом, руководство департамента БИММ выполняет задачу реализации некой площадки, связывающей знания и практические навыки профессиональной деятельности для подготовки будущих специалистов.

Уникальность данного проекта для российских и зарубежных вузов заключается в объединении двух трендов: «студенческой платежной карты» («student card») и «валюты сообщества» («community currency»). Успешная реализация проекта сформирует предпосылки для закрепления позитивного имиджа Университета в сознании российской и зарубежной целевой аудитории, что явным образом повысит его конкурентную позицию на рынке образовательных услуг.

Команда проекта представляет собой коллектив студентов и аспирантов, которые третий год ведут научную работу по данному направлению. К настоящему времени ими опубликован ряд статей в журналах из перечня ВАК. Два участника проекта (Мария Демина и Ксения Исайчик) осуществляют преимущественно менеджерские функции и обеспечение продвижения проекта среди студентов. Юлия Назарова и Евгений Чепуров отвечают за корректное использование программного обеспечения для достижения целей ССВ. Сергей Ранок занимается администрированием системы.

Использование учебной платежной системы делает прозрачными отношения между командами, позволяет накапливать данные, а также формирует локальный рынок.

Проект обеспечивает получение студентами всех необходимых навыков:

- ролевая декомпозиция деятельности,
- управления финансовыми потоками,
- маркетинг,
- планирование, анализ и совершенствование бизнес-процессов,
- использования ИТ и баз данных для организации работы предприятий,
- аналитика,
- и др.

Подготовительным этапом проводилось исследование, [2] которое показало, что в настоящее время на территории кампуса Университета студенты оказывают друг другу ряд услуг. Однако взаиморасчеты между ними проводятся в национальной валюте, что существенно ограничивает спрос и предложение на «студенческом» рынке. Поэтому был организован клиринговый центр, который осуществляет учет взаимных поставок продуктов и услуг между студентами без привязки к национальной валюте, что снимает ограничение на рублевый бюджет участников УПС и позволяет им произвести и потребить существенно большее количество продуктов и услуг.

Клиринговый центр создается с использованием программного обеспечения локальной платежной системы, предоставляемой потребителем обществом «Достойная жизнь» (директор – Н.Н.Дубинин) безвозмездно на время реализации проекта. Она размещается на хостинге, который вместе с доменным именем предоставляется на время реализации проекта безвозмездно Международным институтом Александра Богданова (директор – В.В.Попков). Деятельность по проекту является некоммерческой и при условии замыкания взаиморасчетов внутри студенческого сообщества не требует дополнительного организационно-правового оформления.

Всего проект реализуется в три этапа: организационно-стартовый этап, на котором проводились научные исследования и разработка УПС, второй этап представляет собой пилотную реализацию проекта и заключительные этап - масштабирование использования УПС.

В течение организационно-стартового этапа прошли следующие мероприятия:

1. Круглый стол «Социальный аспект кооперации и локальных платежных систем в условиях турбулентной экономики» 13 ноября в 16.30, модераторы – проф. Шеломенцев А.Г. (институт экономики УрО РАН), проф. Берг Д.Б. (УрФУ).

2. Открытая лекция для студентов и преподавателей ВШЭМ «Конструирование экономической реальности» проф. Попкова В.В., 15 декабря 2015.

3. Тренинг (workshop) для студентов «Генератор сделок». Ведущий – Давлетбаев Р.Х., автор модели «экономического чуда» в с.Шаймуратово (Башкирия), 02 декабря 2015.

В апреле 2016 началась пилотная (тестовая) реализация проекта, чтобы посмотреть, как система функционирует.

Данный проект позволяет студентам познакомиться с практической экономикой, попробовать себя в качестве предпринимателя, используя различные методики по продвижению своего продукта или услуги.

Учебный процесс был организован в соответствии с основными принципами Agile методологии, которая является основным инструментом для формирования профессиональных коммуникаций внутри проектных групп и адаптации студентов к рабочим процессам.

Первым шагом студентов в платежной системе является регистрация (Рисунок 1), далее идет заполнение пользовательского соглашения (Рисунок 2) и получение от администратора ссуду для своей дальнейшей деятельности.

The image shows a registration form with a dark background and light-colored text and input fields. At the top, there are two tabs: "Вход" (Login) and "Регистрация" (Registration), with "Регистрация" being the active tab. Below the tabs are several input fields: "Логин\*" (Login), "Пароль\*" (Password), "ФИО\*" (Full Name), "Email\*", "Телефон\*" (Phone), "Должность\*" (Position), and "О себе\*" (About me). There is a section for uploading a photo with the text "Выберите файл" (Choose file) and "Файл не выбран" (File not selected). Below this, there is a small note: "Для успешного прохождения процесса аутентификации необходимо прикрепить фото документа(студенческий/паспорт)". At the bottom of the form is a "Регистрация" (Registration) button.

Рис.1. Форма регистрации [3]



**Пользовательское соглашение**

Добрый день! Вы находитесь на сайте локальной платежной Системы. Это IT-сервис, поддерживающий реализацию различных учебно-практических междисциплинарных проектов по бизнес-информатике. Он обеспечивает учет транзакций в учебных единицах при обменах продуктами и услугами между Участниками Системы. Рекомендуем ознакомиться с Инструкцией по использованию Системы, а также Правилами участия в ней. Особенности реализации отдельных учебно-практических проектов регулируются Положениями об этих проектах. Все возникающие вопросы направляйте Администратору Системы.

**Условия участия в локальной платежной системе**

1. Настоящая локальная платежная система (далее – Система) является IT-сервисом учебно-практических междисциплинарных проектов по бизнес-информатике и обеспечивает учет транзакций в учебных единицах при обменах продуктами и услугами между Участниками Системы.
2. Заполнение регистрационной формы является Заявлением на открытие лицевого счета Участника, которое одобряется Администратором после проверки внесенных в форму сведений.
3. Все транзакции (переводы со своего счета и акцептование входящих платежей) проводятся каждым Участником самостоятельно. Ответственность за проведение транзакций лежит на самом Участнике.
4. Каждый Участник самостоятельно принимает все необходимые меры для того, чтобы исключить разглашение реквизитов доступа к своему личному счету в Системе третьих лиц.
5. Оплата за транзакции не взимается.
6. Ежедневно в установленное время со счета каждого Участника проводится безакцептное списание дебиторства в размере 2% от остатка на счете.
7. Закрытие счета проводится по Заявлению Участника при условии выполнения им всех обязательств перед другими Участниками (поставка продуктов, оказание услуг, возврат средств и др.), возникшими в ходе их совместной работы в Системе, и неотрицательного баланса на счете.
8. Информация об Участнике, прекратившем участие в Системе без закрытия счета, доводится до преподавателей, руководства кафедры и деканата, а также других Участников Системы.
9. Система не несет ответственности за качество и своевременность предоставляемых ее участниками друг другу услуг и продуктов.
10. Решение всех вопросов, возникающих при работе в Системе, решаются с участием ее Администратора.
11. Все счета в Системе в весеннем семестре 2015/2016 учебного года должны быть закрыты не позднее 20 мая 2016 г.

СОГЛАШЕНИЕ:

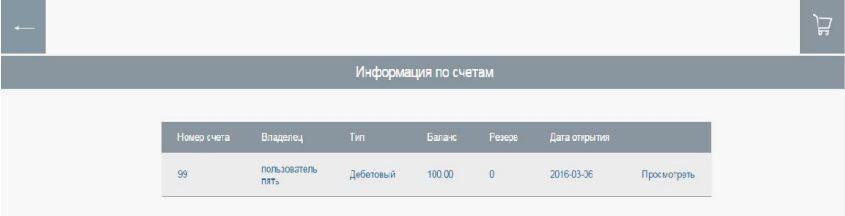
Я принимаю

**ПОДТВЕРДИТЬ**

Рис. 2. Пользовательское соглашение

После входа в систему студент может заполнить свои предложения, то есть те товары, работы, услуги, которые он хотел бы продать и спрос – то, что он хотел бы купить. После чего существует возможность объединения студентов в организации (фирмы), при этом администратором перечисляется уставной капитал на счет фирмы, а самой фирмой уплачивается регистрационный взнос. Учебная фирма для участия в проекте открывается группой студентов из  $3 \pm 1$  человека, которые составляют Учредительный договор. В Учредительном договоре указываются: название фирмы, ФИО учредителей с учебными группами и их доли участия в уставном капитале фирмы (в сумме 100%, всего не менее 3000 уч.е.), директор фирмы. Договор заверяется подписями всех участников.

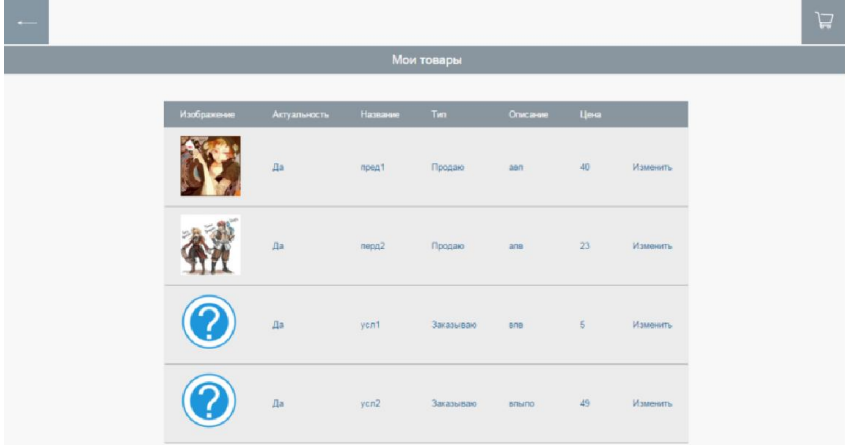
В процессе регистрации и акцептования вашей заявки генерируется Ваш личный счет (Рисунок 3).



Номер счета	Владелец	Тип	Баланс	Реквиз	Дата открытия	
99	пользователь пять	Дебетовый	100.00	0	2016-03-06	Просмотреть

Рис. 3. Информация по счетам

После этого начиналась основная деятельность, то есть купля-продажа товаров и услуг (Рисунок 4).







Изображение	Актуальность	Название	Тип	Описание	Цена	
	Да	пред1	Продаю	авл	40	Изменить
	Да	пред2	Продаю	авл	23	Изменить
	Да	усл1	Заказываю	авл	5	Изменить
	Да	усл2	Заказываю	всплн	45	Изменить

Рис. 4. Список товаров и услуг

В конце пилотной реализации проекта организации закрывали свои обязательства перед другими участниками, обнуляли счета и закрывали фирму. За всей работой фирм следит администратор, в его обязанности также входят различные выплаты, списание со счетов организаций и наложение штрафных санкций.

Данная система имеет ряд выраженных особенностей:

- Учебная валюта имеет отрицательную процентную ставку, размер которой фиксируется эмиссионным центром на каждый семестр. Её значение находится в диапазоне 1%-4% в неделю. Эта ставка применяется ко всем остаткам на счетах на конец периода (недели), с которых в безакцептном порядке списывается соответствующая сумма. Списанные со счетов участников средства (демередж – плата за простой денежных средств [4]) используются по усмотрению эмиссионного центра на поддержание работоспособности и развитие системы, а также решение необходимых учебных задач.

- Директору каждой организации выплачивается зарплата 200 уч. еженедельно.

- Для участия в проекте каждому участнику необходимо иметь на своем счету не менее 2000 у.е.

- Все лояльные к системе студенты получают безвозвратную ссуду.

- Минимальная сумма покупок, которая должна быть сделана фирмой для собственных потребностей или потребностей её учредителей – не менее 2000 уч.е. на каждого учредителя.

- Нарушение любого из пунктов правил участия в системе либо порядка их проведения, сроков и др. наказывается штрафом в размере 200 уч.е., который налагается на совершившее данное нарушение ответственное лицо.

По завершении этапа пилотной реализации проекта был проведен анализ плановых и фактических результатов (Рисунок 5).

В системе активно работало 55 студентов. Преимущественно все студенты покупали товары и услуги, продавало же меньшее количество студентов. За этот семестр ими было осуществлено 144 операций купли/продажи. Больше всего продаж осуществили два студента, каждый из которых продал свой товар 16 раз. В среднем каждый студент осуществил около 4 продаж. Общий объем услуг был произведен на сумму 118 500 р.

Планируемые результаты проекта второго этапа работы системы предполагали участие не менее 60 студентов, которые окажут друг другу услуг (поставят продукции) общим объемом на сумму не менее 120 000 руб.

В связи с тем, что плановые показатели были почти достигнуты, можно утверждать, что система функционирует успешно и эффективно. Возможное развитие данного проекта связано с масштабируемостью, пилотная версия была апробирована только на базе одного департамента, для большей результативности необходимо привлечение большого количества студентов,

других департаментов, других институтов, также и за пределами Уральского Федерального университета

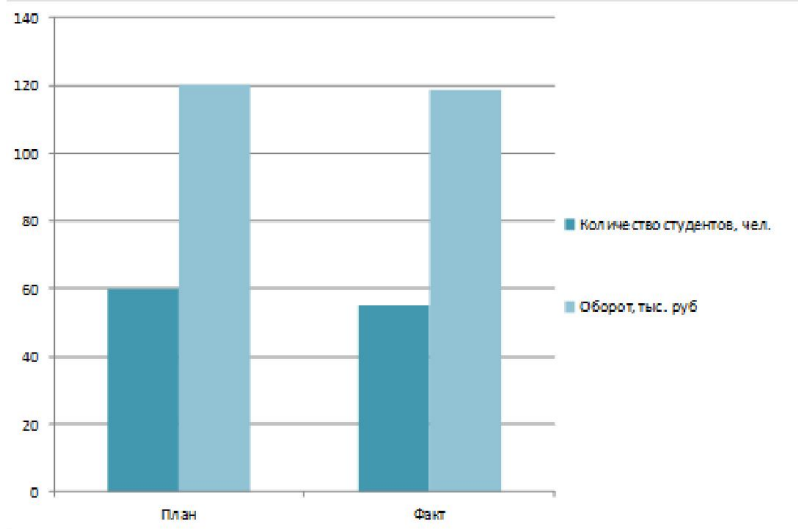


Рис. 5. Диаграмма сравнения планируемых результатов проекта с фактическими.

Полученный опыт работы в системе позволит студентам раскрыть свой предпринимательский потенциал, повысить их активность. Сейчас студенты очень сложно идут на контакт, поэтому во многих группах одногруппники даже не знают имен друг друга. Так, данная система студенческой взаимопомощи решает еще одну важную проблему – она позволяет наладить коммуникации внутри группы. Так как весь проект направлен на тесное взаимодействие студентов внутри одной группы, департамента, института и университета в целом, как внутри одной команды («фирмы»), так и с помощью других рыночных отношений.

Работа выполнена при поддержке гранта РФФИ № 15-06-04863 «Математические модели жизненного цикла локальных платежных систем».

#### Список использованных источников

1. Берг Д.Б. и др.; под ред. В.В. Попкова Устойчивое экономическое развитие в условиях глобализации и экономики знаний концептуальные основы теории и практика управления: монография // Междунар. ин-т Александра Богданова. – М., 2007.

2. Чепуров Е.Г., Демина М.И., Исайчик К.Ф., Ранюк С.В., Концепция локальной платежной системы студенческого сообщества // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 3 (59). URL : <http://www.science-education.ru/123>.
3. Сайт учебной платежной системы [Электронный ресурс]: <http://www.altmoney.ru/>
4. Bernard A. Lietaer. The Future of Money. Creating New Wealth, Work and Wiser World. London: Random House, 2001.
5. Попков В.В. Альтернативные средства расчетов: история и перспективы / В.В. Попков, Д. Б. Берг, Е. А. Порывкин // Вестник Уральского отделения РАН «Наука, общество, человек». – 2008. – № 2. – С. 65–79.

**Dmitry Berg,**

doctor of Physical and Mathematical Sciences, professor,  
department of systems analysis and decision-making,  
Graduate School of Economics and Management,  
Ural Federal University named after the first President of Russia Boris  
Yeltsin  
Ekaterinburg, Russia

**Evgeny Chepurov,**

graduate student,  
department of systems analysis and decision-making,  
Graduate School of Economics and Management,  
Ural Federal University named after the first President of Russia Boris  
Yeltsin  
Ekaterinburg, Russia

**Sergey Ranyuk,**

graduate student,  
department of systems analysis and decision-making,  
Graduate School of Economics and Management,  
Ural Federal University named after the first President of Russia Boris  
Yeltsin  
Ekaterinburg, Russia

**Mariya Demina,**

student,  
Ural Federal University named after the first President of Russia Boris  
Yeltsin  
Ekaterinburg, Russia

**Ksenia Isaychik,**

student,  
Ural Federal University named after the first President of Russia Boris  
Yeltsin  
Ekaterinburg, Russia

**Julia Nazarova,**

student,  
Ural Federal University named after the first President of Russia Boris  
Yeltsin  
Ekaterinburg, Russia

### **PROJECT "TRAINING PAYMENT SYSTEM" OF THE DEPARTMENT OF BUSINESS INFORMATICS AND MATHEMATICAL MODELLING**

*Abstract:*

This paper presents an educational project of the payment system of the Department of Business Informatics and Mathematical Modelling, whose goal - to instill students with entrepreneurial skills and to enable the use of academic knowledge and skills in practice. The project involves the creation of a platform where students can offer their products or services. The system also allows them to share and keep records of mutual supplies. The questions of the feasibility of establishing this system, the concept of the project. Also it reflects the results of studies conducted in the first phase of the project, the results of the pilot implementation, and made an analysis of these results allows to draw conclusions about the success and feasibility of the development of this system.

*Keywords:*

Educational system of payment, local payment system, entrepreneurship, the negative interest rate.

УДК 004.9

**Медведев Александр Николаевич,**

кандидат технических наук, доцент,  
доцент кафедры анализа систем и принятия решений,  
Высшая школа экономики и менеджмента,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»,  
заместитель директора по инновациям, ученый секретарь,  
Институт промышленной экологии УрО РАН  
e-mail: a.n.medvedev@urfu.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**Медведев Максим Александрович,**

кандидат экономических наук,  
доцент кафедры анализа систем и принятия решений,  
Высшая школа экономики и менеджмента,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»,  
научный сотрудник,  
Институт промышленной экологии УрО РАН  
e-mail: m.a.medvedev@urfu.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**О ПРИМЕНЕНИИ ПОДХОДА LAND USE REGRESSION ДЛЯ МОДЕЛИРОВАНИЯ ПЛОЩАДНОГО ЗАГРЯЗНЕНИЯ СНЕГА ПРИ МАЛОМ КОЛИЧЕСТВЕ ТОЧЕК НАБЛЮДЕНИЙ**

*Аннотация:*

Целью работы является оценка применимости подхода Land Use Regression (LUR - регрессия землепользования, подхода, который применяется за рубежом для описания загрязнения атмосферы на основе данных наблюдений и статистической модели), для моделирования загрязнения снежного покрова, являющегося индикатором среднего за сезон загрязнения атмосферы, на основе данных исследования загрязнения снега в малом количестве точек наблюдений, при наличии нескольких источников загрязнения атмосферы. Ранее было показано, что подход LUR позволяет создать адекватную модель загрязнения снега при наличии на площади одного мощного источника выбросов (трубы металлургического завода). В настоящем исследовании получено, что подход LUR может быть использован и в данной ситуации, однако, точность полученной модели оказалась недостаточной. Основной причиной этого, по-видимому, является малое количество точек опробования (38, в отличие от 244 в предшествующем исследовании). Кроме того, возможно, что качество модели может быть улуч-

пено за счет изменения конфигурации сети наблюдений при том же количестве точек опробования.

*Ключевые слова:*

Подход Land Use Regression, загрязнение снежного покрова, модель.

### **Введение**

Одним из основных факторов внешней среды, оказывающих влияние на здоровье людей, является загрязнение атмосферного воздуха. Поэтому вопросы разработки и совершенствования моделей для описания пространственного распределения загрязняющих веществ в атмосфере не теряют актуальности.

Важность подобных исследований также связана с необходимостью снижения затрат на мониторинг качества атмосферного воздуха, что может быть достигнуто за счет уменьшения объемов экспериментальных исследований на территории (то есть, количества точек наблюдений) и последующего расчета с помощью соответствующих моделей показателей загрязнения во всех точках изучаемой площади. Подобный подход позволяет улучшить экономическую эффективность мониторинговых исследований при сохранении или даже улучшении их экологической информативности на различных территориях.

Подход Land Use Regression (LUR - приблизительный перевод - перспексия землепользования), который первоначально назывался Regression Mapping (регрессионное картографирование), является одним из новых подходов для описания загрязнения атмосферы, который разрабатывается в Европе и Соединенных Штатах с 1993 года [1]. Впервые этот подход был экспериментально опробован в 1993-1994 годах в рамках исследований содержания диоксида азота в атмосферном воздухе четырех городов Европы - Амстердам (Нидерланды), Халдерсфилд (Англия), Познань (Польша), Прага (Чехия). В дальнейшем, он достаточно широко применялся в Европе и США, в частности, в литературе опубликованы результаты более двадцати таких исследований [2].

Однако данный подход не является стандартизованным и его применение в различных исследованиях может значительно отличаться, что происходит из-за существенных различий исследуемых территорий (городов), которые не позволяют создать единый способ моделирования, применимый для большинства ситуаций.

В последние годы метод LUR начал применяться в России. В частности, в 2009-2011 гг. был проведен ряд исследований на городских территориях Свердловской области сотрудниками Института промышленной экологии Уральского отделения Российской академии наук (ИПЭ УрО РАН, г. Екатеринбург). В результате этих исследований был разработан метод для оценки



площадного загрязнения атмосферного воздуха г. Екатеринбурга диоксидом азота [3].

Метод состоит в построении математической модели загрязнения воздуха на основе относительно небольшого объема экспериментальных данных (измерения концентраций поллютаната в 60 - 80 точках) с использованием набора географических переменных - предикторов, вычисленных с помощью средств географических информационных систем (ГИС). Данный метод позволяет получить карты загрязнения атмосферы с высоким пространственным разрешением (порядка 10 м) для большой площади и требует сравнительно небольших финансовых ресурсов и затрат времени по сравнению с традиционными методами мониторинга. В дальнейшем, было также показано, что метод LUR может быть использован для описания загрязнения пылью снега в окрестностях локального мощного источника выбросов пыли, такого как дымовая труба медеплавильного завода [4]. Снег в климатических условиях Урала накапливает за зимний сезон все атмосферные выпадения и, поэтому, является хорошим индикатором загрязнения атмосферы, что позволяет районировать территорию по данному экологическому показателю

Настоящая статья рассматривает возможность применения метода LUR для описания загрязнения снежного покрова от нескольких площадных и локальных источников различной мощности в районе Сафьяновского медноколчеданного месторождения (г. Реж, Урал, Россия), таких как карьер, отвалы, технологические дороги, а также никелевый завод и другие промышленные объекты, расположенные в городе Реж.

### **Экспериментальные данные**

Как было отмечено выше, снег аккумулирует пыль и другие вещества, поступающие из атмосферы, и поэтому может быть использован в качестве объекта мониторинга загрязнения окружающей среды во многих Российских регионах с холодным климатом.

При формировании снежинок, в результате процессов сухого и мокрого вымывания, концентрации загрязняющих веществ в них обычно на 2-3 порядка превышают концентрации этих веществ в атмосферном воздухе.

Отбор проб снега весом порядка 3 - 5 кг позволяет с достаточной точностью определить содержание пыли и отдельных веществ в твердой и жидкой фазе снеговых проб. Опробование можно провести по сети наблюдений любой конфигурации с целью получения картины пространственного распределения атмосферных выпадений в изучаемом районе.

В данном случае, в качестве основных источников загрязнения рассматриваются следующие: Сафьяновское медноколчеданное месторождение с карьером и отвалами, расположенное вблизи г. Реж Свердловской области (Рис. 1); промышленная площадка никелевого завода с дымовыми трубами в

г. Реж; технологические дороги Сафьяновского месторождения; автомобильные дороги Екатеринбург - Артемовский и Екатеринбург - Алапаевск.

Экологический мониторинг природной среды района проводится ежегодно с целью оценки влияния Сафьяновского месторождения на окружающую среду.

Цели мониторинга заключаются в следующем:

- оценка воздействия выбросов карьера и других объектов месторождения на атмосферу в санитарно-защитной зоне;
- оценка размера зоны влияния выбросов вне санитарно-защитной зоны;
- оценка вклада месторождения в общее загрязнение территории района на фоне влияния мощных источников выбросов, расположенных в городе Реж.

Одним из видов мониторинговых исследований является изучение средней за зимний сезон интенсивности осаждения загрязняющих веществ из атмосферы на территорию района на основе отбора и анализа проб снега. Результаты данного исследования за 2015 год были использованы для оценки возможности использования метода LUR в системе мониторинга атмосферных выпадений.

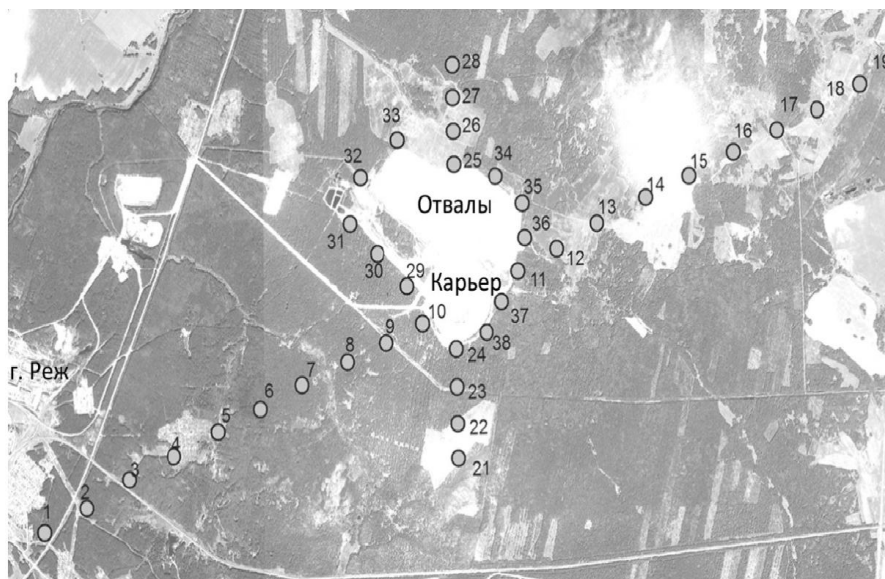


Рис. 1. Расположение точек отбора проб снега в районе Сафьяновского месторождения (район г. Реж Свердловской области, «SAS.Planet. Release.151111»)

Отбор проб снега был произведен в период максимального влагозапаса в снеге с 02.03.15 до 04.03.15 в 38 точках отбора проб (Рис. 1). Точки отбора проб были нанесены на электронную геоинформационную модель района, которая уже содержала ряд информационных слоев: контуры границ жилой застройки, промышленных объектов никелевого завода, промплощадки Сафьяновского карьера, автомобильных и технологических дорог.

### **Регрессионная модель**

С использованием программного пакета ArcGIS для каждой точки отбора проб снега были рассчитаны следующие географические переменные (в скобках приведено назначение каждой географической переменной):

- расстояние до центра промышленной площадки никелевого завода (учет источников организованных выбросов из дымовых труб завода);
- площадь промплощадки карьера и отвалов, которая попадает в буферную зону (БЗ) каждой точки различного размера - круг с центром в точке опробования и радиусом 250, 500, 1000, 2000 и 5000 метров (учет источников неорганизованных выбросов пыли от взрывов в карьере, отсыпки отвалов, работы ремонтных мастерских и других объектов промплощадки);
- площадь автомобильной дороги в г. Алапаевск в БЗ каждой точки (учет пыления от движения транспортных средств);
- площадь автомобильной дороги в г. Артемовский в БЗ каждой точки (учет пыления от движения транспортных средств);
- площадь железной дороги в БЗ каждой точки (учет пыления от движения по железной дороге при перевозке пылящих материалов);
- площадь технологических дорог в БЗ каждой точки (учет пыления от движения большегрузных самосвалов и другого технологического оборудования, и транспорта).

В качестве исследуемого показателя загрязнения была использована плотность осаждения пыли из атмосферы в килограммах на квадратный километр в сутки ( $\text{кг}/\text{км}^2/\text{сутки}$ ). Она была рассчитана в каждой точке наблюдательной сети по результатам анализа проб снега.

Далее, была построена корреляционная матрица для всех географических переменных и проведен ее анализ, после чего некоторые переменные были исключены из дальнейшего рассмотрения на основании полученных значений коэффициентов корреляции и предметного смысла каждой переменной.

В частности, при рассмотрении географических переменных "площадь дороги в г. Алапаевск", "площадь дороги в г. Артемовский" и "площадь железной дороги" было установлено, что для буферных зон с радиусом 250 метров только несколько точек имеют ненулевые значения этих переменных.

То же самое было получено и для буферных зон с радиусом 500, 1000 и 2000 м. Число точек, имеющих нулевые значения этих переменных, составило более половины всех точек. Поэтому, данные переменные были исключены из дальнейшего анализа.

Далее, на основе полученных данных, с использованием метода пошаговой регрессии, была построена статистическая модель для множественного уравнения регрессии типа:

$$Y = b_0 + b_1 * X_1 + b_2 * X_2 \dots + b_k * X_k$$

где Y - показатель уровня загрязнения снега; X<sub>1</sub>, X<sub>2</sub>, ..., X<sub>k</sub> - географические переменные - предикторы; b<sub>0</sub>, b<sub>1</sub>, ..., b<sub>k</sub> - коэффициенты модели.

Была получена следующая регрессионная модель загрязнения снежного покрова:

$$Y = 142.18 - 841.45 * X_1 + 490,2 * X_2 - 26.55 * X_3 - 8.28 * X_4 - 7.98 * X_5$$

где Y - плотность осаждения пыли, кг/км<sup>2</sup>/сутки в каждой точке опробования снега;

X<sub>1</sub> - площадь карьера и отвалов в буферной зоне 250 м, км<sup>2</sup>;

X<sub>2</sub> - площадь карьера и отвалов в буферной зоне 500 м, км<sup>2</sup>;

X<sub>3</sub> - площадь карьера и отвалов в буферной зоне 1000 м, км<sup>2</sup>;

X<sub>4</sub> - расстояние до центра площадки никелевого завода, расположенного в г. Реж, км;

X<sub>5</sub> - площадь технологических дорог в буферной зоне 250, км<sup>2</sup>.

Множественный коэффициент корреляции для модели составил R = 61,7%, что в соответствии со шкалой Чеддока указывает на наличие средней тесноты связи между результатом и независимыми переменными (значение коэффициента по шкале = 0,5 - 0,7).

Коэффициент детерминации недостаточно высок R<sub>2</sub> = 36,8%, что говорит о низком качестве модели и неудовлетворительной точности предсказания значений изучаемого показателя.

### **Заключение**

Анализ коэффициентов корреляции показал, что только один из них является значимым, это расстояние от точки опробования до центра площадки никелевого завода. Данный результат позволяет сделать вывод, что как экспериментальные, так и модельные данные указывают на отсутствие заметного влияния горных работ на Сафьяновском руднике на загрязнение снежного покрова, и соответственно - атмосферы, в исследуемом районе.

В целом, результаты исследования показали, что метод LUR может быть использован для описания пространственного распределения пыли в

снеге в данной ситуации, однако, точность полученной модели оказалась недостаточной, что, по-видимому, обусловлено малым количеством точек опробования (38), а также неадекватной конфигурацией наблюдательной сети, которая изначально была предназначена для оценки величины пылевого загрязнения в санитарно-защитной зоне карьера и ареала распространения пылевых выбросов по направлению преобладающих ветров - по профилю от г. Реж в сторону деревни Заболотье.

Очевидно, что увеличение числа точек опробования снега позволит получить модель хорошего качества, но при этом, затраты на мониторинг увеличиваются. Можно предположить, что качество модели можно улучшить, не увеличивая общего количества экспериментальных точек, за счет изменения конфигурации сети наблюдений, а именно: убрать точки, расположенные по профилю г. Реж - д. Заболотье и равномерно распределить их на площади вокруг карьера. Данная гипотеза требует проверки.

#### **Список использованных источников**

1. Briggs D., Collins S., Elliot P., Fischer P., Kingham S., Lebre E., Pyl K., Hv. Reeuwijk, Smallborne K., Avd. Veen. Mapping urban air pollution using GIS: a regression-based approach, *Int. J. Geogr. Inf. Sci.*, vol. 11, № 7, 1997.
2. Hoek G., Beelen R., de Hoogh K., Vienneau D., Gulliver J., Fischer P., Briggs D. A review of land-use regression models to assess spatial variation of outdoor air pollution. *Atmospheric Environment*, vol. 42, pp. 7561–7578, 2008.
3. Антропов К.М., Вараксин А.Н. Оценка загрязнения атмосферного воздуха г. Екатеринбурга диоксидом азота методом Land Use Regression. *Экологические системы и приборы*. М., 2011, № 8, с. 47-54.
4. Medvedev A., Taushankova D., Medvedeva M., Varaksin A., Sergeev A., Snow Pollution Regression Model for Karabash City of Russia, SGEM2014. 14th GeoConference on Ecology, Economics, Education and Legislation, Bulgaria, Vol. 1, pp 601-606, 2014.

**Alexander Medvedev,**

candidate of Technical Sciences, Associate professor,  
department of Systems Analysis and Decision-Making,  
Graduate School of Economics and Management,  
Ural Federal University named after the first President of Russia Boris  
Yeltsin,  
Deputy Director on Innovations, Scientific Secretary,  
Institute of Industrial Ecology UB RAS  
e-mail: a.n.medvedev@urfu.ru  
Ekaterinburg, Russia

**Maxim Medvedev,**

candidate of Economic Sciences, Associate professor,  
department of Systems Analysis and Decision-Making,  
Graduate School of Economics and Management,  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin,  
Researcher,  
Institute of Industrial Ecology UB RAS  
e-mail: m.a.medvedev@urfu.ru  
Ekaterinburg, Russia

**THE APPLICATION OF LAND USE REGRESSION  
APPROACH FOR MODELING OF THE AREAL SNOW  
POLLUTION WITH A SMALL NUMBER  
OF OBSERVATION POINTS**

*Abstract:*

The aim of the work is to evaluate the applicability of the Land Use Regression approach (LUR - land-use regression approach, which is used abroad to describe the pollution of the atmosphere on the basis of observational data and the statistical model) for the modeling of snow cover pollution, which is used as an indicator of the air pollution, on the basis of data on snow samples study in a small number of observation points, in presence of multiple sources of emissions. Previously, it was shown that the LUR approach allows creation an adequate model of snow contamination in the presence a powerful source of emissions (pipes smelter) on the study area. The present study found that the LUR approach can also be used in this situation, however, the accuracy of the resulting model was insufficient. The main reason for this appears to be a small number of sampling points (38, unlike the previous study where there were 244). It is also possible that the quality of the model can be improved by changing the configuration of the observations network with the same number of sampling points.

*Keywords:*

The Approach Land Use Regression, Pollution of Snow Cover, Model.

УДК 303.725.33

**Назарова Юлия Юрьевна,**

студент кафедры Анализа систем и принятия решений,  
Высшая школа экономики и менеджмента,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»  
e-mail: nazarova\_yukiru@mail.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**Зверева Ольга Михайловна,**

старший преподаватель,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»  
e-mail: OM-Zvereva2008@yandex.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**Чепуров Евгений Георгиевич,**

аспирант кафедры Анализа систем и принятия решений,  
Высшая школа экономики и менеджмента,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»  
г. Екатеринбург, Россия

**Ранюк Сергей Васильевич,**

аспирант кафедры Анализа систем и принятия решений,  
Высшая школа экономики и менеджмента,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
г. Екатеринбург, Россия

**ОСОБЕННОСТИ СТРУКТУРЫ СЕТИ  
КОММУНИКАЦИЙ В УЧЕБНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ  
СИСТЕМЕ**

*Аннотация:*

Для изучения локальных сообществ было решено провести экспериментальное экономическое исследование с участием студентов, и для осуществления данного исследования была разработана учебная платежная система. Данная система уже прошла один рабочий цикл и показала результаты своей работы. Теперь для ее дальнейшего развития необходимо провести анализ функционирования системы. Целью данной работы является изучение структуры сети коммуникаций в учебной платежной системе, которое покажет характер взаимосвязей студентов. Для детального анализа будут использованы методы и инструменты методологии анализа социальных сетей (SNA - Social Network Analysis), который основан на ряде количественных показателей, таких как плотность, диаметр, коэффициент кластеризации и различные виды центральности. Также в изучении будет использован слу-

чайный граф Бернулли для сравнения с графом полученной матрицы сети коммуникаций участников системы. Результаты расчетов показали различия в структуре сравниваемых сетей.

*Ключевые слова:*

Анализ социальных сетей, экспериментальная экономика, коммуникации, локализация, локальная платежная система.

## **Введение**

Последние 20 лет принесли современному обществу множество новых технических средств связи и коммуникаций, которые обеспечивают экономическим агентам новые пути ведения бизнеса. Современное общество претерпело изменения и стало сетевым [1]. Поэтому сейчас большое внимание уделяется изучению сетевых аспектов социальных и экономических систем.

Одним из проявлений сетевого характера общества стало формирование самоорганизованных локальных экономических сообществ, которые необходимы для организации хозяйственной (экономической) жизни на местном уровне, так как данная организация является неотъемлемой частью современной национальной экономики.

Локальные экономические сообщества (ЛЭС) обладают своим производственно-хозяйственным комплексом, уникальной системой контроля и управления, удовлетворяя, согласовывая интересы хозяйствующих субъектов и населения, действующих на определенной территории. Все это дает возможность предоставления ЛЭС как социально-экономической системы, обладающей определенными особенностями развития и функционирования. Кроме того, локальные экономические сообщества играют огромное значение в противодействии экономическим кризисам, их влиянию на местные экономики. Анализируя экономические кризисы прошлых лет, были сделаны выводы, что больше всего пострадали именно местные экономики. Причиной данного влияния является то, что при любом кризисе наблюдается отток денег из территорий в финансовые центры, что полностью подрывает местную экономику. Таким образом, эффективным способом борьбы с влиянием кризисов является использование собственных расчетных средств, получивших за рубежом название «локальной валюты» и «комплементарной валюты». Эти местные расчетные средства не конкурируют с действующей национальной валютой, а органично дополняют её [2]. Применения локальных валют внутри локальных сообществ приводит к его укреплению как социальной экосистемы: члены сообщества заинтересованы в общении друг с другом, в результате конкуренция сменяется сотрудничеством. Так же меняется отношение к использованию природных ресурсов.

В настоящий момент данные по локальным сообществам еще не нашли своего полного отражения в экономических трудах и требуют значительных



дополнений. Поэтому целью данной работы является изучение локальных сообществ и применения локальной валюты путем изучения структуры сети коммуникаций внутри локального сообщества. Для проведения данного изучения были использованы методы экспериментальной экономики [3]. На базе департамента Бизнес-информатики и математического моделирования Уральского федерального университета было создано локальное сообщество и внедрено использование локальных валют в безналичной форме, так как такая форма является наиболее перспективной. Однако для безналичного использования комплементарных валют требуется специальная платежная система, которую и принято было разработать в рамках данного эксперимента. Таким образом, была получена Учебная платежная система (УПС).

### **Учебная платежная система**

Учебная платежная система представляет собой программный продукт, обеспечивающий проведение транзакций между участниками локального сообщества. В нашем эксперименте участниками данной системы являются студенты и преподаватели, а также администраторы системы. Каждый пользователь УПС, осуществляющий транзакции, играет две роли: поставщика своей продукции и потребителя продукции других участников системы. Комплементарная валюта, используемая в данной платежной системе, называется учебной единицей (у.е.) и выдается в определенном размере каждому участнику при регистрации. Учебная единица имеет отрицательную процентную ставку согласно принципам «естественного экономического порядка» С. Гезелля [4]. В результате в системе предусмотрено списание демереджа – суммы определенного процента с остатков по счетам пользователей. Сейчас отрицательная процентная ставка в системе равна 2%.

Пилотная эксплуатация Учебной Платежной системы была осуществлена в весеннем семестре 2015-2016 учебного года на базе департамента бизнес-информатики и математического моделирования и использовалась студентами-участниками междисциплинарного проекта «Практическое предпринимательство». В системе зарегистрировалось около 60 студентов, которые сформировали 18 фирм и в течение семестра осуществляли взаимный обмен своими продуктами и услугами. Важным условием работы в рамках данного проекта была реальность предложенных студенческими фирмами товаров. Их перечень включал как помощь в учебе, так и изготовление кондитерских изделий, индивидуальных украшений, программы по фитнесу, организацию праздников, транспортные услуги и многое другое. Фрагмент скриншота интерфейса учебной платежной системы с предложением товаров приведен на рисунке 1.

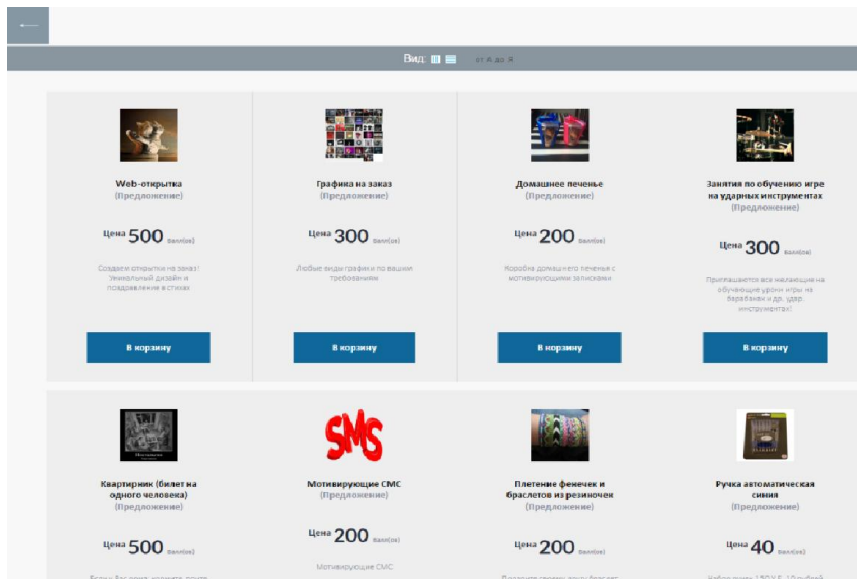


Рис. 1. Интерфейс магазина в Учебной платежной системе

Таким образом, после работы учебной платежной системы в течение одного своего производственного цикла, мы смогли собрать данные, позволяющие исследовать структуру сети коммуникаций между агентами платежной системы. Для осуществления данного исследования будут использованы методы анализа социальных сетей [5, 6].

### Методы Social Network Analysis

Методы анализа социальных сетей (SNA - Social Network Analysis) так же подходят для анализа экономических сетей, что было доказано на практике. Для того, чтобы провести анализ, представим совокупность коммуникаций и проводимых транзакций между агентами платежной системы как матрицу связей[7], на основе которой строится граф. Каждой вершине графа соответствует студент, работающий в системе. Полученный граф сети коммуникаций представлен на рисунке 2.

Для изучения были определены и рассчитаны параметры для сети в целом, к которым относятся: количество узлов ( $N_n$ ) и дуг ( $N_e$ ), плотность ( $D_e$ ), диаметр ( $D$ ), коэффициент взаимности ( $R_e$ ), коэффициент кластеризации ( $C_C$ ), коэффициент транзитивности ( $T_r$ ) и индексы входной ( $InDCenz$ ) и выходной ( $OutDCenz$ ) централизации по Фриману.

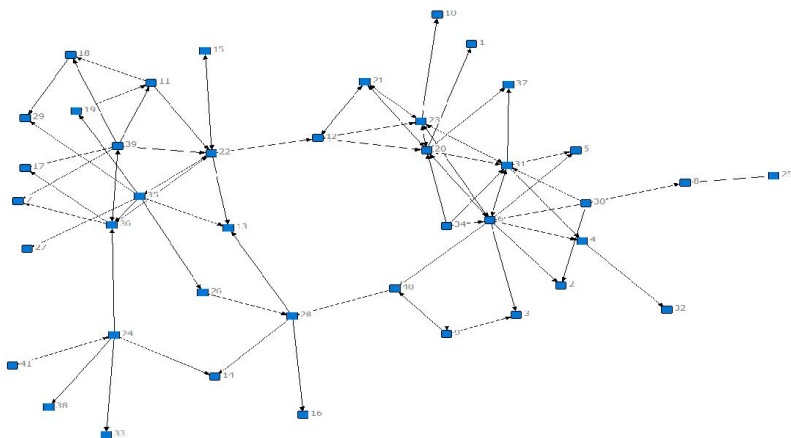


Рис. 2. Граф сети коммуникаций студентов за 8 недель работы в платёжной системе

Основная идея исследования состоит в том, чтобы сравнить сеть коммуникаций агентов рассмотренного локального сообщества с сетью той же размерности и плотности, основанной на случайном графе Бернулли, чтобы выявить различия, и на основе этого понять особенности структуры сети коммуникаций. Для этого был построен случайный граф Бернулли той же размерности и плотности, что и экспериментальная сеть (рисунок 3).

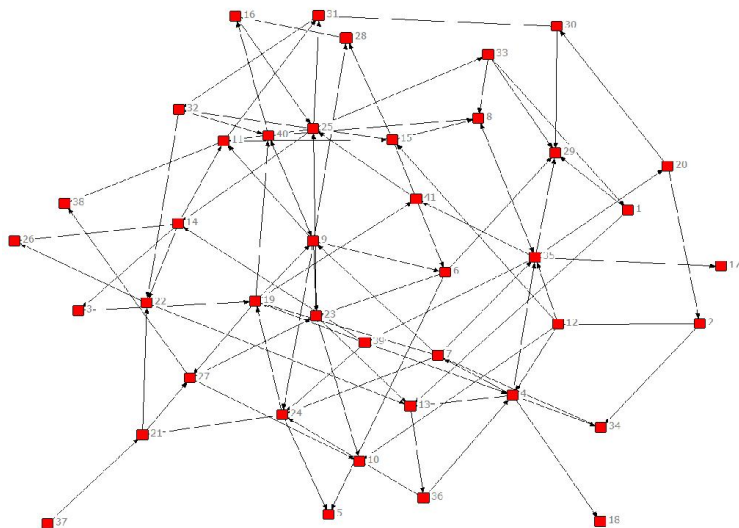


Рис. 3. Случайный граф Бернулли соответствующей размерности и плотности

Все полученные показатели при производстве расчетов относительно графа сети коммуникаций агентов сравниваются с соответствующими параметрами случайного графа Бернулли той же плотности, считаются их абсолютные и относительные отклонения. Относительное отклонение (RD) от графа Бернулли считается по формуле:

$$RD = \Delta / BV, \quad (1)$$

где  $\Delta = |V - BV|$ , V- значение параметра экспериментальной сети, BV – соответствующее значение для графа Бернулли.

Вычисления параметров изучаемых сетей были сделаны в пробной версии информационной среды UCINET 6.0 для Windows.

### Результаты исследования

В учебной платежной системе осуществляли транзакции 41 студент. В течении весеннего семестра ими было осуществлено 144 операций купли/продажи. Больше всего продаж осуществили два студента, каждый из которых продал свой товар 16 раз. При изучении результатов работы студентов в системе, мы видим, что продажи осуществляли не все студенты, а только 24 человека из 41, при этом практически каждый студент произвел хотя бы одну покупку.

На основе полученных данных мы построили матрицу взаимосвязей студентов, осуществляющих коммуникации в системе, и построили ее граф. Для того, чтобы проанализировать связи полученной матрицы и определить свойства графа мы сравним его со случайным графом Бернулли. В таблице 1 мы видим общие характеристики графа взаимосвязей студентов и графа Бернулли.

Таблица 1

. Характеристика графа сети коммуникаций и графа Бернулли

Параметры	Граф взаимосвязей студентов	Граф Бернулли
Количество вершин (Nn)	41	41
Количество ребер (Ne)	82	90
Плотность (De)	0,05	0,05

Полученные значения в ходе производства расчетов вышеперечисленных параметров для сетей в целом представлены в таблице 2, где отражены значения для каждой сети и относительное отклонение графа сети коммуникаций от графа Бернулли.

Таблица 2

. Сравнение рассчитанных параметров исследуемых графов

Параметры	Граф сети коммуникаций	Граф Бернулли	Относительное отклонение (RD)
Диаметр (D)	8	9	0,11
Коэффициент взаимности (Re)	0,22	0,02	8,95
Коэффициент транзитивности (Tr)	0,35	0,07	3,86
Коэффициент кластеризации (CC)	0,20	0,07	1,96
Выходная централизация (OutDCenz)	0,15	0,10	0,59
Входная централизация (InDCenz)	0,10	0,07	0,44
Централизация по посредничеству (BCenz)	0,11	0,18	0,37

Таким образом, полученные значения показывают о значительном различии структур графа сети коммуникаций и графа Бернулли. Особенности различия проявляются в сравнении коэффициентов кластеризации, которые отвечают за степень «связности» сети [8], в коэффициентах транзитивности, определяющих потенциальную склонность сети к устойчивости и «естественности» [9] и самое большое различие в коэффициентах взаимности. Коэффициент взаимности можно считать одной из основных характеристик сети. Обычно он определяется как доля связанных пар агентов (диад), имеющих взаимную связь между собой.

Полученные результаты говорят о необходимости проведения дальнейших исследований. Для того, чтобы подробнее изучить структуру сети коммуникаций внутри локального сообщества нужны новые данные, которые могут быть получены в ходе дальнейшего проведения экспериментального экономического исследования и использования учебной платежной системы с участием большего количества участников и увеличения сроков проведения проекта.

Работа выполнена при поддержке гранта РФФИ № 15-06-04863 «Математические модели жизненного цикла локальных платежных систем».

### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура: пер. с англ. /М. Кастельс под науч. ред. О. И. Шкаратана; Гос. ун-т, Высш. шк. экономики. - М., 2000.- 607 с.
2. Bernard A. Lietaer. The Future of Money. Creating New Wealth, Work and Wiser World. London: Random House, 2001.
3. Douglas D. Davis & Charles A. Holt. Experimental Economics. Princeton University Press, 1993.- 584 p.
4. Gesell S. The Natural Economic Order (translation by Philip Pye). London: Peter Owen Ltd., 1958.
5. Wassermann S., Faust K. Social Network Analysis: Methods and Applications: Cambridge University Press, 1994. - 825 p.
6. Градосельская Г. В. Сетевые измерения в социологии: Учебное пособие / Под ред. Г. С. Батыгина. М.: Издательский дом «Новый учебник», 2004. — 248 с.
7. Берг Д.Б., Барнинова Д.А., Давлетбаев Р.Х. Локализация взаиморасчетов между агентами предпринимательской сети при реализации комплексного проекта // Наука, образование, общество. 2015. N 3(5), с. 11-17.
8. Phan, Binh, Engo-Monsen, Kenth and Fjeldstad, Oystein D. Considering clustering measures: Third ties, means, and triplets. Social Networks. 2013. pp. 300-308.
9. Faust, Katherine. Comparing Social Networks: Size, Density, And Local Structure. Metodološki Zvezki. 2006, Vol. Vol. 3, № 2. pp. 185-216.

#### **Julia Nazarova,**

student,

Graduate School of Economics and Management,

Ural Federal University named after the first President of Russia Boris Yeltsin

e-mail: nazarova\_yukiru@mail.ru

Ekaterinburg, Russia

#### **Olga Zvereva,**

senior lecturer,

Ural Federal University named after the first President of Russia Boris Yeltsin

e-mail: OM-Zvereva2008@yandex.ru

Ekaterinburg, Russia

**Evgeny Chepurov,**

graduate student,  
Graduate School of Economics and Management,  
Ural Federal University named after the first President of Russia Boris  
Yeltsin  
Ekaterinburg, Russia

**Sergey Ranyuk,**

graduate student,  
Graduate School of Economics and Management,  
Ural Federal University named after the first President of Russia Boris  
Yeltsin  
Ekaterinburg, Russia

**STRUCTURE FEATURES OF THE NETWORK  
COMMUNICATIONS IN THE EDUCATIONAL  
PAYMENT SYSTEM**

*Abstract:*

Local communities were studied by methods of the experimental economic with the participation of students, and educational payment system has been developed for this research.

This system has already worked for one operation period and showed its results. Now, for further development it is necessary to analyze the functioning of the system. The aim of this work is to study the structure of the network of communications among payment system agents, which will show the nature of the relationship of students. Methodology of social network analysis (SNA - Social Network Analysis) will be used for detailed analysis, which is based on a number of quantitative indicators, such as the density, diameter, clustering coefficient and various kinds of centrality. Also, Bernoulli random graph will be used in this study for comparison with the graph of matrix of network communications among system participants. The calculation results showed differences in the structure of comparable networks.

*Keywords:*

Social Network Analysis, Experimental economics, Communications, Localization, Local payment system.

УДК 004.023

**Плешкова Ирина Олеговна,**

магистрант факультета экономики менеджмента и бизнес-информатики,  
ФГАОУ ВО «Национально исследовательский университет «Высшая школа экономики»  
e-mail: teddy19@yandex.ru  
г. Пермь, Россия

**Кушев Вадим Олегович,**

кандидат педагогических наук,  
доцент кафедры информационных технологий в бизнесе,  
ФГАОУ ВО «Национально исследовательский университет «Высшая школа экономики»  
e-mail: vkushev@hse.ru  
г. Пермь, Россия

**АНАЛИЗ РИСКОВ ПРОЕКТОВ ВНЕДРЕНИЯ  
ERP-СИСТЕМ**

*Аннотация:*

Проведен анализ рисков проектов внедрения ERP-систем. Целью проводимого исследования является определение рисков проекта внедрения ERP-систем. Объект исследования – корпоративная информационная система предприятия, а предмет исследования – анализ рисков внедрения ERP-систем. Метод, применяемый в исследовании, комбинированный. В исследовании строится граф рисков проекта, дерево принятия решений на основе экспертных оценок, предлагаются методы сетевого планирования. В результате работы выделены риски проекта внедрения, индикаторы рисков, источники рисков, предложены пути устранения рисков.

*Ключевые слова:*

Риски проекта; проект внедрения; ERP-система; анализ рисков; индикаторы рисков; сетевое планирование.

Сегодня развитие регионов невозможно представить без развития малого, среднего и крупного бизнеса. Регионы России претерпевают процессы урбанизации, информатизации, индустриализации и т.д., иными словами, регионы находятся в фокусе перемен. Доказано, что информатизация общества приводит к ускорению темпов развития. Информатизация предприятий возможна при внедрении и использовании современного качественного программного обеспечения, в том числе систем класса ERP. Лишь неболь-



шая часть средних и малых предприятий на сегодняшний день используют ERP-системы, это связано со сложностью оценки эффекта от внедрения и сопоставлением эффекта с рисками внедрения. В проводимом авторами исследовании предлагается методика оценки рисков проектов внедрения ERP-систем. Качественный риск-менеджмент на предприятии будет способствовать информатизации, повышению качества управления, ускорению развития.

Проект внедрения информационной ERP-системы на предприятии осуществляется с целью улучшения возможности управления предприятием. В данной работе под проектом подразумевается ограниченное во времени, целенаправленное изменение отдельного приложения или информационной системы либо реализация новой информационной системы с установленными требованиями к срокам, рискам, бюджету и ресурсам [2]. Внедрение системы позволяет достичь более высокие финансовые показатели, модернизировать бизнес-процессы предприятия. К преимуществам ERP-системы относятся: взаимосвязанность ее модулей, масштабируемость системы, интегрируемость, стандартизация бизнес-процессов предприятия, ведение единой отчетности в одной системе из одного источника данных, синхронизация операций, осуществляемых в системе, централизация данных и т.д.

Возможные риски проекта внедрения можно охарактеризовать в виде вероятности наступления неблагоприятного события: полного провала проекта, увеличение бюджета проекта сверх заранее установленного значения, выход продолжительности проекта за рамки графика, риск недостижения целей проекта. Согласно исследованию о результатах внедрения ERP-систем за 2015 год [3], 57% проектов внедрения имели затраты сверх заранее запланированных, 57% проектов фактически внедрялись дольше запланированного, 46% проектов имели отдачу на 50% меньше ожидаемой. Таким образом, исследование причин возникновения рисков, разработка метода расчета рисков, предложение путей устранения рисков является актуальными задачами для предприятий, внедряющих и планирующих внедрение ERP-систем.

Целью проводимого авторами исследования является определение рисков проекта внедрения ERP-систем. Объект исследования – корпоративная информационная система предприятия, а предмет исследования – анализ рисков внедрения ERP-систем. Метод исследования комбинированный, в исследовании строится граф рисков проекта, дерево принятия решений на основе экспертных оценок, методы сетевого планирования.

Проект внедрения ERP-системы реализуется в условиях некоторых ограничений:

- Внешние ограничения. Проект реализуется строго в рамках технического задания заказчика, некоторые пожелания заказчика не могут быть

выполнены в силу ограниченности ресурсов информационной системы (далее – ИС).

- Ограниченность ресурсов. Бюджет проекта ограничен и согласован между заказчиком и подрядчиком. Также к ограниченным ресурсам относятся человеческие ресурсы – привлечение высококлассных программистов и консультантов может быть затруднено ввиду их высокой стоимости и занятости на других проектах.

- Проект реализуется с принципом добросовестности. Учтем, что для подрядчика важна деловая репутация и стоимость его бренда, поэтому работы будут выполняться качественно и в срок.

Средствами достижения цели являются элементы цикла Деминга [1]: планирование, действие, проверка, корректировка. Основные фазы проекта представлены в таблице ниже.

Перечислим основные ожидаемые результаты проекта внедрения ERP-системы:

1. Финансовые: уменьшение количества человеко-часов, необходимых для обработки операций с помощью ПО, как следствие, уменьшение Фонда Заработной Платы и увеличение производительности персонала.

2. Обучение и развитие персонала при использовании нового ПО, проведении ознакомительных занятий-семинаров, изучение инструкций пользователей.

3. Упрощение процедуры контроля и мониторинга за бизнес-процессами предприятия, данный результат достигается благодаря новым возможностям информационной системы.

Концепция проекта внедрения ERP-системы представлена в виде графа на рисунке 1.

Реестр рисков (risk register) – это способ наглядного представления информации о рисках. В реестре рисков агрегированный риск разложен на восемь рисков. Каждый риск имеет источник возникновения, причины возникновения. В таблице 1 представлен реестр рисков проекта, рассмотрены возможные последствия рисков, предложены методы управления риском.

На Рис.2 схематично изображены индикаторы рисков. Все индикаторы являются номинальными, это говорит об агрегированном характере индикатора и о том, что индикатор имеет высокую степень определенности (принимает всего 2 значения). Кроме того, на графике отображены семантические связи риск-индикатор. Интенсивность связей рассмотрена в таблице 2.

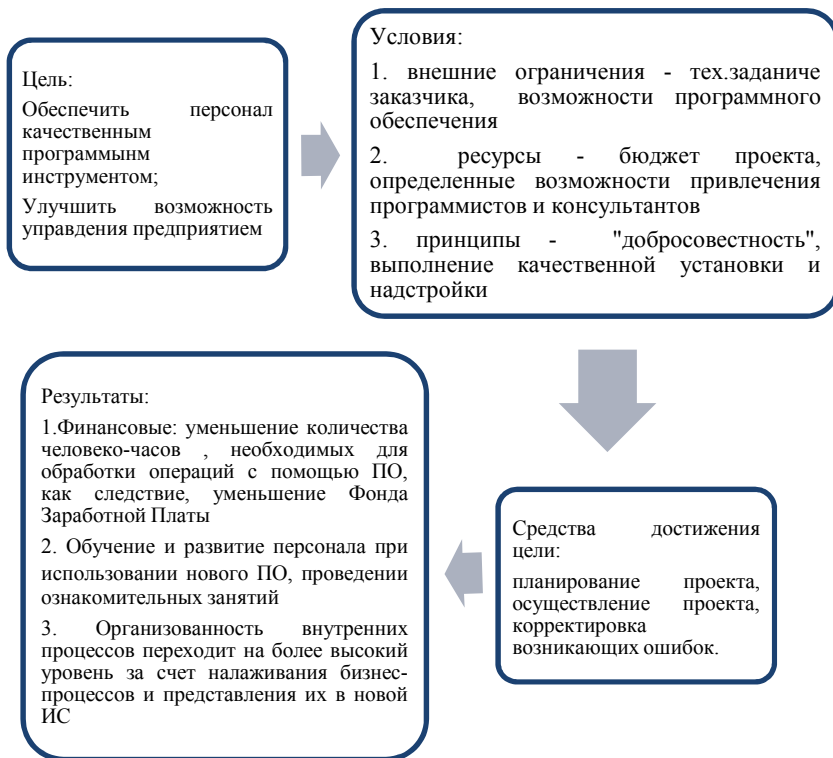


Рис. 1. Граф проекта внедрения ERP-системы

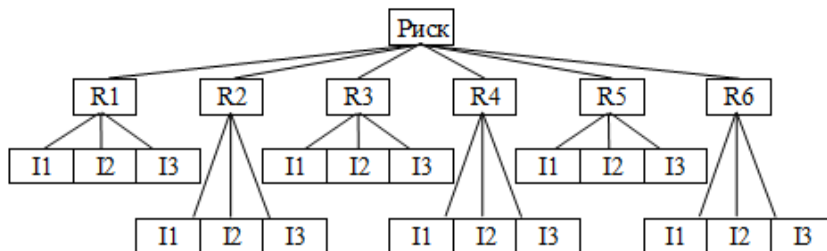


Рис. 2. Сетевая модель рисков проекта

## Реестр рисков проекта

№	Наименование риска	Источник риска	Причина риска	Возможные последствия	Методы управления риском
1	Возможная нестабильность бизнес-процессов из-за непрекращающихся изменений на предприятии	Процедуры перехода на новую систему; Испытания системы	Мотивационные решения и поступки, связанные с желанием персонала улучшить систему	Потеря устойчивости организации, Ухудшение управляемости организацией	Регулярный мониторинг и анализ ключевых показателей и актуальности стратегий предприятия
2	Возможный Дефицит обучающих специалистов	Субподрядчики	Изменение штата фирмы - субподрядчика; Потеря ключевых кадров	Недостаточный уровень обученности персонала заказчика, снижение производительности.	Организация коллективных занятий, повышение уровня теоретических знаний персонала
3	Вероятность Недостаточной производительности внедряемой системы	Эффективность; Ресурсы (компетент. разработчиков)	Неверный расчет производительности системы	Финансовые потери от вынужденного простоя вследствие низкой производительности системы	Обращение к опыту успешных практик, анализ соответствия требований системы и технической базы предприятия
4	Неверно рассчитанный бюджет проекта	Менеджмент проекта	Низкий уровень менеджмента	Непредвиденные издержки на протяжении проекта	Регулярный анализ и актуализация бюджета проекта

Продолжение табл. 1

№	Наименование риска	Источник риска	Причина риска	Возможные последствия	Методы управления риском
5	Неверно рассчитанная длительность проекта	Менеджмент проекта	Низкий уровень менеджмента	Финансовые издержки из-за простоя во время затянувшегося перехода на новую систему, издержки на оплату дополнительных часов консульт-в и программистов	Регулярный анализ и актуализация графика проекта
6	Ввод в эксплуатацию с незамеченными ошибками	Проектная команда – консультанты и программисты	Непрофессиональные подрядчики (субподрядчики)	Непредвиденно возникающие ошибки, приводящие к нестабильности системы, возможному простоя	Тщательное тестирование системы
7	Неверно рассчитанная отдача от проекта	Менеджмент проекта	Низкий уровень менеджмента	Финансовые потери (недополученная прибыль)	Предпроектные исследования, изучение опыта внедрения системы других предприятий.
8	Нежелание персонала обучаться	Персонал организации	Отсутствие психологической мотивации к обучению и совершенств-ю	Снижение производительности персонала организации-заказчика	Проведение тренингов

Последний уровень иерархии содержит 6 узлов рисков. Иерархия является полной. В таблице ниже 9 индикаторов полностью реализуют свои свойства и, соответственно, принимают значение 1, и 9 индикаторов показывают полное отсутствие проявляемых свойств.

Таблица 2

Семантическая связь риск-индикатор и значение индикатора

№ (R)	Риск (R)	№(i)	Индикатор (i)	$H_i$	$W_i$	$H_i * W_i$	Риск (R)
1	Неверно рассчитанная длительность проекта	1.1	Не обнаружены ошибки в расчете длительности проекта при ежемесячном мониторинге	1	0,5	0,5	0,8
		1.2	В создании плана-графика проекта участвовали менеджеры высокой квалификации	0	0,2	0	
		1.3	Выдержаны сроки выполнявшихся услуг	1	0,3	0,3	
2	Неверно рассчитанный бюджет проекта	2.1	Не обнаружены ошибки в бюджете проекта при ежемесячном мониторинге	0	0,3	0	0,2
		2.2	При составлении бюджета проекта участвовали консультанты высокой квалификации	1	0,2	0,2	
		2.3	Выдержаны промежуточные стоимости оказанных услуг	0	0,5	0	
3	Ввод в эксплуатацию с незамеченными ошибками	3.1	Не обнаружены ошибки системы при проведении тестирования	1	0,3	0,3	0,6

Продолжение табл. 2

№ (R)	Риск (R)	№(i)	Индикатор (i)	$H_i$	$W_i$	$H_i * W_i$	Риск (R)
		3.2	Тестирование системы проведено в полном объеме	1	0,3	0,3	
		3.3	Тестирование системы проводили консультанты высшей квалификации	0	0,3	0	
4	Возможный Дефицит обучающихся специалистов	4.1	При составлении плана-графика проекта уточнено привлечение обучающихся специалистов	0	0,5	0	0,25
		4.2	Диверсификация привлеченных подрядчиков для обучения	0	0,25	0	
		4.3	Обучающие специалисты не увольнялись и не уходили в декрет	1	0,25	0,25	
5	Вероятность Недостаточной производительности внедряемой системы	5.1	Проведены встречи для расчета необходимой мощности системы	1	0,5	0,5	0,75
		5.2	Расчет мощности производился консультантами высшей квалификации	1	0,25	0,25	
		5.3	ИС развернута на сервере достаточной мощности	0	0,25	0	

Продолжение табл. 2

№ (R)	Риск (R)	№(i)	Индикатор (i)	$H_i$	$W_i$	$H_i*W_i$	Риск (R)
6	Нежелание персонала обучаться	6.1	проведены тренинги, направленные на повышение мотивации персонала	0	0,3	0	0,3
		6.2	Проведены совещания, где сотрудники пояснили необходимость внедрения ИС	0	0,3	0	
		6.3	Проведен опрос сотрудников, где они изъявили готовность обучаться	1	0,3	0,3	

В таблице 2 в столбце  $H_i$  (значение индикатора) отображены эмпирические значения индикатора в одном единственном периоде наблюдений. В следующем столбце  $W_i$  приведены значения семантических связей. Приведен расчет уровня риска по данному проекту в рассматриваемом периоде наблюдений в столбце 7. В последнем столбце отображены численные оценки каждого из рисков.

Далее в исследовании авторами проводится расчет матрицы смежности риск-индикатор. По горизонтали стоят значения рисков, по вертикали – значения индикаторов рисков. Матрица смежности позволяет наглядно отобразить, какой индикатор и в какой степени связан с риском. В рассматриваемом случае каждый индикатор связан только с одним риском, поэтому значения в матрице смежности отличные от нуля только по главной диагонали. В остальных случаях значения нулевые, т.е. связь отсутствует. В сумме веса связей (сила связей) равна единице для каждого риска.

Рассмотрим более подробно часть сетевой модели рисков. В рассматриваемую область попадают 3 риска (R5, R6, R3) и 10 индикаторов. В таблице 3 отображено соответствие названия индикатора его номеру, далее везде будем указывать только номер. Зададим данные мониторинга по «срабатыванию» 10 индикаторов в 8 периодов времени [M1..M8]. В таблице 3 отображены названия индикаторов, их номера, наибольшее принимаемое значение, наиболее вероятное значение и наименьшее принимаемое значение. Макси-



мальное «срабатывание» каждого индикатора происходит с вероятностью 50%, минимальное 0%, наиболее вероятное 20%, т.к. принимаются необходимые меры для снижения рисков проекта, но полностью исключить риск невозможно. Тип риска – непрерывный, т.е. это риски, постоянно угрожающие проекту.

Таблица 3

Название индикатора и его номер

Индикатор	Номер индикатора	Тип риска	Наибольшее значение	Наиболее вероятное значение	Наименьшее
1	2	3	4	5	6
Тестирование системы проводили консультанты высшей квалификации	RF 1	непрерывный	50%	20%	0%
Проведены встречи для расчета необходимой мощности системы	RF 2	непрерывный	50%	20%	0%
Расчет мощности производился консультантами высшей квалификации	RF 3	непрерывный	50%	20%	0%
ИС развернута на сервере достаточ-	RF 4	непрерывный	50%	20%	0%
При составлении плана-графика проекта уточнено привлечение обучающих специалистов	RF 5	непрерывный	50%	40%	0%
Диверсификация привлеченных подрядчиков для обучения	RF 6	непрерывный	50%	40%	0%
Обучающие специалисты не увольнялись и не уходили в декрет	RF 7	непрерывный	50%	40%	0%

Продолжение табл.3

1	2	3	4	5	6
Проведены тренинги, направленные на повышение мотивации персонала	RF 8	непрерывный	50%	50%	0%
Проведены совещания, где сотрудники пояснили необходимость внедрения ИС	RF 9	непрерывный	50%	50%	0%
Проведен опрос сотрудников, где они изъявили готовность обучаться	RF 10	непрерывный	50%	50%	0%

По очереди «включаем» один из трех рисков, чтобы определить степень его влияния на агрегированный риск. Пример распределения риска 3 приведен на рисунке 3. Включен Риск 3, Выключены – Риск 5 и Риск 6. Риск 3 в период мониторинга от 0 до 8 с учетом статистики 500 испытаний изменяется от 0% до 100% с наиболее вероятной величиной 60%. Чтобы понизить вероятность риска необходимо уделять внимание каждому из индикаторов.



Рис. 3. Распределение Риска 3

Включен Риск 5, выключены – Риск 3 и Риск 6. Риск 5 в период мониторинга от 0 до 8 с учетом статистики 500 испытаний изменяется от 60% до 100% с наиболее вероятной величиной 100%. Чтобы понизить вероятность риска необходимо уделять внимание каждому из индикаторов, проводить соответствующие мероприятия.

Включен Риск 6, выключены – Риск 3 и Риск 5. Риск 6 в период мониторинга от 0 до 8 с учетом статистики 500 испытаний изменяется от 0% до 70% с наиболее вероятной величиной 30%. Чтобы понизить вероятность риска необходимо уделять внимание каждому из индикаторов, проводить мероприятия, снижающие риск.

В исследовании приведем пример календарно-сетевое моделирования проекта, используя данные на основе экспертных оценок сроков проекта внедрения.

Задача календарно-сетевое моделирования - определить сроки выполнения проекта. Допустим, что проект состоит из 18 работ, выполняемых в разные временные промежутки. Обозначим работы латинскими буквами от А до Q и финишную, искусственно введенную работу обозначим FIN (final). Работы описаны в таблице 4.

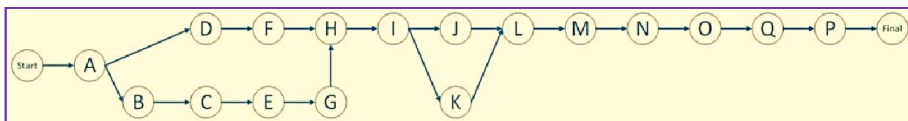


Рис. 4. Сеть работ проекта «Внедрение ERP-системы»

Таблица 4

Работы проекта				
1	2	3	4	5
A	Инициализация проекта: Контракт на субподрядные работы заключен. Согласовано уточненное детальное ТЗ для контракта с Заказчиком. Приобретены лицензии на SAP ONE.	4;6		
B	Планирование проекта: Подготовлены и согласованы диаграммы бизнес-процессов функциональности управления процессами Согласован Протокол и решения по Плану-графику и Составу команды	4;6	A	4;6

Продолжение табл. 4

1	2	3	4	5
C	Подготовлены и согласованы проектные решения.	4;6	B	4;6
D	Выполнение: Подготовлены Опросники, согласован детальный График интервью	4;6	A	4;6
E	Проведены интервью	4;6	C	4;6
F	Согласованы Протоколы и решения	1	D	4;6
G	Подготовлены драфты проектных решений	1	E	4;6
H	Подготовлены модели процессов для ПР	20;30	G,F	1,1
I	Проведено промежуточное согласование - презентация ПР	2;3	H	20;30
J	Доработаны проектные решения по замечаниям	7;10	I	2;3
K	Согласованы проектные решения	7;10	I	2;3
L	Определены детальные требования для развертывания	3;5	J;K	7;10, 7;10
M	Развернута система SAP ONE	1	L	3;5
N	Выполнены настройки бизнес-процессов. Выполнены дополнительные разработки. Проведено тестирование и доработка функциональности по результатам тестирования.	5;7	M	1
O	Подготовлены пользовательские инструкции. Проведена установка и настройка системы на рабочих местах конечных пользователей.	1	N	5;7
P	Выпущен приказ о назначении на роли и обучении работе в рамках функциональности. Проведено обучение конечных пользователей. Выпущен приказ о проведении опытно-промышленной эксплуатации.	2;3	O	1
Q	Контроль и мониторинг: Проведена опытно-промышленная эксплуатация.	1	O	1

На диаграмме Ганта (рис.4), изображенной для примера ниже, рассматривается оптимистический сценарий выполнения работ. На диаграмме отображено, что некритическими работами являются D и F, они обладают резервом 13 и 9 дней. Остальные работы критические, требуют выполнения в срок. Увеличение продолжительности критических работ влечет за собой увеличение продолжительности проекта. При выполнении оптимистического сценария проект длится 66 дней. При пессимистическом варианте проект длится 96 дней, некритическими работами являются D и F, они обладают резервом 19 и 13 дней соответственно.

В условиях неопределенности для определения рисков проекта рекомендуется использовать метод PERT. Обозначим критический путь (самый длинный путь в графе от начального узла до конечного) на сетевой модели работ ниже красным цветом (см. рис. 5). Например, критический путь образуют работы A-B-C-E-G-H-I-J-L-M-N-O-P-Q.

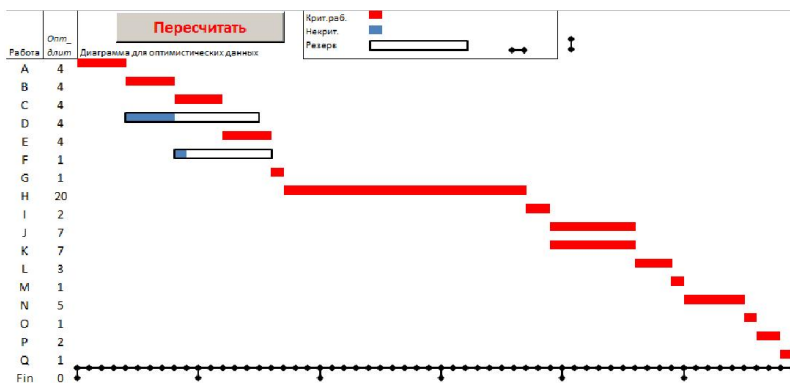


Рис. 4. Диаграмма Ганта для оптимистического сценария

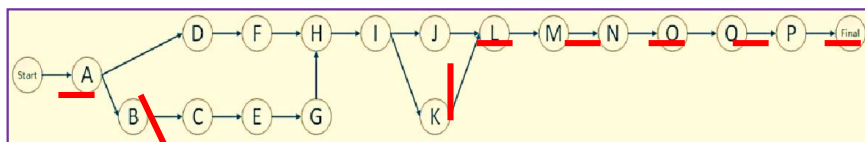


Рис. 5. Критический путь по методу PERT

В работе рассмотрены возможные риски проекта внедрения ERP-системы, причины возникновения рисков, индикаторы, сигнализирующие о наличии риска. Предложены методы устранения рисков. В исследовании агрегированный риск декомпозируется на риски, приведены математические рас-

четы для определения распределения рисков, данные визуализированы в таблицах и графиках. Также рассмотрены возможные сценарии выполнения работ проекта в условиях определенности и неопределенности. Методы прогнозирования сценария – диаграмма Ганта и метод PERT. Для повышения качества проекта внедрения ERP-системы, достижения удовлетворительных результатов проекта, для предотвращения внепланового увеличения бюджета и продолжительности проекта рекомендуется проводить предпроектное исследование рисков и мониторинг индикаторов во время выполнения проекта.

Таким образом, в рамках проведенного авторами исследования предлагаются методики и способы управления рисками предприятий, что в свою очередь способствует информатизации предприятия. ERP-система позволяет прогнозировать и управлять вектором развития предприятия, своевременно выявлять узкие места, видеть картину в целом. На сегодняшний день ERP-системы активно внедряются на крупных районообразующих, градообразующих промышленных предприятиях, в государственном секторе, в банковском секторе, в финансовом секторе, в консалтинге и т.д. Переход организации на новый уровень информационного развития способствует сбалансированному усовершенствованию в управленческом, финансовом и производственном профилях.

#### **Список использованных источников**

1. Деминг У.Э. Выход из кризиса. — Тверь: Альба, 1994.
2. Избачков Ю. С. Информационные системы / Ю. С. Избачков, В. Н. Петров. — СПб. : Питер, 2006. — 656 с.
3. Panorama Consulting Solutions Research Report, 2016 report on ERP systems and enterprise software.

**Irina Pleshkova,**

graduate student of the Faculty of Economics Management and Business Informatics,  
National Research University Higher School of Economics  
e-mail: teddy19@yandex.ru  
Perm, Russia

**Vadim Kushev,**

candidate of Pedagogic Sciences, Associate professor,  
department of Information Technology in business,  
National Research University Higher School of Economics  
e-mail: vkushev@hse.ru  
Perm, Russia

**RISK ANALYSIS OF ERP-SYSTEM IMPLEMENTATION PROJECTS**

*Abstract:*

The analysis of the risks of ERP-systems implementation projects. The aim of the research is to determine the risks of the project implementation of ERP-systems. The object of study - corporate information system of the enterprise, and the subject of research - analysis of the risks of introduction of ERP-systems. The method used in the study combined, the Earl of project risks is based in the study, a decision tree based on expert assessments, network planning techniques. As a result of the risks highlighted in the implementation of the project, risk indicators, risk sources, the ways of addressing the risks.

*Keywords:*

Project risks, implementation of the project, ERP-system, risk analysis, risk indicators, network planning.

УДК 004.031.42

**Присяжный Алексей Владимирович,**

доцент,

Высшая школа экономики и менеджмента,

ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»

e-mail: praw2003@gmail.com

г. Екатеринбург, Россия

**Хорев Олег Евгеньевич,**

магистр,

Высшая школа экономики и менеджмента,

ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»

e-mail: khorev.oleg@urfu.ru

г. Екатеринбург, Россия

**МАШИННОЕ ОБУЧЕНИЯ ДЛЯ «УМНОГО ДОМА»**

*Аннотация:*

С развитием интернета вещей многие сферы жизни меняются и технологизируются. Дом и быт не исключение. Большую популярность получают системы умного дома, однако они представляют из себя систему, которая реагирует на прямое действие пользователя, тогда как настоящий умный дом должен сам подстраиваться под своих обитателей. Достичь этого можно при помощи машинного обучения, выбор подходов к которому для применения в данной сфере описан в статье.

*Ключевые слова:*

Интернет вещей, умный дом, машинное обучение.

Трудно переоценить влияние технологий на жизнь человека во все времена. Простое колесо изменило способы поведения, мышление и целые отрасли. Появление электрических ламп позволило осветить наши дома и рабочие места, это изменило все проекты строительства сооружений (от домов и заводов, до целых городов). Железная дорога дала возможность связать отдаленные части обитаемых участков земли, и стала аналогом дающих жизнь рек, для построения городов. Позже автомобиль увеличил ритм жизни и работы людей, а в прошлом веке компьютер открыл человечеству цифровой мир и изменил взаимодействие людей.

Множество этих и других изобретений входили в жизнь человека. Обычно жизненный цикл этих изобретений состоял из разработки новаторами, к которым в дальнейшем подключались первопроходцы, тянущие за собой целые массы, а за ними подключались поздние пользователи. Ныне ничего не изменилось, данные этапы так же присущи каждому изобретению,



но в последнее время скорость развития этого цикла увеличивается с огромной скоростью.

В центре данного процесса сейчас зарождается интернет вещей. Несмотря на то, что появился он довольно давно, развитие технологий, которые он объединяет только на начальных этапах развития.

Целью данной работы является изучение отрасли интернета вещей, его отраслей, в частности технологий «умного» дома. Также имеются следующие задачи:

- ознакомиться с технологиями умного дома;
- ознакомиться с возможностью применения технологий машинного обучения в контексте проекта умного дома.

Об актуальности данного исследования красноречиво говорит темп роста продаж различных гаджетов, и в частности смартфонов, которые сочетают в себе множество датчиков и дают обширные возможности для изучения и получения огромного числа разнообразных данных.

Данная работа позволит ознакомиться ближе с последними технологиями и создать представление о концепциях их работы, а также составить представление о взаимодействии человека с цифровым миром с применением основ искусственного интеллекта.

Одним из плюсов современной автоматизации является то, что она позволяет организовать более безопасный и удобный для человека дом, который будет максимально оснащен под потребности пользователя. Уже сейчас активное распространение получают системы освещения, умных замков и прочие, однако развиваются и более сложные системы. Новые датчики и актуаторы совершенствуются. Уже сейчас есть технологии, позволяющие человеку получать оповещения от различных систем, что повышает безопасность и позволяет экономить расходы. На данное время наибольшее распространение данные технологии получили в США. Ученые уже проводят исследования использования подобных систем и приходят к выводу, что при экономии энергии 20-30%, которая вполне осуществима благодаря современным технологиям, реально сберечь около 100 млрд киловатт и около 15 млрд. долларов каждый год [1].

Следующим логичным шагом развития могут стать системы, определяющие вошедшего человека и подстраивающиеся под него лично. В данной работе частично затрагивается подобная область исследований.

Несмотря на активное развитие подобных технологий название “умный дом” предполагает под собой жесткое взаимодействие с командами человека и небольшую долю автоматизации действий. Однако по-настоящему умный дом должен будет уметь подстраиваться под человека и предоставлять ему доступ к реализации его потребностей практически без его участия.

Для решения данной проблемы используется внедрение технологий машинного обучения в управление системой умного дома, что более подробно описано в данной статье.

Возможные методы отслеживания наличия хозяев дома:

1. Явный вход с помощью какой-либо RFID технологии, при этом входная дверь оборудуется электронным замком либо вход по паролю.

2. Аутентификация через смартфон, который всегда с собой

2.1. Bluetooth благодаря малому радиусу действия подходит очень хорошо. Достаточно обнаружить смартфон с необходимой меткой в радиусе действия и можно сделать вывод, что хозяин близко.

2.2. Wi-Fi. Каждый смартфон обладает уникальным MAC адресом, типичный сценарий использования подразумевает активность модуля Wi-Fi при приходе домой. Наличие в локальной сети необходимого устройства даёт информацию о нахождении дома.

2.3. Приложение на смартфоне. Можно настроить смартфон выполнять определённые действия при нахождении в зоне с нужной Wi-Fi меткой, нужной комбинации доступных GSM вышек и т.д.

Любая программа представляет собой определенный алгоритм действий, который подробно, шаг за шагом объясняет, что необходимо выполнить машине. Однако в отрасли машинного обучения все не совсем так. Алгоритмы машинного обучения угадывают все сами, делая вывод на основе данных. Чем больше алгоритм получает таких данных, тем лучше он становится и приспосабливается. По сути данные алгоритмы программируют сами себя. Это позволяет относительно небольшой программе (примерно несколько сотен строк кода) генерировать сложнейшие и огромные алгоритмы действия в зависимости от различных условий. В наше время они получили достаточно широкое распространение и уже вошли в нашу жизнь. Хотя обычно они могут быть не видны со стороны, и человек даже не догадывается о их влиянии, но большая часть информационных потоков, с которыми взаимодействует человек, зависит от подобных алгоритмов [2].

В идеальном виде машинное обучение позволяет создать один общий алгоритм, который может описать абсолютно все. Но в жизни любой из алгоритмов сталкивается с слишком сложными для него задачами и в какой-то момент перестает эффективно действовать. И возможно найдется единый алгоритм, который сможет познать все, но он наверняка будет представлять из себя объединение основных типов алгоритмов, известных сейчас.

Выделяют 5 основных подходов в машинном обучении, которые отличаются по основе способа построения алгоритма. К ним относят течения символистов (в качестве основы используют обратную дедукцию), коннекционистов (в качестве основы используют обратное распространение ошибки), эволюционистов (в качестве основы используют генетическое програм-

мирование), байесовцев (в качестве основы используют байесовский вывод), аналогистов (в качестве основы используют метод опорных векторов).

Для символистов интеллект сводится к манипулированию символами. Они считают, что невозможно обучаться с нуля и всегда необходимы исходные данные. Обратная дедукция для них определяет для дедукции знание, а после его обобщает.

Для коннекционистов основа всего процесса обучения — это головной мозг. Их обучение связано с попытками воспроизведения работы мозга путем обратной инженерии. Как и настоящий мозг они пытаются корректировать силу соединений между нейронами. Метод обратного распространения ошибки в их подходе сравнивает полученные данные с требуемыми и корректирует соединения между элементами, дабы получить наиболее подходящий результат.

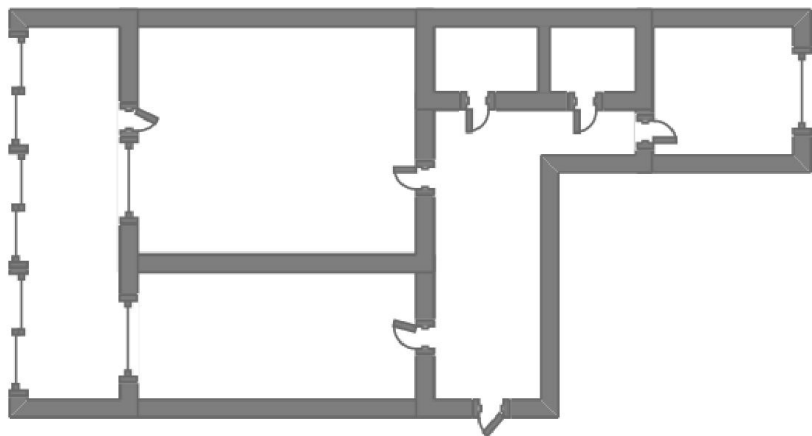
Для эволюционистов основа — это естественный отбор, который они стремятся симулировать на компьютере. В отличие от коннекционистов они пытаются не просто построить структуру, позволяющую подобрать параметры, а построить целый мозг, который будет способен самостоятельно настраивать все эти параметры. Они опираются на генетическое программирование и создают программы, которые развиваются подобно развитию живых организмов в природе.

Для байесовцев основной проблемой является неопределенность знаний. Для них способом работы с зашумленной, неполной или противоречивой информацией является вероятностный вывод, и сама теорема Байеса с ее производными. Она объясняет, как можно встраивать в убеждения новые доказательства.

Для аналогистов основа обучения — это нахождение сходства между разными ситуациями и логический вывод других сходств. Для них метод опорных векторов определяет какой опыт необходимо запомнить и как объединять полученные результаты чтобы делать новые прогнозы.

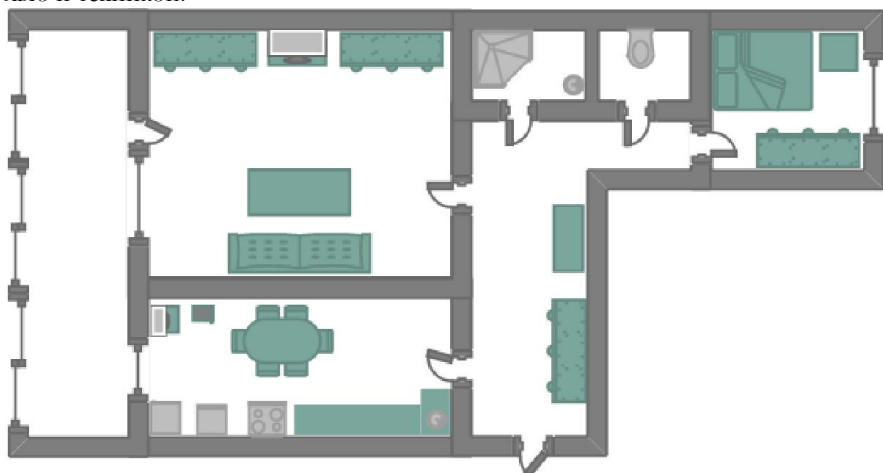
Данные типы алгоритмы хороши для своих отраслей, и в каждой из них ученые считают их именно тем, самым лучшим прототипом для единого алгоритма. Для построения умного дома на платформе машинного обучения потребуется выбрать определенный тип алгоритмов, построение которого позволит полностью удовлетворить потребности пользователей и обеспечит комфортное проживание человека.

Для проекта на данном этапе была выбрана типовая двухкомнатная квартира. Общий план квартиры представлен на рисунке 1.



*Рис. 1. План квартиры*

Для начала проекта берем параметр с одним человеком, живущим в квартире. На рисунке 2 представлена схема квартиры с расставленной мебелью и техникой.



*Рис. 2. План с обстановкой*

Далее в данной проекте были выбраны следующие компоненты для построения системы умного дома:

- контроллер;
- датчики движения;
- датчики температуры;

- датчики освещенности;
- датчики входа-выхода;
- теплый пол;
- умные лампы;
- IP-камеры;
- электроприводы.

Все это объединено по средствам общей WiFi сети, так как для уровня данного проекта этого будет вполне достаточно и есть возможность обойтись без большого количества проводов.

На рисунке 3 представлена схема квартиры с указанием контроллера, основных датчиков и актуаторов.

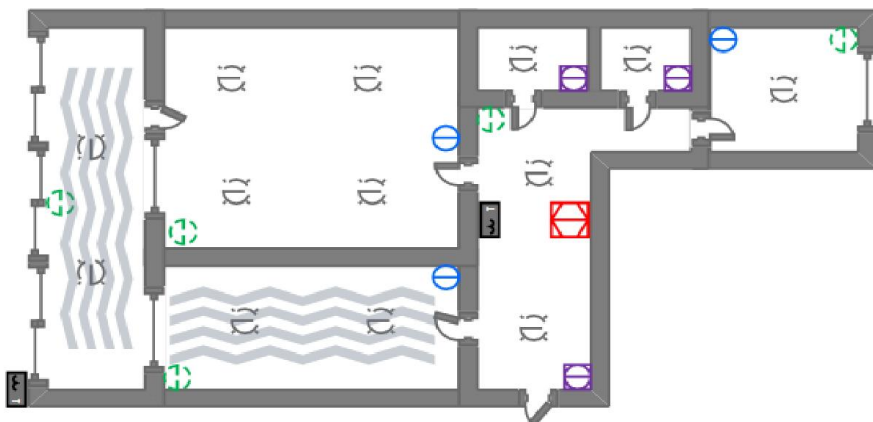


Рисунок 3 – Основные составляющие системы

На данной схема обозначены следующие элементы:

-  - умные лампы;
-  - датчики освещенности;
-  - контроллер;
-  - датчик движения;
-  - датчик температуры;
-  - датчик входа-выхода;
-  - зона теплого пола.

Далее с применением машинного обучения будет произведена кластеризация данных, полученных с датчиков и разработана модель поведения человека. Данная модель в последствии будет модернизироваться и подстраиваться под действия человека, что позволит сделать действительно систему умного дома.

### Список использованных источников

1. Jiakang Lu The Smart Thermostat: Using Occupancy Sensors to Save Energy in Homes [Текст] / Jiakang Lu, Tamim Sookoor, Vijay Srinivasan, Ge Gao, Brian Holben, John Stankovic, Eric Field, Kamin Whitehouse // SenSys '10 Proceedings of the 8th ACM Conference on Embedded Networked Sensor Systems. - New York, NY, USA, 2010. – С. 211-224.
2. Домингос П. Верховный алгоритм. Как машинное обучение изменит наш мир [Текст] / П.Домингос – Манн, Иванов и Фербер, 2016. – 336 с.

#### **Alexey Prisjzhnyj,**

Associate professor,  
Graduate School of Economics and Management,  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
e-mail: praw2003@gmail.com  
Ekaterinburg, Russia

#### **Oleg Khorev,**

student,  
Graduate School of Economics and Management,  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
e-mail: khorev.oleg@urfu.ru  
Ekaterinburg, Russia

### **MACHINE LEARNING FOR "THE SMART HOUSE"**

#### *Abstract:*

With development of the Internet of things many spheres of life change, the house and life not an exception. Great popularity is received by systems of the smart house, however they are system which reacts to direct action of the user whereas the real smart house has to adapt to the inhabitants. It is possible to reach it by means of machine learning, the choice of approaches to which for application in this sphere is described in article.

#### *Keywords:*

Internet of things, smart house, machine learning.

УДК 330.44

**Шевчук Георгий Константинович,**

аспирант,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»  
e-mail: g\_stan@inbox.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**Зверева Ольга Михайловна,**

старший преподаватель,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»  
e-mail: om-zvereva2008@yandex.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**Берг Дмитрий Борисович,**

доктор физико-математических наук, профессор,  
кафедра Анализа систем и принятия решений,  
Высшая школа экономики и менеджмента,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»  
e-mail: bergd@mail.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**ВЛИЯНИЕ (КРАТКОСРОЧНОГО) НАРУШЕНИЯ  
КОММУНИКАЦИЙ НА САМОВОСПРОИЗВОДСТВО  
В АГЕНТ-ОРИЕНТИРОВАННОЙ МОДЕЛИ**

*Аннотация:*

В статье приведены результаты исследования зависимости между длительностью жизненного цикла экономической производственной системы и возникающими нарушениями баланса. Цель работы заключается в анализе влияния этих нарушений на эффективность оптимизационных алгоритмов поведения элементов системы. В процессе исследования была разработана агент-ориентированная компьютерная модель, имитирующая жизненный цикл производственной системы. Данные в модели соответствуют уравнениям статического баланса Леонтьева. Результаты исследования могут быть использованы при подготовке производственных экономических систем к функционированию в кризисных ситуациях.

*Ключевые слова:*

Нарушение коммуникаций, статическая модель Леонтьева, агент-ориентированное моделирование, жизненный цикл производственной системы.

Во время кризиса возникают различные ситуации, негативно влияющие на экономические производственные системы. Такими системами могут выступать как отрасли экономики государства, муниципалитеты, так и отдельные предприятия. Неправильно выбранная модель поведения может привести к нарушению процесса производства и прекращению функционирования системы. Одной из проблем, приводящих к кризису, является нарушение коммуникаций.

Целью работы является исследование ситуаций, в которых происходит нарушение нормального протекания коммуникаций в производственной системе. Для этого необходимо создать модель производственной системы коммуникаций, смоделировать состояние нарушения коммуникаций между агентами (производителями), сравнить эффективность различных алгоритмов поведения агентов в такой ситуации.

В работе рассматривается следующая система: существует 20 агентов, каждый производит свой вид продукции. Продукция одних агентов используется другими в качестве сырья для производства своей продукции. Часть товара идёт конечным потребителям. Существует производственная матрица, которая содержит описание технологии. Жизненный цикл системы состоит из многократного повторения двух этапов: этапа коммуникаций, на котором агенты покупают продукцию других агентов, и этапа производства продукции.

Возможность функционирования системы проверяется с помощью статической модели Леонтьева [1], основное уравнение которой имеет вид:

$$\vec{X} - A\vec{X} = \vec{Y}. \quad (1)$$

Вектор  $\vec{X}$  называется вектором полного производства, элементами вектора являются объёмы продукции, произведенные агентами системы. Вектор  $\vec{Y}$  – вектор свободных остатков, элементы - объёмы продукции агентов, которые идут конечным потребителям.

Объёмы продукции в векторах приведены в денежном выражении в соответствии со стоимостным межотраслевым балансом [2].

Производственная матрица  $A$  содержит взаимные потребности агентов в расчете на единицу выпускаемой продукции. В используемой матрице суммарные относительные потребности каждого агента равны 0,77.

Каждый агент на свой счет получает денежные средства, объем которых пропорционален произведенной им продукции.

Была разработана агент-ориентированная компьютерная модель в среде моделирования Netlogo [3]. С помощью датчиков и графиков модели можно наглядно оценить результаты моделирования (рисунок 1).

Было исследовано несколько алгоритмов поведения агентов [4], названных стратегиями



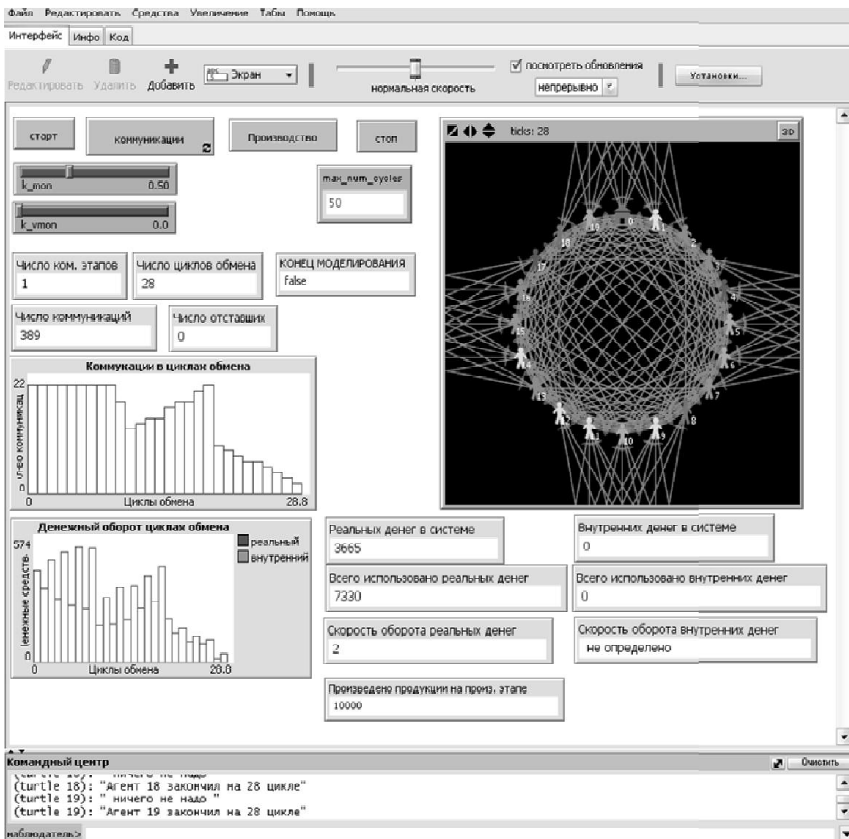


Рис. 4. Модель системы производственных коммуникаций

Стратегия №1 – агенты обмениваются в соответствии со списком очередности, где номер агента равен его порядковому номеру в модели. В соответствии со стратегией №2 агенты сначала закупают ресурсы, которые нужны им в наибольшем количестве, затем – по убыванию требуемого количества. Разработанная стратегия № 3 не исследуется в данной работе. Стратегия №4 – агенты обмениваются сначала с ближайшим агентом, затем со следующим за ним и т.д. Стратегия №5 – агенты обмениваются с ближайшими в окрестности агентами, затем со следующими по удаленности и т.д.

Смешанные стратегии не исследуются в данной работе, так как их эффективность ниже, чем у исходных [5]. В нормальных условиях стратегия №4 превосходит остальные стратегии по времени функционирования системы и общему товарообороту [6].

На рисунке 2 показана зависимость длительности этапа коммуникаций от количества денег, оборачивающихся в системе.

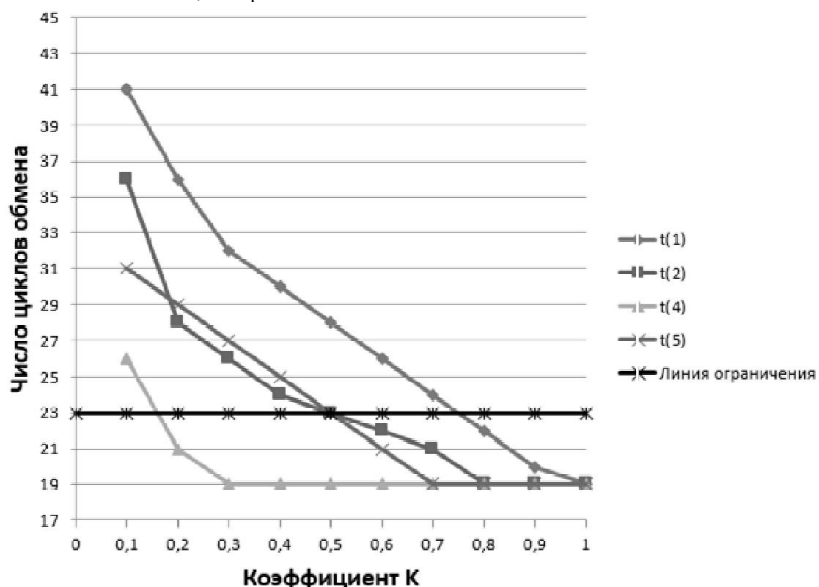


Рис. 5. Зависимость длительности этапа коммуникаций от количества денег у агентов

Чёрная горизонтальная линия на графике обозначает максимально допустимую длительность этапа коммуникаций. Рассматривались ситуации, при которых на закупку ресурсов отводится двадцать три цикла обмена и меньше (коэффициент обеспеченности деньгами устанавливается в окне модели перед началом моделирования и в данном исследовании равен 0.5).

На рисунке 3 показано количество несовершенных обменов между агентами при различных ограничениях длительности этапа коммуникаций. Из графика видно, что с определённого момента, число несовершенных обменов растёт с одинаковой скоростью независимо от выбранной стратегии. При этом само количество несовершенных обменов в стратегиях разное. Стратегия №1 кажется наименее эффективной при совершении обменов, а стратегия №4 - самой эффективной. Далее необходимо изучить влияние выбора стратегии на этап производства.

Можно выделить 2 типа нарушений коммуникаций: однократные и многократные. В данной работе рассматриваются многократные нарушения коммуникаций – ситуации, при которых действовали ограничения в течение нескольких коммуникационных этапов.

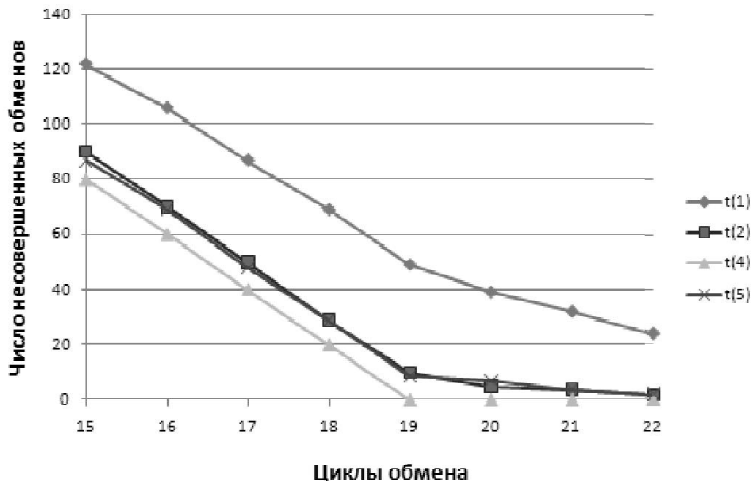


Рис. 6. Несовёршённые обмены между агентами при ограничении длительности этапа коммуникаций

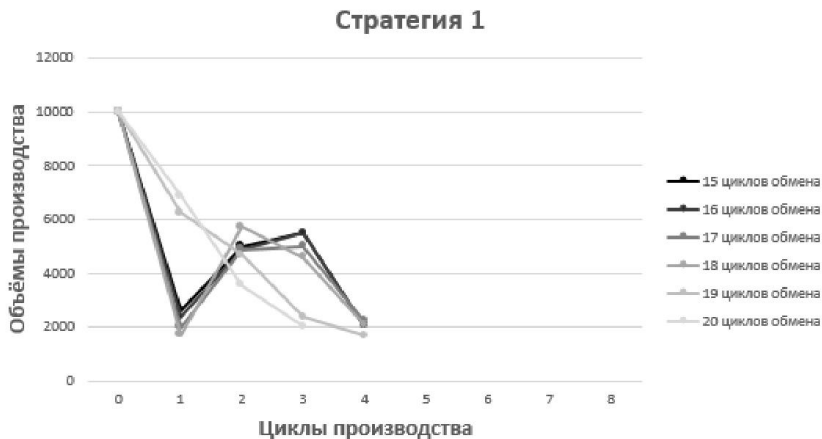


Рис. 7. Зависимость объёмов производства от длительности этапов обмена при стратегии №1 при многократном нарушении коммуникационного этапа

Производство продукции при стратегиях №1 и №2 уменьшается с различной скоростью, но прекращается на 3-ей или 4-ой итерации работы модели (рисунок 4 и рисунок 5). Если длительность этапа коммуникаций составляет 20 циклов обмена, то производство может продолжаться в течение 8

итераций, но наблюдается постепенное снижение объёмов выпуска продукции. Состояние равновесия в системе не восстанавливается.

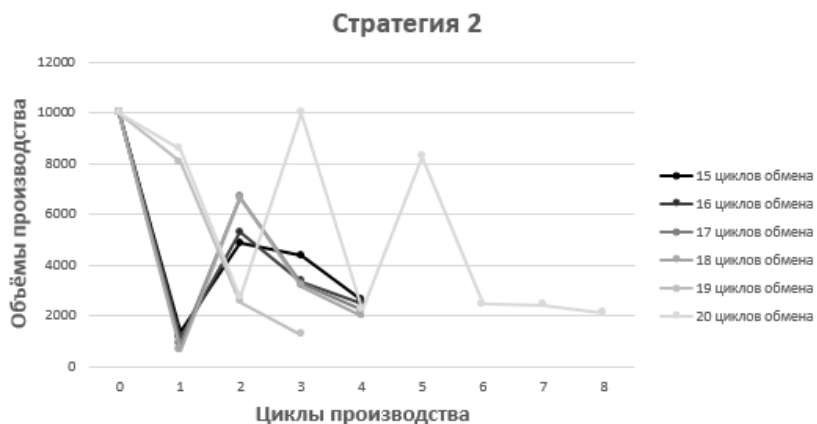


Рис. 8. Зависимость объёмов производства от длительности этапов обмена при стратегии №2 при многократном нарушении коммуникационного этапа

При использовании стратегии №4 и длительности коммуникационного этапа 19 циклов обмена и более объёмы производства не снижаются, и производственная система работает в штатном режиме (рисунок 6). При значениях меньше 19, производство, как правило, останавливается на 2-ой или 3-ей итерации.

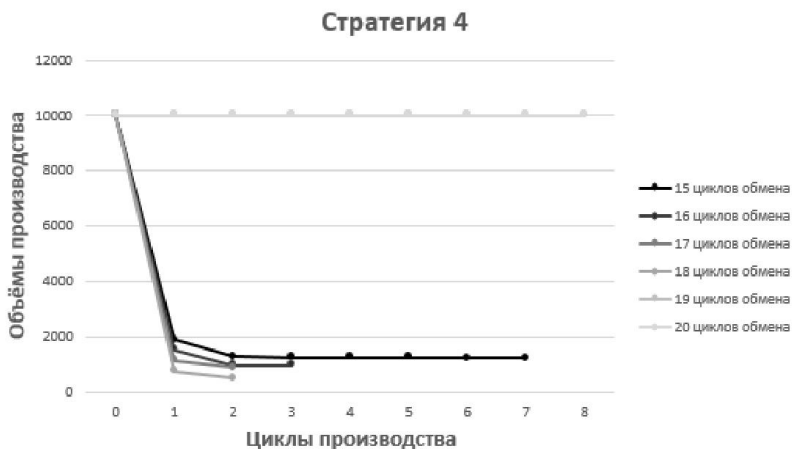


Рис. 9. Зависимость объёмов производства от длительности этапов обмена при стратегии №4 при многократном нарушении коммуникационного этапа

При стратегии №5 длительность функционирования системы зависит от длительности этапа коммуникаций. При 19 и 20 циклах обмена, производство прекращается после 3-ей итерации, при 15 циклах обмена – после 5-ой. В других случаях выпуск может осуществляться на 8 этапах производства и более. Объёмы производства в системе неустойчивы, разница в количестве произведённой продукции на соседних итерациях может достигать 8000 единиц (рисунок 7).

Независимо от выбора стратегии, стабильное функционирование системы нарушается, если длительность коммуникационного этапа меньше 18 циклов обмена. Это обусловлено тем, что за 1 цикл обмена агент может обмениваться только с одним агентом, т.к. в системе 20 агентов, минимально необходимая длительность этапа обмена должна быть равна 19 циклов обмена.

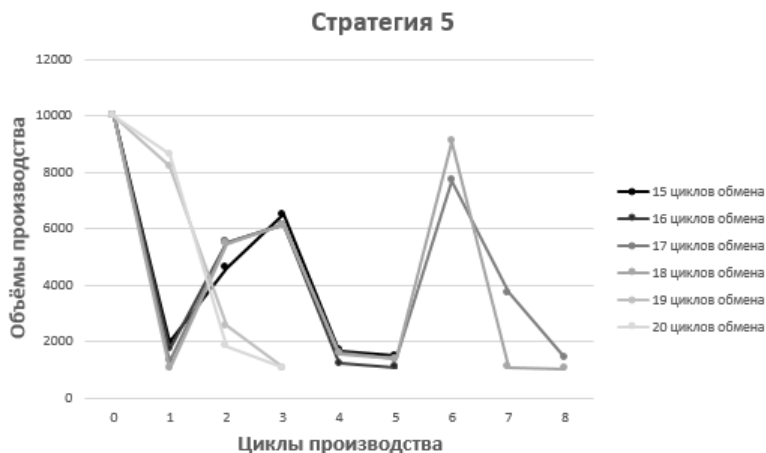


Рис. 10. Зависимость объёмов производства от длительности этапов обмена при стратегии №5 при многократном нарушении коммуникационного этапа

Сравнительные результаты длительности функционирования системы при многократном нарушении коммуникаций и различных стратегиях агентов приведены в таблице 1 (максимально возможная длительность в данном исследовании равна 8 итерациям).

Таблица 1

Длительность функционирования системы при многократном нарушении коммуникаций

Допустимая длительность этапа коммуникаций, ед.	Стратегия №1, этапов	Стратегия №2, этапов	Стратегия №4, этапов	Стратегия №5, этапов
15	4	4	7	5
16	4	4	3	5
17	4	4	2	8
18	4	4	2	8
19	4	3	8	3
20	3	8	8	3
<b>Средняя длительность функционирования системы:</b>	<b>3.8</b>	<b>4.5</b>	<b>5</b>	<b>5.3</b>

Применение агент-ориентированного моделирования позволило исследовать влияние нарушения коммуникаций на состояние и длительность жизненного цикла производственной системы. Установлено, что при многократных нарушениях коммуникаций происходит ограничение жизненного цикла производственной системы, как правило, до 4-5-и итераций. В среднем, наибольшую длительность функционирования системы обеспечивает стратегия №5.

Ни одна из рассмотренных стратегий не может обеспечить стабильное и длительное функционирование системы при различных возможных ограничениях длительности коммуникационного этапа и многократных нарушениях коммуникаций. Данные результаты необходимо учитывать при подготовке экономических производственных систем к функционированию в условиях кризисных ситуаций.

Работа выполнена при поддержке гранта РФФИ № 15-06-04863 «Математические модели жизненного цикла локальных платежных систем».

### Список использованных источников

1. Тарасов В.А. Экономико-математические методы. Учебное пособие для студентов сокращённых форм обучения специальностей «Финансы и кредит» и «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит». – Нижний Новгород, 2003 г. – 64 с.
2. Колемаев В.А. Математическая экономика: Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 399 с.
3. NetLogo Home Page. [Электронный ресурс]. URL: <http://ccl.northwestern.edu/netlogo/> (дата обращения 02.06.2016)
4. Берг Д.Б., Зверева О.М. Особенности коммуникаций между функционально сопряжёнными агентами производственной сети. – Вестник СибГУТИ №1, 2015. – С. 82-96.
5. Шевчук Г.К. Агент-ориентированное моделирование межотраслевого баланса Леонтьева // 2-я Международная конференция студентов, аспирантов и молодых учёных «Информационные технологии, телекоммуникации и системы управления». Сборник докладов / Екатеринбург: УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, 2016. – С. 225-230.
6. Шевчук Г.К. Агент-ориентированное моделирование производственных коммуникаций межотраслевого баланса Леонтьева // ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ: сборник статей Международной научно – практической конференции (3 апреля 2016 г, г. Саранск). В 2 ч. Ч.1 - Уфа: МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016. – С. 102-106.

**Georgy Shevchuk,**

postgraduate,  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
e-mail: g\_stan@inbox.ru  
Ekaterinburg, Russia

**Olga Zvereva,**

senior lecturer,  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
e-mail: om-zvereva2008@yandex.ru  
Ekaterinburg, Russia

**Dmitry Berg,**

doctor of Physical and Mathematical Sciences, professor,  
department of systems analysis and decision-making,  
Graduate School of Economics and Management,  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
e-mail: bergd@mail.ru  
Ekaterinburg, Russia

**THE IMPACT OF (SHORT-TERM) COMMUNICATION  
IMBALANCE AT SELF-REPRODUCTION IN AN  
AGENT-BASED MODEL**

*Abstract:*

This article contains the results of the research dealt with dependencies between the manufacturing system life cycle interval and conditions of the equilibrium violation in an economic manufacturing system. The purpose of work is to analyze the effects of these disorders on the efficiency of behavior optimization algorithms of the system elements. The computer agent-based model which simulates the life cycle of a manufacturing system has been developed. Data in the model corresponds to the Leontief's static equilibrium. The research results can be used during the preparation of production economic systems to functioning in crisis situations.

*Keywords:*

Infringement of communications, static Leontiev model, agent-based modeling, life cycle a production system.



# **«МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ МЕТОДАМИ РАСПОЗНАВАНИЯ ОБРАЗОВ И СТАТИСТИКИ»**

---

УДК 339.9.012.23

**Галенкова Алёна Дмитриевна,**

студент,

Высшая школа экономики и менеджмента,

ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»

e-mail: AlyonaGalenkova@gmail.com

г. Екатеринбург, Россия

## **ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ФАКТОРОВ ПРИТОКА ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ: ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛИ В РОССИЙСКИХ РЕАЛИЯХ**

### *Аннотация:*

Данная работа представляет собой анализ влияния различных факторов на приток прямых иностранных инвестиций в развивающиеся страны. Эконометрическое исследование проведено на панельных данных методом GLS. Результат исследования - выявление положительного влияния прироста ВВП, индекса торговой открытости и индекса экономической свободы, и отрицательного влияния инфляции, рейтинга несостоятельности государства и индекса эффективности логистики. Из результатов моделирования следует, что увеличение притока прямых иностранных инвестиций в Россию будет возможным в случае укрепления состояния экономики, уменьшения государственного вмешательства в экономические процессы и стабилизации политической ситуации.

### *Ключевые слова:*

Прямые иностранные инвестиции, приток прямых иностранных инвестиций, панельные данные, метод GLS.

В настоящее время процесс создания рынка инвестиций становится приоритетным направлением экономического развития любой страны. Прямые иностранные инвестиции являются катализатором экономического роста и национального благосостояния. Также капиталовложения из-за рубежа считаются двигателем интернационализации и интеграции мировых экономик.

В современных условиях, когда и российская, и мировая экономика нестабильна, важным является выявление факторов, оказывающих наибольшее влияние на объем притока прямых иностранных инвестиций.

По определению МВФ под прямыми иностранными инвестициями подразумеваются «прямые инвестиции, вкладываемые в предприятия любой отрасли экономики, но только не в стране инвестора, целью которых является получение длительной прибыли. Задача инвестора также заключается в получении существенного права голоса в управлении иностранным предприятием»[1]. К их особенностям относят более высокий срок капиталовложений, большую степень риска и объемы вложений, чем при портфельных инвестициях, и отсутствие возможности быстрого ухода инвестора с рынка.

Обобщая мнения различных экономистов и исследователей, опубликованные в зарубежной литературе, можно сделать несколько выводов:

- Теории прямых иностранных инвестиций говорят о том, что инвесторы стремятся использовать собственные преимущества, географические преимущества конкретной страны, преимущества интернационализации, конкурентные преимущества наций и несовершенства рынка инвестирования при выборе объекта инвестиций. Об этом пишут такие известные ученые, как Хаймер [2], Даннинг [3] и Портер [4].

- Чаще всего в современных эконометрических исследованиях[5,6] встречаются следующие макроэкономические, институциональные факторы, а также факторы рынка труда и высокотехнологичного развития страны: величина ВВП (в абсолютном выражении и/или темп прироста); индекс торговой открытости, отображающий открытость экономики, выраженный через отношение суммы экспорта и импорта к ВВП; индекс экономической свободы, рассчитываемый ежегодно газетой Wall Street Journal и исследовательским центром Heritage Foundation по большинству стран мира; рейтинг несостоятельности государства (state fragility index); уровень инфляции; уровень безработицы или процент трудоустроенного населения; средняя заработная плата; процент населения с высшим образованием (или в абсолютном выражении); доля высокотехнологичного экспорта в общем объеме экспорта; процент интернет-пользователей от населения.

В большинстве эмпирических исследований авторы используют панельные данные, которые анализируются с помощью метода обобщенных наименьших квадратов (GLS). В соответствии с опытом экономистов, данное исследование проведено на панельных данных с 1990 по 2014 гг. по двадцати развивающимся странам с использованием метода обобщенных наименьших квадратов.

Методика построения конкретной модели включает в себя несколько этапов [7]:

- Отбор и анализ имеющихся данных, включающий в себя анализ на выбросы и корреляционный анализ данных.

- Построение модели на панельных данных, подразумевающее построение моделей на фиксированных и случайных эффектах с помощью обобщенного метода наименьших квадратов.

- Тестирование на наличие отрицательных явлений: мультиколлинеарность, гетероскедастичность, эндогенность и т.д. (в соответствии с типом анализируемой зависимости).

- Формирование адекватной спецификации модели на основе проведения теста на индивидуальные эффекты и теста Хаусмана.

В качестве объясняемой переменной в данной работе выступила доля прямых иностранных инвестиций в ВВП страны, а регрессорами стали прирост ВВП, индекс торговой открытости, индекс экономической свободы, рейтинг несостоятельности государства, инфляция, уровень безработицы, процент населения с высшим образованием, доля высокотехнологичного экспорта, количество интернет-пользователей и индекс эффективности логистики. Переменные, измеряющиеся не в процентах, были взяты по логарифму, а гипотезы относительно величины и направления влияния факторов были сформированы в соответствии с теорией прямых иностранных инвестиций и результатами современных эмпирических исследований. Все потенциальные переменные, их обозначения, гипотезы и используемые базы данных представлены в таблице 1.

Таблица 1

Потенциальные переменные

Переменная	Обозначение	Единицы измерения	Тип влияния	Степень влияния
Приток прямых иностранных инвестиций	FDI	% от ВВП		
Прирост ВВП	GDP	%	+	Сильное
Индекс торговой открытости	TOI	% от ВВП	+	Слабое
Индекс экономической свободы	IEF	0-100 пунктов	+	Сильное
Рейтинг несостоятельности государства	SFI	пункты	+/-	Сильное
Инфляция	INF	%	-	Слабое
Уровень безработицы	UNEMPL	%	+/-	Сильное
Процент населения с высшим образованием	LFTE	%	-	Сильное

Продолжение табл. 1

Переменная	Обозначение	Единицы измерения	Тип влияния	Степень влияния
Доля высокотехнологичного экспорта	HiTechE	%	+/-	Слабое
Количество интернет-пользователей	INTUS	%	-	Слабое
Индекс эффективности логистики	LPI	1-5 пунктов	+	Слабое

Для получения более обширных результатов для последующего анализа были построены 3 модели: докризисная (1990-2007гг.), посткризисная (2009-2014гг.) и агрегированная по всей выборке. Следует заметить, что во всех трех построенных моделях лучшие результаты оценивания показывают случайные эффекты. Это можно объяснить тем, что страны были выбраны случайным образом из большой генеральной совокупности элементов. Гетероскедастичности не наблюдается, а переменные, вызвавшие мультиколлинеарность, были исключены из моделей индивидуально. В таблице 2 представлены полученные модели с указанием уровней значимости коэффициентов. Некоторые переменные были исключены из моделей (ячейки с коэффициентами при них пусты).

Таблица 2

Результаты эконометрического анализа

FDI	Агрегированная модель	Докризисная модель	Посткризисная модель
<b>GDP</b>	0,01687834**	0,03291085**	0,09129172*
<b>INF</b>	-0,01078531*	-0,01110098	
<b>UNEMPL</b>			
<b>LFTE</b>	0,03799805*		-0,08072096*
<b>HiTechE</b>			
<b>INTUS</b>		0,03372231**	
<b>TOI</b>	0,0252121***	0,0308107***	0,0553586***

Продолжение табл. 2

FDI	Агрегированная МОДЕЛЬ	Докризисная МОДЕЛЬ	Посткризисная МОДЕЛЬ
<b>logSFI</b>			-5,9299742*
<b>logLPI</b>			-2,4872187*
<b>IEF</b>	0,08572632**	0,06702623***	
<b>_cons</b>	-3,2747448*	-3,3085551**	35,157532**
<b>N</b>	500	340	120
legend:	* p<0.05;	** p<0.01;	*** p<0.001

По результатам исследования не удалось сделать выводы о влиянии всех потенциальных переменных. Существенное положительное влияние на приток прямых иностранных инвестиций в развивающиеся страны оказали индекс торговой открытости и индекс экономической свободы, умеренное положительное влияние оказал прирост ВВП, а сильное отрицательное влияние оказали уровень инфляции, рейтинг несостоятельности государства и индекс эффективности логистики.

В результате проведенного исследования степени влияния различных факторов на приток прямых иностранных инвестиций возникает вопрос об увеличении объема инвестиций и о совокупности мер, которые могут предпринять государства для достижения этой цели. В российских реалиях общий положительный эффект будет наблюдаться при устойчивом экономическом росте и стабилизации экономической и политической ситуации в стране. Увеличение экономической интеграции и международной открытости России также приведет к росту интереса инвесторов к ней. Излишнее вмешательство государственных институтов в экономику чревато снижением притока иностранных инвестиций, однако эффективное обеспечение безопасности приведет к противоположному эффекту.

Таким образом, по результатам исследования существенное положительное влияние на приток прямых иностранных инвестиций в развивающиеся страны оказали индекс торговой открытости и индекс экономической свободы, умеренное положительное влияние оказал прирост ВВП, а сильное отрицательное влияние оказали уровень инфляции, рейтинг несостоятельности государства и индекс эффективности логистики. Устойчивый экономический рост, эффективная работа государственных институтов с их умеренным невмешательством в экономику и качественным обеспечением безопасности, рост экономической открытости стран приведут к увеличению притока прямых иностранных инвестиций в развивающиеся страны.

**Список использованных источников**

1. Международный Валютный Фонд // URL <https://www.imf.org/external/russian/index.htm>
2. Hymer S.H. The international operations of national firms: A study of direct foreign investment. – Cambridge: MIT press, 1976.
3. Dunning, John H. The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity // International Business Review, Volume 9, Issue 2. 2000. P. 163-190.
4. Porter M. The Competitive Advantage of Nations // Harvard Business Review. 1990. №2. P. 1-21.
5. Jose´ Villaverde, Adolfo Maza, "The determinants of inward foreign direct investment: Evidence from the European regions" // International Business Review 24 (2015) 209–223
6. Cem Tintin "The determinants of foreign direct investment inflows in the Central and Eastern European Countries: The importance of institutions" // Communist and Post-Communist Studies 46 (2013) 287–298
7. Введение в эконометрику. Доугерти К.: Пер. с англ. — М: ИНФРА-М, 1999. — XIV, 132 с

**Alyona Galenkova,**

student,

Graduate School of Economics and Management,

Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin

e-mail: agalenkova@mail.ru

Ekaterinburg, Russia

## **ECONOMETRIC MODELING OF FACTORS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT INFLOW IN DEVELOPING: APPLICATION OF MODEL IN RUSSIAN REALITIES**

### *Abstract:*

This paper presents an analysis of the magnitude and direction of influence of various factors on the inflow of foreign direct investment in developing countries. Econometric research has been conducted on panel data by GLS. The result of the study was to identify the positive impact of GDP growth, trade openness index and the index of economic freedom, and the negative effects of inflation, the state fragility index and logistics performance index. Modeling results suggest that the increase in foreign direct investment in Russia will be possible in the case of strengthening the economy, reducing government intervention in economic processes and the stabilization of the political situation.

### *Keywords:*

Foreign direct investment, foreign direct investment inflows, panel data, GLS method.

УДК 336.76

**Гладырев Дмитрий Анатольевич,**

ассистент,

ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»

e-mail: unc-dg@mail.ru

г. Екатеринбург, Россия

## **ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫЙ МЕТОД В ИЗУЧЕНИИ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ: РЕЗУЛЬТАТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

### *Аннотация:*

В данной статье рассказывается о возможностях применения экспериментального метода для изучения финансовых рынков. В первой части статьи приведены результаты наиболее значимых экспериментов. Изученные в них факторы поделены на несколько групп, таких как характеристики участников торгов, характеристики рынка и прочие. Во второй части статьи рассмотрены возможные направления новых исследований: изучение совокупности факторов и изменение правил выплат участникам эксперимента.

### *Ключевые слова:*

Экспериментальные финансовые рынки, ценовые пузыри, экспериментальная экономика, моделирование, поведенческие финансы

Обычно мы не ожидаем увидеть в экономических исследованиях использование экспериментального метода. Эксперименты принято считать уделом физиков и химиков, а само словосочетание «экономический эксперимент» вызывает не научные ассоциации, а скорее связывается с авантюрной макроэкономической политикой. Тем не менее, экспериментальный метод в экономических исследованиях активно развивается во многих странах. Россию пока нельзя причислить к этим странам, а русскоязычные исследования по экспериментальной экономике практически отсутствуют. Данная статья призвана частично восполнить этот пробел, концентрируясь на финансовых экспериментах – наиболее популярном разделе экспериментальной экономической науки.

Выделение экспериментальной экономики в отдельную дисциплину было обусловлено развитием рыночных экспериментов, начавшимся с середины XX века. Осмысление причин мирового экономического кризиса (Великой депрессии) обозначило потребность экономистов в новых методах исследования финансовых рынков, и эксперимент начал рассматриваться в



качестве одного из таких методов. Была поставлена амбициозная задача воспроизведения реальных финансовых рынков в лаборатории.

Вначале эту задачу пытался решить американский экономист Эдвард Чемберлин, однако наибольших успехов достиг его ученик Вернон Смит. В 1962 году им была опубликована первая крупная работа, основанная на рыночных экспериментах [1]. Впоследствии Смит провёл множество других экспериментов, шаг за шагом совершенствуя экспериментальную методологию, что заслуженно привело к тому, что именно его считают создателем экспериментальной экономики.

В 1988 году вышла, возможно, самая известная работа Смита, написанная в соавторстве с Герри Сучанеком и Арлинтоном Вильямсом [2]. В серии экспериментов авторами были изучены ценовые пузыри, появлявшиеся и достигавшие внушительных размеров вопреки допущению о рациональности участников.

Рыночный эксперимент, проведённый в той работе, представляет собой симуляцию биржевых торгов. В начале эксперимента все участники получают некоторое количество виртуальных финансовых активов и денежных средств. На протяжении 15 периодов они могут свободно торговать этими активами. Торговля происходит с использованием метода двойного аукциона: участники могут выставлять свои предложения о покупке или продаже, либо выбирать предложения других участников. После каждого периода участники получают дивиденды от имеющихся у них активов, определяющиеся случайным образом. Функция распределения случайного дивиденда известна всем: например, с вероятностью 50% участник получит 0 долларов за актив, с вероятностью 50% – 1 доллар. После закрытия торгов все активы обесцениваются, а виртуальные денежные средства переводятся в реальные и выплачиваются участникам.

По результатам эксперимента, в каждой из проведённых сессий наблюдался ценовой пузырь – превышение фактической стоимости актива над фундаментальной стоимостью, в качестве которой рассматривается сумма математических ожиданий дивидендов за все оставшиеся периоды. Поскольку с каждым прошедшим периодом остаётся всё меньше выплат дивидендов, то фундаментальная стоимость актива уменьшается. Но в классическом дизайне эксперимента обычно присутствует ценовой пузырь, и на протяжении нескольких периодов фактическая стоимость актива возрастает, вместо того чтобы уменьшаться. Это было основным результатом эксперимента, и при сохранении экспериментального дизайна данный результат обычно удавалось воспроизвести в лабораториях по всему миру.

Основное преимущество полученных результатов заключалось в том, что экспериментаторы полностью контролировали фундаментальную стоимость актива, что обычно невозможно на реальных финансовых рынках. В

лабораторных условиях контролируется и наблюдается практически любая желаемая переменная, что оставляет большой простор для исследований.

В 2002 году вклад Вернона Смита в развитие экспериментальной экономики был отмечен Нобелевской премией. Он разделил её с Даниэлем Канеманом, которого считают основателем поведенческой экономики. Эта дисциплина изучает, каким образом психологические особенности человека влияют на его экономические решения, и пытается объяснить, почему люди не всегда ведут себя рационально. Поведенческая экономика тесно связана с экспериментальной экономикой, использует в качестве основного метода эксперимент, и зачастую эти дисциплины просто неразделимы – совместное получение премии Смитом и Канеманом это только подчёркивает.

После того, как в 1988 году был опубликован классический рыночный эксперимент, во всём мире были проведены сотни его модификаций. Исследователи выделяли некий фактор, проводили эксперимент и делали вывод, каким образом этот фактор влияет на ценообразование на экспериментальном финансовом рынке и ценовые пузыри в частности. Можно выделить следующие группы изученных факторов: характеристики участников рынка, характеристики ожиданий участников и их рациональности, характеристики финансовых активов, включая статистическое распределение дивидендов, и правила торгов.

Первая группа факторов касается характеристик участников рынка. Выше было отмечено, что зачастую критика экспериментального метода связана с тем, что участниками эксперимента являются студенты, а на реальных рынках торгуют профессиональные трейдеры. Поэтому естественной модификацией выглядела замена студентов на людей, имеющих опыт торгов на реальных финансовых рынках. Довольно неожиданным результатом стало то, что подобная замена не уменьшила ценовые пузыри [3].

При этом уже в ранних финансовых экспериментах было доказано, что опыт участия в экспериментальных финансовых рынках существенно уменьшает вероятность возникновения ценового пузыря ([2],[3],[4],[5]). Впоследствии было доказано, что даже трети опытных участников достаточно для существенного уменьшения ценового пузыря ([6],[7]).

В другом эксперименте было показано, что взволнованные участники демонстрируют более крупные пузыри [8]. Взволнованность участников оценивалась ими самими после просмотра определённого видеоряда. Другим значимым фактором образования ценовых пузырей является самоуверенность трейдеров ([9],[10]). Перед экспериментом участникам задали вопрос об ожидаемой прибыли, и по ответам делили на две группы – трейдеров с высоким уровнем самоуверенности и низким. В первой группе пузыри были значительно выше. В ряде других экспериментов изучалось влияние объединения трейдеров в команды по два человека [11]. Было доказано, что командная игра приводит к существенно меньшим пузырям, и это наблюде-

ние особенно значимо в связи с тем, что на реальных финансовых рынках важные решения чаще всего доверяют группам, а не индивидам.

Вторая группа факторов включает характеристики ожиданий участников и их рациональности. Исследователи допустили, что нерациональность участников могла быть вызвана сложностью формулировки фундаментальной стоимости актива, поэтому она была заменена на более наглядную. В инструкции к эксперименту вводилось понятие акции золотой шахты, иссекающей со временем, таким образом, отрицательный тренд фундаментальной стоимости стал более очевиден. Данное изменение существенно уменьшило ценовые пузыри [12].

Было изучено и влияние поступающих сигналов. Участники эксперимента периодически получали сообщение «Цена слишком высока» или «Цена слишком низка», причём эти сообщения посылались абсолютно случайным образом, никак не отражая реальную ситуацию на рынке. Несмотря на это, сообщения неизменно меняли ситуацию на рынке, и цена двигалась в направлении, исправлявшем указанную в тексте ситуацию [13]. Подобную ситуацию можно наблюдать и на реальных финансовых рынках, когда некоторые участники склонны доверять получаемой информации, не задумываясь о том, насколько она достоверна.

Третья группа факторов включает характеристики активов, денег, дивидендов и правил торгов. Было обнаружено, что более поздняя выплата дивидендов приводит к меньшим пузырям [14]. Другие эксперименты рассматривали изменение основных правил классического рыночного эксперимента. Было доказано, что достоверно пузырь не уменьшает ни установка постоянной фундаментальной стоимости актива [15], ни устранение случайного характера выплаты дивидендов [16].

Изучалось и введение различных налогов. В одном из экспериментов вводился налог Тобина (налог на безналичные конверсионные операции) в размере 5.55% с целью сдерживать интенсивную торговлю [3], но результаты показали спорное влияние на различные меры ценового пузыря. В другом эксперименте был введён более существенный налог на прибыль, равный 50% и вычитавшийся после каждого периода. Даже такой налог не сумел существенно уменьшить ценовые пузыри [17].

Любопытны и некоторые другие факторы, которые не относятся к представленным выше группам. В частности, если происходит публичное объявление наиболее успешного участника эксперимента, то на протяжении эксперимента демонстрируются более высокие цены и наблюдаются ценовые пузыри. Противоположный эффект оказывает публичное объявление наименее успешного участника – в этом случае торговля значительно сдерживается, так как каждый участник опасается стать наихудшим [18].

Несмотря на большое количество проведенных исследований, остаётся ещё много возможностей для разработки и проведения новых экспериментов.

Большое число экспериментов может быть создано на сочетании уже изученных ранее факторов. Как правило, каждое исследование построено на том, что в дизайн классического эксперимента вносится лишь одно изменение, соответственно совместное влияние различных изменений не рассмотрено. Использование классического эксперимента в качестве базового позволяет нам сравнивать результаты различных экспериментов и превращает разработку модификаций в увлекательное соревнование исследователей, стремящихся обнаружить факторы, максимально влияющие на ценовые пузыри. Но оправдан ли этот подход, если целью исследователя является проекция результатов на реальные финансовые рынки? Не стоит ли брать в качестве базового эксперимента иные настройки – например, привлекать в эксперимент лишь опытных участников? Все те факторы, влияние которых на ценовые пузыри было доказано для неопытных участников, могут продемонстрировать абсолютно иное влияние для опытных участников. То же самое касается сочетаний любых прочих факторов в любом количестве. При этом очевидно, что исследователям будет сложно перебрать абсолютно все сочетания, но большой необходимости в этом и нет. Поскольку целью экспериментов является проекция результатов на реальные финансовые рынки – достаточно сконцентрироваться на наличии факторов, которые наиболее точно отражают эти рынки – вроде пресловутого наличия опытных участников.

По мнению автора, перспективным направлением исследований является также изучение различных систем выплат участникам. Даже наиболее неуспешные участники эксперимента никогда не уйдут из лаборатории без прибыли, уже не говоря о том, чтобы потерять деньги по результатам эксперимента. Это коренным образом отличается от реальности, где трейдеры наряду с успехами могут терпеть сокрушительные убытки. Таким образом, выглядит правдоподобной гипотеза о том, что участники лабораторных экспериментов более склонны к риску, чем участники реальных финансовых рынков – ведь они не рискуют своими собственными деньгами.

Решением может быть введение платы за участие в эксперименте. Если участники будут знать, что математическое ожидание заработка по итогам эксперимента существенно превышает эту плату, то они будут по-прежнему иметь стимул для участия в эксперименте. Гарантировать это превышение можно за счёт бюджета эксперимента. Но хватит ли бюджета рядового эксперимента? При той же самой ожидаемой прибыли, участники столкнутся с более высоким риском. Вероятно, он потребует повышенного бюджета. Зато решение об участии в подобном экспериментальном рынке примут те, кто склонен к участию на реальных финансовых рынках – и что потрясаяще, этот отбор они произведут самостоятельно, без участия экспериментатора.

Впрочем, проблемы с привлечением участников всё же возможны, как и ряд юридических сложностей проведения подобных экспериментов – но все эти препятствия имеет смысл разрешить, если мы хотим приблизить эксперимент к реальности.

Остаётся надеяться, что российские университеты также присоединятся к подобным исследованиям, и вскоре мы увидим больше работ, основанных на экспериментах, проведённых в российских лабораториях.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Smith, V.L. (1962) An experimental study of competitive market behavior. *Journal of Political Economy* 70(2): 111–137.
2. Smith, V.L., Suchanek, G.L. and Williams, A.W. (1988) Bubbles, crashes, and endogenous expectations in experimental spot asset markets. *Econometrica* 56(5): 1119–1151.
3. King, R.R., Smith, V.L., Williams, A.W. and van Boening, M.V. (1993) The robustness of bubbles and crashes in experimental stock markets. In R.H. Day and P. Chen (eds.) *Nonlinear Dynamics and Evolutionary Economics* (pp. 183–200)
4. King, R.R. (1991) Private information acquisition in experimental markets prone to bubble and crash. *Journal of Financial Research* 14(3): 197–206.
5. van Boening, M.V., Williams, A.W. and LaMaster, S. (1993) Price bubbles and crashes in experimental call markets. *Economics Letters* 41: 179–185.
6. Dufwenberg, M., Lindqvist, T. and Moore, E. (2005) Bubbles and experience: an experiment. *American Economic Review* 95(5): 1731–1737.
7. Akiyama, Eizo, Nobuyuki Hanaki, and Ryuichiro Ishikawa. How do experienced traders respond to inflows of inexperienced traders? An experimental analysis. *Journal of Economic Dynamics and Control* 45 (2014): 1–18.
8. Anrade, E.B., Odean, T. and Shengle, L. (2012) Bubbling with excitement: an experiment.
9. Michailova, J. (2011) Overconfidence and bubbles in experimental asset markets. MPRA Paper No. 30579.
10. Oechssler, J., Schmidt, C. and Schnedler, W. (2011) On the ingredients for bubble formation: Informed traders and communication. *Journal of Economic Dynamics & Control* 35(11): 1831–1851.
11. Cheung, S.L. and Palan, S. (2012) Two heads are less bubbly than one: team decision-making in an experimental asset market. *Experimental Economics* 15(3): 373–397.
12. Kirchler, M., Huber, J. and Stöckl, T. (2012) Thar she bursts – reducing confusion reduces bubbles. *American Economic Review* Forthcoming.
13. Corgnet, B., Kujal, P. and Porter, D.P. (2010) The effect of reliability, con-

- tent and timing of public announcements on asset trading behavior. *Journal of Economic Behavior & Organization* 76: 254–266.
14. Smith, V.L., van Boening, M.V. and Wellford, C.P. (2000) Dividend timing and behavior in laboratory asset markets. *Economic Theory* 16: 567–583
  15. Noussair, C.N., Robin, S. and Ruffieux, B. (2001) Price bubbles in laboratory asset markets with constant fundamental values. *Experimental Economics* 4: 87–105.
  16. Porter, D.P. and Smith, V.L. (1995) Futures contracting and dividend uncertainty in experimental asset markets. *Journal of Business* 68(4): 509–541.
  17. Lei, V., Noussair, C.N. and Plott, C.R. (2001) Nonspeculative bubbles in experimental asset markets: lack of common knowledge of rationality vs. actual irrationality. *Econometrica* 69(4): 831–859.
  18. Schoenberg, E.J. and Haruvy, E. (2012) Relative performance information in asset markets: an experimental approach. *Journal of Economic Psychology* 33(6): 1143–1155.

**Dmitry Gladlyred,**

assistant,

Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin

e-mail: unc-dg@mail.ru

Ekaterinburg, Russia

**EXPERIMENTAL METHOD FOR FINANCIAL  
MARKETS: REVIEW OF EXISTING EXPERIMENTS  
AND SOME THOUGHTS ABOUT NEW RESEARCHES**

*Abstract:*

This article is about experimental method as a way to study financial markets. You can find here the history of experimental economics and some important and interesting results of financial experiments as well as some thoughts about new researches.

*Keywords:*

Experimental financial markets, price bubbles, experimental economics, modeling, behavioral finances.

УДК 51-78, 519.234.3, 519.257, 81-139, 519.248.6

**Зенков Андрей Вячеславович,**

кандидат физико-математических наук, доцент  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
e-mail: zenkow@mail.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**НОВЫЙ СТАТИСТИЧЕСКИЙ МЕТОД АТРИБУЦИИ  
ТЕКСТОВ**

*Аннотация:*

Предложен новый метод статистического анализа в текстологии. Исследовано распределение частот различных первых значащих цифр в числительных связанных авторских русскоязычных текстов. Показано, что эти частоты приближённо соответствуют закону Бенфорда с резким преобладанием доли единицы. Отклонения от закона Бенфорда являются статистически устойчивыми авторскими особенностями, позволяющими при некоторых условиях исследовать вопрос об авторстве, в частности, различать тексты разных авторов. Распределение цифр конца ряда  $\{1, 2, \dots, 7, 8, 9\}$  подвержено сильным флуктуациям и непоказательно. Предложенный подход проиллюстрирован и выводы подкреплены примерами компьютерного анализа произведений М. Агеева, В. Набокова, М. Шолохова, Н. Некрасова и др. Результаты обоснованы на основе непараметрического  $U$ -критерия Манна-Уитни и иерархического кластерного анализа.

*Ключевые слова:*

Закон Бенфорда, стилеметрия, атрибуция текстов, обработка текстов, критерий Манна-Уитни, иерархический кластерный анализ

**Введение**

В последние годы заметно расширилась сфера практического использования известного уже больше ста лет закона Бенфорда [Benford 1938]. Закон Бенфорда описывает вероятность появления определённой первой значащей цифры в разнообразных распределениях величин, взятых из реальной жизни. Вопреки здравому предположению о том, что частоты появления любой первой значащей цифры должны быть равными, для многих массивов данных в качестве первой значащей цифры чаще других встречается единица! Согласно закону Бенфорда при записи числа в десятичной

системе счисления вероятность появления цифры  $d$  в качестве его первой значащей цифры

$$P(d) = \lg\left(1 + \frac{1}{d}\right), \quad (1)$$

так что  $d = 1$  должна встречаться с вероятностью  $\lg 2 \approx 0,30$ ,  $d = 2$  – с вероятностью 0,18 и т.д.

Исчерпывающего объяснения закона Бенфорда, охватывающего все случаи реализации, до сих пор не предложено, хотя и сформулированы некоторые условия, благоприятствующие его появлению. Один из классических опытов Бенфорда, хорошо согласующийся с (1) – подсчет встречаемости числительных на произвольных страницах прессы – находит логичное объяснение в теореме Хилла [Hill 1995; Berger, Hill 2015], согласно которой в условиях неоднократного случайного выбора распределения вероятностей с последующим случайным выбором числа согласно этому распределению возникает набор чисел, подчиняющийся закону Бенфорда.

Неполнота понимания не препятствует успешному применению закона Бенфорда для выявления подлогов в бухгалтерской отчетности [Nigrini 2012] и фальсификаций на выборах [Roukema 2014]; обсуждаются применения в различных науках; как иллюстрацию укажем работы, связанные с физикой и астрономией [Pain 2013; Biau 2015; Hill, Fox 2016], сейсмологией [Sambridge et al. 2011], стеганографией [Andriotis et al. 2013], наукометрией [Alves et al. 2014].

Нами показана перспективность подсчета частот различных первых значащих цифр числительных в лингвистике – для задач текстологии [Зенков 2015]. Оказалось, что не только для случайной комбинации текстов, но и для связанных текстов, для которых нарушается условие названной теоремы, распределение частот приближается к (1), но доля единицы заметно превышает 30% – хотя бы потому, что, формально являясь числительным, слово «один» фактически может выступать в роли неопределенного артикля.

В отличие от традиционной методологии применения закона Бенфорда, трактующей отклонения от закона как указание на возможное наличие «фальсификаций» (в широком понимании), нами сделан акцент на сравнении этих отклонений для текстов разных авторов; показано, что эти отклонения являются статистически устойчивыми авторскими особенностями, позволяющими различать тексты разных авторов (при некоторых условиях, важнейшее из которых – достаточно большая длина текста).

В настоящей работе данный подход развит, и представлены новые результаты исследований.

Работа носит экспериментальный характер. Цель теоретического обоснования результатов (если таковое, вообще, возможно) не ставилась, что, однако, не умаляет применимости предложенной методологии для практических задач текстологии.



Для всех (русскоязычных) текстов, подвергнутых статистическому анализу, с помощью ЭВМ подсчитывались частоты появления различных первых значащих цифр в количественных и порядковых числительных, выраженных как цифрами, так и (значительно чаще) словесно. В последнем случае вначале числительные переводились в цифровую форму записи, так что, например, для числительного «тысяча четыреста» (1400) учитывалась только первая значащая цифра 1. Для выявления авторского употребления числительных предварительно из текста удалялись идиоматические выражения, случаи и о содержащие числительные («семь пятниц на неделе»).

### **Распознавание авторства текстов**

#### **Авторство «Романа с кокаином»**

На протяжении шестидесяти лет в российском литературоведении оставался нерешённым вопрос об авторстве «Романа с кокаином», опубликованного в 1934 г. под псевдонимом «М. Агеев». В отсутствие достоверной информации об авторе и каких-либо других значимых публикаций под этим именем получила распространение гипотеза о литературной мистификации. В силу некоторой жанровой и стилистической близости «Романа с кокаином» ранним романам В.В. Набокова перу последнего стали приписывать и роман М. Агеева. Публикация в 1990-х гг. ранее неизвестных архивных материалов [Сорокина, Суперфин 1994] опровергла эту гипотезу. Хотя данный частный филологический вопрос уже снят, покажем, к каким результатам приводит бенфордовская методология.

Ниже приведены результаты статистического исследования «Романа с кокаином» (Рис. 1) и русскоязычных произведений Набокова (на Рис. 2, 3 в качестве примера приведены результаты для двух романов). Отметим резкое различие во встречаемости значащей цифры 1 в романе Агеева, с одной стороны, и в романах Набокова, с другой стороны. С учетом длины проанализированных текстов это различие трудно объяснить случайными флуктуациями (в отличие от последующих значащих цифр, для которых даже в книгах одного автора не усматривается общая закономерность). Это характерные авторские различия стилей. Мы склонны связать их с психологическими особенностями (в частности, склонностью к округлению чисел), которые, независимо от воли и сознания автора, сказываются на его текстах. Для Агеева, по указанной выше причине, материал для сравнения отсутствует, но все произведения первого (русскоязычного) периода творчества Набокова имеют аналогичную встречаемость единицы как первой значащей цифры.



Рис. 1. Распределение первых значащих цифр числительных в «Романе с кокаином» Агеева (1934г.). Результаты здесь и ниже сопоставляются с ожидаемыми согласно закону Бенфорда

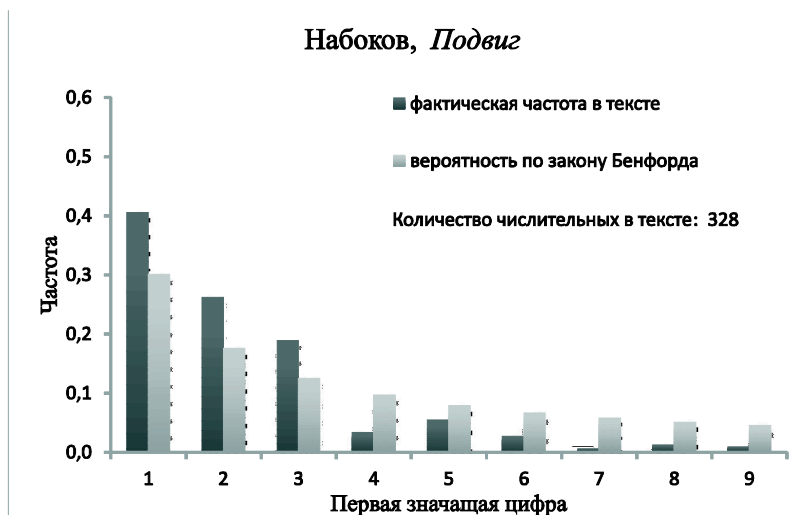


Рис. 2. Распределение первых значащих цифр числительных в романе Набокова «Подвиг» (1931г.)



Рис. 3. Распределение первых значащих цифр числительных в романе Набокова «Дар» (1937г.)

Разумеется, сравнение распределений не может основываться только на выявлении субъективных визуальных сходства и различий между ними. Нами применен непараметрический  $U$ -критерий Манна-Уитни. Нулевая гипотеза  $H_0$ , утверждающая отсутствие значимых различий в рассмотренных распределениях, оказалась отвергнутой и принятой именно в тех случаях, как описано выше. Различие между романами Набокова оказалось незначимым, а «Роман с коканном» Агеева значимо отличается от каждого из них.

Эти выводы подтверждаются и дендрограммой, визуализирующей результаты иерархического кластерного анализа распределений частот первых значащих цифр числительных в текстах с точки зрения сходства/различия этих распределений. Для кластеризации здесь и ниже использован метод межгрупповых связей (average linkage between groups) [Gan et al. 2007] (как сбалансированный метод, избегающий крайностей методов ближайшего и дальнего соседей) с чебышевской метрикой, определяющей расстояние  $\rho$  между  $n$ -мерными числовыми векторами  $\mathbf{x}$  и  $\mathbf{y}$  как максимум модуля разности их компонент:  $\rho(\mathbf{x}, \mathbf{y}) = \max_{1 \leq i \leq n} |x_i - y_i|$ . В нашем случае компонен-

тами векторов являются частоты той или иной первой значащей цифры в каждом из двух анализируемых текстов. Очевидно, что максимум модуля разности может достигаться на том значении  $i$ ,  $i = 1, 2, \dots, 9$ , для которого частота изначально не мала, а это, как правило, значащие цифры 1, 2, 3. Но именно частоты этих цифр (особенно, единицы) и определяют специфику

текста в нашей методологии, чем и обусловлен выбор чебышевской метрики.

Мы произвели кластеризацию для «Романа с кокаином» и почти всех романов Набокова, написанных по-русски или имеющих авторский перевод на русский язык (Рис. 4). Расстояние  $\rho$  отсчитывается по горизонтальной шкале, чем оно больше, тем менее похожи анализируемые объекты (тексты). Роман Агеева стоит особняком среди всех учтенных текстов, присоединяясь к ним на финальной стадии кластеризации.

Итак, статистический метод, основанный на подсчете первых значащих цифр числительных, способен ответить на вопрос об авторстве текста.

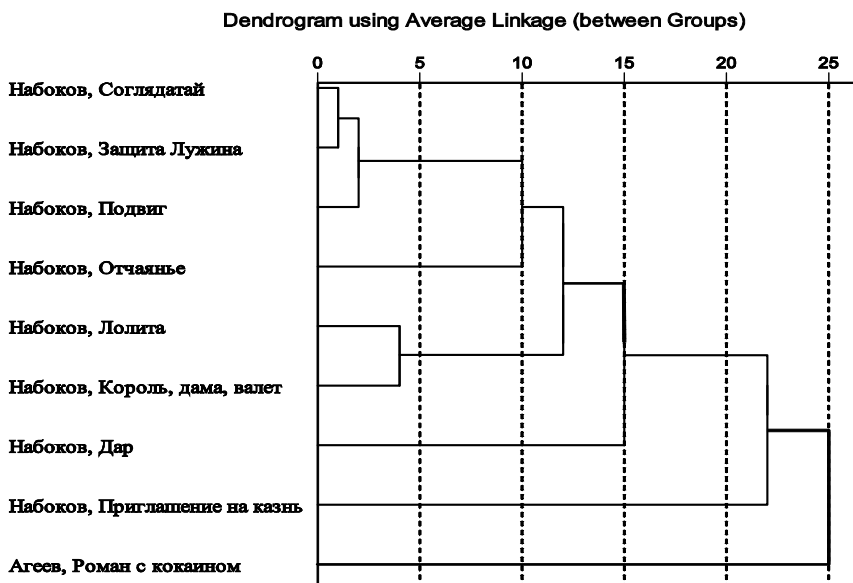


Рис. 4. Дендрограмма кластеризации распределения частот первых значащих цифр числительных в текстах Набокова и Агеева

### Проблема «Тихого Дона»

Другой известной проблемой атрибуции текстов является вопрос об авторстве романа «Тихий Дон» и, шире, всего литературного наследия М.А. Шолохова. Имеются веские аргументы в пользу версии о плагиате и некоторые доводы против нее. Роман содержит восемь частей, объединенных в четыре книги. Лингвистическое и статистическое изучение романа привело многих исследователей к выводу о том, что текст крайне неоднороден; авторство первых частей (или, по крайней мере, их литературной первоосновы, использованной Шолоховым) многими специалистами приписывается

писателю Ф.Д. Крюкову, хотя есть и другой кандидат – В.А. Краснушкин, а в тексте последующих частей усматривают стиль А.С. Серафимовича, Б.А. Пильняка, А.А. Фадеева (неисчерпывающий список). Высказывалось мнение и о том, что сомнительно авторство не только «Тихого Дона»; что «Поднятая целина» и «Они сражались за Родину» также написаны не Шолоховым, а другими авторами (в частности, называлась фамилия А.П. Платонова) [Кузнецов 2003].

Не вдаваясь подробно в филологический обзор состояния проблемы, приведем результаты нашего статистического исследования в рамках бенфордской методологии.

Во-первых, нами проведен статистический анализ трех романов Шолохова (Рис. 5). Распределение первых значащих цифр числительных в них очень различно, при том, что обычно это распределение характерно для автора.

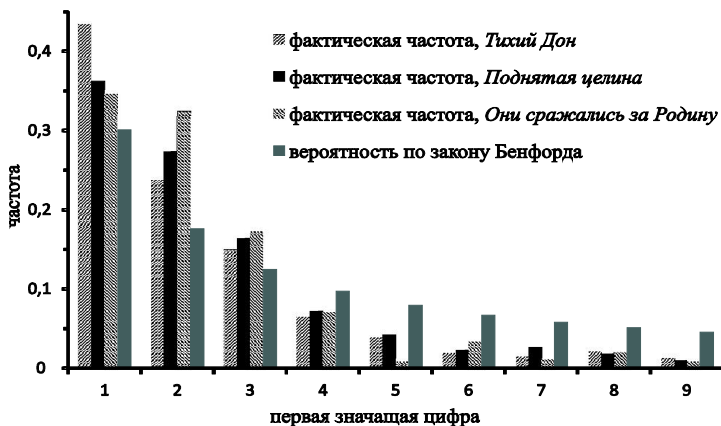


Рис. 5. Распределение первых значащих цифр числительных в романах Шолохова «Тихий Дон», «Поднятая целина», «Они сражались за Родину»

Данный результат сделал необходимым более детальный сопоставительный анализ основных произведений, приписываемых Шолохову, и текстов некоторых авторов, в которых видят истинных создателей этих произведений. Дендрограмма кластеризации распределений первых значащих цифр числительных представлена на Рис. 6. Некоторые выводы (подтверждаемые критерием Манна-Уитни):

- 1) Разные части «Тихого Дона» и «Поднятой целины» распределяются по разным кластерам, что говорит о внутренней статистической неоднородности текстов с точки зрения распределения первых значащих цифр числительных (ср. со статистически близкими «Разгромом» и «Молодой гвардией» Фадеева);

- 2) Предположения о том, что Платонов, Пильняк, Серафимович могли участвовать в создании текста «Тихого Дона» и первой книги «Поднятой целины», не лишены основания;
- 3) Авторство Краснушкина в отношении «Тихого Дона» более сомнительно;
- 4) «Они сражались за Родину» и вторая книга «Поднятой целины», хронологически создававшиеся в одну эпоху, могут принадлежать одному автору;
- 5) Тексты Крюкова статистически близки началу «Тихого Дона».
- 6) В высшей степени сомнительно, что «Донские рассказы», с одной стороны, и «Тихий Дон», «Поднятая целина», «Они сражались за Родину» принадлежат одному автору.

Эти выводы хорошо согласуются с кратко описанными выше результатами, полученными другими (в основном, филологическими) методами.

**Dendrogram using Average Linkage (between Groups)**

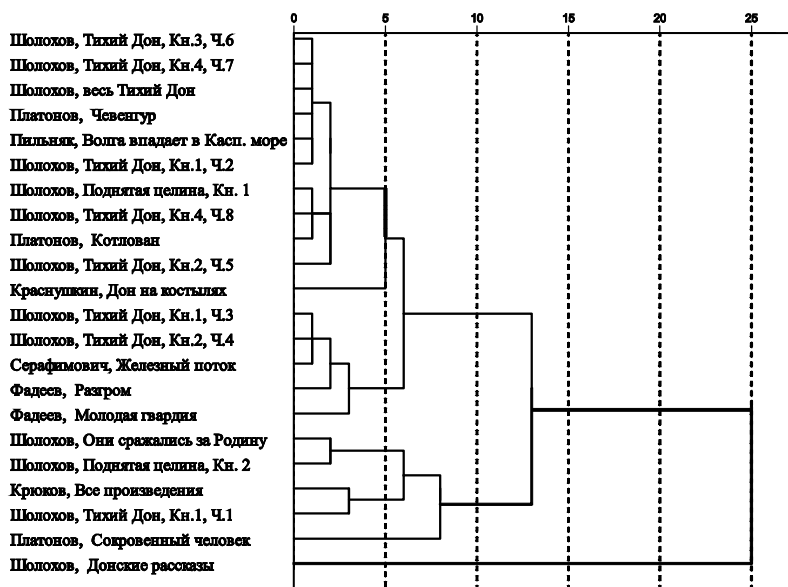


Рис. 6. Дендрограмма кластеризации распределения частот первых значащих цифр числительных в текстах Шолохова и предполагаемых авторов приписываемых ему книг

Заметим, что (все доступные для анализа) тексты Крюкова сравнительно невелики по объему, и для статистического анализа пришлось объединить их в один файл. То же – для «Донских рассказов» Шолохова. Доступным для анализа оказался только один текст Краснушкина («Дон на костью»

лях»). Рассказ «Сокровенный человек» Платонова сравнительно невелик, что могло сказаться на статистической значимости результатов для него.

Итак, бенфордовский анализ может быть полезен при исследовании вопроса об авторстве текстов.

### **Проверка методологии: ранняя проза Н.А. Некрасова**

Интересную возможность проверки нашей идеи о связи авторства текста с его статистическими характеристиками предоставляют романы "Три страны света" и «Мертвое озеро» написанные Н.А. Некрасовым, несравненно более известным как поэт, в начале его литературной карьеры совместно с А.Я. Панаевой и впервые опубликованные в 1848–1849 и 1851гг., соответственно.

Рукописи романов не сохранились, поэтому в вопросе о распределении труда между соавторами значимы их собственные свидетельства. В "Воспоминаниях" Панаевой сообщается, что в написании романа "Три страны света" принимали участие оба – и Некрасов, и она; что же касается «Мертвого озера», то участие Некрасова ограничилось разработкой сюжета и написанием незначительной части текста. Руководствуясь филологическими соображениями, литературоведы, вопреки свидетельству Панаевой, усматривают в обоих романах существенную часть текста, написанную Некрасовым (с указанием конкретных глав) [Некрасов 1965; Некрасов 1985].

Нами выполнен подсчет частот различных первых значащих цифр числительных в частях каждого из романов, приписываемых литературоведами конкретным авторам (Некрасов, Панаева), и, для сравнения, аналогичный анализ для «Воспоминаний» Панаевой и ранних прозаических произведений, единоличным автором которых является Некрасов (Рис. 7).

Некоторые выводы:

- 1) Распределение первых значащих цифр числительных в частях «Мертвого озера», приписываемых Некрасову и Панаевой, в целом схоже и сопоставимо с результатами для части «Трех стран света», приписываемой Панаевой (за исключением цифры 3, в которой график обнаруживает выброс). Для «Воспоминаний» Панаевой получены похожие результаты.
- 2) Распределение первых значащих цифр числительных в части «Трех стран света», приписываемой Некрасову, существенно отличается от трех указанных выше распределений, но схоже с результатами для ранней художественной прозы Некрасова. Не исключено участие Панаевой в написании и этой части романа.
- 3) Отсюда следует, что разные части «Мертвого озера», вероятно, написаны одним автором, а именно – Панаевой, а разные части «Трех стран света», действительно, имеют разное авторство.

- 4) Итак, нет оснований не доверять Панаевой в ее свидетельстве о процессе написания двух ее совместных с Некрасовым романов.

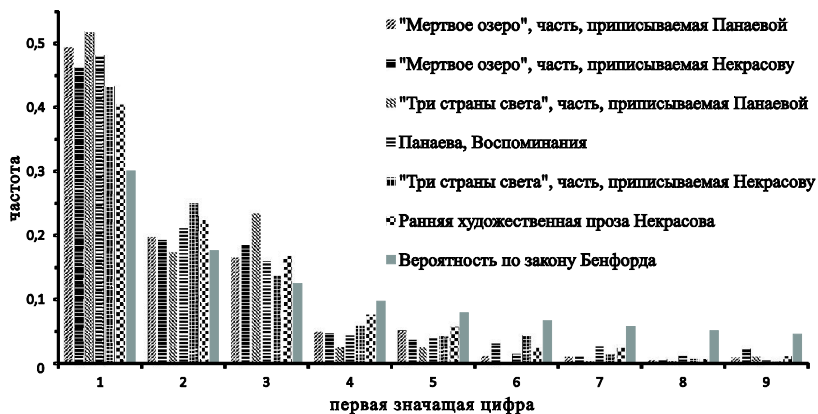


Рис. 7. Распределение первых значащих цифр числительных в текстах Некрасова и Панаевой <sup>1</sup>

Мы полагаем, что разработанная нами методология может быть полезным дополнением к традиционным текстологическим практикам учета длины предложений, длины слов, частот употребления служебных слов и определенных знаменательных частей речи и т.д. [Ryabko 2016].

### Заключение

- 1) Закон Бенфорда приблизительно выполняется для связных текстов.
- 2) Отклонения от закона Бенфорда являются статистически значимыми устойчивыми авторскими особенностями. Существенное различие этих отклонений позволяет при некоторых условиях (главное из которых – достаточная длина) различить тексты разных авторов. Разумеется, сходство этих отклонений для нескольких текстов еще не означает тождественности их авторства.
- 3) Фактическая частота появления превышает вероятность согласно закону Бенфорда для значащих цифр 1, 2, 3; для последующих цифр ситуация обратна. Распределение цифр конца ряда  $\{1, 2, \dots, 7, 8, 9\}$  подвержено сильным флуктуациям и непоказательно.

<sup>1</sup> В текст, обозначенный на рисунке 7 как ранняя художественная проза Некрасова, включены «Повесть о бедном Климе», «Жизнь и похождения Тихона Тростникова», «Сургучов», «Тонкий человек, его приключения и наблюдения», «В тот же день часов в одиннадцать утра...» [Некрасов 1984].



**Список использованных источников**

1. Alves et al. 2014 – Alves A. D., Yanasse H. H., Soma N. Y. Benford's Law and articles of scientific journals: comparison of JCR and Scopus data. *Scientometrics*. 2014. Vol. 98. Pp. 173–184.
2. Andriotis et al. 2013 – Andriotis P., Oikonomou G., Tryfonas T. JPEG steganography detection with Benford's Law. *Digital Investigation*. 2013. Vol. 9. No. 3–4. Pp. 246–257.
3. Benford 1938 – Benford F. The law of anomalous numbers. *Proceedings of American Philosophical Society*. 1938. Vol. 78. No. 4. Pp. 551–572.
4. Berger, Hill 2015 – Berger A., Hill T. P. *An Introduction to Benford's Law*. Princeton: Princeton University Press, 2015.
5. Biau 2015 – Biau D., The first-digit frequencies in data of turbulent flows. *Physica A*. 2015. Vol. 440, Pp. 147–154.
6. Gan et al. 2007 – Gan G., Ma C., Wu J. *Data Clustering: Theory, Algorithms, and Applications*. Philadelphia: SIAM, 2007.
7. Hill 1995 – Hill T. P. A Statistical Derivation of the Significant-Digit Law. *Statistical Science*. 1995. Vol. 10. Pp. 354–363.
8. Hill, Fox 2016 – Hill T. P., Fox R. F. Hubble's Law Implies Benford's Law for Distances to Galaxies. *Journal of Astrophysics and Astronomy*. 2016. Vol. 37. No. 4. 8 pages.
9. Nigrini 2012 – Nigrini M. J. *Benford's Law: applications for forensic accounting, auditing, and fraud detection*. Hoboken: John Wiley & Sons, 2012.
10. Pain 2013 – Pain J.-C. Regularities and symmetries in atomic structure and spectra. *High Energy Density Physics*. 2013. Vol. 9. No. 3. Pp. 392–401.
11. Roukema 2014 – Roukema B. F. A first-digit anomaly in the 2009 Iranian presidential election. *Journal of Applied Statistics*. 2014. Vol. 41. No. 1. Pp. 164–199.
12. Ryabko 2016 – Ryabko B., Astola J., Malyutov M. *Compression-Based Methods of Statistical Analysis and Prediction of Time Series*. Springer International Publishing Switzerland, 2016.
13. Sambridge et al. 2011 – Sambridge M., Tkalčić H., Arroucau P. Benford's Law of First Digits: from Mathematical Curiosity to Change Detector. *Asia Pacific Mathematics Newsletter*. 2011. Vol. 1. No. 4. Pp. 1–6.
14. Зенков 2015 – Зенков А. В. Отклонения от закона Бенфорда и распознавание авторских особенностей в текстах // Компьютерные исследования и моделирование. 2015. Т. 7, вып. 1. С. 197–201.
15. Кузнецов 2003 – Новое о Михаиле Шолохове: Исследования и материалы / Ф.Ф. Кузнецов и др. (ред.). М.: ИМЛИ РАН, 2003.
16. Некрасов 1965 – Некрасов Н.А. Три страны света. Ярославль: Верхне-Волжское книжное издательство, 1965.

17. Некрасов 1984 – Некрасов Н.А. Художественная проза. Незаконченные романы и повести 1841–1856 гг. Полное собрание сочинений и писем в пятнадцати томах, Том 8. Л.: Наука, 1984.
18. Некрасов 1985 – Некрасов Н.А. Мертвое озеро. Полное собрание сочинений и писем в пятнадцати томах, Том 10 книга I, Л.: Наука, 1985.
19. Сорокина, Суперфин 1994 – Сорокина М. Ю., Суперфин Г. Г. «Была такой писатель Агеев...»: версия судьбы или о пользе наивного биографизма // Минувшее: Исторический альманах. Вып. 16. М., СПб.: Феникс-Атенеум, 1994. С. 265–289.

**Andrei Zenkov,**

PhD, Associate professor

Ural Federal University named after the first President of Russia Boris Yeltsin

e-mail: zenkow@mail.ru

Ekaterinburg, Russia

## **A NEW STATISTICAL METHOD OF TEXT ATTRIBUTION**

*Abstract:*

A new method of statistical analysis of texts is suggested. The frequency distribution of the first significant digits in numerals of connected authorial Russian-language texts is considered. Benford's law is found to hold approximately for these frequencies with a marked predominance of the digit 1. Deviations from Benford's law are statistically significant author peculiarities that allow, under certain conditions, to consider the problem of authorship and distinguish between texts by different authors. At the end of  $\{1, 2, \dots, 7, 8, 9\}$  row, the digits distribution is subject to strong fluctuations and thus unrepresentative for our purpose. The approach proposed and the conclusions are backed by the examples of the computer analysis of works by M. Ageev, V. Nabokov, M. Sholokhov, N. Nekrasov et al. The results are confirmed on the basis of non-parametric Mann-Whitney U test and hierarchical cluster analysis.

*Keywords:*

Benford's law, stylometry, text attribution, text processing, Mann-Whitney U test, hierarchical cluster analysis

УДК 658.1 – 50

**Мазуров Владимир Данилович,**

доктор физико-математических наук, профессор,

кафедра эконометрики и статистики,

Высшая школа экономики и менеджмента,

ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»

e-mail: vldmazurov@gmail.com

г. Екатеринбург, Россия

**ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ И СМЫСЛ ФАКТОРОВ  
КАК ФУНКЦИЯ СМЫСЛОВ ПРИЗНАКОВ**

*Аннотация:*

Рассматривается метод факторного анализа, включающий в себя именованные факторы. Если  $x$  – вектор значений признаков, а  $f$  – вектор значений овфакторы, то мы ищем зависимости  $f(x)$ , а не  $x(f)$ .

*Ключевые слова:*

Факторы, имена, признаки, лингвистика, статистика, алгебра.

Работа поддержана грантом РНФ № 14 – 11 -00109.

Наш подход к теории факторного анализа тесно связан с теорией комитетных решений, поэтому я счёл необходимым некоторое внимание уделить истокам этой теории.

Фактор – латентный источник динамики взаимосвязанных признаков объектов и явлений.

Основоположник факторного анализа – английский исследователь сэра Френсис Гальтон (1822 – 1911), географ, антрополог, психолог, основатель дифференциальной психологии и психометрии, статистик. Он разработал в 1850 – е годы исходные идеи факторного анализа с их внедрением в психологическую проблематику индивидуальных различий. Она – задача - состоит в построении математической модели индивидуальных различий. Идея, высказанная Гальтоном, такова: если несколько признаков, измеренных на объектах, имеют согласованную динамику, то следует предположить, что за ними стоят латентные факторы, не имеющие доступных прямых измерений.

В книге [1] рассматриваются математические модели и методы комитетных решений задач распознавания образов, в том числе дискриминантного анализа, таксономии и оценок информативности подсистем признаков. Среди комитетных конструкций главная – комитет большинства. Это одна из моделей консилнума экспертов. Основная задача – нахождение решающего правила распознавания образов.

Задача состоит в следующем. Надо найти комитет разделяющих функций для прецедентных множеств  $A$  и  $B$ . Разделяющая функция  $f$ , если она существует, удовлетворяет системе неравенств (\*):

$$\begin{aligned} f(a) > 0 & \text{ для всех } a \text{ из множества } A, \\ f(b) < 0 & \text{ для всех } b \text{ из множества } B, \\ f & \text{ отыскивается в функциональном классе } F. \end{aligned}$$

Однако эта система часто бывает несовместной, и тогда вместо одной функции мы строим комитет  $S$  функций.

Это конечная последовательность

$$S = [f_1, \dots, f_q],$$

такая, что каждому неравенству системы (\*) удовлетворяют более половины функций из набора  $S$ . При этом некоторые из функций набора могут повторяться.

В данной статье изучается связь этих методов с факторным анализом, позволяющим находить глубинные взаимосвязи в таблице наблюдений, а также с искусственными нейронными сетями. При этом в отличие от традиционных методов, использующих математическую статистику (которые требуют больших массивов наблюдений и предполагают поиск зависимостей признаков от факторов) мы предлагаем алгебраический подход – на основе метода комитетов.

Наши работы поддержаны академиком РАН В. И. Бердышевым и академиком РАН Ю. И. Журавлёвым, который руководит в Российской Федерации в целом направлением по алгебраическим моделям, методам распознавания, их математическим и практическим обоснованиям.

Однако надо начать с инициативы выдающихся математиков С. Б. Стечкина и И. И. Ерёмина, поставивших в 1965 году передо мною задачу доказательств необходимости и достаточного условия существования комитетов системы линейных неравенств.

Фундаментальные результаты академика РАН И. И. Ерёмина в области теории и методов решений и оптимальной коррекции несовместных систем уравнений и неравенств, а также и противоречивых задач эффективного (в частности оптимального) выбора определили направления дальнейшего развития теории и методов исследования операций и распознавания образов.

Один из подходов для такой коррекции связан с построением коллективных обобщённых решений несовместных систем ограничений и опирается на различные логики голосования (демократии), простейшие из которых связаны с принятием решений большинством голосов.

Первоисточники комитетной теории можно при желании найти в некоторых американских работах по искусственным нейронным сетям – в алгоритмах Нильса Нильсона, Аблау и Кейлора. Правда, они считали, что нейронные сети – это инженерная дисциплина, и поэтому не ставили перед

собой задачи математического строгого обоснования соответствующих алгоритмов.

Имеется целый ряд концепций, исходя из которых строятся решающие правила диагностики и классификации.

Метод коллективных решений нашёл широкое применение в области распознавания образов и классификации объектов и ситуаций, где соответствующие алгоритмы обучения известны под названиями комитетных или ассоциативных (committee machines, associative machines) и усиления – бустинга (boosting). Несмотря на явную близость этих подходов, по ряду причин они долгое время развивались независимо.

М. Ю. Хачай в своей докторской диссертации заметил, что можно осуществить синтез теории комитетов с теорией эмпирического риска

Сейчас продолжается развитие цикла работ сотрудников ИММ УрО РАН (Мазуров, Тягунов, Казанцев, Кривоногов, Сачков, Белецкий, Гайнанов, Матвеев, Хачай), ориентированных на выявление глубинных связей между данными подходами, что послужит дальнейшему развитию этих подходов. Так, например, вышла идейно близкая, но совершенно оригинальная и глубокая книга

Д. Н. Гайнанова, основанная на комбинаторной геометрии и теории графов.

Развиваются и методы синтеза нейронных сетей на основе метода комитетов.

На примере задачи о минимальном аффинном разделяющем комитете (простейшем кусочно – линейном классификаторе, основанном на голосовании большинством) исследуется теоретико – игровой подход к построению и обоснованию приближённых, в частности полиномиальных, алгоритмов обучения распознаванию и классификации объектов и ситуаций.

Задача построения аффинного разделяющего комитета является дискретным обобщением задачи о разделяющей гиперплоскости в евклидовом пространстве на случай разделяемых множеств, выпуклые оболочки которых пересекаются. Если разделяемые множества конечны, то постановка этой задачи в таком случае естественным образом погружается в конечномерное пространство подходящей размерности.

Один из них использует анализ конечных и потенциально бесконечных систем неравенств – линейных и нелинейных – они могут быть как совместными, так и несовместными. С ним связан и метод комитетов.

Однако метод комитетов принципиально не сводится к разделению двух конечных множеств одной функцией. Он имеет и другие особенности: не требуется выполнения гипотез разделимости, в том числе аксиомы компактности. Но предполагается только выполнение необходимого условия, самого слабого: чтобы обучающие множества разных классов не пересекались. Важно, что при этом минимальном условии всегда существует комитет,

состоящий из аффинных функций. Г. Ш. Рубинштейн отметил связь теории комитетов с задачей систем различных представителей набора множеств.

Заметим, что комитет  $S$  фактически есть набор факторов.

Другой подход – связан с минимизацией эмпирического риска (В. Н. Вапник). В. Н. Вапник построил теорию статистических проблем обучения. Он обобщил теорему Гливленко и построил теорию равномерной сходимости частот появления событий к их вероятностям, ввёл меру разнообразия классов функций.

Подход Ю. И. Журавлёва – метод оценок – связан с математическими принципами классификации, этот метод оценок охватывает многие алгоритмы распознавания, в том числе и эвристические. В частности, он строит алгебру алгоритмов, включая эвристические. И в этой алгебре находит оптимальное решающее правило.

О факторном анализе написана необозримая масса книг и статей, и всё – так сохраняется какая – то особая таинственность этой темы. Есть даже обычно совершенно неформальная часть алгоритма. Это назначение смысла фактору, в котором соединены признаки вместе с именами признаков. Так как мы оперируем именами признаков и факторов, то мы используем методы математической лингвистики.

При этом алгоритм именования приобретает полную формализацию.

Сюда подходит замечание Ж. - Ф. Лиотара: в *Sensus communis* мы сталкиваемся с мышлением, которое не является философским или чисто математическим.

Теперь конкретно об алгоритме вычисления имени фактора по именам признаков, входящих в соответствующий таксон. Мы применяем факторный анализ к таблице наблюдений объект\признак.

Первый этап – построение таксонов столбцов признаков при их пробегании по объектам. В матрице объект\признак: строки – величины признаков при пробегании объектов по строке, столбцы – признаки при их пробегании по объектам.

Метод состоит в следующем. Пусть надо разбить на таксоны конечное множество  $P$  в пространстве  $R_m$ . И пусть форма таксона задаётся.

Второй этап – для каждого таксона (ему соответствует таксон объектов) записать слово из имён признаков. Это слово будет именем фактора.

Третий этап – сжатие большого слова для его преобразования в имя фактора.

Теперь запишем всё это в символической форме. Матрица наблюдений  $A$  представляется двояко – через строки и через столбцы:

$$A = [C_1 \dots C_m]^* = [P_1 \dots P_n].$$

Здесь  $C_j^*$  – строки,  $P_i$  – столбцы,  $*$  - знак транспонирования. Обозначим через  $a(C_j^*)$  имя объекта, через  $a(P_i)$  – имя признака.

Возьмём какой – либо таксон  $T$  множества столбцов:

$$T = \{P_i : i \in I\}.$$

Метод его нахождения заключается в следующем. Пусть  $P$  – конечное множество в пространстве  $R_m$ . И пусть форма таксона задаётся выражением

$$T = \{x: f(x) < 0\} \subset P.$$

Здесь  $f$  берётся из допустимого множества  $F$ . Отыскивается  $f$  из класса функций  $F$ .

Таксону  $T$  соответствует фактор с именем  $[a(P_i): i \in I]$ . Это «большое» слово состоит из «малых» слов  $a(i)$ . Это и есть имя фактора. Можно это слово сжать - по мере необходимости. Если  $w_i$  - имя  $i$  - го признака, а  $w$  - искомое имя фактора, то надо найти слово  $w$  как функцию  $f(w_i, i = 1, \dots, n)$ . Для этого находим окрестности  $v(w_i)$  как множество синонимов. Тогда  $w$  принадлежит пересечению множеств  $v(w_i)$ . Численные значения признаков и факторов находятся при решении прямой и двойственной задач линейного программирования.

Надо заметить, что стандартная интерпретация двойственной задачи ЛП\*, когда ЛП - модель экономической задачи некорректна, потому что получаются нулевые значения некоторых переменных прямой и двойственной задач, а также нулевое значение рентабельности. Это подходит к термодинамической интерпретации. Когда состоялась дискуссия математиков с экономистами в 1964 году, то экономисты указывали на это обстоятельство, но тогда математики были в фаворе.

Заметим, что факторный анализ начался с анализа психологических исследований. По – видимому, самая ранняя работа в этом направлении принадлежит К. Пирсону – в 1901 году он опубликовал статью «On lines and planes of closest fit to system of points in space», в ней обсуждалась идея главных осей. Далее Ч. Спирмен в 1904 году опубликовал статью «Общий интеллект, объективно определённый и измеренный» в «Американском психологическом журнале». Психодиагностические тесты Г. Роршах ввёл в 1921 году.

Факторный анализ в социологии начался в 1940 году.

### Список использованных источников

1. Вл. Д. Мазуров. Метод комитетов в задачах оптимизации и классификации – М. – «Наука» - 1990.
2. Вл. Д. Мазуров. The factor analysis and the search for objective meaning of factors as the function of names features. - Bulletin Of the South Ural University - 2016 - Vol. 16 - no. 3.
3. И. И. Ерёмин, Вл. Д. Мазуров, Н. Н. Астафьев. Несобственные задачи линейного и выпуклого программирования – М. –«Наука» - 1983.

4. Вл. Д. Мазуров. Обобщение комбинаторного метода факторного анализа + таксономия – Вестник ЮУрГУ\ серия «Компьютерные технологии, управление, радиоэлектроника – 2015, том 15, № 2.
5. Ф. – Ж. Лиотар. Содержание постмодерна. – изд. Аксиома – Спб – 2001.
6. А. А. Любищев. Таксономия. – в кн.: А.А. Любищев, Линии Демокрита и Платона в истории культуры – изд. – во Алетей - Спб – 2001.
7. Н. С. Енюков (ред.) Факторы, дискриминация, кластерный анализ. – М. – Наука - 1982.
8. А. А. Марков. Введение в теорию кодирования – М. – «Наука» - 1982.
9. В. М. Жуковская. И. Б. Мучник. Факторный анализ в социально – экономических исследованиях. – М. – Статистика – 1976.
10. А. А. Марков. Введение в теорию кодирования. – М. – Наука – 1982.
11. Н. Хомский. Синтаксические структуры. – в сб. «Новое в лингвистике» - вып. 2 – М. – 1962.
12. Б. М. Каганович, С. П. Филиппов. Равновесная термодинамика и математическое программирование. - Новосибирск - Наука - 1995.
13. Л. Лопатников (ред.) Экономисты и математики за круглым столом. - М. - Экономика - 1965.
14. М. Ю. Хачай – Докторская диссертация – ВЦ РАН – 2004.
15. Д. Н. Гайнанов. Комбинаторная геометрия и графы в анализе несовместных систем и распознавания образов. – М. – Наука – 2014.
16. Джон Пассмор. Структура и синтаксис. – в книге:
17. Дж. Пассмор. Современные философы – Идея – Пресс – М. – 1982.
18. Дж.- О. Ким, Ч. У. Миллер. Факторный анализ: Статистические методы и практические вопросы. – Eleventh Printing – 1986.
19. M. Dummeth, M. Frege. In: M. Platts, Ways of meaning – 1997.
20. Вл. Д. Мазуров (ред.) Метод комитетов в распознавании образов – Свердловск – УНЦ АН СССР -1974.
21. Ф. П. Чернавин. Моделирование и расчёт кредитного риска заёмщика с применением комитетных конструкций – кандидатская диссертация – УрФУ – 2016.
22. Ю. И. Журавлёв и др. О математических принципах классификации предметов и явлений. – Дискретный анализ. – сб. трудов ИМ СО АН СССР. – Новосибирск – 1966.
23. В. Н. Вапник. . Теория распознавания образов. – М. – «Наука» - 1974.
24. Ю. И. Журавлёв (ред.). – Распознавание -
25. Классификация – Прогноз – М. – «Наука» - 1989.-
26. Вл. Д. Мазуров, В. С. Казанцев, Н. Г. Белецкий, А. И. Кривоногов, А. И. Смирнов. Вопросы обоснования и применения комитетных конструкций распознавания. – Там же.



27. А. А. Бельх. История российских экономико – математических исследований – М. – Urss – 2007.
28. V. I. Glivenko. Sulla determinazione empirica di probabilita. – Giornale della Institute Italiano degli Attuari, 4, 1933.
29. Н. Н. Астафьев. Линейные неравенства и выпуклость. – М. – Наука – 1982.
30. Г.У. Кун, А. У Таккер (ред.) Сб. Линейные
31. неравенства и смежные вопросы – М. – ИЛ -1858.
32. Д. Н. Гайнанов. Разделение пространства выпуклыми конусами. – в Сб. Комбинаторные свойства выпуклых множеств и графов. – Свердловск – 1987.
33. Н. Нильсон. Обучающиеся машины. – М. – «Мир» - 1968.
34. А. О. Матвеев. Комплексы систем представителей в исследовании комбинаторных свойств частично упорядоченных множеств и несовместных систем линейных неравенств. – кандидатская диссертация – Екатеринбург – 1994.
35. P. Hall. On representatives of subsets – Journ. Lond. Math. Soc., 10 (1935).
36. Г.Ш Рубинштейн. Линейное программирование в СССР. – в сб. Лин. нер – ва и смежные вопросы – М. – Мир – 1959.
37. Б. Д. Парыгин (ред.) Проблемы философии и социологии – Л. – 1968.

**Vladimir Mazurov,**

doctor of Physical and Mathematical Sciences, professor,  
department of Econometrics and Statistics,  
Graduate School of Economics and Management,  
Ural Federal University named after the first President of Russia Boris  
Yeltsin  
e-mail: vldmazurov@gmail.com  
Ekaterinburg, Russia

**THE FACTOR ANALYSIS AND SEARCH OF FACTORS  
OBJECTIVE SENSE LIKE SOME FUNCTION OF SIGNS  
SENSES**

*Abstract:*

The factor analysis is considered including the factors names.

*Keywords:*

Factors, names, linguistics, statistics, algebra.

УДК 338.1

**Нагиева Карина Махир-кызы,**

магистрант,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»  
e-mail: nagieva1995@list.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**Пушкарев Андрей Александрович,**

ассистент,  
кафедра эконометрики и статистики,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»  
e-mail: a.a.pushkarev@urfu.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**Мариев Олег Святославович,**

кандидат экономических наук, доцент,  
заведующий кафедрой эконометрики и статистики  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»  
e-mail: olegmariev@mail.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**ЭМПИРИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ  
ВНЕШНИХ КАЧЕСТВЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ  
НА ИННОВАЦИОННУЮ ВОВЛЕЧЕННОСТЬ  
КОМПАНИЙ**

*Аннотация:*

Целью настоящей работы является изучение внешних факторов, оказывающих влияние на возможности фирм заниматься разработкой и внедрением инноваций. Основываясь на современных исследованиях, оценивается пробит-модель включающая в себя ряд факторов экономической составляющей деятельности фирмы, институциональной среды, человеческого капитала и господдержки. Для проведения анализа используются показатели предприятий из развивающихся стран, в том числе и из России, представленные в опросе Business Environment and Enterprise Performance Survey. Важная особенность исследования заключается в том, что в качестве регрессоров используются субъективные оценки индикаторов, предоставляемые руководителями компаний, это, в свою очередь, позволяет оценить воспринимаемые эффекты от различных внешних факторов. Результаты показывают, что наиболее значимыми внешними факторами для инновационной активности компаний являются показатели дотаций, институциональные компоненты бизнес среды, и качество человеческого капитала. При этом, стоит отметить, что барьеры как

институционального характера, так и касающиеся человеческого капитала часто встают на пути компаний, которые занимаются внедрением инноваций, в то время как не инновационные компании ощущают влияние таких барьеров в меньшей степени. Основываясь на результатах оценки, нами также предлагается ряд идей, касающихся улучшения инновационной политики РФ.

*Ключевые слова:*

Инновации, инновационная политика, пробит-анализ, институциональная среда/

## **Введение**

Одной из основ развития экономики страны является ее вовлеченность в инновационную активность. Что вырежется в вовлеченности отдельных фирм в данный процесс. В России же вопрос инновационного развития стоит особенно остро.

Однозначно, на данный момент экономика России в значительной степени зависит от добывающих отраслей, что стало гораздо более очевидно после значительного снижения цен на энергоносители в 2014 году. В то же время, для реализации стратегии импортозамещения, принятой правительством РФ, необходимо активное развитие производства и науки, иными словами, повышение уровня инновационной активности. Для выполнения данной задачи был издан ряд указов и рекомендаций, однако при осуществлении Стратегии развития науки и инноваций в РФ до 2015 года запланированные показатели инновационного развития не были достигнуты. На текущий момент темпы инновационного развития России все еще отстают от целевых.

Данное исследование нацелено на анализ качественных экзогенных факторов, влияющих на инновационную активность фирм. В частности, полученные результаты позволят дать рекомендации по улучшению стратегии стимулирования инновационной активности, в том числе и российских фирм, повысив ее эффективность.

На данный момент в России наблюдается ряд проблем, связанных с инновационной активностью предприятий и ее стимулированием, что существенно ограничивает возможности модернизации экономики. В частности, к наиболее острым проблемам относятся: недостаточное или неэффективное государственное финансирование инновационных предприятий, дефицит высококвалифицированных рабочих кадров и неблагоприятный экономический климат.

## **Обзор литературы**

Для подбора наиболее подходящих для анализа факторов, потенциально оказывающих влияние на инновационную активность предпри-

ятий, нами был проанализирован ряд актуальных исследований, затрагивающих данный вопрос. Были проанализированы исследования, исследующие как российскую ситуацию (Ермасова, Иванова, Хмелева, Шпак), так и другие страны (Шмуцлер и Лоренц, Божич и Ботрич, Юнге).

Мы выделили основные группы регрессоров, используемых в исследованиях инновационной активности как на страновом, так и на региональном уровне:

- 1) Микроэкономические показатели фирм, включающие выручку, размер, форму собственности, участие в импортно-экспортной деятельности, а также другие показатели расходов и результатов деятельности, в том числе расходы на НИОКР и число работников, занятых в НИОКР.
- 2) Институциональные показатели, характеризующие рынки на которых действует компания. К данной категории относятся такие факторы, как показатели инвестиционной привлекательности, рисков, налоговой политики государства, барьеры входа на рынки, бюрократические особенности стран и другие.
- 3) Показатели человеческого капитала.
- 4) Показатели государственной поддержки, которые как правило выражены в объемах субсидий, дотаций или же размерах льгот и доступности госзаказов.
- 5) Прочие показатели, включающие в себя макроэкономические показатели, такие как ВРП, открытость регионов, и так далее.

Как правило, авторы стараются учесть влияние каждой из групп, поэтому представляется логичным включить в анализируемую в следующем разделе модель как минимум по одному показателю из каждой.

### **Эмпирический анализ**

Для исследования эконометрической модели были взяты данные из опроса предприятий ВЕЕПС (Business Environment and Enterprise Performance Survey) за 2012-2014гг. по странам с переходной экономикой. Обычно такие страны являются наиболее уязвимыми и чувствительными к различным кризисным явлениям и колебаниям.

В результате была сформирована выборка из 15883 предприятий 30 стран Восточной Европы и Центральной Азии, в том числе в выборку вошли **4220 фирм из 37 регионов России**. Описательная статистика основных показателей фирм представлена в Таблице 1.

Таблица 1

Описательная статистика переменных модели<sup>1</sup>

Переменные	Среднее	Стандартное отклонение	Максимум	Минимум
Размер (малые – менее 20 человек, 1 балл; средние – от 20 до 100 человек, 2 балла; крупные – более 100 человек, 3 балла)	1,5572	0,743726	3	0
Возраст, лет	21,43	19,69985	55,72	1
Выручка, долларов	2501,286	2152,349	6576	1
Чистая балансовая стоимость активов, млн. долларов	61884,6	121382,2	102538249,2	0
Доля прямого экспорта в общем объеме продаж, %	6,076434	19,54216	100	0
Инновации (дамми-переменная)	0,4836	0,8976	1	0
Численность работников, человек (труд)	64,44475	264,7373	11000	1
Средняя производственная мощность, %	65,74585	33,15247	100	0
Конкуренция, число конкурентов	3,93553	13,86802	100	1

В целом, использованные фирмы достаточно разнородны, о чем свидетельствуют большие стандартные отклонения. При этом, количество инновационных компаний и компаний, не участвующих в инновационной активности примерно одинаковое, что должно хорошо повлиять на качество дальнейшей оценки. Также, представленные в выборке компании, как правило, имеют средние размеры (65-66 работников) и ведут свою детальность долгое время (21 год).

<sup>1</sup> Составлено авторами по данным Business Environment and Enterprise Performance Survey 2012-2014гг.

Основываясь на уже существующих исследованиях нами был подобран ряд качественных экзогенных факторов, которые потенциально оказывают влияние на инновационную активность фирм. В частности, были выбраны такие факторы как неадекватность образования рабочей силы, политическая нестабильность, неадекватность налоговых ставок, коррупция, проблема доступа к финансам. Все эти переменные были перекодированы в бинарные переменные, используя методику Божича (2011). Особо важно отметить, что все данные коэффициенты оценены самими компаниями, учествовавшими в опросе, а значит являются воспринимаемыми. Это в свою очередь позволяет в дальнейшем сделать вывод о том, что более важно для самих компаний и что оказывает на них большее влияние.

Для оценки влияния вышеназванных факторов на инновационную вовлеченность была построена пробит модель, где в качестве зависимой переменной выступает участие в инновационной деятельности за последние 3 года, а в качестве объясняющих – другие вышеназванные показатели. Мы ожидаем, что факторы барьеров будут оказывать негативное влияние на вовлеченность в инновации, в то время как все остальные характеристики должны оказывать положительное воздействие.

Полученные эконометрические оценки и их предельные эффекты представлены в Таблице 2.

Таблица 2

Результаты пробит моделирования<sup>23</sup>

Зависимая переменная-вероятность того, что фирма внедряла инновации (новый продукт или услугу)	Оцененные коэффициенты (стандартные ошибки)	Предельные эффекты
1	2	3
Неадекватность образования рабочей силы	0,24987896*** (0,0307485)	0.0238665***
Конкуренты на основном рынке/рынке основного продукта	0,00617168*** (0,0007878)	0.04179***
Размер фирм	0,0788518*** (0,0158332)	0.001868***

<sup>2</sup> Составлено авторами по данным Business Environment and Enterprise Performance Survey 2012-2014гг

<sup>3</sup> \*\*\* - значимо на 1% уровне, \*\* - на 5% уровне, \* - на 10% уровне. Устойчивые стандартные ошибки представлены в скобках

Продолжение табл. 2

1	2	3
Часть крупной фирмы	0,13277471*** (0,0405123)	0.1802352***
Налоговые ставки	0,08283847*** (0,0253253)	0.0800612***
Субсидии	0,52168275*** (0,0406284)	0.025282***
Политическая неста- бильность	0,11437147*** (0,0293663)	0.0353916***
Коррупция	0,21905591*** (0,0306198)	0.0692883***
Проблема доступа к финансам	0,09327364*** (0,0305085)	0.0288462***
Число наблюдений	14689	
Log pseudolikelihood	-7728.4169	
Wald chi2	611.36***	
Псевдо R2 МакФадена	0.0382	

Регрессия в целом значима, все регрессоры также значимы и по отдельности. Тем не менее, показатель псевдо R2 относительно низкий даже для пробит регрессии, это может объясняться тем, что нами не включен ряд других показателей как внешних, так и внутренних.

Что касается полученных коэффициентов, как и ожидалось, размер фирмы, субсидии и принадлежность к крупной фирме оказывают положительное влияние на вовлеченность в инновационную активность. Более высокое число конкурентов также оказывает положительное влияние на инновационную вовлеченность, так как дабы получить конкурентные преимущества, компании как правила прибегают к различного рода инновациям, касающихся как непосредственно продукта или услуги, так и производственного и управленческого процесса в целом.

Однако, на наш взгляд более интересные результаты касаются коэффициентов для индикаторов барьеров. Вопреки нашей гипотезе, коэффициенты для всех таких индикаторов оказались положительными, что на первый взгляд контр интуитивно. Тем не менее, в данном случае возможна такая ситуация, что с такими барьерами сталкиваются преимущественно компании, осуществляющие инновации, в то время как компании, которые не чувствуют в инновационной активности, не считают эти барьеры значимыми. Такой результат крайне ценен, так как позволяет сделать вывод о наличии значительных трудностей на пути инновационных предприятий, с которыми другие фирмы не сталкиваются.

Важно также отметить, что согласно результатам, такая ситуация наблюдается в большинстве развивающихся стран.

### ***Заключение***

Проведенный анализ факторов, влияющих на инновационную активность компаний в различных развивающихся странах, выявил ряд важных индикаторов, позволяющих сделать ряд выводов о стратегиях стимулирования инновационной активности. Важно также отметить, что все исследованные эффекты значимы, это означает, что

В ходе эконометрического исследования было выявлено, что важными факторами для инновационной деятельности фирм, являются получение субсидий, конкуренция, размер фирмы, а также принадлежность к крупной компании. Также было выявлено, что неадекватность образования работников, коррупция и проблема финансирования являются важными преградами для компаний, проводящих внедрение инноваций, в то время как компании, не занимающиеся такой деятельностью, с этими барьерами, как правило, не сталкиваются, или сталкиваются в меньшей мере.

Полученные результаты в значительной степени совпадают с результатами уже существующих исследований, проведенных по данным из развитых и развивающихся стран, что с одной стороны может свидетельствовать о их корректности, а с другой стороны указывает на то, что Россия может использовать опыт других стран в проведении инновационной политики.

В целом, можно отметить, что основными направлениями инновационной политики РФ должно стать эффективное субсидирование инновационных предприятий, а также активная борьба с институциональными барьерами, встающими на их пути. Другое важное направление инновационной политики – это подготовка кадров для инновационной деятельности, так как по результатам исследования можно сказать, что как правило, работодатели недовольны уровнем образования выпускников высших учебных заведений.

Данное исследование может быть в дальнейшем улучшено путем использования более полных данных по компаниям, а также расширением периода наблюдения и использованием панельного подхода.

### **Список использованных источников**

1. Bozic, L., Botric, V. (2011). Innovation Propensity in the EU Candidate Countries. Innovation, knowledge, research papers, 18, 405-417.
2. Dutta, S., Lanvin, B., Wunsch-Vincent S. (2015). The Global Innovation Index 2015. Geneva: Cornell University, INSEAD, WIPO, 418.



3. Junge, M., Severgnini, B., Srensen, A. (2012). Evidence on the Impact of Education on Innovation and Productivity. Working Papers from Copenhagen Business School, 2, 1-31.
4. Schmutzler, J., Lorenz, E. (2015). Tolerance, agglomeration and enterprise innovation performance: a multi-level analysis of Latin American regions. *Gredeg*, 43, 1-30.
5. Srholec M. (2011) A multilevel analysis of innovation in developing countries. *Industrial and Corporate Change*, 20 (6):1539-1569.
6. Ермасова Н.Б. Факторы, влияющие на инновационную активность организаций // Экономика. Управление. Право. - 2014. - №3. - С. 495-503.
7. Иванова О.П. Формирование инновационной региональной среды как детерминанты повышения конкурентоспособности предприятий // Проблемы современной экономики. - 2010. - №2. - С. 47-55.
8. Пугачев Н. С. Государственно-частное партнерство в инновационной сфере // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы II международной научной конференции (октябрь 2013 г.). - Москва: Буки-Веди, 2013. – 144 с. - С. 52-54.
9. Хмелева Г.А. Человеческий капитал как условие формирования инновационной экономики региона. - Самара: САГМУ, 2012. - 168 с.
10. Шпак Н.А. Перспективы развития инновационной инфраструктуры России // Современные проблемы науки и образования. - 2014. - №5. - С. 1-8.

**Karina Nagieva,**

master's student,

Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin

e-mail: nagieva1995@list.ru

Ekaterinburg, Russia

**Andrey Pushkarev,**

assistant, department of Econometrics and Statistics,

Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin

e-mail: a.a.pushkarev@urfu.ru

Ekaterinburg, Russia

**Oleg Mariev,**

candidate of Economic Sciences, Associate professor,

Head of the department of Econometrics and Statistics,

Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin

Ekaterinburg, Russia

**PROBIT-ANALYSIS OF EXTERNAL FACTORS  
AFFECTING INVOLVEMENT IN INNOVATION  
ACTIVITIES: EXAMPLE OF RUSSIAN FIRMS**

*Abstract:*

In this paper, we analyze factors that affect innovation involvement of in the developing countries based on the firm-level data. We are aiming to find out, which factors are especially important for the firms' decisions to innovate, and the hypothesis is that external factors play crucial role in such decisions. The analysis relies on a firm-level data provided by Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS). Following recent studies, we employ probit-model, where dependent variable is a dummy indicator of involvement in implementing innovative technologies in production over the last 3 years. The indicators provided by BEEPS are assessed by the surveyed companies, thus reflecting the opinion of the market participants concerning external factors. This allows us to assess the perceived effect of the named factors.

Results suggest that currently the one of the most important external determinants of innovation propensity for firms is government support, institutional climate, quality of human capital and being a part of a larger company. It is worth mentioning that barriers of both institutional nature and connected to the human capital are perceived as a serious problem for innovating companies, but in the same time are not so important to non-innovating companies. Based on the estimation results, we also propose several ideas on how Russian innovation policy could be improved.

*Keywords:* Innovations, innovation policy, regional policy, probit-analysis, institutional factors.

## **НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ МЕНЕДЖМЕНТА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА**

---

УДК 339.137 / 65.05

### **Дивненко Зоя Александровна,**

заместитель декана факультета экономики и управления,  
научный сотрудник,  
ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»  
e-mail: divzdiv@mail.ru  
г. Пенза, Россия

### **Юдина Екатерина Сергеевна,**

магистрант,  
научный сотрудник,  
ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»  
e-mail: e.yudina@outlook.com  
г. Пенза, Россия

### **Семеркова Любовь Николаевна,**

доктор экономических наук,  
профессор  
кафедра «Маркетинг, коммерция и сфера обслуживания»,  
ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»  
e-mail: penzmarketing@mail.ru  
г. Пенза, Россия

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В КОНКУРЕНТНОЙ РАЗВЕДКЕ**

### *Аннотация:*

Данная работа посвящена практическому применению информационных технологий и инструментов в конкурентной разведке. Понятие конкурентной разведки, цикл разведки и алгоритм процесса конкурентной разведки изучаются. Программное обеспечение для сбора, хранения, обработки и распространения информации рассматривается. Особое внимание уделяется конкурентной разведке в Интернете.

*Ключевые слова:*

Конкуренция, конкурентная разведка, стратегическая конкурентоспособность, информация, информационные технологии, интернет

## **Введение**

На современном этапе экономического развития проблема конкурентоспособности занимает центральное место в экономической политике государства. Повышение конкурентоспособности касается всех уровней национальной экономики: продукции, предприятия, отрасли, региона и страны в целом, однако особую важность приобретает конкурентоспособность предприятия как основного звена экономики. Создание конкурентных преимуществ перед соперником становится стратегическим направлением деятельности предприятия.

Для успешной конкурентной борьбы предприятиям необходимо не только обновлять технологии и технологическое оборудование, изучать внутренний и внешний рынок, выявлять свои возможности, но и анализировать слабые стороны, уязвимые места конкурентов, оказывать управляющее воздействие на собственную конкурентоспособность. Эффективность функционирования предприятия в условиях рынка предполагает активный поиск и анализ бизнес-информации для формирования стратегии повышения конкурентоспособности. В данном направлении все большую актуальность приобретает конкурентная разведка.

## **1. Понятие конкурентной разведки**

Конкурентная разведка – сбор и обработка данных из разных источников, для выработки управленческих решений с целью повышения конкурентоспособности коммерческой организации, проводимые в рамках закона и с соблюдением этических норм, что является главным отличием от промышленного шпионажа, кроме того, это структурное подразделение предприятия, выполняющее эти функции. Конкурентная разведка – это информационно-аналитическая работа, цель которой сбор информации о физических и юридических лицах без применения оперативно-розыскной деятельности, что является прерогативой государственных спецслужб и правоохранительных органов.

Конкурентная разведка – деятельность с конкретным этическим кодексом, анализ и использование информации происходит исключительно из открытых источников, мониторинг конкурентной среды осуществляется без нарушения законов и норм этики.

Многие исследователи сводят конкурентную разведку только к функциям бенчмаркинга, что является не совсем корректно. Бенчмаркинг – это поиск и изучение информации о лучших решениях, используемых в деятель-

ности других компаний. В таблице 2 проанализированы различия и сходства КР и бенчмаркинга

В основном полезная информация разведывательного характера добывается из секретных источников, на практике же это далеко не так. Иногда до 95 % информации можно почерпнуть из открытых источников, надо лишь грамотно организовать их изучение.

Как и в любой другой деятельности, эффективность конкурентной разведки определяется по схеме «затраты – эффект». Для разведывательности можно назвать три вида эффекта: прибыль, экономия средств, предотвращение материального и морального ущерба.

Иногда при небольших затратах и высокой оперативности можно добиться значительных результатов, предотвратив финансовые и моральные потери предприятия. Конкурентная разведка – важнейший инструмент минимизации рисков и обеспечения прибылей, поскольку в определенном смысле это система «раннего предубеждения» о намерениях конкурентов, возможных поворотах и изменениях на рынке, возможных результатах воздействия политических технологий на предпринимательскую деятельность [5].

Система конкурентной разведки предприятия дает своеобразный мультипликативный эффект, совмещая интересы обеспечения экономической безопасности предприятия с решением вопросов маркетинга, поскольку на ее основе вырабатывается эффективная экономическая политика предприятия.

## **2. Разведывательный цикл и алгоритм процесса конкурентной разведки**

Для понимания механизмов действия системы конкурентной разведки целесообразно рассмотреть основные стадии информационно-аналитического процесса и его составные элементы. Основу системы конкурентной разведки составляет разведывательный цикл, заключающийся в последовательной реализации пяти этапов (рисунок 1).

Главной целью, или целью 1-го уровня, является поддержка принятия решений высшего руководства предприятия. К целям 2-го уровня относятся: анализ конкурентной ситуации, прогнозирование будущих изменений конкурентной среды, информационная поддержка решений специалистов на всех уровнях, мониторинг действий конкурентов.

Процесс конкурентной разведки начинается с определения целей, потребностей и задач. Выделяют два уровня целей конкурентной разведки (рисунок 2).

Разведывательная цель соотносится в обязательном порядке с генеральной целью компании, с планами и оперативными запросами, и в соответствии с этим происходит установка приоритетности информационных нужд.

Второй этап – сбор данных. На этом этапе осуществляется отбор источников и сбор информации, проводимые в соответствии с поставленными

задачами и установленными целями. Важно отметить, что конкурентная разведка ведет работу только с открытыми источниками.



Рис.1. Цикл конкурентной разведки



Рис. 2. Декомпозиция целей конкурентной разведки

Количество источников получения необходимых данных огромно, поэтому процесс их отбора должен иметь четкие критерии, не отражающиеся на ценности.

Важным фактором процедуры выбора информационных ресурсов является скорость получения информации и верифицирование материалов, т.е. оценка надежности источника, достоверности и точности.

Третий этап цикла конкурентной разведки – анализ данных. Этот этап цикла информационно-аналитической деятельности начинается с оценки информации, следом осуществляется систематизация полученных материалов и проводится системно-структурный анализ. Заключительным шагом процесса анализа выступает разработка отчетов и предложений для принятия решений.

В зависимости от цели и специфики работы, особенностей восприятия информации и желаний заказчика конечная форма представленных данных может принять вид аналитического обзора, отчета, доклада, обзора событий, информационного бюллетеня, комментария или устного доклада.

Структура разведывательного цикла во многом зависит от большого количества внешних и внутренних факторов, в том числе: числа участников, целей участвующих сторон, используемых каналов, личных предпочтений руководства и т.д. Алгоритм процесса конкурентной разведки представлен на рисунке 3.

Уровень конкурентоспособности предприятия во многом обеспечивается хорошо организованной системой сбора деловой информации, которая ложится в основу конкурентной борьбы за клиентов, завоевания новых рынков, увеличения прибыли, снижения издержек, а также используется в процессе принятия управленческих решений, стратегического планирования, проведения маркетинговых исследований и PR-компаний.

Большим подспорьем для эффективной системы повышения конкурентоспособности организации является создание системы информационного обеспечения внутреннего и внешнего окружения фирмы, представляющей собой единый интегрированный банк данных с использованием современных компьютерных технологий, где накапливается вся информация, поступающая из открытых и конфиденциальных источников.

Государства создают официальные структуры с целью обеспечения своевременного получения и хранения информации, предприятия ощущают потребность в современных технологиях анализа информации, постоянном обновлении программных средств обеспечения безопасности и в максимальной интеграции всей системы анализа, обработки и применения постоянно обновляющейся информации различного рода [2].

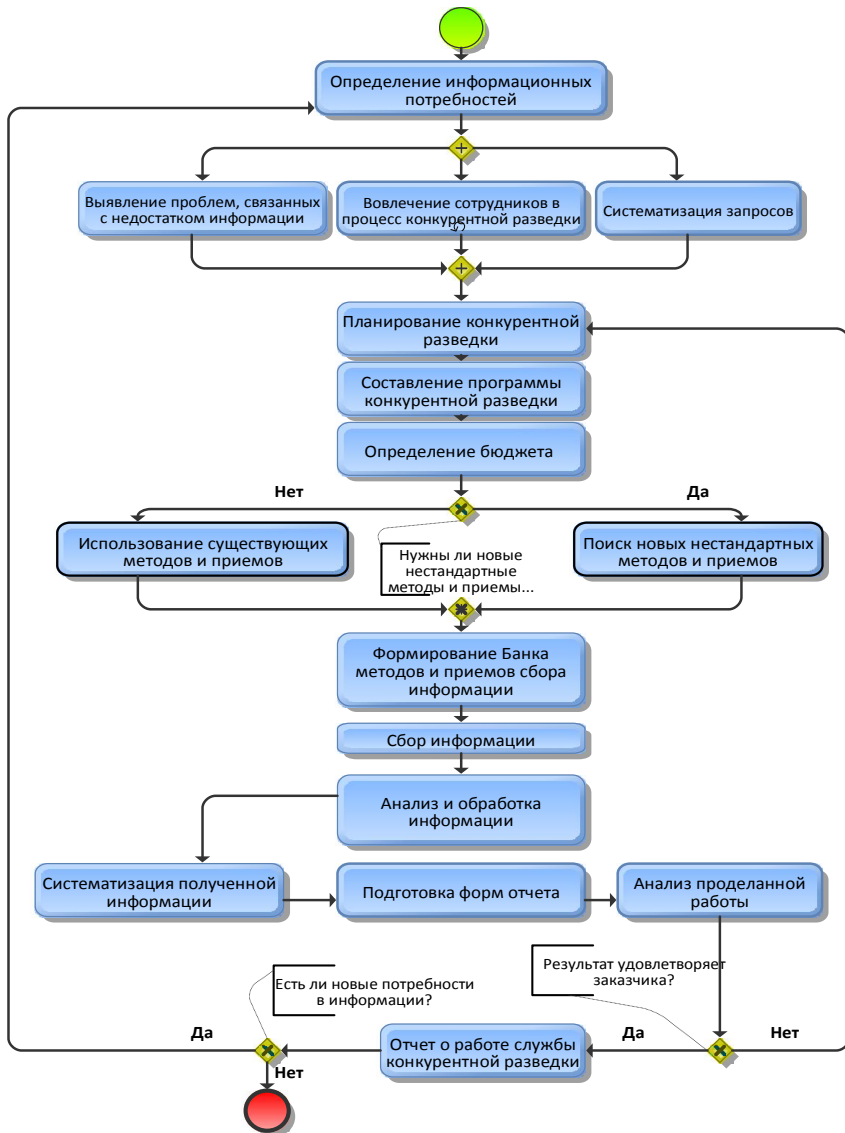


Рис. 3. Алгоритм процесса конкурентной разведки



### 3. Программное обеспечение для сбора, хранения, обработки и распространения информации

Всё программное обеспечение, которое используется для работы с информацией, можно разделить на общее, специальное и интегрированное. К первому типу относятся продукты, которые могут использоваться для решения широкой группы задач (текстовые редакторы, электронные таблицы и т.п.), ко второму – узкоспециализированные программы, предназначенные для решения специальных задач (анализ бухгалтерской отчетности, планирование складского запаса и т.д.). Наконец, к третьему типу можно отнести программное обеспечение, интегрирующее различные информационные системы и данные в единый комплекс. Первый тип, в свою очередь может быть разделен на ПО для поиска информации; для получения информации от пользователей; для обработки информации; для хранения и для распространения информации.

Программное обеспечение для поиска и сбора информации представлено решениями для поиска информации на компьютере и в локальной сети (YandexDesktop), для отслеживания изменений на веб-страницах (WebSiteWatcher, UpdateScanner и SiteSputnik), для отслеживания упоминаний определенных ключевых слов (GoogleAlert, SiteSputnik), сбора информации из новостных лент и RSS-потоков (Kanban, Яндекс.Лента, GoogleReader), а также сбора информации от респондентов (MicrosoftInfoPath, Формы Google). Данное программное обеспечение позволяет автоматизировать процесс поиска информации и отслеживания обновлений на сайтах, упростить сбор сведений от респондентов и копирование полученной информации на рабочую станцию.

Для хранения информации могут быть использованы самые разнообразные решения, начиная с папок в операционной системе и заканчивая онлайн-базами данных. Самый простой способ организации архива информации – использование папок файловой системы. Благодаря специальным программам по поиску сведений, хранящихся в компьютере (системы Copernic, YandexDesktop и т.п.), данные можно найти практически мгновенно. Второй вариант реализации системы хранения информации – это создание базы данных в электронных таблицах (MS Excel, Calc и др.), что позволяет производить быстрый поиск информации в базе, а также легко экспортировать ее в другие приложения для дальнейшей обработки. В том случае если уровень знания программы позволяет писать макросы, то процесс работы с такой базой данных становится еще более эффективным. Среди недостатков такого способа хранения информации следует отметить высокую вероятность полного или частичного дублирования данных, а также большой объем работы, выполняемой вручную, связанной с присваиванием записи определенных атрибутов. Когда речь идет о таблице, содержащей несколько сотен строк, это не так актуально, но когда она включает тысячи и

десятки тысяч строк, возникновение ошибок неизбежно. Также в Excel тяжело создать систему реляционных таблиц и справочников.

Более эффективным является хранение данных в специальных базах данных, для работы с которыми используется специальное программное обеспечение – системы управления базами данных (СУБД). Среди них необходимо особо отметить MS Access – программу, которая входит в состав профессионального пакета MS Office, а создать с ее помощью несложную базу данных под силу практически любому пользователю офисных программ после небольшого изучения. В документ, созданный в этой программе, можно без особого труда экспортировать данные из таблиц, ранее созданных в программе Excel. Программа MS Access позволяет организовывать как простейшие, так и очень сложные реляционные базы данных. Кроме того, развитая система запросов позволяет формировать отчеты любой сложности за очень короткое время.

Программное обеспечение для обработки статистической и текстовой информации представлено статистическими пакетами (SPSS, Statistica) и электронными таблицами (MicrosoftExcel, LibreOfficeCalc), а также решениями на основе OLAP и DataMining. Данные программы характеризуются высокой скоростью обработки данных, оперативностью поиска и фильтрации данных, а также автоматизацией рутинных операций при помощи макросов. Программы на основе OLAP и DataMining позволяют быстро обрабатывать большие объемы данных и повышать эффективность анализа за счет методик обнаружения в базах данных скрытых знаний и возможности получать различные информационные срезы и визуализации результатов.

Программное обеспечение для коммуникаций с клиентами включает в себя клиенты электронной почты, программы обмена быстрыми сообщениями, средства голосовой и видеосвязи, программы для проведения вебинаров. Эти программы позволяют упростить процесс получения и распределения информации благодаря высокой скорости передачи данных, возможности привлечения нескольких участников одновременно, обмену файлами. Средства голосовой и видеосвязи (Skype и GoogleTalk), а также ПО для проведения вебинаров (BigBlueButton1, Comdi и др.), позволяют в режиме реального времени общаться с существующими и потенциальными клиентами, проводить семинары без необходимости личного присутствия участников в месте из проведения, получать обратную связь от участников.

#### **4. Инструменты конкурентной разведки в сети Интернет**

Вследствие стремительного развития глобальной сети Интернет и усиления его влияния на деятельность предприятий и организаций, увеличение количества информационных ресурсов именно конкурентная разведка в Интернете стала важнейшей функцией современного менеджмента и главным условием динамичного развития бизнеса.

Знание принципов конкурентной разведки в Интернете и практическое применение специальных поисковых машин необходимы в работе любого предприятия.

Существующие средства поиска информации в Интернете можно условно разделить на несколько групп:

- каталоги;
- информационно-поисковые системы;
- метапоисковые системы;
- системы мониторинга и контент-анализа;
- экстракторы объектов, событий и фактов;
- системы управления знаниями (DataMining, TextMining);
- специализированные системы конкурентной разведки.

Каталог – это иерархическая система, обеспечивающая классификацию информации. Каталоги работают не с индексами, а с описаниями ресурсов Интернета. Они наполняются Web-мастерами или специальными редакторами, которые просматривают информационные ресурсы Сети.

Типичным примером использования каталога является необходимость нахождения в сети Интернет группы информационных ресурсов на определенную недостаточно узкую тематику, например, сайтов, предоставляющих контактную информацию организаций.

Наиболее развитыми каталогами на сегодняшний день являются Yahoo!, OpenDirectory, Yandex.

Информационно-поисковая система (ИПС) - это система, обеспечивающая отбор, индексирование и поиск информации на основе индекса. Поисковые системы следует применять, если требуется найти информацию по специфичным вопросам или для обеспечения полноты охвата ресурсов.

Примером применения при поиске информационно-поисковых систем могут являться требования найти сайт конкретной организации или дать ответ на какой-либо вопрос. Лидирующими среди ИПС являются Google, Yandex, MSN и другие.

Метапоисковые системы - это надстройки над поисковыми системами и электронными каталогами, которые не имеют собственной базы данных (индекса) и при поиске по поисковому предписанию пользователя самостоятельно формируют запросы для нескольких внешних средств поиска, а затем анализируют полученные результаты и выдают список ссылок в порядке, определяемом соотношением рейтингов ответа сразу по нескольким средствам поиска [4].

Наиболее значимые метапоисковые системы – MetaCrawler (<http://www.metacrawler.com>) и MetaBot.ru (<http://metabot.ru>). Их главное достоинство заключается в умении рассылать вводимые в них запросы по другим системам, а затем суммировать результаты. Этим гарантируется «объ-

ективность» и «полнота» полученных результатов, однако, учитывая различия в подходах к обработке терминов разными системами, результат может оказаться не всегда релевантным запросу.

Метапоисковые системы наиболее эффективны на начальных этапах поиска информации. Они помогают локализовать средства поиска, в которых присутствуют сведения об искомой пользователем информации.

Системы мониторинга и контент-анализа обеспечивают регулярный поиск и «скачивание» информации по заданным темам и с заданных сайтов, а также анализ содержания полученных документов. Такие системы в основном обладают развитым языком запросов, что позволяет существенно детализировать и конкретизировать запросы по сравнению с обычными поисковыми системами. Также такие системы хранят в своих базах данных полные тексты исходных документов, что обеспечивает сохранность этих документов во времени и возможность их обработки и контент-анализа как в текущем времени, так и в перспективе.

Существенным преимуществом таких систем является то, что сложные запросы, состоящие из десятков или сотен поисковых слов и выражений, однажды составленные аналитиком-знатоком предметной области, могут быть сохранены в виде каталогизированного запроса или рубрики, и в дальнейшем вызываться автоматически или вручную из сохраненного списка для проведения поиска или контент-анализа.

Если мониторинговые системы могут выделять из информационного потока поставленные на мониторинг известные объекты, то экстракторы объектов, событий и фактов умеют выделять из потока информации неизвестные ранее объекты, события или факты, которые соответствуют определенному заранее заданному типу.

Системы управления знаниями предназначены для автоматического анализа и нахождения взаимосвязей между документами, людьми и информацией в пределах всей организации [5].

Под управлением знаниями понимается совокупность стратегий и процессов по выявлению, приобретению, распространению, использованию, контролю и обмену знаниями, необходимыми для обеспечения конкурентоспособности организации[3].

Данные системы умеют выявлять новые знания и закономерности. Например, система может самостоятельно, без участия человека, сделать вывод о факте знакомства между людьми, основываясь на имеющихся в системе данных об окончании ими одной и той же школы и одного итого же класса в одном и том же населенном пункте.

Примерами систем управления знаниями являются KnowledgeDiscoverySystem и SharePointPortalServer.

Специализированные системы для конкурентной разведки могут включать в себя одно или несколько из перечисленных выше поисковых средств,

специально «заточенных» под эти специфические задачи. Кроме того, потребности конкурентной разведки предполагают в качестве источников информации кроме полнотекстовых документов из Интернет, еще и доступные в Сети базы данных, собственные, принадлежащие структуре, документы, таблицы и базы данных, а также формализованные и неформализованные документы и БД, добытые из других источников.

К специализированным системам относятся системы, осуществляющие поиск. [1]:

- файлов (например, FileSearch.ru (<http://www.filesearch.ru>), Files.ru (<http://www.files.ru>);
- новостей в электронных СМИ (например, Яндекс Новости (<http://news.yandex.ru>), Moreover (<http://w.moreover.com>);
- товаров в определенных типах магазинов (в книжных или компьютерных) (например, Яндекс Товары (<http://tovar.yandex.ru>), Торг.ru (<http://www.torg.ru>);
- людей (например, Люди в Сети (<http://www.zarech.ru/people/>)), Белые страницы России (<http://whitepages.rin.ru>), Yahoo! PeopleSearch (<http://people.yahoo.com>);
- информации в музыкальных архивах (например, MP3Search (<http://www.mp3search.ru>));
- картинок (например, Яндекс Картинки (<http://yandex.ru/images.html>), Google Поиск изображений (<http://www.google.com>));
- в каталогах региональных ресурсов (например, Яндекс Регионы (<http://yandex.ru/yasa/c0-0-0-0=0.html>), Брянский Weblist Емеля (<http://yandex.ru/images.html>)) и др.

Проанализировав основные инструменты конкурентной разведки в Сети Интернет, можно выделить следующие группы:

1. Инструменты для отслеживания упоминаний (Google Alerts, SocialMention, Marketing Grader);
2. Статистика поисковой рекламы (Advse, Prodvigator, SpyFu, What Runs Where);
3. Анализ и мониторинг ключевых слов (Competitive Research & Keyword Research Gadget, Google Keyword Planner, Monitor Backlinks, SEMRush, SpyFu, The Search Monitor, iSpionage);
4. Анализ социальных сетей (InfiniGraph, Simply Measured, Postee);
5. Рейтинги сайтов и анализ популярности (SimilarWeb, Alexa);
6. Проверка ссылочной массы, обратных ссылок и линкбилдинг (Majestic SEO, Ontolo, LinkProspector, OpenSiteExplorer);
7. Универсальные инструменты (SimplyMeasured).

### **Заключение**

Конкурентная разведка представляет собой методы, включающие в себя технологии и средства сбора и обработки данных из открытых источников, осуществляемые в рамках законодательства и с соблюдением этических норм. Она служит средством обеспечения руководства компании актуальной информацией с целью увеличения доходов, избегания неоправданных расходов, сохранения положения на рынке или получения иной коммерческой выгоды, по ключевым объектам.

Правильно подобранные инструменты конкурентной разведки формируют универсальную систему, которая позволит руководству компании оперативно реагировать на изменения ситуации на рынках, оценивать риски и возможности, прогнозировать их и, как следствие - принимать правильные управленческие решения.

### **Список использованных источников**

1. Аверченков, В.И. Мониторинг и системный анализ информации в сети Интернет: монография [электронный ресурс] / В.И. Аверченков, С.М. Рошин. – 2-е изд., стереотип. – М.: ФЛИНТА, 2011. – 160 с.
2. Богомолова, И. П. Анализ формирования категории конкурентоспособность как фактора рыночного превосходства экономических объектов / И. П. Богомолова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2013. – № 1. С.25
3. Малинин И., Зачем нужен мониторинг? URL: <http://reklamaster.com/articles/year/2012/id/33270/index.html> (дата обращения 08.09.2016)
4. Мартич, А. Через знания – к звездам / А. Мартич // Управление компаний. - 2001. - №5. - [http://management.web-standart.net/article0\\$id!13211.htm](http://management.web-standart.net/article0$id!13211.htm)
5. Divnenko Z. A., Maslov D. G. Analysis of the categories "competition" and "competitive intelligence" as enhancing factors of enterprises' competitiveness / Z. A. Divnenko, D. G. Maslov // Модели, системы, сетивэкономике, технике, природообществе. – 2015. – № 1 (13). – С. 8–12
6. LotusSoftware от IBM предлагает новое решение для систем управления знаниями. – [http://www.ibm.com/ru/news/nfolder/31\\_10\\_01\\_02.html](http://www.ibm.com/ru/news/nfolder/31_10_01_02.html) (дата запроса 20.08.2016)
7. От науки к бизнесу. «Университет, бизнес и власть: итоги взаимодействия за 10 лет». – 10 Международный форум, г.Санкт-Петербург. – 2016 г.
8. Treacy M. The Discipline of Market Leaders: Choose Your Customers, Narrow Your Focus, Dominate Your Market / M. Treacy, Fr. Wiersema. – NY. : Perseus Book, 1997. – 213 p.

**Zoya Divnenko,**

deputy Dean of the Faculty of Economics and Management,  
research,  
Institute for Fundamental and Applied Studies,  
Penza State University  
e-mail: divzdiv@mail.ru  
Penza, Russia

**Lyubov Semerkova,**

doctor of Economics,  
professor,  
head of department “Marketing, business and services”,  
Penza State University  
e-mail: penzmarketing@mail.ru  
Penza, Russia

**Ekaterina Yudina,**

research,  
Institute for Fundamental and Applied Studies,  
Penza State University  
e-mail: e.yudina@outlook.com  
Penza, Russia

**APPLICATION OF INFORMATION TECHNOLOGIES  
IN COMPETITIVE INTELLIGENCE**

*Abstract:*

This article is dedicated to the practical application of information technologies and tools in competitive intelligence. The concept of competitive intelligence, the intelligence cycle and the algorithm of the process of competitive intelligence are studied. Software for collection, storage, processing and dissemination of information is reviewed. Special attention is given to the competitive intelligence tools on the Internet.

*Keywords:*

Competitiveness, competitive intelligence, information technology, strategic competitiveness, Internet

УДК 334.02

**Емельянова Елена Владимировна,**

старший преподаватель,  
кафедра Теории и практики менеджмента,  
Высшая школа экономики и менеджмента,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»  
e-mail: purz@mail.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**Новгородцева Анастасия Николаевна,**

кандидат социологических наук, доцент,  
кафедра прикладной социологии,  
Институт социальных и политических наук,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»  
e-mail: novgorodtceva\_anastasia@rambler.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**Сивкова Надежда Ивановна,**

кандидат социологических наук, доцент,  
кафедра политических наук,  
Институт социальных и политических наук,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
e-mail: letica@mail.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ОРГАНОВ ВЛАСТИ  
И БИЗНЕС-СТРУКТУР НА РЕГИОНАЛЬНОМ  
УРОВНЕ: ФОРМЫ УЧАСТИЯ**

*Аннотация:*

Статья посвящена проблемам взаимодействия власти и бизнеса, в частности, рассматриваются те проблемы, в разрешении которых бизнес готов более активно принимать участие.

*Ключевые слова:*

Власть, бизнес, частно-государственное партнерство, взаимодействие власти и бизнеса.

Повышение экономической и политической устойчивости России является одной из основных задач любых социальных изменений, коснувшихся различных субъектов власти и экономики за последние десятилетия жизнедеятельности страны. В целом процесс функционирования и развития государства предполагает постоянный процесс поиска новых форм или трансформации, усовершенствования существующих элементов взаимодей-



ствия между различными институтами и внутри них. Многие вопросы развития могут носить только узкий специфический характер, другие наоборот предполагают взаимное влияние и зависимость, в частности таким является вопрос взаимоотношений органов власти и бизнеса.

Научное сообщество достаточно активно исследует проблемы взаимодействия органов власти и бизнес-структур, такие исследования не теряют свою актуальность в связи с постоянными процессами реформирования, наличия экономических кризисов или иных социальных явлений. В это связи лишь подчеркнем, что плеяда классических и современных социологов и политологов находили особенности в раскрытии тенденций и закономерностей функционирования отношений «власть и бизнес», и через понимание предпринимательства, корпораций и их влияния на политику, и через профсоюзные организации и через конфликты системы. Назовем некоторых, а именно: М. Вебер, В. Зомбарт, К. Маркс, И. Шумпетер, Э. Гидденс. Существует и пласт российских исследователей столь сложной проблематики, а именно: А.В. Понеделков, Т.И. Заславская, В.В. Радаев, Ж.Т. Тощенко, прикладные социологические исследования под руководством М.К. Горшкова, В.В., Р.М. Нуреев, О. Салманова, В.И. Иноземцев.



Рис. 1. Институты взаимодействия государства, общества и бизнеса [1]

Благодаря анализу представленных работ становится очевидным, что необходимость взаимодействия – это залог развития социальной системы в целом. Возникает дальнейший вопрос: как возможно это взаимодействие. Один из вариантов предлагает Нуреев Р.М., в ней он рассматривает вопросы лоббизма, частно-государственного партнерства и социального партнерства (подробнее см. Диаграмма 1).

В рамках данной работы, рассматривая различные сценарии взаимодействия органов власти и бизнес-структур, мы представляем результаты социологического исследования, которые демонстрируют не столько моменты

отчуждения, сколько возможности для эффективного сотрудничества указанных ранее субъектов.

Несколько слов об исследовании. Весной 2016 г. был проведен формализованный экспертный опрос. Целевой группой являлись представители делового сообщества 4 административных центров: УрФО: Екатеринбург, Тюмень, Челябинск, Курган. В качестве экспертов были выбраны сотрудники региональных органов власти и местного самоуправления, представители делового сообщества региона (руководители компаний или предприятий, заместители руководителей), активные общественные деятели и сотрудники НКО. Всего было опрошено – 92 эксперта. Подавляющее большинство экспертов (87%) имеют высшее или незаконченное высшее образование, что позволяет говорить о квалифицированной оценке реальной ситуации в регионе. Помимо формализованного экспертного опроса для углубления темы и получения уникального экспертного знания был использован метод неформализованного экспертного интервью. Приняли участие – 21 эксперт, была представлена возможность практически равномерно охватить территории: Екатеринбург – 6 экспертов. Тюмень – 5 экспертов. Курган – 5 экспертов. Челябинск – 5 экспертов.

Итак, обратимся к основным выводам и результатам исследования.

Во-первых, представим оценки экспертов относительно работы органов местного самоуправления и региональной власти.

Опрос экспертов показал, только треть экспертов уверены в том, что власти справляются с решением основных проблем региона. Качество подобной работы они оценивают невысоко. 43% опрошенных экспертов оценивают его как низкое (подробнее см. рис. 2 и рис. 3). Это закономерный результат. В последние годы в обществе утвердился стереотип о том, что муниципальная власть «виновата» во всех нерешенных бедах и ответственна за решение максимального круга проблем. Проведенное исследование в очередной раз подтвердило наличие и фиксацию подобного стереотипа. Так, вне зависимости от того, обращался ли эксперт в органы власти, вне зависимости от того, была ли решена его проблема, эксперты оценивают деятельность власти как среднюю и низкую.

Можно отметить, что экспертное сообщество в целом оценивает уровень компетентности и готовности к диалогу муниципальных властей как средний. Это явно указывает на недоверие, которое экспертное сообщество высказывает в отношении руководства региона. Проблема, вероятно, связана и с тем, что эксперты, основную часть которых составили представители делового сообщества, с недоверием относятся к представителям различного уровня государственной власти как федерального, так и регионального уровня. Единственным, кому доверяют представители экспертного сообщества, стал Президент РФ, остальные субъекты власти явного доверия не вызывают.

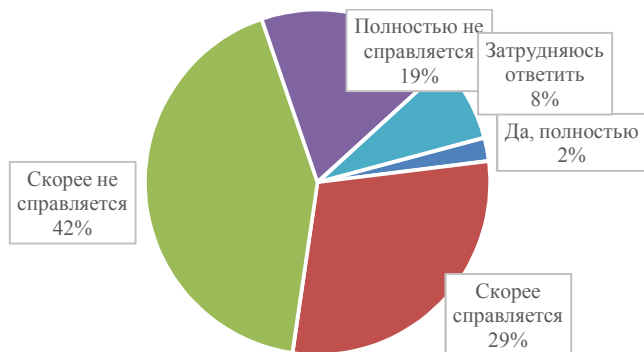


Рис. 2. Оценка работы органов местного самоуправления и региональной власти с решением основных проблем и задач в регионе, (в %)

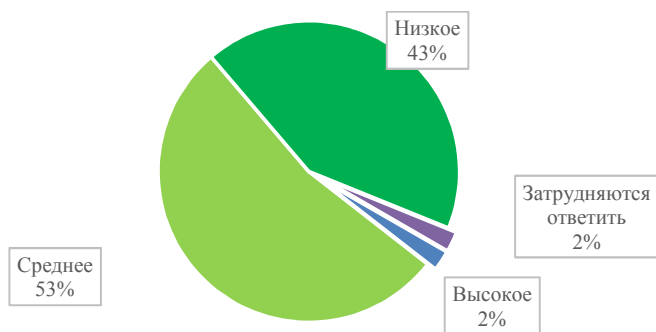


Рис. 3. Оценка качества управленческих решений органов местного самоуправления и региональной власти в последний год, (в %)

Во-вторых, эксперты оценили готовность и направления взаимодействия органов власти и бизнес-структур, которое позволило бы оценивать как работу органов, так и их качество на более высоком уровне.

Эксперты отмечают, что с одной стороны, представители бизнес сообщества готовы к участию в решении некоторых проблем города, с другой стороны, но они не готовы к активному участию в управлении городом, регионом. Остановимся на этом тезисе подробнее. Выделим целый спектр проблем, в решении которых бизнес готов принять участие (подробнее см. рис. 4).

Как мы видим, по крайней мере, декларируется высокий уровень заинтересованности делового сообщества в части решения проблем города и региона. В среднем, каждый эксперт называл как минимум по три проблемы,

в которых местные бизнес-структуры готовы принять участие. Обнаружилось, что наиболее активно бизнес сообщество готово принять участие в нескольких направлениях деятельности: первое – то, что связано с развитием экономической сферы, инвестиционной политикой, нормированием предпринимательской деятельности – то, что позволит учесть экономические интересы сторон. Второе – это вопросы политического характера: принятие местных законопроектов, защита прав потребителей, миграционная политика региона. Третье – это социальная сфера: направления развития социальной сферы, сохранение имеющихся природных богатств. В целом наибольшую популярность получили два аспекта деятельности – развитие экономической сферы и борьба с коррупцией.



*Рис. 4. Проблемы региона, в решении которых представители делового сообщества готовы принять участие*

В развитии экономической сферы приоритет отдается частно-государственному партнерству, что в первую очередь направлено на сохранение имеющихся производств и объектов промышленности. По словам Колягина С.Н., «наблюдается тенденция усиления сотрудничества власти и бизнеса. В первую очередь это проявляется в таких сферах, как электроэнергетика, транспорт, здравоохранение, образование. Предприятия в этих сферах имеют стратегическое значение и не могут быть приватизированы, но, с другой стороны, государство не всегда обладает достаточным объемом средств, необходимых для их поддержки и развития. В этом случае применя-

ется такая форма взаимодействия власти и бизнеса, как государственно-частное партнерство. Особую актуальность тема государственно-частного партнерства приобрела в условиях мирового финансового кризиса, в связи с которым многие отрасли российской экономики почувствовали потребность в государственной поддержке» [2].

Еще одной формой, в которой бизнес готов принять участие является борьба с коррупцией. На это указали 44% экспертов. Идея о том, что коррупция является важнейшим препятствием для устойчивого развития городов и регионов не нова. Наблюдается некоторое противоречие, при котором бизнес, с одной стороны готов к борьбе с коррупцией, с другой стороны, «90% российских бизнесменов не верят, что своё дело в нашей стране можно вести без коррупционных связей. Эта цифра прозвучала на совещании в Администрации Президента. Причём в возможность работы без взяток не до конца поверили как в небольших фирмах, так и в госкорпорациях» [3]

Также обнаружилось, что сложно выделить некую общую проблему, в решении которой были бы заинтересованы большинство экспертов. Да и сам бизнес не готов к таким формам взаимодействия, которые предполагают более высокий уровень ответственности, например, участие в разработке законопроектов, инвестиционной политики (отметили чуть более трети опрошенных).

Таблица 1

Проблемы региона, в решении которых представители делового сообщества готовы принять участие (в % от опрошенных в каждом регионе)

	Екатеринбург	Курган	Тюмень	Челябинск
Сохранение природных богатств,	53,8%	13,3%	26,7%	26,7%
Коррупция	50,0%	33,3%	<b>46,7%</b>	<b>60,0%</b>
Миграционная политика региона	23,1%	6,7%	20,0%	13,3%
Защита прав потребителей	30,8%	46,7%	20,0%	20,0%
Принятие местных законопроектов	38,5%	20,0%	20,0%	33,3%
Направления развития социальной сферы	42,3%	20,0%	40,0%	26,7%
Развитие экономической сферы	42,3%	<b>66,7%</b>	<b>46,7%</b>	13,3%
Инвестиционная политика	46,2%	46,7%	40,0%	13,3%
Деятельность ЖКХ и других коммунальных служб	<b>61,5%</b>	26,7%	20,0%	20,0%
Нормирование предпринимательской деятельности	38,5%	20,0%	26,7%	33,3%

Исследование выявило некоторые различия в точках зрения экспертов в зависимости от его региональной принадлежности. Так, деловое сообщество Екатеринбурга готово наиболее активно принимать участие в решении проблем ЖКХ, эксперты Кургана – в решении экономических вопросов региона. Деловое сообщество Челябинска в большей степени готово бороться с коррупцией, как и сообщество Тюмени, которое помимо этого озабочено развитием экономической сферы (подробнее см. Таблица 1).

Далее выделим формы и виды партнерства, которые рассматриваются бизнес сообществом как наиболее успешные и эффективные: участие в деятельности общественной палаты, советов, экспертных групп, при контроле деятельности органов власти, в рамках открытых дискуссионных площадок. Далее продемонстрируем примеры высказываний экспертов относительно каждой из предложенных форм.

Во-первых, участие представителей бизнеса в деятельности общественной палаты (города, региона), общественных советах. *«Расширение представительства бизнеса в общественных советах»* (Эксперт-бизнес, Екатеринбург). *«Пригласить представителей бизнес сообщества в общественную палату и Администрацию при главе города»* (Эксперт-бизнес, Курган). Так, в Екатеринбурге с 2007г. действует общественная палата, конечно, ее решения носят рекомендательный характер, но фактически они в дальнейшем становятся официальными постановлениями и актами.

Во-вторых, более активное привлечение бизнеса к деятельности различных экспертных групп. *«Участие в обсуждении актуальных проблем и участие в экспертных группах»* (Эксперт-бизнес, Челябинск). *«В качестве экспертов и инвесторов в некоторых вопросах»* (Эксперт-бизнес, Челябинск). *«Возможно в качестве некоего экспертного совета в помощь Министерству экономики»* (Эксперт-бизнес, Екатеринбург). Это, пожалуй, наиболее распространенная форма проявления активности бизнеса.

Если учитывать тот факт, что экспертов волнует достаточно широкий круг проблем, то тогда необходимо формировать экспертные группы по максимально широкому спектру прикладных, конкретных проблем городской жизни, той или иной отрасли городского хозяйства, региона. В рамках комитетов Городской Думы должны быть созданы условия для функционирования экспертных площадок.

В-третьих, бизнес готов более активно участвовать в контроле за принятыми властями решениями. *«В прямой. Через систему контроля и проверки исполнения решений»* (Эксперт-бизнес, Челябинск).

В-четвертых, готов включиться в открытые дискуссионные площадки, которые при более активном использовании интернет технологий позволит расширить возможности для обсуждения актуальных проблем бизнеса. *«Должен быть полноценный он-лайн диалог, тогда и будет время у большинства предпринимателей для дебатов и формирования предложений. А ходить и часами совещать»*

ся - просто нет времени» (Эксперт-бизнес, Екатеринбург). «В форме конструктивного диалога с органами власти. Это встречи, мероприятия, в т.ч. круглые столы, деловая переписка, он-лайн конференции и т.п. Главное, чтобы по итогам переговоров и мероприятий был реальный результат, т.к. для делового человека главный ресурс – это время!» (Эксперт-бизнес, Курган). Подобный опыт есть уже в регионах России, так показателен опыт Нижегородской области [4], показавший достоинства недостатка такого взаимодействия.

В оценках возможности участия в социально значимых проектах мнения экспертов разделились практически поровну: половина склонна считать бизнес сообщество социально активным, другая половина экспертов не видит его социальной активности.

Примеры высказываний, поддерживающих тезис о социальной активности бизнеса:

*«Позитивно. Наши бизнесмены принимают активное участие в спортивных мероприятиях, поддерживают молодежь и детское творчество. Очень многие (не только крупные, но и малые фирмы) активно спонсируют мероприятия и участвуют в благотворительности»* (Эксперт-бизнес), Екатеринбург).

*«Очень высокая степень. В Тюмени есть Деловая Россия, Опора России и ТПП. Можно сказать, что они между собой даже конкурируют. В Опоре очень развиты 2 направления: молодежное предпринимательство и предпринимательское сообщество. Заседания последнего проходят раз в неделю и обсуждают там реальные проблемы. Деловая Россия за 1 год увеличила количество активных членов с 200 до 500»* (Эксперт-бизнес, Тюмень).

*«Высоко, несмотря на отсутствие поддержки властей»* (Эксперт-бизнес, Екатеринбург).

Примеры высказываний, не поддерживающих тезис о социальной активности бизнеса:

*«Слабо активное. Активность проявляется, в основном, только у лидеров деловых сообществ и то не у всех»* (Эксперт-бизнес, Курган).

*«Деловое сообщество не совсем активно. Активных предпринимателей мало»* (Эксперт-бизнес, Курган).

В-третьих, эксперты уделали внимание и вопросам поиска факторов и причин низкой активности бизнес сообщества. В ходе исследования были выделены причины, которые влияют на степень активности делового сообщества в общественной жизни региона.

Во-первых, это отсутствие возможностей (чаще всего временных) у представителей бизнеса. *«Нет возможности, времени, сил»* (Эксперт-бизнес, Екатеринбург). *«Очевидно, занятость в делах собственной организации»* (Эксперт-бизнес, Тюмень). *«Возможно, недостаток информации или повышенная занятость»* (Эксперт-бизнес, Тюмень).

Во-вторых, отсутствие желания у самих бизнесменов. *«Сами по себе люди являются пассивными»* (Эксперт-бизнес, Курган). *«Отсутствие личной заинтересованно-*

*сти» (Эксперт-бизнес, Тюмень). «Решают вопросы своего бизнеса» (Эксперт-бизнес, Тюмень).*

В-третьих, отсутствие какой-либо региональной или муниципальной программы по привлечению бизнеса к этому, а также системы бонусов для бизнеса. *«Бизнес не готов "изрять в одни ворота". Необходима поддержка со стороны муниципальных властей. Тогда бизнес станет более активно участвовать в общественной жизни региона» (Эксперт-бизнес, Челябинск). «Нет конструктивного диалога бизнеса и власти. Инициативы представителей деловых сообществ часто сталкиваются с непониманием, игнорированием и сопротивлением со стороны органов власти, что приводит к снижению мотивации и активности их деятельности» (Эксперт-бизнес, Курган).* \

В-четвертых, общее недоверие и негативное восприятие власти представителями бизнес сообщества. *«Отсутствие доверия к чиновникам» (Эксперт-бизнес, Челябинск). «Они наиболее заинтересованы в развитии своего сектора. Они некая динамика общества, в то время как госструктуры скорее статика» (Эксперт-бизнес, Екатеринбург). «Нет смысла. Назначенная, неподотчётная и неподудная власть творит произвол или живёт в параллельной реальности» (Эксперт-бизнес, Челябинск).*

Бизнес сообщество российских регионов обладает потенциалом и стратегиями встраивания в систему поддержки региона на различных уровнях – от социального партнерства до намерения включиться в совещательные, контролирующие, дискуссионные площадки. Основные проблемы текущего этапа – это оформление возможных форм взаимодействия, привлекательных для бизнес-структур и эффективных для органов региональной власти (открытие закрытой уникальной интернет-площадки, Общественной палаты), чему будут посвящены дальнейшие исследования и статьи.

#### **Список использованных источников**

1. Постсоветский институционализм / Под общ. ред. Р.М. Нуреева. – Ростов на Дону, 2006 – URL: <http://rustem-nureev.ru/wp-content/uploads/2011/01/postsov2006.pdf> (дата обращения: 10.10.2016<sup>1</sup>)
2. Колягин С.О. Частно-государственное партнерство: понятие, нормативная база // Социально-экономические явления и процессы. 2014. №9. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/chastno-gosudarstvennoe-partnerstvo-ponyatie-normativnaya-baza> (дата обращения: 20.10.2016).
3. Генина Е. Бизнес без коррупции? Как предприниматели помогут победить казнокрадов // Еженедельник "Аргументы и Факты" № 44 29/10/2014 URL: <http://www.aif.ru/money/corruption/1370103> (дата обращения: 20.10.2016)
4. Гинзбург А.А. Практика применения интернет-технологий в экономике региона на примере Нижегородской области // Креативная



экономика. - 2008. - № 11 (23). с. 92-95. URL: <http://bgscience.ru/lib/3760/> (дата обращения: 20.10.2016).

**Elena Yemelyanova,**

senior lecturer,  
department of the Theory and Practice of Management,  
Graduate School of Economics and Management,  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
e-mail: [purz@mail.ru](mailto:purz@mail.ru)  
Ekaterinburg, Russia

**Anastasia Novgorodtseva,**

candidate of Sociological Sciences, associate professor,  
department of Applied Sociology,  
Institute of Social and Political Sciences,  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
e-mail: [novgorodtseva\\_anastasia@rambler.ru](mailto:novgorodtseva_anastasia@rambler.ru)  
Ekaterinburg, Russia

**Nadezhda Sivkova,**

candidate of Sociology, associate professor,  
department of the Political Science,  
Institute of Social and Political Sciences,  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
e-mail: [letica@mail.ru](mailto:letica@mail.ru)  
Ekaterinburg, Russia

**THE REACTION OF THE AUTHORITIES  
AND BUSINESS STRUCTURES AT THE REGIONAL  
LEVEL: THE FORMS OF PARTICIPATION**

*Abstract:*

The article discusses the interaction between government and business, in particular, discussed the problems in the resolution which the business is ready to more actively participate.

*Keywords:*

Government, business, public-private partnerships, cooperation between business and government

УДК 331:338

**Кудин Лариса Шарифьяновна,**  
старший преподаватель,  
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»  
e-mail: kvart2006@rambler.ru  
г. Екатеринбург, Россия

## **ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ПОВЕДЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СТЕПЕНИ ЮНИОНИЗАЦИИ РАБОТНИКОВ (СЛУЧАЙ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ)<sup>1</sup>**

### *Аннотация:*

В исследовании проводится эмпирический анализ поведения предприятий строительной индустрии Свердловской области в сфере занятости и оплаты труда в зависимости от степени их юнионизации за период с 2007 по 2014 г. В настоящее время юнионизация работников, меняя свои традиционные организационные формы профсоюзного движения, становится частью процесса трансформации системы социального партнерства. В работе раскрыты современные теоретические рамки и предложена методология измерения и оценки степени юнионизации промышленных компаний. Фокус исследования сосредоточен на тестировании гипотезы о различиях в кадровой политике юнионизированных и неюнионизированных предприятий в сфере занятости и оплаты труда, а также на изучении факторов, оказывающих влияние на их поведение в части изменения численности и прироста заработной платы. С учетом эконометрических оценок выявлены эмпирические профили поведения юнионизированных и неюнионизированных предприятий строительной индустрии Свердловской области в сфере занятости и оплаты труда.

### *Ключевые слова:*

Оплата труда, занятость, поведение предприятий, эконометрический анализ, степень юнионизации, эмпирические профили, численность, социальное партнерство.

Резкое сокращение членства в профсоюзах в последнее десятилетие во всем мире, детерминированное демографическими переменными, изменением

---

<sup>1</sup> Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ (проект 13-02-00271 «Моделирование поведения предприятий в сфере занятости и оплаты труда с учетом степени их юнионизации»)

в отраслевой и региональной структуре занятости, усилением конкуренции и противодействием юнионизации со стороны работодателей, приводит к снижению степени охвата работников профсоюзным движением, так называемой «плотности» профсоюзного движения (*«union density»*) [1]. Это ставит исследовательский вопрос о необходимости современной оценки влияния степени юнионизации работников на поведение предприятий в сфере занятости и оплаты труда.

Исследование юнионизации работников предприятий осуществляется из различных научных перспектив. Поскольку на протяжении последних двух столетий институционализированными формами юнионизации предприятий являются объединение работников в традиционные профессиональные союзы (профсоюзы) и ассоциации, постольку их деятельность, функции и роли стали объектом и предметом исследования *теории индустриальных отношений* [2]. В рамках данной теории рассматриваются две странные модели отношений между участниками национальных рынков труда:

- британская (американская) модель индустриальных отношений (децентрализованная система), в рамках которой доминируют традиции волюнтаризма [3, 4];
- немецкая модель, которая признает сосуществование конкурентных рынков труда с государственным регулированием отношений занятости [5].

Из перспективы *социологии труда и поведенческой экономики* добровольная включенность работника в юнионизированную структуру, помимо экономических выгод, свидетельствует о стремлении приобрести им от членства, в частности, в профсоюзе, «репутационную» ренту. *Интеракционистский подход* фокусирует внимание на групповой организационной культуре и рассматривает решение работника вступить в профсоюз под влиянием личных установок, социального контекста и особенностей институциональной среды обитания индивида [6]. *Историческая перспектива* исследования производственной демократии и юнионизации предприятий рассматривает развитие концепции социального партнерства, пришедшей на смену концепции классовой борьбы. Еще одним аналитическим контекстом исследования юнионизации работников является *теория рабочего движения* как общественной силы – движение за трудовые права наемных работников, где профсоюзы рассматриваются не просто как его неотъемлемая часть, но как организующее начало [7]. Согласно научной перспективе *экономической теории труда* – профсоюзное членство наемных работников рассматривается в рамках баланса «спроса – предложения» на рынке труда.

Теоретическому анализу поведения предприятий в области оплаты труда и занятости служат *переговорные модели рынка труда* [8,9,10]. В данных моделях предполагается, что поведение предприятий есть результат переговоров сторон, представленных работодателем, работниками и профсоюзами на

локальном уровне. Для анализа переговорной силы сторон, вовлеченных в процесс определения оплаты труда и занятости, выделяются две группы моделей:

- модели о результатах переговоров [11]
- модели процесса переговоров [12].

*Институциональная экономика* рассматривает профсоюзы как один из базовых институтов, регулирующих отношения на рынке труда и создающих для других участников отрицательные и положительные экстерналии [13, 14].

Обзор российских научных публикаций, посвященных анализу юнионизации работников предприятий, свидетельствует о незначительном их числе и акценте на изучении различных аспектов концепции социально-трудовых отношений.

Однако изменившаяся институциональная среда российских компаний за последние десятилетия требует современного осмысления и эмпирического анализа поведения предприятий по вопросам оплаты труда и занятости работников с учетом меняющейся степени юнионизации работников предприятий.

Информационную базу исследования составил массив данных по группе компаний строительной индустрии Свердловской области с разной степенью юнионизации работников. Выбор данного сектора экономики был продиктован относительной доступностью данных и наличием компаний, имеющих полный спектр форм юнионизации работников – от традиционных форм юнионизации работников (профсоюзы) до полностью неюнионизированных предприятий. Количественный анализ проведен на основе консолидированных данных, полученных в ходе анкетирования за период 2007–2014 гг. по 56 юнионизированным предприятиям и 27 неюнионизированным предприятиям, и дополнен статистической информацией о деятельности предприятий из форм государственной статистической отчетности, форм бухгалтерской отчетности и расчетных данных баз RUSLANA<sup>2</sup>, СПАРК<sup>3</sup>, FIRA PRO<sup>4</sup>, а также материалов, предоставленных некоммерческой организацией Союз строителей Свердловской области. Качественное исследование построено на основе интервью с экспертами (представителями отраслевого профсоюза работников предприятий строительной индустрии

---

<sup>2</sup> РУСЛАНА: исчерпывающая информация о компаниях России, Украины и Казахстана [Электронный ресурс] URL: <https://ruslana.bvdep.com/version-2015428/home.serv?product=ruslana> (Дата обращения 07.04.2016)

<sup>3</sup> СПАРК: система профессионального анализа рынка и компаний [Электронный ресурс] URL: <http://www.spark-interfax.ru/Front/Index.aspx> (Дата обращения 07.04.2016)

<sup>4</sup> FIRA PRO: информационно-аналитическая система [Электронный ресурс] URL: <http://fira.ru/> (Дата обращения 02.02.2016)

Свердловской области, Федерации профсоюзов Свердловской области, работниками и работодателями данных предприятий).

Степень юнионизации работников предприятия было предложено трактовать как вовлеченность и организованность включения работников в профессиональные союзы различных форм, а также оценка переговорной силы участников предприятия по вопросам кадровой политики предприятия, включая занятость и механизм оплаты труда работников.

Для проведения эмпирического анализа поведения предприятий в области оплаты труда и занятости работников нами был предложен методический подход к измерению *степени юнионизации работников* предприятий на основе следующих показателей:

- степень охвата работников членством в профсоюзе,
- экспертная оценка личных и лидерских качеств руководителя профсоюзной организации предприятия,
- отношение минимального тарифа, установленного в организации коллективным договором, к тарифу отраслевого соглашения.

В исследовании применены следующие методы:

- регрессионный анализ для определения влияния факторов внешней и внутренней среды на поведение предприятий в части заработной платы и численности;
- кластерный анализ для выявления эмпирических профилей предприятий в зависимости от изменения величины заработной платы и численности.

Методика исследования опиралась на оценку силы связи между показателями, характеризующими поведение юнионизированных и неюнионизированных предприятий строительной индустрии Свердловской области по вопросам оплаты труда и занятости работников и показателями, отражающими факторы институциональной среды данных предприятий с использованием эконометрических методов. Характеристика институциональной среды исследуемых компаний нашла отражение в следующих переменных – тип населенного пункта по удаленности от Екатеринбурга, принадлежность к определенному виду деятельности в строительной индустрии, выручка от реализации продукции на одного работника, класс кредитоспособности предприятия и ряд других.

Анализ положения отрасли и состояния профсоюзного движения на примере Свердловской области позволил нам сделать ряд предположений:

- различия в кадровой политике между юнионизированными и неюнионизированными предприятиями строительной индустрии Свердловской области существенны и касаются, в основном, заработной платы и численности работников.

- изменения численности работников предприятий строительной индустрии Свердловской области в посткризисный период не были детерминированы степенью юнионизации работников данных предприятий.
- деятельность профсоюзов, отражающая степень юнионизации предприятий строительной индустрии Свердловской области как фактор институциональной среды, не является определяющей при реализации работодателем кадровой политики.
- в зависимости от комбинации изменения двух основных характеристик кадровой политики предприятий, – размера заработной платы и численности работников, существуют разные типы (модели) поведения предприятий.

Различия в заработной плате и в численности по юнионизированным и неюнионизированным предприятиям, оценивались уравнением спроса на труд по всей выборочной совокупности предприятий. Были введены фиктивная переменная наличия либо отсутствия профсоюза на предприятии, и фиктивные переменные, характеризующие охват членством в профсоюзе либо на уровне 0%, либо в значениях от 0 до 50%, либо от 51 до 100%, т.к. на предприятиях, где степень юнионизации более 50%, профсоюзы представляют интересы трудового коллектива без дополнительных процедур согласования представительства.

Анализ полученных результатов свидетельствует о том, что для предприятий с большей долей членов профсоюза наблюдается и большая численность. Однако, следует отметить, что интерпретация данного результата должна быть крайне осторожной в связи с вероятной высокой эндогенностью в уравнении.

Для оценки влияния степени юнионизации работников предприятия на изменения средней заработной платы используем уравнение заработной платы Минцера с включением ряда внешних и внутренних характеристик институциональной среды предприятия. Последовательность ввода в регрессию новых переменных обусловлена следующими аргументами:

- с удалением от Екатеринбурга заработные платы снижаются (от столицы региона с развитой инфраструктурой и разнообразием на рынке труда к периферии с весьма локализованными рынками труда);
- на предприятиях разных видов деятельности средняя заработная плата различна, что обусловлено различиями к требуемой квалификации работников, а также сложностью и специфичностью выполняемых работ.
- с увеличением выручки на одного работника увеличивается заработная плата.

Первоначально была проведена оценка влияния степени ионизации на заработную плату по всей выборочной совокупности предприятий (Таблица 1). Следует отметить, что ни один из показателей, характеризующих степень ионизации, статистически не значим, т. е. можно предположить, что по ионизированным и неионизированным предприятиям различий в изменениях заработной платы не наблюдаются. Кроме того, рассмотренные варианты переменной, характеризующей степень ионизации (доступные для всей выборки), не дали значимых результатов.

Таблица 1

Спецификации уравнения заработной платы по предприятиям строительной индустрии Свердловской области, 2007-2014 г. (зависимая переменная – логарифм заработной платы по всей выборочной совокупности предприятий, МНК)

Показатель	Оценки коэффициентов		
	1	2	3
Вид деятельности (предприятия специального строительства и монтажных работ):			
общестроительные предприятия	-0.130* (0.057)	-0.135** (0.050)	-0.139** (0.041)
промышленности стройматериалов	-0.140** (0.018)	-0.150** (0.013)	-0.140** (0.016)
проектные институты	0.580*** (0.000)	0.581*** (0.000)	0.580*** (0.000)
Тип населенного пункта (1 – удаленные населенные пункты, 0 – Екатеринбург и пригород)	-0.063 (0.189)	-0.065 (0.178)	-0.061 (0.195)
Логарифм выручки на одного работника	0.204*** (0.000)	0.204*** (0.000)	0.203*** (0.000)
Класс кредитоспособности (низкий)			
высокий	0.224*** (0.004)	0.219*** (0.006)	0.222*** (0.004)
средний	0.091 (0.188)	0.085 (0.229)	0.091 (0.192)
Год (2007 г.)			
2008 г.	-0.026 (0.728)	-0.0265 (0.725)	-0.032 (0.671)
2009 г.	-0.242*** (0.006)	-0.242*** (0.006)	-0.252*** (0.004)
2010 г.	-0.267*** (0.002)	-0.264*** (0.002)	-0.275*** (0.001)
2011 г.	-0.089 (0.319)	-0.086 (0.332)	-0.096 (0.274)

Продолжение табл. 1

Показатель	Оценки коэффициентов		
	1	2	3
2012 г.	-0.078 (0.324)	-0.064 (0.315)	-0.098 (0.266)
2013 г.	-0.054 (0.457)	-0.048 (0.545)	-0.067 (0.573)
2014 г.	-0.032 (0.636)	-0.044 (0.618)	-0.049 (0.614)
Доля членов профсоюза в общей численности предприятия	-0.022 (0.798)		
Охват членством в профсоюзе (0%):			
от 0% до 50%		-0.057 (0.410)	
от 50% до 100%		-0.0193 (0.768)	
Наличие профсоюза (1 – есть профсоюз, 0 – нет профсоюза)			-0.039 (0.533)
Константа	1.576*** (0.000)	1.599*** (0.000)	1.607*** (0.000)
Adj R2	0.328	0.329	0.334
Количество наблюдений	503	503	509

*Примечания.* Референтные переменные указаны в скобках; после оценки коэффициента в скобках указана соответствующая робастная стандартная ошибка

\* Статистическая значимость на уровне 0,10.

\*\* Статистическая значимость на уровне 0,05.

\*\*\* Статистическая значимость на уровне 0,01.

Регрессионный анализ влияния факторов на уровень заработной платы по юнионизированным предприятиям представлен в спецификациях 1 – 5 таблицы 2.

Результаты анализа показали следующее. Оценки уравнения заработной платы по группе юнионизированных предприятий по сравнению с аналогичными оценками по всей выборке характеризуются:

- меньшими отличиями в заработных платах у проектных институтов по сравнению с другими видами деятельности;
- значимыми различиями по месту расположения предприятия (меньшие заработные платы для удаленных от областного центра населенных пунктов);
- предприятия по классам кредитоспособности стали более отличимыми по заработной плате;
- различий в динамике заработных плат нет по сравнению с аналогичными оценками по всей выборке.



Как и ранее, показатели степени юнионизации работников статистически не значимы.

Таблица 2

Спецификации уравнения заработной платы по предприятиям строительной индустрии Свердловской области, 2007-2014 г.г.  
(зависимая переменная – логарифм заработной платы по юнионизированным предприятиям, МНК)

Показатели	Спецификации				
	1	2	3	4	5
Вид деятельности (предприятия специального строительства и монтажных работ): общестроительные	-	-	-	-	-
	0.165* **	0.155* **	0.160* **	0.162* **	0.170* **
	(0.001)	(0.002)	(0.002)	(0.001)	(0.001)
промышленности стройматериалов	-	-	-	-	-
	0.143* **	0.163* **	0.162* **	0.158* **	0.156* **
	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.001)
проектные институты	0.357* **	0.364* **	0.356* **	0.366* **	0.353* **
	(0.005)	(0.004)	(0.006)	(0.004)	(0.007)
Тип населенного пункта (1-удаленные населенные пункты, 0 – Екатеринбург и пригород)	-	-	-	-	-
	0.147* **	0.164* **	0.164* **	0.156* **	0.156* **
	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)
Логарифм выручки на одного работника	0.047	0.051*	0.051*	0.051*	0.052*
	(0.121)	(0.094)	(0.094)	(0.088)	(0.086)
Класс кредитоспособности (низкий)					
	0.207* **	0.202* **	0.208* **	0.197* **	0.206* **
	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)
средний	0.112* **	0.104* *	0.107* **	0.106* **	0.110* **
	(0.007)	(0.012)	(0.008)	(0.010)	(0.007)

Показатели	Спецификации				
	1	2	3	4	5
Год (2007 г.)					
2008 г.	-0.092 (0.109)	-0.080 (0.164)	-0.082 (0.159)	- 0.096* (0.100)	- 0.099* (0.092)
2009 г.	- 0.282* ** (0.000)	- 0.257* ** (0.000)	- 0.259* ** (0.000)	- 0.280* ** (0.000)	- 0.281* ** (0.000)
2010 г.	- 0.258* ** (0.000)	- 0.240* ** (0.000)	- 0.241* ** (0.000)	- 0.255* ** (0.000)	- 0.256* ** (0.000)
2011 г.	-0.087 (0.150)	-0.066 (0.275)	-0.068 (0.262)	-0.079 (0.198)	-0.081 (0.186)
2012 г.	-0.099 (0.101)	-0.076 (0.224)	-0.078 (0.212)	-0.090 (0.152)	-0.091 (0.141)
2013 г.	-0.078 (0.160)	-0.066 (0.287)	-0.086 (0.254)	-0.097 (0.189)	-0.079 (0.168)
2014 г.	-0.084 (0.113)	-0.077 (0.214)	-0.069 (0.218)	-0.087 (0.166)	-0.086 (0.153)
Наличие «серых схем» выплаты заработной платы (1 – есть)	- 0.208* ** (0.006)	- 0.213* ** (0.004)	- 0.218* ** (0.005)	- 0.201* ** (0.006)	- 0.207* ** (0.005)
Отношение мин. тарифа на предприятии к минимальному тарифу, установленному отраслевым соглашением	0.307* ** (0.006)	0.300* ** (0.008)	0.311* ** (0.007)	0.3049 *** (0.008)	0.318* ** (0.005)
Доля членов профсоюза в общей численности предприятия		0.085 (0.333)	0.103 (0.347)		
Охват членством в профсоюзе (1 – если доля членов профсоюза более 50%)				0.051 (0.244)	0.070 (0.224)
Сильный профсоюзный лидер (экспертная оценка) (1 – сильный)			-0.024 (0.651)		-0.043 (0.437)

Продолжение табл. 2

Показатели	Спецификации				
	1	2	3	4	5
Константа	2.554* ** (0.000)	2.490* ** (0.000)	2.483* ** (0.000)	2.511* ** (0.000)	2.507* ** (0.000)
Adj R2	0.472	0.474	0.475	0.477	0.478
Количество наблюдений	315	313	313	315	315

*Примечания.* Референтные переменные указаны в скобках; после оценки коэффициента в скобках указана соответствующая робастная стандартная ошибка

\* Статистическая значимость на уровне 0,10.

\*\* Статистическая значимость на уровне 0,05.

\*\*\* Статистическая значимость на уровне 0,01.

Кластерный анализ поведения предприятий позволил определить эмпирические профили предприятий в зависимости от изменения ключевых показателей кадровой политики, заработной платы и численности. В качестве переменных, определяющих разделение на кластеры, использованы показатели изменения заработной платы и численности работников к предшествующему периоду в процентном выражении. Анализ кластеров показал, что в первый кластер попали предприятия, на которых с 2007 по 2010 гг. численность и заработная плата снижалась, и лишь с 2011 показала рост. Это преимущественно неюнионизированные предприятия с численностью работников до 1000 чел. Во второй кластер вошло одно неюнионизированное предприятие с численностью работников более 600 чел., продемонстрировавшее на протяжении всего анализируемого периода рост заработной платы и численности персонала. Третий кластер составили предприятия, на которых за период 2007-2010 происходило снижение заработной платы, приостановившееся в 2011г., численность работников показывала рост за весь период анализа. Около 40% этих предприятий имеют профсоюз, численность работников составляет от 100 до 500 чел.

Наиболее представителен четвертый кластер, более 90% которого составляют юнионизированные предприятия различной размерности, где заработная плата демонстрировала снижение до 2009 г., а затем наблюдался ее рост, численность работников снижалась в течение всего анализируемого периода.

Таким образом, выявлены эмпирические профили поведения предприятий в сфере занятости и оплаты труда с учетом степени юнионизации работников в кризисных и посткризисных условиях (2007–2014 гг.), и оценено влияние на него различных факторов внешней и внутренней институциональной среды.

**Список использованных источников**

1. B. Ebbinghaus, J. Visser (2000): Trade Unions in Western Europe since 1945 London: Palgrave Macmillan, 826,pp. 23-51
2. Claus Schnabel & Joachim Wagner (2005). "Who are the workers who never joined a union? Empirical evidence from Germany," Working Paper Series in Economics 12, University of Lüneburg, Institute of Economics,p.246
3. Flanders, A. 1974: The tradition of voluntarism, British Journal of Industrial Relations, 12 (3),pp. 352-370.
4. Great Britain: Still Muddling Through. (1992)In: Ferner, A./Hyman, R. (eds.): Industrial Relations in the New Europe. Oxford, Blackwell;pp.1-68.
5. Streeck, W. (1997) German Capitalism: Does it Exist? Can it Survive? In: Political economy of modern capitalism: mapping convergence and diversity / ed. by Colin Crouch and Wolfgang Streeck. - London: Sage , 1997 , p.33-54
6. Olson, The logic of collective action, Cambridge, MA, Harvard University Press, 1965,p. 199
7. На пути к социальному партнерству. Развитие социально-трудовых отношений в современной России. Рук. авт. кол. Гордон Л. А. - М. Спец. приложение к бюллетеню «Конституционный вестник», 1993, с.189
8. McDonald, Ian M & Solow, Robert M, 1981. Wage Bargaining and Employment, American Economic Review, American Economic Association, vol. 71(5), pages 896-908, December.
9. Creedy, J., I. M. McDonald (1991), Models of Trade Union Behaviour: A Synthesis', Economic Record, vol. 67, pp.346-359.
10. Ashenfelter, Orley e Johnson, George E. Bargaining Theory, Trade Unions, and Industrial Strike Activity. American Economic Review, vol. 59(1), 1969,p.354
11. Hicks J. R., The Theory of Wages - New York: St.Martin'sPess,1966,p.321
12. Эренберг Р. Дж.,Смит Р.С. Современная экономика труда. Теория и государственная политика. /пер. с англ. под науч. ред. Р. П. Колосовой, Т. О. Разумовой, С. Ю. Рощина -М.: Изд-воМГУ, 1996. 777с.
13. Freeman Richard B. and Medoff James L. What Do The Unions Do? - New York: Basic Books, 1984,p.229
14. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, "отношенческая" контрактация / О. И. Уильямсон ; науч. ред., авт. пред. В. С. Каткало ; пер. с англ. Ю. Е. Благов [и др.]. - СПб. : Лениздат, 1996. - 702 с.

**Larisa Kudin,**

lecture,

Ural State University of Economics

e-mail: kvart2006@rambler.ru

Ekaterinburg, Russia

**DIFFERENTIATION BEHAVIOUR OF INDUSTRIAL ENTERPRISES OF THE RUSSIAN DEPENDING ON THE DEGREE UNIONIZATION WORKERS (CASE SVERDLOVSK REGION)**

*Abstract:*

In research, the empirical analysis of behavior of the enterprises of the construction industry of Sverdlovsk region in the sphere of employment and compensation depending on degree of their unionization from 2007 for 2011 is carried out. Unionization of workers becomes part of process of transformation of system of social partnership. In work, a modern theoretical framework is opened and the methodology of measurement and an assessment of degree of a unionization of the industrial companies are offered. Focus of research is concentrated on testing of a hypothesis of weak distinctions in personnel policy the unionized and the nonunionized enterprises, and on studying of the factors changing the number and a wages of workers. Taking into account carrying out econometric estimates empirical profiles of reaction the unionized and the nonunionized enterprises of the construction industry of Sverdlovsk region in the sphere of employment and compensation.

*Keywords:*

Wages, employment, enterprise behavior, econometric analysis, unionization degree, empirical profiles, number, social partnership.

УДК 378 65.01

**Пискунова Лариса Петровна,**

кандидат философских наук,  
доцент,  
кафедра ТиПМ,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»  
e-mail: lrpiskunova@gmail.com  
г. Екатеринбург, Россия

**Емельянова Елена Владимировна,**

старший преподаватель,  
кафедра ТиПМ,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»  
e-mail: purz@mail.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**Пьянков Андрей Геннадьевич,**

старший преподаватель,  
кафедра ТиПМ,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»  
e-mail: pag68@mail.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**Махароблидзе Анна Валикоевна,**

старший преподаватель,  
кафедра ТиПМ,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России  
Б.Н.Ельцина»  
e-mail: makharoblidzeann@mail.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**ТВОРЧЕСКИЕ ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ  
КАК РЕСУРС ИННОВАЦИОННЫХ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

*Аннотация:*

В статье обобщается большой практический материал и анализ преимуществ основных креативных педагогических приемов, реализуемых при подготовке специалистов – менеджеров. Основное внимание уделяется описанию таких приемов как film-stady, case-stady, разработке и трансформации бизнес-моделей, а также использованию тренингового подхода в образовании.

*Ключевые слова:*

Инновации в образовании, креативные педагогические приемы в обучении менеджменту.

Вся современная российская педагогика направлена преимущественно на развитие логико-математических способностей, вербальных навыков, т.е. левополушарного мышления. Традиционные формы обучения (лекции, семинары) ориентируют студента, прежде всего, на воспроизведение услышанного, часто без его осмысления. При этом необходимо учитывать специфику мышления и сознания современной молодежи (клипповость, файловость, визуализация), погруженной в особое коммуникационное пространство, которое трансформирует их мыслительные способности и способы обращения (переработка) с информацией.

Указанные факторы современной образовательной среды вступают в явное противоречие с требованиями, предъявляемыми студенту на выходе. Современная экономика востребует от работников способность самостоятельно принимать решения, рассуждать и действовать в предложенных обстоятельствах, быть мобильным в овладении информацией. Говоря о специфике труда в постфордистской экономике, А. Горц пишет, что современные работники «должны привносить в производственный процесс весь свой культурный багаж, приобретенный в играх, занятиях командными видами спорта и музыкой, соревнованиях, дискуссиях, театральной и прочей самодеятельности», поскольку данные практики позволяют работникам развить в себе «живость ума, способность к импровизации и кооперации» [Горц: 27].

Р.Флорида, Ч.Лэндри, авторы известных книг про креативный класс и креативную экономику, также констатируют значительное увеличение доли творческих видов деятельности в современной экономике. Следовательно, по их мнению, в работе многих профессионалов *усиливается роль навыка генерации знания* (по сравнению с традиционным навыком приобретения знаний). Этот навык в будущем будет становиться все более актуальным, поскольку сроки «работы» идей, приносящих конкурентные преимущества, постоянно сокращаются.

Маркетологи, менеджеры - это категория сотрудников, использующих свой интеллект для принятия креативных решений в нестандартных ситуациях. Соответственно, в обучении необходимо развивать у студентов интерпретативные, эмпативные навыки, рефлексивный подход в оценке практических ситуаций, исследовательские и аналитические навыки для сбора недостающей информации при принятии решений.

Учитывая все выше сказанное, нам представляются особенно актуальными *новые технологии обучения для выработки у студентов навыков творческой деятельности и мышления, умений действовать в условиях нечеткой логики,*

*Эти технологии менее формализованы и предполагают использовать более широкий спектр видов деятельности, причем часто, весьма далеких от производственной рутины организаций.*

Наиболее часто преподаватели специальных менеджериальных дисциплин используют следующие инновационные педагогические технологии – построение бизнес-моделей, тренинги, case-study и film-study.

Интеграционным инструментом, который соединяет большинство теоретических положений, походов и функциональных предметных областей и который уже давно используется как на практике, так и в бизнес-образовании, является **метод построения бизнес-моделей**.

Бизнес-модель — это представление о том, как организация делает (или намеревается сделать) деньги. Бизнес-модель описывает ценность, которую организация предлагает различным клиентам, отражает способности организации, перечень партнёров, требуемых для создания, продвижения и поставки этой ценности клиентам, отношения с клиентами и капитал, необходимые для получения устойчивых потоков дохода. [А. Osterwalder, 2005].

На сегодняшний день существует порядка 10 авторских концепций формирования бизнес-моделей, из наиболее известных можно привести: карта сети создание ценности В.Элли, бизнес – модели Д.Линдера и С.Кантрела, П.Сталера, Г.Чесбро, М.Джонсона и других.

Однако, наибольшую популярность приобрела бизнес-модель А. Остервальдера и И. Пинье (2010г.), как наиболее удобная для понимания и наглядная для моделирования. Их концепция приобрела нарицательное имя в бизнес-кругах – «Канва бизнес-модели» (BMC - Business Model Canvas). Такое название сложилось не случайно. В рукоделии «канва» - это холст, основа для создания узора, рисунка, мотива. То же самое предлагает и бизнес-канва: выстроить свою модель бизнеса, основанную на конкурентных преимуществах и глубоком понимании того бизнеса, которым занимается компания.

Работу с этим инструментом целесообразно начать с тщательного разбора каждого элемента модели. Обучающимся предлагается рассмотреть один из 9 блоков самостоятельно, а затем, после презентации всех блоков другими участниками группы, собрать «картину в единое целое». Такая работа позволяет увидеть бизнес компании как целостную систему с одной стороны, и увидеть неразрывную, тесную связь каждой компоненты и ее вклад – с другой. Понимание механизма функционирования бизнес-модели приходит после разбора конкретных примеров. Это могут быть как крупные международные компании, так и небольшие розничные бизнесы. Такой диапазон охвата указывает на универсальность Канвы бизнес модели и ее пригодность при разработке студентами любых собственных проектов.

Преимущества данного метода наиболее полно отражены в широте применения бизнес – модели:



- Стратегическое планирование: можно создать новую ВМС, проанализировав недостатки в реализации старой. Возможно не только улучшить прежнюю стратегию, но и создать совершенно новую, креативную.
- Разработка и управление функциональными стратегиями: использование ВМС можно при изменении не всей системы работы предприятия, а только отдельных ее частей, например, внедрением инновационной ИТ-инфраструктуры, новой логистической схемы и т.п.
- Конкурентная борьба: создание бизнес-моделей конкурентов позволяет лучше понять их сильные и слабые стороны, глубже понять характер конкурентной борьбы.
- Поведение потребителей: построив модели поведения клиентов, осознав их мотивы и способы удовлетворения потребностей можно перейти к разработке более ценных предложений.
- Генерация идей: ВМС наглядный инструмент для разработки и представления новых идей, при чем характер последних может содержать любые типы инноваций: от процесса и продукта до создания новых точек роста.
- Групповая дискуссия: формат шаблона ВМС обеспечивает целенаправленную беседу, которая может быть использована при мозговом штурме и т.д.

Разрабатывая собственный проект по шаблону бизнес-модели обучающиеся имеют возможность на практике ощутить взаимосвязь широкого спектра дисциплин, изучаемых в рамках образовательного профиля (маркетинг, менеджмент, финансы, логистика, экономика предприятия и др.).

В основе **метода кейс-заданий** лежит описание конкретной профессиональной деятельности или эмоционально-поведенческих аспектов взаимодействия людей. При изучении конкретной ситуации, и анализе конкретного примера обучаемый должен вжиться в конкретные обстоятельства, понять ситуацию, оценить обстановку, определить, есть ли в ней проблема и в чем ее суть. Определить свою роль в решении проблемы и выработать целесообразную линию поведения.

В этой методике большую роль играет группа, т.к. повышается развитие познавательной способности во время обсуждения идей и предлагаемых решений, что является плодом совместных усилий. По этой причине, ознакомление с описанием конкретной ситуации выполняется в малой группе.

Анализ в групповой работе начинается после знакомства с предоставленными фактами, и предлагаются следующие рекомендации:

- выявление признаков проблемы;
- постановка проблемы требует ясности, четкости, краткости формулировки;

- различные способы действия;
- альтернативы и их обоснование;
- анализ положительных и отрицательных решений;
- первоначальные цели и реальность ее воплощения.

Результативность используемого метода увеличивается благодаря аналитической работе студентов, когда они могут узнать и сравнить несколько вариантов решения одной проблемы. Такой пример помогает расширению индивидуального опыта анализа и решения проблемы каждым студентом.

Так как анализ конкретной ситуации – групповая работа, то решение проблемы происходит в форме открытых дискуссий. Важным моментом является развитие познавательной деятельности и принятие чужих вариантов решения проблемы без предвзятости. Это позволяет студентам развивать умение анализировать реальные ситуации и вырабатывать самостоятельные решения, что необходимо каждому специалисту, особенно в современной рыночной экономике.

Преимуществом обучения по бизнес-кейсам заключается в том, что их применение эффективно практически для всех форм., т.к. позволяет погрузиться в проблему и решить её не зависимо от опыта практического управления.

Данный метод позволяет оценить результат выполнения кейс-задания по следующим критериям:

- полнота проработки ситуации;
- полнота выполнения задания;
- новизна и неординарность представленного материала и решений;
- перспективность и универсальность решений;
- умение аргументировано обосновать выбранный вариант решения.

Одним из актуальных методических приемов в обучении студентов по направлению «менеджмент» является тренинг. Тренинг - (англ. training от train — обучать, воспитывать) — метод активного обучения, направленный на развитие знаний, умений, навыков и социальных установок. Это форма интерактивного обучения, целью которого является развитие компетентности межличностного и профессионального поведения в общении и взаимодействии.

Методы, приемы и техники тренинга достаточно разнообразны. К ним относятся:

Групповая дискуссия — совместное обсуждение и анализ проблемной ситуации, вопроса или задачи. Групповая дискуссия может быть структурированной или неструктурированной. Как правило, данный прием используется в начале каждого модуля (части) тренинга и служит для исследования уровня осведомленности участников по изучаемой теме. После того, как участники тренинга высказали свою точку зрения, тренер дополняет и обобщает всю информацию в единое целое. Таким образом, у участников форми-

руется полное представление об изучаемой теме. Часто данный метод используется в изучении таких дисциплин, как командообразование, лидерство, тайм-менеджмент, эффективное поведение при приеме на работу, конфликтология и управление конфликтами, деловые коммуникации и т.д.

Игровые методы включают в себя такие методики, как деловые и ролевые игры дидактические - творческие, имитационные, организационно - деятельностные. Данные методы пользуются особой популярностью среди студентов, так как в процессе их выполнения у них есть возможность попробовать себя в разных ролях (даже не совсем свойственных им), сравнить их, и выбрать для себя наиболее приемлемую стратегию поведения в той или иной ситуации. После каждого из игровых методов в обязательном порядке следует обратная связь – этап осознания участниками своей стратегии поведения. Без обратной связи данные методы малоэффективны, либо не эффективны вообще. Обратная связь осуществляется с помощью вопросов, адресованных тренером каждому участнику тренинга. Чем больше задано вопросов в процессе обратной связи, тем выше уровень осознанности студентами получаемой информации. Участники тренинга, отвечая на вопросы, говорят не только о мотивах того или иного своего поведения, но и о чувствах, которые возникают у них в процессе игры. Игровые методы часто используются в изучении таких дисциплин, как лидерство, конфликтология и управление конфликтами, эффективное поведение при приеме на работу.

Вербальные методы – дают возможность студентам – менеджерам осознать важность слов, которыми они оперируют в процессе общения и взаимодействия. На тренингах происходит тщательный анализ используемых слов, дается развернутая обратная связь каждому участнику тренинга. Данные методы часто используются в изучении таких тем, как эффективное поведение при приеме на работу, деловые коммуникации.

Невербальные методы – дают возможность студентам осознать важность невербальной составляющей их образа, т.е. мимики, жестов, поз, которые они занимают в процессе общения и взаимодействия. Данные методы активно используются в изучении таких тем, как конфликтология и управление конфликтами, командообразование, эффективное поведение при приеме на работу.

Мозговой штурм — один из наиболее эффективных методов стимулирования творческой активности. Позволяет найти решение сложных проблем путём применения специальных правил — сначала участникам предлагается высказывать как можно больше вариантов и идей, в том числе самых фантастических. Затем из общего числа высказанных идей отбирают наиболее удачные, которые могут быть использованы на практике. Данный метод активно используется в процессе поиска эффективных стратегии выхода из конфликтных ситуации, приемлемых для всех сторон конфликта в рамках

таких дисциплин, как деловые коммуникации, конфликтология и управление конфликтами.

Игры-разминки — инструмент, используемый для управления групповой динамикой. Игры-разминки представляют собой расслабляющие и позволяющие снять напряжение, групповые задания. Они как правило, используются в начале каждого тренингового дня, после сложных упражнений для расслабления и активизации новых сил участниками тренинга, а также в конце тренингового дня.

В итоге можно сделать вывод о том, что путем использования тренинговых форм занятия в процессе подготовки будущих менеджеров происходит отработка на практике необходимых психологических и бизнес-навыков, чего часто не хватает студентам в процессе теоретического изучения дисциплин.

Среди сопутствующих положительных эффектов от тренинга, которые отмечают сами студенты, можно отметить следующие:

1. Значительно улучшается социальное взаимодействие внутри академической группы, что так важно на младших курсах обучения.
2. Ускоряется процесс образования команды внутри группы.
3. Снижается уровень конфликтности внутри группы.
4. Повышается толерантность и эмпатия студентов по отношению к друг другу.
5. Стираются социальные, гендерные, личностные и этнические (что так важно в условиях все более активного обучения иностранных студентов в Российских ВУЗах) барьеры общения среди участников тренинга.
6. Тренинг выступает положительным энергетическим ресурсом для студентов, участвующих в нем

Необходимость включения опыта кино в образовательный процесс продиктована спецификой современной культуры, пропитанной медиакоммуникацией и формирующей клиповость сознания и восприятия окружающего мира. Преобладание в общем объеме информации визуальных образов оказывает системное воздействие на сознание человека. Молодое поколение, зачастую испытывает трудности при работе с текстовой информацией, предпочитая литературным источникам видеоаналоги (экранизации). Линейное повествование печатного текста им менее привычно, нежели монтажные соединения, конструирующие смысл видеоряда: «сообщение такого средства коммуникации, как кино, — это сообщение о переходе от линейных соединений к конфигурациям» [Макалоэн: 15].

Визуальный и смысловой материал этих фильмов, вкупе с теоретическими текстами, позволяют рассмотреть целый спектр проблем практик управления: мотивация сотрудников, целеполагание персонала и руководителя, ценностные аспекты менеджмента, принципы группообразования,

конфликты и практика работы с ними. В ходе обсуждения фильмов идет поиск ответов на вопросы:

- как сотрудники относятся к своей работе и компании в целом;
- какие проблемы волнуют человека, как они расставляют приоритеты при их решении, методы и способы их решения;
- каким образом выстраивается взаимодействие в команде, от чего зависят различия в моделях поведения (национальность, культура, религия)
- какова система мотивации сотрудников
- какие подходы в управлении имеют большую результативность.

Фильмы формируют у воспринимающего чувство времени, показывая разнообразные аспекты менеджмента, организационного поведения, поведенческих стратегий человека, форм и способов коммуникации в исторической динамике, акцентируют внимание на языковых проблемах (как лингвистических, так и смысловых), допустимости разных форм физического контакта, практиках проявления/скрытия эмоций и специфике невербальных коммуникаций представителей различных национальностей.

Таким образом, к важнейшим преимуществам метода *film-study* и иных творческих педагогических приемов можно отнести следующее: наглядность, доступность, заинтересованность, быстрота усвоения материала, многогранность и многоаспектность формулировки проблемы, оригинальность, отсутствие назидательности. Это позволяет обеспечить на занятиях интерактивность, игровое взаимодействие студентов и включить их в активное обсуждение рабочих вопросов.

#### **Список использованных источников**

1. Горц А. Нематериальное. Знание, стоимость и капитал. – М.: Изд.дом Гос. Ун-та – Высшей школы экономики, 2010.
2. Макаоэн М. Понимание Медиа: внешние расширения человека. М.; Жуковский: «КАНОН-пресс-Ц.», «Кучково поле», 2003. – 464 с
3. Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес-моделей. // 2-е изд.- М.: Альпина Паблишер, 2012 - 288с.
4. Osterwalder A., Pigneur Y., Tucci C.L. (2005) Clarifying Business Models: Origins, Present, and Future of the Concept // Communications of the Association for Information Systems (AIS). Vol. 16. № 1. P. 1–25.

**Larisa Piskunova,**

candidate of Philosophy,

assistant professor,

Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin

e-mail: lppiskunova@gmail.com

Ekaterinburg, Russia

**Elena Yemelyanova,**

senior lecturer,

Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin

e-mail: purz@mail.ru

Ekaterinburg, Russia

**Andrey Pyankov,**

senior lecturer,

Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin

e-mail: pag68@mail.ru

Ekaterinburg, Russia

**Anna Maharoblidze,**

senior lecturer,

Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin

e-mail: makharoblidzeann@mail.ru

Ekaterinburg, Russia

**CREATIVE PEDAGOGICAL APPROACHES AS A  
SOURCE OF INNOVATIVE EDUCATIONAL  
TECHNOLOGIES**

*Abstract:*

This article summarizes vast practical experience and the analysis of benefits of major creative pedagogical approaches, used while instructing managerial students. The article is focused on such approaches as film-study, case-study and using the training approach in education.

*Keywords:*

Innovations in education, creative pedagogical approaches in studying management.

УДК 334.027

**Ружанская Людмила Станиславовна,**

доктор экономических наук, доцент,  
заведующая кафедрой Теории и практики менеджмента,  
Высшая школа экономики и менеджмента,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»  
e-mail: l.s.ruzhanskaya@urfu.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**Якимова Елена Александровна,**

старший преподаватель,  
кафедра Теории и практики менеджмента,  
Высшая школа экономики и менеджмента,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
e-mail: ea.yakimova@uandex.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**БЫСТРОРАСТУЩИЕ КОМПАНИИ:  
ДЕТЕРМИНАНТЫ ЧИСЛЕННОСТИ  
В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ**

*Аннотация:*

Компании – «газели» отличаются высокими и стабильными темпами роста и являются ярким проявлением уникальной группы компаний, открывающей, главным образом, две широкие перспективы: значительное увеличение рабочих мест и экспоненциальный рост объема валовой продукции.

*Ключевые слова:*

Компания-«газель», отраслевая когорта, предпринимательская активность, преемственность, временные группы.

**Введение**

Открытие феномена быстрорастущих компаний, впоследствии получивших название «газели», состоялось еще в 70-х годах XX века: американский экономист Дэвид Берч (David L. Birch), изучая процессы перемещения компаний между штатами<sup>5</sup>, выяснил, что репатриций вклад в создание новых рабочих мест вносит лишь 3% малых «быстрых» фирм<sup>6</sup>. В 2006 году группа европейских экспертов при реализации проекта «Инновационная панель газелей» по большей

---

<sup>5</sup> Д. Берч «Процесс создания рабочих мест», 1979 г.

<sup>6</sup> Согласно законодательству США к «быстрым» компаниям причисляются организации, характеризующиеся темпами роста более 20% на протяжении 4 лет.

части подтвердила выводы предыдущих исследований. Таким образом, можно говорить о формировании в современной экономике определенного класса компаний, имеющих не только потенциал для интенсивного развития, но и существенно влияющих, в первую очередь, на региональный рынок.

Детальное изучение компаний-«газелей» как нового и бурно развивающегося сегмента российской экономики позволяет значительно увеличить мощность экономической активности страны, а также с определенной вероятностью может стать переломным моментом в области переосмысления процесса производства товаров и развития регионов в частности. Более того, подобные исследования позволяют спрогнозировать периоды перегрева производственного сектора и разработать комплекс мер по их предупреждению, профилактике и ликвидации.

Для формирования рекомендаций органам власти по взаимодействию с данным слоем бизнес-среды, отличающимся характерными особенностями, авторами было проведено исследование, цель которого – проведение количественного анализа динамического состояния численности компаний-«газелей», а также выявление определенных факторов, влияющих на изменение численности таких фирм, при помощи математических методов. Например, к таким факторам можно отнести «год рождения» компаний-«газелей», а также длительность жизни с учетом появления в определенной отрасли. По мнению авторов, «год рождения» компании-«газели» может коррелировать с макроэкономическими показателями страны, ухудшение которых приводят к сокращению общей численности компаний-«газелей», а также уменьшению «газелей»-долгожителей. Отношение к какой-либо отрасли отражает особенности регулирования деятельности компаний со стороны органов власти.

### **Эмпирическая основа исследования**

В целях проведения количественного анализа бизнес-слоя «газелей», авторами была собрана соответствующая база данных, состоящая из экономических и финансовых показателей по российским компаниям, темпы роста которых превышали 20% в течение четырех лет подряд. В ее основу легла информация, размещенная в рамках «Системы профессионального анализа рынков и компаний» (СПАРК).

Период, за который собирались наблюдения, включает в себя десять лет – с 1999 по 2008. Однако данные за 1999 г. являются использовались исключительно для расчета величины темпа прироста показателя «Валовая выручка компаний (за минусом акцизов, НДС и т.д.)» – ключевого индикатора мониторинга компаний-«газелей». Территориальные рамки формирования генеральной совокупности включают в себя все регионы России, за исключением Москвы и Московской области (как явный выброс, завывшающий средние показатели), а также кавказских республик и некоторых восточносибирских регионов, данные по которым в большинстве случаев отсутствуют.



Помимо наименований компаний с их координацией относительно отраслей и регионов деятельности, а также форм собственности (согласно ОКФС), ядро генеральной совокупности составила статистика валовой выручки фирм. Для идентификации «газелей» отбирались только такие компании, для которых был характерен стабильный положительный четырехлетний тренд прироста валовой выручки не менее, чем на 20%. В общем и целом, большинство<sup>7</sup> российских компаний с относительной вероятностью преодолевают эту планку, показывая темп прироста, превышающий порог в 30%. Однако, авторами был выбран именно этот индикатор, поскольку он представляет собой основополагающий принцип не только научного подхода, признанного на мировом уровне, но и один из законодательно закрепленных аспектов функционирования экономической системы мирового масштаба (США). В связи с тем, что развитие отечественной научной мысли и российской экономики происходит в сторону мировых стандартов по пути глобализации и интеграции, показатель в 20% прироста валовой выручки будет объективным с точки зрения сопоставимости исследовательских методов в рамках мировых стандартов.

По причине значительного масштаба генеральной совокупности, в ходе работы в массиве данных появлялись «белые пятна», когда величина валовой выручки для какой-либо компании в какой-либо период просто отсутствует. Логично предположить, что для мониторинга «газелей» требуются непрерывные данные – компании хоть с одним «белым пятном» отфильтровываются. Это, в свою очередь, снижает репрезентативность генеральной совокупности. Поэтому в целях повышения качества данных, «белые пятна» исключались при помощи информации, размещенной в рамках «Системы комплексного раскрытия информации» (СКРИН).

По факту формирования генеральной совокупности была произведена кластерная выборка. Так, на первом этапе проведения кластерной выборки было выделено шесть кластеров, именуемых авторами «отраслевыми когортами», которые представляют собой укрупненную группу, включающую в себя относительно однородные отрасли хозяйствования. Так, первая из них представляет собой Натуральное хозяйство (разделы А и В<sup>8</sup>), вторая – Промышленность (разделы С, D, и E), третья – Строительство (раздел F), четвертая – Оптовая и розничная торговля (раздел G), пятая – Транспорт и связь (раздел I) и шестая – Услуги социального, образовательного и иного характера (раздел H, а также разделы J – Q). Разумеется, отраслевые когорты являются сильно укрупненными группами, не позволяющими выполнить

<sup>7</sup> Относительно общего числа «газелей».

<sup>8</sup> Здесь и далее именованы в виду разделы согласно общероссийскому классификатору видов экономической деятельности.

более детальный анализ. Однако для достижения поставленных авторами целей, представляют более чем репрезентативные объединения.

На втором этапе кластерной выборки, случайным образом из генеральной совокупности было выбрано 10 251 компания, входящих в одну из отраслевых когорт. Для того чтобы совершить выборку без ущерба для репрезентативности, удельный вес компаний, выбранных из отраслевых когорт генеральной совокупности составил следующие величины (таблица 1). Указанная в таблице 1 процентная структура позволяет сохранить уровень репрезентативности, поскольку, по данным Росстата, общая численность компаний, осуществляющих свою деятельность на территории Российской Федерации, находится именно в таких пропорциях<sup>9</sup>. Другими словами, использованная в ходе работы кластерная выборка сохраняет пропорции реального сектора отечественной экономики.

Таким образом, из генеральной совокупности было удалено около 25% компаний, в оптовой и розничной торговле – около 15% компаний, в сфере услуг социального, образовательного и иного характера – 12%; в отношении остальных когорт удаление компаний не происходило, так как их количество полностью соответствовало заданным в таблице 1 пропорциям.

Таблица 1

Структура кластерной выборки в процентном соотношении, используемой в процессе количественного анализа

Отраслевые когорты	Удельный вес (от числа компаний по когортам генеральной совокупности), %
Натуральное хозяйство	6,31
Промышленность	10,20
Строительство	9,24
Оптовая и розничная торговля	40,00
Транспорт и связь	4,06
Услуги социального, образовательного и иного характера	30,19
Итого	100,00

*Питочник:* составлено авторами при использовании информации из статистических сборников Росстата «Россия в цифрах» за 1999 – 2008 гг. соответственно.

Параллельно с отраслевыми когортами были выделены шесть временных групп: первая включала в себя динамику прироста валовой выручки за 2000-2003 гг., вторая – 2001-2004 гг., третья – 2002-2005 гг., четвертая – 2003-2006 гг., пятая – 2004-2007 гг. и шестая – 2005-2008 гг. Таким образом, в

<sup>9</sup> В среднем за период с 1999 по 2008 гг.

рамках каждой временной группы можно провести количественный анализ состояния бизнес-слоя «газелей». Кроме того, подобное, цепное, деление периода на группы позволяет оценить процент преемственности «газелей». Под преемственность понимается ситуация, когда в состав «газелей» текущей временной группы, то есть группы, рассматриваемой в конкретный момент проведения количественного анализа, входит определенное число из хронологически предшествующих временных групп.

Используемая в ходе работы база данных имеет ряд недостатков. Во-первых, отсутствует возможность мониторинга фирм, классифицируемых как «индивидуальный предприниматель» – в рамках «Системы профессионального анализа рынков и компаний» (СПАРК) можно найти информацию по таким организационным формам компаний, как ООО, ОАО и ЗАО. Уровень репрезентативности сохраняется, поскольку удельный вес валовой выручки таких компаний относительно не велик. Во-вторых «годом рождения» быстрорастущей компании считается один из следующих периодов: с 2000 по 2005 гг. Однако существует определенная вероятность, что «газель» родилась в 90-е гг. Вновь утверждать о сохранении уровня репрезентативности данных можно лишь ссылаясь на кризисные последствия дефолта 1998 года. В-третьих, разумеется, в процессе формирования генеральной совокупности не удалось исключить все «белые пятна» – относительно велика вероятность выброса потенциальной «газели». В-четвертых, заключительный временной период генеральной совокупности – 2008 год, что не позволяет оценить кризисное и посткризисное<sup>10</sup> состояния бизнес-слоя «газелей».

### **Количественный анализ данных**

Обобщим первичные результаты, главным образом, касающиеся численности компаний-«газелей» и длительности их присутствия на рынке в таком качестве. В первую очередь отметим, что суммарное количество «газелей» в выборке составило 6 237 компаний. По мнению авторов, такой показатель является довольно высоким, однако может объясняться особенностями российского рынка в целом – развивающиеся рынки растут быстрее в сравнении с развитыми вследствие наличия незанятых ниш. Поэтому компании легко находят рынки сбыта и сегменты с относительно малой конкуренцией, что позволяет активно наращивать объемы производства и стабильно удерживать высокий темп роста в длительном периоде.

Исходя из полученных данных, следует отметить, что общее количество компаний «газелей» ежегодно сокращается в среднем на 5,4%, однако в 2003 году наблюдался небольшой прирост на 4,3%, что объясняется улучшением общего экономического климата в стране вследствие увеличения цен на энергоресурсы. Сокращение, в свою очередь, прежде всего, связано с

---

<sup>10</sup> Имеется в виду кризис, пик которого пришелся на конец 2008 – середину 2009 гг.

медленным, однако неуклонным процессом насыщения основных рынков сбыта продукции, что влечет за собой рост требований и дифференциацию потребностей покупателей. Тем не менее, существуют компании, способные не просто наращивать объемы производства высокими темпами, но сохранять темпы несколько лет подряд, такой срок мы назовем сроком жизни «газели». В связи с ограничениями, связанными с особенностями выборки, мы можем говорить о максимальном сроке жизни компании в статусе «газели», составляющем 9 лет. Однако некоторые компании «газели» живут не более четырех лет, достаточного срока, чтобы получить данный статус. По статистике в среднем порядка 36% «газелей» существуют 5 лет, 25% – 6 лет, 19% – 7 лет, 14% – 8 лет, и только 10% из числа компаний «газелей» сохраняют темпы роста на протяжении 9 лет<sup>11</sup> (рисунок 1).

Стоит отметить, что в различных отраслевых когортах количество компаний «газелей» существенно отличается, как, в прочем, как и удельный вес преемственных компаний, однако существуют и схожие тенденции. Так, например, отраслевые когорты Услуги социального, образовательного и иного характера, Промышленность, а также Оптовая и розничная торговля имеют ряд схожих параметров и тенденций, а именно:

- 1) удельный вес компаний, принадлежащих к перечисленным когортам, в общей массе «газелей» высок и составляет 34%, 21% и 36% соответственно, таким образом, суммарный удельный вес по трем когортам составляет 91%;
- 2) указанные отраслевые когорты являются лидерами по присутствию в абсолютном выражении в них «газелей»-долгожителей, то есть компаний, сохраняющих данный статус на протяжении 9 лет: 98, 63 и 154 компании соответственно.

Остальные три отраслевые когорты, а именно Строительство, натуральное хозяйство, Транспорт и связь, объединяют обратные тенденции:

- 1) низкий удельный вес компаний из перечисленных когорт – 2,4%, 2%, 5% соответственно, суммарный удельный вес составляет менее 10%;
- 2) указанные отраслевые когорты являются аутсайдерами по присутствию в абсолютном выражении в них «газелей»-долгожителей, то есть компаний, сохраняющих данный статус на протяжении 9 лет: 7, 0 и 17 компаний соответственно.

Также были выявлены совпадающие тренды по распределению процентного соотношения компаний-«газелей» относительно срока жизни, а именно в отраслевых когортах Промышленность, Строительство, Транспорт

---

<sup>11</sup> Удельный вес преемственности «газелей» рассчитан относительно общего числа такого рода компаний во временных группах (№№ 1-6).

и связь данный тренд близок к значениям по суммарной выборке «газелей» и имеет следующее распределение: 37,5% «газелей» существуют 5 лет, 28% – 6 лет, 23% – 7 лет, 17% – 8 лет, и только 11,7% – 9 лет (рисунок 1).

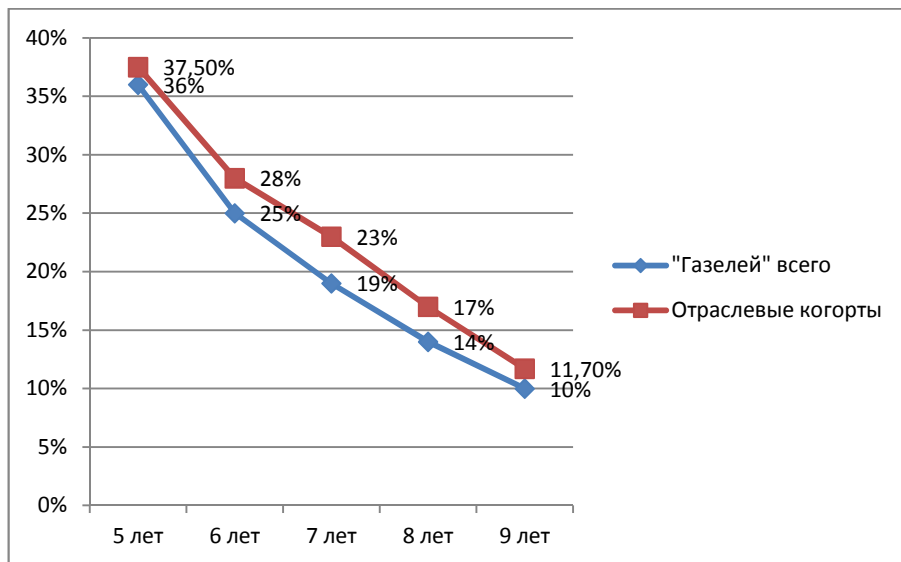


Рис. 1. Тренд распределения процентного соотношения компаний-«газелей» относительно срока жизни в целом и по отраслевым когортам

Источник: составлено авторами при использовании данных «Системы профессионального анализа рынков и компаний» (СПАРК).

В остальных же когортах преобладание «газелей» мало: 5 лет живут не более 14% компаний, а 9 лет – не более 3%.

По мнению авторов, этот факт может служить показателем создания таких условий в отраслях, которые способствуют появлению новых быстрорастущих компаний, а не закреплению существующих, что является основополагающим моментом конкурентной среды.

### Результаты эконометрического анализа данных

На данном этапе исследования, основные результаты которого представлены в текущем разделе, авторы использовали эконометрический инструментарий в целях определения факторов, оказывающих наиболее существенное влияние на количество «газелей». Была сформирована база для эконометрического анализа таким образом, чтобы данные были представлены в формате «cross-section». Спецификация модели – полупологарифмическая (логарифмируются все переменные за исключением индекса потребительских цен), что позволит привести числовые значения к одному порядку знаков<sup>12</sup>. Соответственно, для выполнения эконометрического анализа было достаточно функционала программного пакета EViews 5.0.

Осуществив импорт данных в рабочее поле программы и выполнив необходимые проверки и корректировки на гетероскедастичность, мультиколлинеарность и автокорреляцию, были рассчитаны коэффициенты регрессоров и выполнена проверка двух стандартных гипотез: на значимость каждого коэффициента в отдельности и значимости модели в целом.

Результатом эмпирического анализа данных является следующая модель:

$$Y = 2,98 + (\log \beta_1 * 0,12) + (\beta_2 * 0,09) - (\log \beta_3 * 0,1) + (\log \beta_4 * 0,05) + (\log \beta_6 * 0,08) - (\log \beta_7 * 1,57) - (\log \beta_8 * 2,7) + (\log \beta_{10} * 1,6) + (\log \beta_{11} * 0,12) + (\log \beta_{12} * 1,3),$$

где Y – количество быстрорастущих компаний;

$\beta_1$  – ВВП;

$\beta_2$  – CPI;

$\beta_3$  – уровень безработицы в регионе;

$\beta_4$ - $\beta_6$  – форма собственности «газели» (компании с национальным капиталом, с частичным участием иностранного капитала и полностью иностранные компании, соответственно);

$\beta_7$ -  $\beta_{12}$  – год рождения компании (2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005 гг., соответственно);

$\beta_5$  и  $\beta_9$  – не участвуют в регрессионном анализе.

Результат тестирования состоятельности гипотезы о значимости регрессии в целом является положительным, при этом значение коэффициента детерминации составляет 0,69. Скорее всего, значение R<sup>2</sup> можно улучшить, если добавить в модель региональные показатели (такие как валовой региональный продукт, отраслевые особенности региональных экономик и т.д.).

Результаты тестирования гипотез о значимости каждого коэффициента в отдельности указали на то, что коэффициент при переменной и ее назы-

<sup>12</sup> В ходе эконометрического анализа были рассмотрены также логарифмическая модель и линейная модели – они обладают меньшим коэффициентом детерминации относительно полупологарифмической.

вание, откуда мы знаем, что  $\beta_4$  не значим (где  $\beta_4$  – это dummy-переменная, указывающая на то, что капитал компании-«газели» полностью исключает иностранные составляющие).

### **Выводы**

В результате эмпирического анализа данных подтвердилась ключевая гипотеза: указанный набор факторов (выбранных в качестве объясняющих переменных) действительно имеет существенное значение в 69% случаев. Также подтвердилось направление влияния: ВВП, CPI, форма собственности «газелей» и часть годов «рождения» положительно; уровень безработицы и часть годов рождения быстрорастущих компаний – отрицательно.

Если рассматривать данный набор показателей в виде отдельно взятых индикаторов количественного и качественного роста и развития «газелей», то нужно отметить, что проверка гипотез на значимость каждого коэффициента в отдельности оправдалась – исключение составил коэффициент  $\beta_4$  – dummy-переменная, указывающая на исключительно отечественное происхождение капитала «газели».

Обобщая результаты исследования, можно заключить, что «газели» способны не только завоевывать новые рынки за счет создания и реализации собственных бизнес-идей, но и расти даже на существующих рынках в условиях жесткой конкуренции, придавая «старым» продуктам новые потребительские свойства и сохраняя свое значение для развития экономики. В качестве причин появления подобных компаний, нужно указать на предпринимательскую активность и высокий интеллектуальный уровень части населения.

Феномен существования «газелей» в России заключается в том, что они появляются повсеместно, в любой нише рынка, в то время как на Западе – только в отраслях, поддерживаемых государством. Быстрорастущие компании имеют возможность стать создателями спроса на инновации в экономике страны.

### **Список использованных источников**

1. Гурова Т., Рубан О., Юданов А., Виньков А. «Создатели будущего — газели с мозгом обезьяны»// «Эксперт» - 2011. - №10 (744), режим доступа: <http://gazeli.expert.ru/expert-articles/>.
2. Д. Берч «Процесс создания рабочих мест», 1979 г.
3. Лосев М., Фомичева М. «Лидеры отстающих»// Деловой журнал «РБК» - 2012.- № 09.
4. Лосев М., Фомичева М., Шпилова Е., Рябова Е. «На горбу государства»// Деловой журнал «РБК» - 2011.- № 09.

5. Перечнева И. «Газель», несущая золотые яйца//«Эксперт Урал» - 2009. - №12 (369).
6. Перечнева И. Возможности для нестандартных// «Эксперт Урал» - 2009. - №12 (369).
7. Ермак С. Созидательные разрушители// «Эксперт Урал» - 2012. - №25 (516).
8. *Статистические сборники Росстата «Россия в цифрах» за 1999 – 2008 гг.: режим доступа* <http://www.gks.ru/wps>.
9. Ступин И. Окупаемость за год// «Expert Online» - 2009.
10. Юданов А. «Вторая половинка модернизации»// «Эксперт» - 2011. - №20, С. 23-29, режим доступа: <http://www.yudanov.ru/>.

**Lyudmila Ruzhanskaya,**

Head of the Academic Department of Theory and practice of management,  
Graduate School of Economics and Management,  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
e-mail: [l.s.ruzhanskaya@urfu.ru](mailto:l.s.ruzhanskaya@urfu.ru)  
Ekaterinburg, Russia

**Elena Yakimova,**

lecturer,  
department of Theory and practice of management,  
Graduate School of Economics and Management,  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
e-mail: [ea.yakimova@yandex.ru](mailto:ea.yakimova@yandex.ru)  
Ekaterinburg, Russia

**HIGH-GROWING COMPANIES:  
DETERMINANTS OF THE NUMBER IN THE RUSSIAN  
ECONOMY**

*Abstract:*

Companies – «gazelles» are distinguished by high and stable growth rates and are a vivid manifestation of a unique group of companies, which opens, mainly, two broad prospects: a significant increase in jobs and an exponential growth in gross output.

*Keywords:*

Company-«gazelle», branch cohort, entrepreneurial activity, continuity, temporary groups.



# **ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДОЛОГИИ УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА МСФО**

---

УДК 338.31

**Барри Лансине,**

магистрант,

Высшая школа экономики и менеджмента,

ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России

Б.Н.Ельцина»

e-mail: barrizobarry@gmail.com

г. Екатеринбург, Россия

**Синянская Елена Рудольфовна,**

кандидат экономических наук,

доцент кафедры учета, анализа и аудита,

ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России

Б.Н.Ельцина»

e-mail: sin-er@mail.ru

г. Екатеринбург, Россия

## **АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА И АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Аннотация:*

В статье рассмотрены проблемы информативности процесса отражения финансовых результатов деятельности промышленного предприятия в бухгалтерской отчетности. Использован сравнительный метод анализа данных «Отчета о финансовых результатах», который позволил выявить общую тенденцию снижения прибыли до налогообложения и чистой прибыли исследуемого предприятия. При этом не было возможности более подробно проанализировать причины таких изменений. Для улучшения аналитической работы предложено конкретизировать показатели, отражаемые в отчетности, по определенным алгоритмам, зависящим от отраслевой специфики.

*Ключевые слова:*

Отчет о финансовых результатах, выручка, доходы и расходы, прибыль (убыток) от продаж, чистая прибыль.

Анализ финансовых результатов – это один из элементов финансового анализа, связанный с исследованием показателей отчета о финансовых результатах. К основным анализируемым показателям в данном отчете в соответствии с требованиями нормативных документов относятся выручка, полная себестоимость, прибыль (убыток) от продаж, доходы и расходы, связанные прочей деятельностью, прибыль (убыток) до налогообложения, чистая прибыль (убыток) как совокупный финансовый результат [1].

Увеличение круга объектов, которые необходимо подвергать финансовому анализу, связано с расширением финансовых рынков и операций с капиталом, которые приводят тому, что все чаще экономические субъекты запрашивают мнение экспертов-аналитиков. На основе информации, получаемой из бухгалтерской отчетности, и применяемых аналитических методов производится оценка ситуации, производительности, финансовых рисков, стоимости бизнеса и других показателей.

Цель анализа финансовых результатов - удовлетворение интересов таких пользователей финансовой отчетности, как текущие и потенциальные инвесторы, руководство, собственники и персонал предприятия, кредиторы, поставщики и государственные органы [2]. Инвесторы, предоставляющие предприятию средства, оценивают риски и рентабельности их инвестиций. Работников и профсоюзы интересуют стабильность деятельности предприятия и своевременность выплаты заработной платы. Кредиторы оценивают способность предприятия возвращать кредиты, проценты, погашать текущие задолженности. Администрация и собственники используют результаты анализа финансовых результатов для принятия управленческих решений.

В данной статье рассмотрены теоретические и практические вопросы использования методов анализа финансовых результатов для повышения эффективности деятельности промышленного предприятия на примере акционерного общества Сибирско-Уральской алюминиевой компании (далее АО СУАЛ).

Наиболее проблематичными для промышленных предприятий являются вопросы соответствия данных, отражаемых в бухгалтерском учете и текущей отчетности производственных и вспомогательных подразделений, и касающиеся калькулирования себестоимости отдельных видов продукции.

Рассмотрим основные структурные составляющие отчета о финансовых результатах исследуемого предприятия. Акционерное общество «Сибирско-Уральская Алюминиевая компания», является одним из десяти ведущих компаний-производителей алюминия в мире. В 2007 года активы АО СУАЛ были объединены с активами «Русский алюминий» и швейцарского сырьевого трейдера Glencore в крупнейшую в мире алюминиевую компанию «Российский алюминий» (United Company Rusal). Следовательно, АО СУАЛ в настоящее время является структурным подразделением компании.

В таблице 1 проведен анализ прибыли от продаж в разрезе основных источников ее формирования по общепринятым сравнительным методам, используемым при анализе финансовой отчетности организаций [3, 4].

Таблица 1

## Анализ прибыли от продаж АО СУАЛ

Показатели	2014г.		2015г.		Изменение		Темп прироста, %	Темп роста, %
	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %		
1. Выручка	92 720 248	100	44 552 181	100	-48 168 067	-	48,1	-51,9
2. Себестоимость продаж	82 835 219	89,3	39 225 064	88,0	-43 610 155	-1,3	47,4	-52,6
3. Управленческие расходы	3 136 276	3,4	2 275 154	5,1	-861 122	1,7	72,5	-27,5
4. Коммерческие расходы	547 723	0,6	537 396	1,2	-10 327	0,6	98,1	-1,9
5. Прибыль от продаж (стр.1 - стр.2 - стр.3 - стр.4)	6 201 030	6,7	2 514 567	5,6	-3 686 463	-1,1	40,6	-59,4

В 2015 году по сравнению с 2014 годом наблюдается общее снижение всех показателей, влияющих на финансовый результат по основному виду деятельности. Выручка и производственная себестоимость снижаются пропорционально друг другу и уменьшение затрат связано с падением общих объемов реализации продукции. Управленческие расходы, при этом снижаются незначитель-

но, а коммерческие остаются почти на прежнем уровне, что можно расценивать как негативную тенденцию.

Анализ прибыли (убытка) от прочей деятельности рассматривает их объем, структуру и динамику (таблица 2).

Таблица 2

Анализ прибыли (убытка) от прочей деятельности

Показатели	2014г.		2015г.		Изменение		Темп роста, %	Темп прироста, %
	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %		
1. Доходы от прочей деятельности, всего В том числе:	9 669 873	100	5 728 756	100	-3 941 117	-	59,2	- 40,8
1.1. Проценты к получению	832 949	8,6	4 029 791	70,3	3 196 842	61,7	483,8	383,8
1.2. Прочие доходы	8 836 924	91,4	1 698 965	29,7	- 7 137 959	- 61,7	19,2	-80,8
2. Расходы, связанные с прочей деятельностью, всего В том числе:	6 203 432	100	8 672 435	100	2 469 003	-	139,8	39,8
2.1. Процент к уплате	2 260 961	36,4	4 620 846	53,3	2 359 885	16,9	204,4	104,4
2.2. Прочие расходы	3 942 471	63,6	4 051 589	46,7	109 118	- 16,9	102,8	2,8
3. Прибыль от прочей деятельности (стр.1 – стр.2)	3 466 441	-	-2 943 679	-	-6 410 120	-	- 84,9	- 184,9

Как следует из таблицы, значительно снизились прочие доходы при росте прочих расходов. Это связано с тем, что планируемое в 2015 году сокращением объемов производства заставило предприятие в 2014 году активно продавать неиспользуемое и устаревшее оборудование, а в 2015 году данный процесс почти прекратился. Кроме того, почти в 2 раза выросли проценты за пользование заемными средствами, что также является отрицательным показателем. В результате в 2015 году по прочим видам деятельности получен существенный убыток по сравнению с прибылью предыдущего года.

Далее проанализируем прибыль до налогообложения и чистую прибыль предприятия (таблицы 3, 4).

Таблица 3

## Анализ прибыли (убытка) до налогообложения

Показатели	2014г.		2015г.		Изменение		Те мп рос та, %	Темп при-роста, %
	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %		
1. Прибыль (убыток) от продаж	6 201 030	64,1	2 514 567	-586,0	-3 686 463	- 650,1	40,6	-59,4
2. Прибыль (убыток) от прочей деятельности	3 466 441	35,9	- 2 943 679	686,0	- 6 410 120	650,1	- 84,9	- 184,9
3. Прибыль (убыток) до налогообложения (стр.1+ стр.2)	9 667 471	100,0	- 429 112	100,0	-10 096 359	-	- 4,4	- 104,4

Таблица 4

## Анализ чистой прибыли (убытка)

Показатели	2014г.	2015г.	Изменение
	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.
1. Прибыль (убыток) до налогообложения	9 667 471	-429 112	10 096 583
2. Текущий налог на прибыль	1 169 517	-	-
3. Изменение отложенных налоговых обязательств	773 950	-128 520	902 470
4. Изменение отложенных налоговых активов	-1 772 184	141 572	1 913 756
5. Прочее	-5 556	371 185	
5. Чистая прибыль (убыток)	7 494 164	-44 875	-

Величина прибыли до налогообложения снизилась на 104,4%, за счет снижения прибыли от продаж на 59,4%, и снижения прибыли от прочей деятельности на 184,9%, что привело к убыткам до налогообложения и, соответственно, отсутствию начисленного налога на прибыль. При этом дополнительное влияние на сумму налога и на чистую прибыль оказало изменение отложенных налоговых активов, обязательств и прочих налоговых выплат (штрафные санкции).

Анализ совокупного финансового результата АО СУАЛ, проведенный по данным отчетности, свидетельствует об общей негативной тенденции перехода предприятия из прибыли к убыточности при резком сокращении выручки от реализации и прочих доходов на фоне пропорционального снижения затрат на производство, незначительном снижении управленческих и коммерческих расходов и росте прочих расходов.

Однако, более точной информации о причинах данных изменений из отчетности, публикуемой в открытом доступе, почерпнуть не предоставляется возможным. Для более полной картины выявления истоков негативных явлений и поиска резервов для повышения эффективности управления, необходима расшифровка всех базовых показателей Отчета о финансовых результатах и проведение их факторного анализа.

Рассмотрим это на примере формирования прибыли от продаж.

Строка «выручка» состоит всего из двух показателей, связанных с разными видами деятельности: производством алюминия и оказания услуг. В отношении затрат вариативность более значительная. На предприятии используется метод списания управленческих расходов не на себестоимость продукции, а непосредственно на финансовые результаты, поэтому они учитываются отдельной строкой. Строки «себестоимость» и «коммерческие расходы» рекомендуется рассмотреть в разрезе стандартных элементов затрат, а при необходимости – используемых на предприятии статей затрат. В таблице 5 приведен пример анализа по предлагаемым категориям.

В результате развернутого анализа формы отчетности по статье «выручка» наблюдается более существенное сокращение реализации сопутствующих производству услуг. По статье «себестоимость» три основных базовых показателя материальных, трудовых затрат и амортизации уменьшились в одной пропорции со снижением выручки, что свидетельствует о соблюдении предприятием нормативных требований, предъявляемых к качеству продукции. Расходы на энергоносители изменились незначительно в силу роста тарифов на электроэнергию. Наиболее существенные изменения произошли по статьям прочих и общецеховых расходов, что можно рассматривать как положительную тенденцию в связи с сокращением административных расходов по подразделениям.

Значительно изменилась структура коммерческих расходов, так как в 2015г. произошел переход от использования собственных ресурсов организации для целей реализации алюминиевой продукции к услугам специализированных транспортно-логистических компаний.

Таблица 5

## Пример анализа прибыли от продаж АО СУАЛ с учетом предлагаемых структурных элементов

Показатели	2014г.		2015г.		Изменение		Темп роста, %	Темп прироста, %
	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес,	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Выручка, всего	92 720 248	100	44 552 181	100	- 48 168 067	-	48,1	- 51,9
в том числе:								
1.1. От реализации произведенной продукции	78 496 428	84,7	41 255 316	92,6	-37 241 112	7,9	52,6	-47,4
1.2. От реализации услуг	14 223 820	15,3	3 296 865	7,4	-10 926 955	- 7,9	23,2	-76,8
2. Себестоимость продаж, всего	82 835 219	100	39 225 064	88,0	- 43 610 155	- 1,3	47,4	- 52,6
в том числе:								
2.1. Материальные затраты	38 459 612	46,2	18 453 907	47,0	-20 005 705	0,8	48,0	52,0
2.2. Затраты на оплату труда и социальные отчисления	35 614 903	43,0	17 698 502	45,1	-17 916 401	2,1	49,7	50,3
2.3. Амортизационные отчисления	256 478	0,3	106 213	0,3	-150 265	-	41,4	58,6
2.4. Расходы на энергоносители	2 443 260	2,9	1 986 417	5,1	-456 843	2,2	81,3	18,7
2.5. Прочие производственные расходы	2 589 616	3,1	752 829	1,9	-1 836 787	- 1,2	29,1	70,9
2.6. Распределяемые общехозяйственные расходы	3 471 350	4,2	227 196	0,6	-3 244 154	- 3,6	6,5	93,6

Продолжение табл. 5

1	2	3	4	5	6	7	8	9
3. Управленческие (общехозяйственные) расходы	3 136 276	100	2 275 154	100	- 861 122	1,7	72,5	- 27,5
4. Коммерческие расходы, всего	547 723	100	537 396	100	- 10 327	0,6	98,1	- 1,9
в том числе:								
4.1. Транспортные услуги сторонних организаций	254 798	46,5	389 664	72,5	134 866	26,0	52,9	47,1
4.2. Материальные затраты	53 612	9,8	3 614	0,7	-49 998	-9,1	6,7	93,3
4.3. Затраты на оплату труда и социальные отчисления	236 452	43,2	28 155	5,2	-208 297	-38	11,9	88,1
4.4. Прочие расходы, связанные с реализацией	2 861	0,5	115 963	21,6	113 102	21,1	4053,2	3953,2
5. Прибыль от продаж	6 201 030	6,7	2 514 567	5,6	- 3 686 463	-1,1	40,6	-59,4

Таким образом, использование аналитических процедур в разрезе общих строк отчета о финансовых результатах позволяет значительно повысить информативность данных для целей принятия управленческих решений. В настоящем случае, когда исследуемое предприятие входит в состав более крупного объединения или холдинга, целесообразно также проводить сравнительный анализ с аналогичными данными по другим предприятиям, входящих в алюминиевую компанию.

#### Список использованных источников

1. «О внесении изменений в формы бухгалтерской отчетности организаций» Приказ МФ РФ от 02.07.2010 № 66н (ред. от 06.04.2015)
2. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011 (в ред. от 23.05.2016)



3. Сиянская Е.Р., Баженов О.В. Основы бухгалтерского учета и анализа. Учебное пособие – Екатеринбург, Изд-во Уральского университета, 2014, 267с.
4. Ильшева Н.Н., Крылов С.И. Анализ финансовой отчетности. М.: Финансы и статистика, 2015, 368 с.

**Barry Lansine,**

master student,

Graduate School of Economics and Management,

Ural Federal University named after the first President of Russia Boris Yeltsin

e-mail: barrizobarry@gmail.com

Ekaterinburg, Russia

**Elena Sinyanskay,**

candidate of Economic Sciences,

Associate professor of the department of Accounting, analysis and audit,

Ural Federal University named after the first President of Russia Boris Yeltsin

e-mail: sin-cr@mail.ru

Ekaterinburg, Russia

**CURRENT PROBLEMS OF ACCOUNTING AND ANALYSIS  
OF FINANCIAL RESULTS OF INDUSTRIAL ENTERPRISE**

*Abstract:*

The article deals with the problems of information content of the process that reflects on the financial results of the activities of the industrial enterprise. The used comparative data on the method of analysis "Report on financial results", which revealed a general downward trend in profit before taxes and net profit of the investigated enterprise. It was not possible to analyze the causes of these changes in more detail. To improve the analytical work requested to specify the indicators, that is reflected in statements by certain algorithms, depending on the specifics of the industry.

*Keywords:*

Financial results, turnover, incomes and spending, profit (loss) on sales and net profit.

УДК 347.27.01

**Габдулхакова Лилия Альбертовна,**

магистрант кафедры «Учет, анализ и аудит»,

ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»

e-mail: lilya\_04.03.94@mail.ru

г. Екатеринбург, Россия

**Неверова Ольга Сергеевна,**

кандидат экономических наук,

доцент кафедры «Учет, анализ и аудит»,

ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»,

ПАО «Меткомбанк»

г. Екатеринбург, Россия

## **РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА ОСНОВЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АНАЛИЗА ЗАЕМЩИКОВ**

### *Аннотация:*

Актуальность представленного исследования определяется возникновением вопроса жилья среди населения в Российской Федерации. На рынке недвижимости на сегодняшний день каждая десятая сделка проходит с применением ипотечного кредита. Кредитование прочно вошло в быт, по статистике 60% покупок приобретается в долг. Кредитный рынок в России постоянно развивается и совершенствуется. Причём прослеживается четкая тенденция его непрерывного роста и немалую роль в этом играет образовавшаяся конкуренция между банковскими учреждениями, которая способствует появлению новых предложений в кредитной сфере и вместе с тем облегчает условия получения кредита, совершенствуя анализ кредитоспособности заемщика.

Цель работы: изучение рынка ипотечного кредитования, а также прослеживание тенденций в совершенствовании анализа заемщиков.

Методы исследования: проводится анализ ипотечного рынка УрФО, его статистические данные. Исследуется тенденция анализа заемщиков. Результаты: представленный анализ развития регионального рынка ипотечного кредитования позволит усовершенствовать анализ заемщиков.

### *Ключевые слова:*

Ипотечное кредитование, ипотека, заемщик, процентная ставка.

Развитие регионального рынка ипотечного кредитования является в настоящее время одной из ведущих и первоочередных задач развития экономики и выполнения социально-значимой функции государства и местного

самоуправления. С каждым годом иллюстрируется актуальность ипотечного вопроса и все более жесткие условия для ее получения для заемщиков. Вопрос поддержки платежеспособного спроса населения реализуется через программы, которые реализуют специализированные кредитные организации, а также само правительство РФ.

Анализируя статистические данные по рынку ипотеки, можно подметить следующее: до 2014 года наблюдался активный рост выдачи ипотечных жилищных кредитов. Начиная с конца 2014 года спрос на ипотечное кредитование заметно сокращается:

- 2014 г. - 1012,8 тыс.р.;
- 2015 г. - 691,9 тыс.р.;
- 6 мес. 2016 г. – 389,8 тыс.р.

Таким образом, к 2015 году объем выданных ипотечных кредитов сократился на 31,7 %, а к 6 месяцам 2016 года на 61,5 % по отношению к 2014 году. В первую очередь, это связано с ухудшающейся экономической ситуацией как в мире, так и в Российской Федерации, на которую немалым образом влияют геополитические отношения России и стран запада. Это и всевозможные санкции экономического характера, сильная волатильность рубля, а также спад экономического развития, отражающийся на гражданах путем снижения платежеспособного спроса, ужесточение условий выдачи ипотечного кредитования (в связи с ростом невозврата платежей) и более тщательный подход к анализу заемщика.

Количество кредитных организаций, предоставляющих ипотечный жилищный кредит (далее – ИЖК), в следствии вышеуказанных причин, а также ужесточение условий Центральным банком РФ по отношению к кредитным организациям, в свою очередь тоже сокращается. Так, в 2014 году насчитывалось 658 единиц, в 2015 году 629 единиц, а за 6 месяцев 2016 года 559 единиц. Таким образом, сокращение в 2015 году произошло на 4,4%, а за 6 месяцев 2016 года на 15% относительно 2014 года.

На фоне развивающихся событий, процентная ставка по ИЖК начинает увеличиваться. По Уральскому федеральному округу процентная ставка составляет:

- 2014 год – 12,36%;
- 015 год – 12,37 %;
- 6 мес. 2016 года – 13,43.

По Свердловской области она равна:

- 2014 год – 12,46%;
- 2015 год – 12,45%;
- 6 мес. 2016 года – 13,52%.

Таким образом, можно заметить, что процентная ставка по ИЖК по Свердловской области, в среднем, больше на 0,67%.

Отмечается увеличение просроченной задолженности по ИЖК как в относительном, так и в абсолютном выражении. По состоянию на 1 июля 2016 года удельный вес просроченной задолженности по ИЖК по сравнению с 1 июля 2015 года увеличился: по ИЖК в рублях – на 0,14 п.п., до 1,11%, в иностранной валюте – на 11,35 п.п., до 27,68%. В денежном выражении величина просроченной задолженности по ИЖК, предоставленным в рублях, возросла на 33,4%, по ИЖК, предоставленным в иностранной валюте, – на 37,8%, составив 45,5 и 26,0 млрд рублей в рублевом эквиваленте соответственно (рисунок 1).



Рис.1. Динамика задолженности по ИЖК

Изменение среды, а именно экономической, в сторону понижения, обусловлены кризисными условиями, ухудшением положения как заемщиков, так и кредиторов. Для поддержания рынка, являющегося драйвером экономического развития, требуется изменение подходов к оценке заемщиков.

Прежде всего, банк – это коммерческая организация, целью деятельности которой является получение максимальной прибыли. Вследствие этого,

финансовое кредитное учреждение, выдавая кредит на приобретение жилья, стремится не только максимально увеличить доход, но и по возможности снизить собственные риски. Далеко не каждый желающий может получить кредит по ипотеке. Банки готовы кредитовать потенциальных заемщиков, только если они будут соответствовать целому ряду требований. Требования банка к заемщику существуют не для ограничения возможности получения займа, а для того, чтобы финансово-кредитное учреждение не столкнулось с проблемами в последующих периодах. Если заемщик согласен на условия, предоставляемые банком, то в свою очередь банк начинает проводить оценку платёжеспособности заёмщика.

Основополагающим и определяющим фактором станет материальное положение заемщика. Дополнительным плюсом в копилке клиента, желающего взять ипотеку, станет наличие иного имущества — движимого или недвижимого: дача, автомобиль, участок земли. К необязательным, но желательным требованиям можно отнести наличие денежных средств на первоначальный взнос, хотя бы в размере 10% от стоимости приобретаемого жилья. При этом если у заемщика нет другой недвижимости для залога, то первоначальный взнос — это обязательное требование банка для выдачи ипотечного кредита. Более того, для банка важен профессиональный, гражданский и социальный статус потенциального заемщика, то есть его социальная «цена». Так кредиторы уделяют значительное внимание трудовой биографии, обращая внимание на частоту сменяемости работы. Предпочтительно, чтобы срок работы в различных организациях был не менее 1,5-2 лет. А некоторые кредитные организации прямо выдвигают требования — стаж работы на последнем месте должен быть не менее 6 месяцев или одного года. Уровень образования и профессия — еще один важный фактор при выдаче ипотечного кредита. По данному критерию кредитор (банк) оценивает востребованность заемщика на рынке труда.

Чтобы уменьшить свои риски, кредитные организации выдвигают определенный ряд требований к желающим получить ипотечный кредит, то есть к заемщику. Данные требования могут быть обязательными и рекомендательными (или дополнительными). Несоблюдение обязательных требований ведет к отказу в выдаче ипотеки, а рекомендательные — значительно улучшают условия получения ипотечного займа.

У каждого банка собственный набор обязательных требований к заемщику по ипотеке, однако большинство из них сводятся к следующим обязательным критериям: наличие гражданства РФ, возрастные ограничения. (не моложе 21 года и не старше 60 лет — для мужчин или 55 лет — для женщин), кредитная история заемщика, регистрация в регионе, присутствие при подписании договора всех собственников жилья, непрерывный трудовой стаж.

Рекомендательные (дополнительные) требования банка к заемщику, кроме перечисленных выше, за счет которых кредитные организации хотят

снизить риски невозврата своих денежных средств могут быть следующими: семейный статус, страхование жизни и здоровья.

При анализе финансового состояния заемщика могут применяться прямые и непрямые методы.

Косвенные методы оценки кредитоспособности заемщика трудоемки. Они базируются на изучении его трат и имущественного положения. Банку может потребоваться информация об автотранспорте, который принадлежит потенциальному клиенту, о его затратах на отпуск, подробные данные о составе и благосостоянии родственников. Упростит ситуацию наличие поручителей.

Показатель кредитного рейтинга – основа анализа финансового состояния заемщика. Он высчитывается на основании официальных документов. Используются такие критерии, как:

- количество просрочек;
- существующая долговая нагрузка;
- виды кредитов;
- количество потребительских кредитов.

Полное отсутствие кредитной истории – не очень хороший фактор. Такой заемщик для банков – это «белое пятно».

Для оценки платежеспособности заемщика ипотечного жилищного кредита банками выработаны различные подходы. Однако при всем разнообразии этих подходов целесообразно выделить некоторые общие принципы:

- тщательный анализ еще на стадии рассмотрения заявки потенциального заемщика;
- системный подход при осуществлении оценки (в том числе оценки предполагаемого обеспечения);
- изучение личности потенциального заемщика.

Существует множество методик и их модификаций для определения платежеспособности заемщика и процедур (уровней) принятия окончательного решения о предоставлении ипотечного кредита.

Во внутрибанковских методических документах должны быть четко прописаны процедуры (методики) оценки платежеспособности заемщика.

Одной из основных и популярных методик, использующихся повсеместно и касающихся заемщика ипотечного жилищного кредита, является методика экспертной оценки платежеспособности, которая предусматривает использование экспертных оценок сотрудника отдела рассмотрения заявок, содержащихся, как правило, в его заключении. В числе разновидностей методики экспертных оценок – оценка ряда количественных и качественных характеристик.

Количественные характеристики, рассчитываемые по следующим коэффициентам:

- РП (payment to income - платеж к доходу) – отношение суммы ежемесячных платежей по кредиту заемщика к совокупному семейному доходу (нетто) за тот же период. Максимально допустимое значение коэффициента РП составляет в среднем 40% в зависимости от уровня дохода заемщика и размера платежа по кредиту;

- ОП (obligations to income - обязательства к доходу) - отношение общей суммы ежемесячных обязательств заемщика к совокупному семейному доходу (нетто) за тот же период. Общая сумма ежемесячных обязательств включает в себя все выплаты, вычеты и удержания, производимые заемщиком в течение месяца, в том числе плату за жилье, коммунальные платежи, страховые платежи, обслуживание кредитов (прочих), алименты, плату за обучение (как самого заемщика, так и других членов семьи, находящихся на иждивении) и прочие выплаты. Максимально допустимое значение коэффициента ОП составляет в среднем 50% в зависимости от уровня дохода заемщика и совокупного размера его обязательств;

- Достаточность денежных средств исходя из расходов на содержание. После уплаты всех обязательных ежемесячных платежей (включая платежи по запрашиваемому кредиту) остаток денежных средств не должен быть меньше прожиточного минимума, устанавливаемого для данного региона на 1 человека, исходя из количества членов семьи (расходы на содержание). Расходы на содержание рассчитываются как произведение количества членов семьи заемщика (заемщик и лица, находящиеся на его иждивении) и размера прожиточного минимума в регионе на дату проведения оценки. В случае если расходы на содержание превышают остаток денежных средств после уплаты всех обязательных платежей, платежеспособность заемщика не отвечает установленным требованиям.

Качественные характеристики приведены выше, и являются обязательными и рекомендательными требованиями банка к заемщику.

Изменение подходов к анализу в оценке заемщика выразилось во все большей популярности среди банков, в том числе ипотечных кредиторов, приобретения скоринговой методики оценки платежеспособности заемщика, в которой критерии платежеспособности и надежности клиента оцениваются определенным количеством баллов. По общей сумме набранных баллов делается заключение о платежеспособности клиента и максимально возможной сумме кредита. При современном уровне развития технологий порядок работы скоринговой системы выглядит следующим образом: заполненная в электронном виде анкета автоматически загружается в систему, оперативно выдается информация о платежеспособности заемщика и рассчитывается максимальный размер кредита с распечаткой соответствующего отчета. Схема может быть усложнена за счет проверки достоверности тех или иных сведений. На основе сформированного отчета сотрудник отдела рассмотрения заявок составляет собственное заключение, содержание которого определяется каждым банком самостоятельно, и предоставляет его уполномоченному лицу/органу банка.

Однако необходимо учитывать, что особенность оценки платежеспособности заемщика ипотечного жилищного кредита состоит в том, что ее целью является не принятие окончательного решения о выдаче кредита, а лишь расчет максимально возможной суммы кредита или принятие предварительного решения о выдаче или отказе в выдаче кредита. Окончательное решение может быть принято только после того, как банком будет оценено и одобрено в качестве обеспечения жилое помещение (имущественные права на него), приобретаемое за счет кредита или закладываемое банку для получения кредита в зависимости от программы ипотечного кредитования, а также другие виды обеспечения.

Таким образом, получение ипотечного жилищного кредита заемщиком становится стандартным процессом. Повышение информационной доступности, накопление и обобщение статистики по рынку ипотечного жилищного кредитования позволит банкам более дифференцированно подходить к оценке заемщиков, а подробная оценка (анализ) кредитоспособности заемщика, на основе ряда методик, снизит кредитный риск (риск невозврата платежа), а также будет способствовать росту экономики в целом, выполняя социальную функцию – обеспечение жильем.

#### **Список использованных источников**

1. Федеральный закон № 102-ФЗ от 16 июля 1998 года «Об ипотеке (залоге) недвижимости» (в редакции от 21.01.2015).
2. Информационный портал Центрального Банка РФ: [www.cbr.ru/statistics/](http://www.cbr.ru/statistics/) (дата обращения: 20.11.2016).
3. Информационный портал Русипотека: кредитование и секьюритизация: [www.rusipoteka.ru/ipoteka\\_v\\_rossii/ipoteka\\_statistika/](http://www.rusipoteka.ru/ipoteka_v_rossii/ipoteka_statistika/) (дата обращения: 20.11.2016).
4. Информационный портал [www.ipoteka-expert.com/trebovaniya-k-zaemshhiku-po-ipoteke/](http://www.ipoteka-expert.com/trebovaniya-k-zaemshhiku-po-ipoteke/) (дата обращения: 20.11.2016).
5. Заборовская А.Е. Тенденции развития ипотечного кредитования в России / А.Е. Заборовская // Финансовая аналитика: проблемы и решения.- 2014. – №19. - с. 29-34.



**Lilya Gabdulkhakova,**

master student of the department «Accounting, analysis and audit»,  
Ural Federal University named after the first President of Russia Boris  
Yeltsin  
e-mail: lilya\_04.03.94@mail.ru  
Ekaterinburg, Russia

**Olga Neverova,**

candidate of Economic Sciences,  
Associate professor of the department «Accounting, analysis and audit»,  
Ural Federal University named after the first President of Russia Boris  
Yeltsin,  
"Metcombank"  
Ekaterinburg, Russia

**DEVELOPMENT OF REGIONAL MORTGAGE MARKET  
BASED ON IMPROVING ANALYSIS OF  
THE BORROWER**

*Abstract:*

The relevance of the present study determined the emergence of the issue of housing among the population in the Russian Federation. The real estate market today, every tenth transaction takes place with the use of a mortgage loan.

Lending to become a part of everyday life, according to statistics 60% of purchases in the acquired debt. Credit market in Russia is constantly evolving and being improved. And there is a clear trend of continuous growth and its significant role in this is formed a competition between banking institutions, which contributes to the emergence of new proposals in the field of credit and at the same time makes it easier credit conditions, improving the borrower's creditworthiness analysis.

Objective: To study of the mortgage market, in addition to following trends in improving the analysis of borrowers.

Methods: analysis of the mortgage market is held the Urals Federal District, its statistics. We study trend analysis of borrowers.

Results: The present analysis of the regional development of the mortgage market will improve the analysis of the borrowers.

*Keywords:* Mortgage loans, mortgages, the borrower, the interest rate.

УДК 332.8

**Гольмакова Лариса Васильевна,**

доцент,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
e-mail: 89126131174@mail.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**Гольмакова Мария Андреевна,**

аспирант,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
г. Екатеринбург, Россия

**Шевелева Анна Евгеньевна,**

студент,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
г. Екатеринбург, Россия

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ  
ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА**

*Аннотация:*

В настоящей статье рассмотрены проблемы и перспективы развития жилищно-коммунального комплекса РФ. Отражены основные риски отрасли ЖКХ. Приведены мнения экспертов о состоянии и проводимой политике в сфере ЖКХ. Дана оценка современного состояния функционирования и контроля качества деятельности ЖКХ на примере показателя теплоснабжения городской местности.

*Ключевые слова:*

Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ); реформирование ЖКХ; реформа ЖКХ; учет в жилищно-коммунальном хозяйстве.

Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) является одной из важнейших отраслей экономики России, обеспечивающее необходимые условия жизнедеятельности людей и формирование рынка жилищно-коммунальных услуг.

Отрасль ЖКХ, в сравнении с другими сферами, наиболее тесно связана с проблемами населения и его потребностями. В виду этого в самой отрасли возникает множество проблем, в том числе и крупных, выходящих на первый план. *Отраслевой риск* – это вероятность потерь в результате изменений в экономическом состоянии отрасли и степенью этих изменений как внутри отрасли, так и по сравнению с другими отраслями [1].

В отрасли ЖКХ принято выделять следующие группы рисков: [2].

1. Технологические риски - наиболее важные, поскольку в данной отрасли наблюдается технологический монополизм. Они, прежде всего, связаны с высоким уровнем изношенности (моральной и физической) объектов инженерно-энергетической коммуникации, что влечет за собой: повышенный расход ресурсов; потери ресурсов; рост числа аварий; увеличение эксплуатационных издержек; затрудненное совмещение действующего оборудования с западными образцами.

2. Информационные риски. Слабое информационное обеспечение является одним из препятствий на пути эффективного развития комплекса. Недостовверная информация делает практически невозможным привлечение инвестиций в развитие отрасли (неполнота и неточность информации о динамике изменения технико-экономических показателей, параметрах техники и технологий, финансовом положении жилищно-коммунальных предприятий, объемах и качестве оказываемых услуг).

3. Законодательные риски – также имеют большое значение в области инвестирования. (В нашей стране нормативные документы нередко содержат взаимоисключающие нормы или противоречия в рамках одного и того же закона.) Риск изменения нормативно-правовой основы инвестиционной деятельности может привести к потерям инвестора, и, в конечном счете, сделать инвестиции невыгодными.

4. Экологические риски. Отрасль ЖКХ является одной из основных потребителей воды, а водные источники повсеместно загрязнены, поскольку используются не только для забора воды на производственные и бытовые нужды, но и как приемники хозяйственно-бытовых и промышленных канализационных стоков, что также может стать причиной увеличения затрат инвесторов.

5. Финансовые риски. Отсутствие полноценной системы ценообразования и регулирования тарифов создает ситуацию экономической неопределенности для муниципального бюджета, предприятий ЖКХ, потребителей услуг и является одним из основных препятствий для привлечения внешних инвестиций в развитие отрасли. Из-за этого жилищно-коммунальные предприятия не могут прогнозировать свои доходы, потребители – расходы, бюджеты – необходимую сумму дотаций, потенциальные инвесторы – доходность.

6. Социальные риски - обусловлены высоким уровнем тарифов, неудовлетворительным качеством услуг, а также низкими доходами граждан.

В жилищно-коммунальном хозяйстве накопилось значительное количество нерешенных серьезных проблем, а также негативных факторов экономического и организационно - управленческого характера, которые приводят к низкому уровню управляемости объектами жилищно-коммунального хозяйства в целом. Одна из самых острых проблем ЖКХ в том, что только в

этой отрасли можно получить услуги и не заплатить за них. [3]. Проблема финансирования развития и управления рынка ЖКХ находится в центре внимания обширного круга общественности: ученые, государственные органы и органы местного самоуправления. Жилищно-коммунальный сектор экономики на протяжении всего времени выделялся сложной, многофункциональной спецификой работы предприятий этой сферы, в связи с чем, с течением времени нашла необходимость в проведении жилищной реформы как один из компонентов стабилизации государственной экономики.

Согласно экспертному мнению, на настоящий момент видится недостаток конкретных и четких правил контроля по начислению объемов различных видов коммунальных ресурсов, юридически значимых и доступных сведений в плане учёта ресурсов, инфраструктуры сбора данных, существующей достоверной базы данных в электронном виде. Отсутствие достоверного учета, например, энергетических ресурсов может являться угрозой инвестиционного планирования в отрасли, искажением ценовых сигналов, снижением стоимости отраслевых активов, быть препятствием объективной оценке экономических эффектов от проведения мероприятий по энергосбережению и, в конечном счете, может привести к снижению эффективности работы отрасли ЖКХ [4].

Можно предположить, что в неудовлетворительном состоянии жилищного фонда (низкий научно-технический уровень; высокий износ жилищного фонда и инженерной инфраструктуры; проблема учета и достоверности информации) виновно недофинансирование, потребительское отношение жителей, несовершенное профессиональное управление и эксплуатация, проблемы учета и предоставления прозрачной и достоверной информации.

Следовательно, одной из проблем, выдвигаемых в рамках настоящей статьи, можно обозначить проблему достижения обеспечения прозрачного и оптимального механизма учета для функционирования и контроля качества деятельности ЖКХ.

На основе перехода сферы ЖКХ на рыночные принципы хозяйствования, были сформированы основные направления реформы жилищно-коммунального хозяйства законодательной, правовой и нормативно – методической базой. Например: программой «Реформирование и модернизация жилищно-коммунального комплекса Российской Федерации», было определено, что «основной идеей экономической реформы жилищно-коммунального хозяйства является передача права распоряжения всеми бюджетными ресурсами, выделяемыми на дотирование отрасли, от коммунальных предприятий непосредственно – гражданам – субъектам, в наибольшей степени заинтересованным в эффективном расходовании этих средств» [5]. Кроме того, принятые Законы Российской Федерации обеспечили поэтапный переход на новую систему оплаты, при которой покрытие затрат на содержание и ремонт жилья и коммунальных услуг происходит 100% за счет платежей граждан, с

одновременным переходом на бюджетную форму социальной поддержки низко-доходных семей через предоставление компенсаций (субсидий), вместо дотирования предприятий жилищно-коммунального хозяйства.

Обратимся к современному новостным источникам. В одной из статей журнала «Эксперт», носящей название «ЖКХ меняется. Когда оно изменится», поднимаются проблемы отрасли ЖКХ. Для освещения проблем и предложений о путях их решения был привлечен Первый заместитель председателя комитета Госдумы по жилищной политике и жилищно-коммунальному хозяйству. В статье отмечаются статистические данные о состоянии рынка ЖКХ, а именно указано, что согласно экспертным оценкам, оборот рынка ЖКХ в стране составляет порядка 4,2 трлн. рублей в год, что составляет около 5,7 % ВВП России. В сфере ЖКХ работает 37 тыс. организаций, в ней занято более 2 млн. человек [7].

Коммунальная инфраструктура России – одна из самых масштабных в мире (протяженность сетей водоснабжения – 571 тыс. км., водоотведения – 192 тыс. км., теплоснабжения – 174 тыс. км.). Объём жилищного фонда России – 3,3 млрд. кв. м (72% жилого фонда - многоквартирные дома, общий объём жилья в МКД – 2,4 млрд. кв. м) [7].

Низкая обеспеченность населения приборами учета потребления воды, газа и тепло - энергии способствует повышению расхода ресурсов. Многие нормативы потребления услуг устанавливаются без учета результатов замеров и часто не отражают среднего уровня потребления ресурсов, что приводит к расхождению между объемами оказываемых услуг и величиной выручки. В результате нормативы, используемые во многих городах, не отражают действительные потребности населения.

Как отмечается в статье журнала Эксперт, государственная система технического учёта находится в неудовлетворительном состоянии. Технический учет, который основывался на инвентаризации, являлся основным источником получения государственными и муниципальными органами объективных сведений об объектах капитального строительства, о многоквартирных жилых домах. На сегодня, как указывается в статье, институты технической инвентаризации и технического учёта практически ликвидированы, что является причиной негативных последствий. Среди таких последствий можно выделить осложнение информационного обеспечения федеральных и городских программ, основанных на данных технического учета, осложнение проведения конкурсов по отбору управляющих компаний по новостройкам, проблемы с осуществлением лицензируемой деятельности по управлению МКД, возникновение проблем у региональных операторов, связанных с объективным определением состояния многоквартирных жилых домов.

Эксперты считают правильным передать полномочия в проведении технического учёта на уровень субъектов Российской Федерации, обеспечив обязанностью региональных властей определять порядок проведения техни-

ческого учета и технической инвентаризации многоквартирных и жилых домов, а также организации и ведения архива технической документации.

Экспертами также отмечаются данные о росте задолженности потребителей за жилищно-коммунальные услуги, достигшей 1 триллиона рублей. Отмечается, что меры вроде повышения пени за неоплату коммунальных услуг, могут стимулировать неплательщиков к своевременному погашению долгов, но не могут решить проблему неплатежей как таковую. Как отмечается в статье, для решения проблемы необходимо: добиться автоматизированного расщепления платежей за ЖКУ; внедрить современные системы учёта коммунальных ресурсов.

Эксперты считают, что необходимо обеспечить четкими правилами контроля начисления объемов всех видов коммунальных ресурсов, юридически значимых доступных сведений в части учёта ресурсов, инфраструктурой сбора данных, достоверной базой данных в электронном виде. Необходимо установить требования к приборам учета, которые должны осуществлять дистанционную передачу данных о количественных и качественных параметрах поставляемых энергетических ресурсов по единым протоколам [7].

Слабое информационное обеспечение, как отмечалось ранее, – одно из основных препятствий на пути эффективного развития комплекса ЖКХ. Постановлением Правительства Российской Федерации [8] установлен стандарт раскрытия информации организациями, осуществляющими деятельность в сфере управления многоквартирными домами. Под раскрытием информации понимается «Обеспечение доступа неограниченного круга лиц к информации (независимо от цели ее получения) в соответствии с процедурой, гарантирующей нахождение и получение информации». Данный стандарт устанавливает требования к составу информации, которая подлежит раскрытию организациями, осуществляющими деятельность в сфере управления многоквартирными домами, а также порядок, способы и сроки раскрытия этой информации управляющими компаниями.

В соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации N 731 от 23 сентября 2010 г., управляющая организация обязана предоставлять основные показатели своей финансово-хозяйственной деятельности (например, в части исполнения такой управляющей организацией договоров управления); сведения о выполняемых работах (оказываемых услугах) по содержанию и ремонту общего имущества в многоквартирном доме; порядок и условия оказания услуг по содержанию и ремонту общего имущества в многоквартирном доме; сведения о стоимости работ (услуг) по содержанию и ремонту общего имущества в многоквартирном доме; сведения о ценах (тарифах) на коммунальные ресурсы. При этом, информация управляющими организациями раскрывается путем опубликования на официальном сайте управляющей организации в сети Интернет; опубликования в официальных печатных средствах массовой ин-

формации; размещения на информационных стендах (стойках) в помещении управляющей организации; предоставления информации на основании запросов, поданных в письменном или электронном виде [8].

Информацию о динамике изменения технико-экономических показателей, параметрах техники и технологий, финансовом положении жилищно-коммунальных предприятий, объемах и качестве оказываемых услуг можно найти в таком ресурсе, как сайт «Реформа ЖКХ».

Приказом Министерства регионального развития Российской Федерации № 124 от 02.04.2013 года утвержден регламент раскрытия информации организациями, осуществляющими деятельность в сфере управления многоквартирными домами, путем ее опубликования в сети Интернет на официальном сайте. Указанным приказом в качестве официального сайта определен Портал — «Реформа ЖКХ» [9].

На портале каждый житель может получить данные о деятельности своей управляющей организации. Если управляющая организация не раскрыла сведения о себе на Портале, лицо имеет полное право напомнить ей о такой обязанности, а при отказе её выполнять жаловаться в жилищную инспекцию, прокуратуру и суд.

Для оценки современного состояния функционирования и контроля качества деятельности ЖКХ рассмотрим данные Федеральной службы Государственной статистики. Обратимся к данным по теплоснабжению населенных пунктов, а именно, к числу аварий на источниках теплоснабжения, паровых и тепловых сетях [10].

Теплоснабжение в России - обеспечение теплом зданий для коммунально-бытовых (отопление, вентиляция, горячее водоснабжение) и технологических нужд потребителей. В России преимущественно используется централизованное теплоснабжение, когда система теплоснабжения обслуживает целый район. Теплоснабжение считается важной под отраслью жилищно-коммунального хозяйства России [11].

Централизованное теплоснабжение позволяет снизить расход топлива и эксплуатационных затрат, даёт возможность использования низкосортного топлива, уменьшает степень загрязнения воздушного бассейна и улучшает санитарное состояние населённых пунктов [11]. Данный показатель необходимо рассмотреть в динамике, для того, чтобы увидеть тенденцию изменения количества аварий.

Число отопительных котельных (на конец года), которые насчитываются по населенным пунктам отражены на рисунке 1.



Рис. 1 Число отопительных котельных (на конец года) тыс. в городской местности

Число аварий на источниках теплоснабжения, паровых и тепловых сетях в городской местности представлено на рисунке 2.



Рис. 2 Число аварий на источниках теплоснабжения, паровых и тепловых сетях в городской местности

На основе диаграммы рисунка 2 можно заметить тенденцию к уменьшению числа аварий на источниках теплоснабжения, паровых и тепловых сетях в городской местности, что может свидетельствовать о начале эффективной деятельности сферы ЖКХ.

На настоящий момент видится недостаток конкретных и четких правил контроля по начислению объемов различных видов коммунальных ресурсов, юридически значимых и доступных сведений в плане учёта ресурсов, инфраструктуры сбора данных, существующей достоверной базы данных в электронном виде.



Необходимо решить задачу по восстановлению и наладке системы технического учёта. В данном ключе можно выделить осложнение информационного обеспечения федеральных и городских программ, основанных на данных технического учета, осложнение проведения конкурсов по отбору управляющих компаний по новостройкам, проблемы с осуществлением лицензируемой деятельности по управлению МКД, возникновение проблем региональных операторов, связанных с объективным определением состояния многоквартирных жилых домов.

Так же необходимо решить задачу обеспечения подлинной прозрачности; добиться автоматизированного расщепления платежей за ЖКУ; внедрить современные системы учёта коммунальных ресурсов; необходимо обеспечить четкими правилами контроля начисления объемов всех видов коммунальных ресурсов, юридически значимых доступных сведений в части учёта ресурсов, инфраструктурой сбора данных, достоверной базой данных в электронном виде; установить требования к приборам учета, которые должны осуществлять дистанционную передачу данных о количественных и качественных параметрах.

#### Список использованных источников

1. Информационный ресурс [Электронный ресурс] URL: <http://www.risk24.ru/otrasriski.htm>
2. Проблемы реформирования жилищно-коммунального хозяйства/ монография / А. М. Платонов, Н. Р. Степанова; Федеральное агентство по образованию, Уральский гос. технический ун-т - УПИ; науч. ред. Л. А. Коновалов. Екатеринбург, 2008.
3. О предоставлении коммунальных услуг собственникам и нанимателям помещений в многоквартирных жилых домах Свердловской области / Л.В. Гольмакова, Е.Д. Субботина; Эффективное управление городским и жилищно-коммунальным хозяйством: опыт регионов: Материалы Межрегиональной научно-практической конференции (Екатеринбург, 21 июня 2012 г.) / под общ.ред. Э.В.Пешинной. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2012.
4. Журнал «ЭКСПЕРТ» [Электронный ресурс] URL: <http://expert.ru/2016/04/4/zhkh-menyaetsya-kogda-ono-izmenitsya/>
5. Постановление Правительства РФ от 17 сентября 2001 г. N 675 "О федеральной целевой программе "Жилище" на 2002 - 2010 годы"
6. Постановление Псковской городской Думы «Об утверждении Положения о тарифной политике и Порядка предоставления расчетов, заключений и установления тарифов и ставок платы за жилищно-коммунальные услуги» от 10 июня 2003 года N 91
7. Журнал «ЭКСПЕРТ» [Электронный ресурс] URL: <http://expert.ru/2016/04/4/zhkh-menyaetsya-kogda-ono-izmenitsya/>

8. Постановлением Правительства Российской Федерации от 23 сентября 2010 г. N 731 г. Москва "Об утверждении стандарта раскрытия информации организациями, осуществляющими деятельность в сфере управления многоквартирными домами" [Электронный ресурс] URL: <http://rg.ru/2010/10/01/doma-standart-dok.html>
9. Приказ Министерства регионального развития РФ от 2 апреля 2013 Г. N 124 "Об утверждении регламента раскрытия информации организациями, осуществляющими деятельность в сфере управления многоквартирными домами, путем ее опубликования в сети интернет и об определении официального сайта в сети интернет, предназначенного для раскрытия информации организациями, осуществляющими деятельность в сфере управления многоквартирными домами»
10. Федеральная служба Государственной Статистики [Электронный ресурс] URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistic/s/population/housing/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistic/s/population/housing/#)
11. Концепция развития теплоснабжения в России, включая коммунальную энергетику, на среднесрочную перспективу РосТепло.RU [Электронный ресурс] URL: [http://www.rosteplo.ru/Npb\\_files/npb\\_shablon.php?id=27](http://www.rosteplo.ru/Npb_files/npb_shablon.php?id=27)

**Larisa Golmakova,**

Associate professor,  
Ural Federal University named after the first President of Russia Boris  
Yeltsin  
e-mail: 89126131174@mail.ru  
Ekaterinburg, Russia

**Maria Golmakova,**

postgraduate student,  
Ural Federal University named after the first President of Russia B.Yeltsin  
Ekaterinburg, Russia

**Anna Sheveleva,**

student,  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
Ekaterinburg, Russia

**PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF HOUSING AND  
COMMUNAL SERVICES DEVELOPMENT**

*Abstract:*

The given article presents a review of problems and perspectives of housing and communal services development in Russian Federation; shows main risks of HCS branch; presents expert opinions concerning the given state and the policy in the sphere of HCS; and gives an assessment of modern functioning and of quality control of HCS activity on the example of heat supply measurements in the city.

*Keywords:*

Housing and communal services (HCS); reforming of HCS; reform of HCS; accounting in the sphere of housing and communal services.

УДК 332.8

**Квитко Ирина Андреевна,**

магистрант,

Высшая школа экономики и менеджмента,

ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»

г. Екатеринбург, Россия

**Синьянская Елена Рудольфовна,**

кандидат экономических наук, доцент,

кафедра учета, анализа и аудита,

ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»

e-mail: A9826507184@yandex.ru

г. Екатеринбург, Россия

## **ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ЖКХ**

*Аннотация:*

Состояние жилищно-коммунального хозяйства имеет большое значение для социально-экономического развития страны, так как оно оказывает большое влияние на уровень и качество жизни населения. Особенности деятельности данных предприятий, механизм взаимоотношений между организациями-поставщиками коммунальных услуг и потребителями данных ресурсов, а также изменений требований в законодательстве определяют специфику расчетов в сфере ЖКХ. Поэтому целью данного исследования стало изучение особенности использования методов бухгалтерского учета на предприятиях жилищно-коммунального хозяйства в силу специфики их деятельности. По результатам исследования предложен комплексный подход применения методов калькулирования, используемых в бухгалтерском учете для целей расчета тарифов на коммунальные услуги, предоставляемые предприятиями ЖКХ.

*Ключевые слова:*

Жилищно-коммунальное хозяйство, бухгалтерский учет, себестоимость услуг, тариф, бухгалтерские счета.

В Российской Федерации предприятия жилищно-коммунального хозяйства ведут бухгалтерский учет и формируют бухгалтерскую отчетность в соответствии с нормативным регулированием бухгалтерского учета, однако данные организации имеют свою специфику и особенности.

Основными задачами учета являются, с одной стороны, определение объема производимых услуг и их качество, а с другой - затраты на их осуществление.

Для расчета себестоимости услуг предприятий ЖКХ используется Постановление Государственного комитета по строительной, архитектурной и жилищной политике от 23.02.1999 г. № 9 «Методика планирования, учета и калькулирования себестоимости услуг жилищно-коммунального хозяйства» [1].

В соответствии с данной методикой объектами калькулирования и калькуляционными единицами являются:

- жилищное хозяйство (кв. м общей площади жилья);
- водоснабжение (куб. м отпущенной воды);
- водоотведение (куб. м отведенной сточной жидкости);
- теплоснабжение (Гкал отпущенной тепловой энергии);
- горячее водоснабжение – (Гкал тепловой энергии на подогрев воды/ куб. м отпущенной горячей воды);
- электроснабжение ( кВт.ч отпущенной электроэнергии);
- санитарная уборка городов
- вывоз бытового мусора (куб. м бытовых отходов);
- уличная уборка (кв. м убираемой площади);
- гостиницы (койко-место в сутки);
- бани (посетитель);
- прачечные – (кг приведенного белья);
- газоснабжение (природный газ - куб. м/сжиженный газ - кг.)

Обслуживание построено на системе договорных отношений, включающее в себя следующие группы договоров:

- договоры на обслуживание между органами местного самоуправления (службами заказчика, управляющими компаниями) и организациями ЖКХ различных форм собственности;
- договоры между собственниками жилищного фонда;
- договоры между лицами, имеющими в собственности жилищный фонд или объекты коммунального назначения, и организациями различных форм собственности;
- договоры между организациями ЖКХ различных форм собственности и организациями – потребителями услуг;
- договоры между организациями различных видов деятельности ЖКХ.[2]

После заключения договоров, предприятия ЖКХ реализуют свою продукцию по регулируемым государством ценам. При установлении регулируемого тарифа оценивается организационно-правовой статус, структура

управления и учетная политика хозяйствующего субъекта. В соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 07.03.1995 г. № 239 «О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов)» [3] оплата населением, проживающим в домах, относящихся к жилищному фонду, независимо от формы собственности, жилья и коммунальных услуг осуществляется по ценам (тарифам), установленным органами местного самоуправления.

Специфика управления жилищно-коммунальным хозяйством обусловлена наличием сложных взаимосвязей субъектов предпринимательства, ведущих деятельность в данной сфере, и потребителей услуг. Сложность таких взаимосвязей определяется технологическими аспектами сферы, а также наличием противоречий между предпринимательской природой оказания услуг и социальным характером их потребления. Социальная значимость деятельности в сфере жилищно-коммунального хозяйства заключается в создании необходимых условий для комфортного и безопасного проживания граждан в населенных пунктах, оказывающих влияние на социальную стабильность общества, а также в обеспечении населения жизненно важными услугами коммунальными услугами, предоставляемыми без перерывов и надлежащего качества. При этом спрос на услуги в сфере жилищно-коммунального хозяйства является постоянным, что определяет значительный потенциал данной сферы для развития частного бизнеса[4].

Одной из особенностей учета на предприятиях ЖКХ является тот факт, что предприятия получают государственную компенсацию на покрытие убытков, так как коммунальные услуги реализуются по ценам, которые ниже себестоимости.

В бухгалтерском учете организации ЖКХ формируют следующие бухгалтерские записи:

Дт 62 Кт 90/1 по утвержденному тарифу

Дт 51 Кт 86 получено целевое финансирование на покрытие убытка

Дт 86 Кт 98 отражены доходы будущих периодов

Дт 98 Кт 91/1 признаны прочие доходы

При целевом финансировании ЖКХ НДС с этой операции не платится, налог на прибыль начисляется только в случае превышения целевого финансирования над понесенными убытками.

Государственная помощь на покрытие убытков поступает в организацию ЖКХ только в следующих отчетных периодах, что искажает текущую финансовую отчетность. Так как целевое финансирование и оплата от потребителей услуг поступают не регулярно, организации ЖКХ не редко не выполняют часть своих функций.

Порядок калькулирования себестоимости содержания и ремонта жилищного фонда состоит в том, что организация определяет стоимостный показатель - себестоимость и натуральный - среднеэксплуатируемую площадь жилых (нежилых) помещений. Отношение этих показателей даст себе-

стоимость содержания и ремонта жилья в расчете на 1 кв. м площади. Ремонт конструктивных элементов жилых зданий включает прямые затраты по оплате труда рабочих, выполняющих ремонт, отчисления на социальные нужды, приобретение материалов (Дебет 20 Кредит 70, 69, 10 и др.).

Прочие расходы по ремонту конструктивных элементов жилых зданий, включаемые в себестоимость, могут быть как прямыми, так и косвенными. Они могут распределяться на счет учета производственных расходов со счетов учета затрат вспомогательных подразделений и общецеховых затрат (Дебет 20, Кредит 23, 25).

Ремонт и обслуживание внутридомового инженерного оборудования включает аналогичный перечень затрат (оплата труда, отчисления на социальные нужды, материалы и прочие расходы). Порядок их группировки на счетах бухгалтерского учета аналогичен вышеизложенному, при этом Методика к прочим рекомендует относить только прямые расходы по ремонту и обслуживанию внутридомового оборудования. Однако если у организации есть косвенные затраты, связанные с проведением данных работ, то предприятие также вправе учесть их в себестоимости, не нарушая общей методологии.

Благоустройство и обеспечение санитарного состояния зданий предусматривают широкий спектр работ, начиная от уборки придомовой территории, содержания мест общего пользования, дезинфекции и дератизации и заканчивая обслуживанием лифтового хозяйства и вывозом твердых бытовых отходов. Предприятие не обязано самостоятельно оказывать все поименованные услуги, оно может заключить договоры со сторонними организациями. Затраты по оплате услуг подрядчиков наравне с расходами по оплате электроэнергии дополняют список прямых расходов предприятия (Дебет 20 Кредит 60).

Помимо прямых и косвенных затрат, входящих в себестоимость конкретных видов работ, в общую стоимость содержания и ремонта включаются отчисления в резерв на ремонт основных средств, затраты на страхование имущества, общеэксплуатационные расходы. Данные расходы в Методике рассматриваются как накладные, включаемые в себестоимость содержания и ремонта жилфонда общей суммой без распределения между видами выполняемых работ. В фактическую себестоимость выполненных работ, оказываемых услуг осуществленные затраты включаются ежемесячно.

Для целей бухгалтерского учета все расходы признаются методом начисления, который подразумевает отражение расходов в том отчетном периоде, в котором они были осуществлены, независимо от фактической выплаты денежных средств. Расходы по обычным видам деятельности принимаются к учету исходя из величины произведенной оплаты или цены, установленной договором между организацией и поставщиком (п. 6 ПБУ 10/99). Если оплата покрывает не все расходы, то в бухгалтерском учете они опре-

деляются исходя из суммы оплаты и оставшейся кредиторской задолженности.

Информация о величине произведенных расходов должна подтверждаться первичными документами, которыми оформляются все проводимые организацией хозяйственные операции (п. 5.1 Методики). Это необходимо не только для контроля расходования денежных средств, но и в целях подтверждения данных учета и отчетности. При этом расход может быть признан только в том случае, если выполнены следующие условия, установленные п. 16 ПБУ 10/99 «Расходы организации» [5]:

- расход производится в соответствии с договором, требованием законодательства, обычаями делового оборота;
- сумма расхода может быть определена;
- имеется уверенность в том, что уменьшатся экономические выгоды организации.

К прочим расходам, не связанным с обычными видами деятельности и не учитываемым в себестоимости, у предприятия ЖКХ относятся (п. 6.3 Методики):

- затраты на содержание законсервированных мощностей и объектов (кроме затрат, возмещаемых за счет других источников);
- затраты, не компенсируемые виновниками потерь от простоев по внешним причинам;
- судебные издержки и арбитражные расходы;
- присужденные или признанные штрафы, пени, неустойки и другие виды санкций за нарушение условий хозяйственных договоров, а также расходы по возмещению причиненных убытков;
- суммы сомнительных долгов по расчетам с другими организациями, а также отдельными лицами, подлежащие резервированию в соответствии с законодательством;
- убытки от списания дебиторской задолженности, по которой срок исковой давности истек, и других долгов, нереальных ко взысканию;
- убытки по операциям прошлых лет, выявленные в текущем году;
- некомпенсируемые убытки, полученные в результате пожаров, аварий, других чрезвычайных ситуаций, вызванных экстремальными условиями;
- убытки от хищений, виновники которых по решениям суда не установлены.

Для учета прочих расходов Планом счетов рекомендован счет 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет «Прочие расходы». Так же как прочие расходы, организация может учитывать затраты, которые п. 2.4 Методики рекомендовано исключить из расчета себестоимости. Среди них:



- затраты на проведение мероприятий по охране здоровья и организации отдыха, не связанные непосредственно с участием работников в производственном процессе;
- затраты, связанные с проверкой финансово-хозяйственной деятельности организации, проводимой по инициативе одного из ее учредителей (участников);
- расходы, связанные с содержанием учебных учреждений и оказанием им бесплатных услуг;
- затраты на выполнение организацией или оплату ею работ, услуг, не связанных с основной производственной деятельностью;
- затраты на выполнение работ по строительству, оборудованию и содержанию культурно-бытовых и других непромышленных объектов, находящихся на балансе предприятия, а также работ, выполняемых в порядке оказания помощи и участия в деятельности других организаций.

В результате такого подхода к калькулированию затрат возникает ситуация, что некоторые расходы, рекомендованные к учету в составе накладных или прочих не участвуют в формировании тарифов на услуги ЖКХ, а должны покрываться государственными субсидиями. При этом, как указывалось выше, из-за задержки поступления денежных средств, у предприятий возникают финансовые трудности, а если субсидии относятся к разным отчетным периодам – то искажается и финансовый результат.

При планировании различных видов расходов для целей расчета тарифов на услуги ЖКХ целесообразно использовать методы отражения соответствующих затрат по калькуляционным и собирательно-распределительным счетам бухгалтерского учета, а также разработать унифицированную структуру субсчетов, соответствующую категориям, применяемым для тарификации услуг. Данная процедура будет способствовать достижению максимальной сопоставимости плановых и фактических показателей.

В качестве рекомендации можно предложить отдельные из не учитываемых как прямые расходов, следуя нормам Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, признать не в составе прочих, а как расходы по обычным видам деятельности. Чтобы требования ПБУ не вступали в противоречие с требованиями Методики, руководству предприятия необходимо систематизировать все виды расходов по значимости, периодичности, взаимозависимости, необходимости государственного финансирования и обосновать их классификацию. Это может способствовать тому, что расходы будут включены в себестоимость услуг и учтены при расчете тарифов на услуги ЖКХ, а соответственно в оптимизации процесса формирования прибыли (убытка) по основному виду деятельности.

**Список использованных источников**

1. Постановление Государственного комитета по строительной, архитектурной и жилищной политике от 23.02.1999 г. № 9 «Методика планирования, учета и калькулирования себестоимости услуг жилищно-коммунального хозяйства».
2. Стукалов А.В. «Полномочия органов местного самоуправления в сфере ЖКХ: вопросы теории и практики: монография». –Москва: Проспект, 2015.-176 с.
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 07.03.1995 г. № 239 «О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов)»
4. Правовое регулирование управления жилищно- коммунальным хозяйством : монография / колл. авторов; под ред. Г.Ф. Ручкиной — М. : РУСАЙНС, 2016. — 142 с.
5. ПБУ 10/99

**Irina Kvitko,**

master student,  
Graduate School of Economics and Management,  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
Ekaterinburg, Russia

**Elena Sinyanskaya,**

candidate of Economic Sciences, Associate professor,  
department of Accounting, analysis and audit,  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
e-mail: A9826507184@yandex.ru  
Ekaterinburg, Russia

## **FEATURES OF USE OF METHODS OF ACCOUNTING IN THE MANAGEMENT SYSTEM HOUSING AND COMMUNAL SERVICES**

### *Abstract:*

Housing and communal services is of great importance for socio-economic development of the country, as it has a big impact on the level and quality of life of the population. Features of activity of these enterprises, the mechanism of the relationship between the organisations-suppliers of utilities and consumers of these resources, as well as changes of requirements in the legislation, define the specific calculations in the housing sector. Therefore, the aim of this study was to study the features of the accounting practices at the enterprises of housing and communal services due to the nature of their activities. The results of the study suggested an integrated approach of applying the methods of calculation used in accounting for the purposes of calculating tariffs for housing and utility services provided by municipal utilities.

### *Keywords:*

Housing and communal services, accounting, cost of services, tariff, account.

УДК 657

**Концевая Станислава Ролановна,**

кандидат экономических наук,  
доцент кафедры финансов  
ФГБОУ ВО «РГАУ-МСХА имени К.А Тимирязева»  
e-mail: s.kontsevaya@yandex.ru  
г. Москва, Россия

**Остаев Гамлет Яковлевич,**

кандидат экономических наук,  
доцент кафедры бухгалтерского учета, финансов и аудита  
ФГБОУ ВО «Ижевская государственная сельскохозяйственная академия»  
e-mail: ostaeff@yandex.ru  
г. Ижевск, Россия

**ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ  
АНАЛИТИЧЕСКИХ ПРОЦЕДУР В СИСТЕМЕ  
ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ**

*Аннотация:*

Для долговременной успешной деятельности сельскохозяйственного предприятия важным условием является способность руководства анализировать успех и целенаправленными действиями обеспечивать его развитие. Для этого необходима как система аналитической информации, так и обратная связь, т.е. система внутрихозяйственного контроля.

*Ключевые слова:*

Внутрихозяйственный контроль, учет, управление, оценка.

В современных рыночных условиях основополагающей для эффективного развития деятельности сельскохозяйственных организаций является изменение системы управления производством, путем широкого использования экономических методов на базе реформирования учета и контроля [2]. Основная задача системы управления – выработка и исполнение управленческих решений. Здесь важным является принцип оптимальности, означающий, что при выработке управленческого решения необходимо учитывать максимум возможных вариантов его исполнения и выбрать те из них, которые наиболее полно обеспечивали бы достижение поставленных целей [5].

Для принятия таких управленческих решений по оптимизации производства, планов, программ, решения других вопросов, например, по сохранности и эффективности использования имущества организации, важным

становится смысловая (интерпретированная) информация контроля – результат контрольно-аудиторской деятельности в любой сельскохозяйственной организации.

Организация внутривозрастного контроля должна обеспечивать, на основе применения наиболее рациональных форм и способов контроля, получение документально обоснованных доказательств, необходимых для принятия руководством предприятия управленческих решений стратегического, тактического и оперативного характера [3].

При организации внутривозрастного контроля важное значение имеет правильное установление последовательности включения в процесс контроля взаимосвязанных этапов данной системы (Таблица 1).

Таблица 1

Последовательность процесса внутривозрастного контроля

№ п/п	Процедуры(этапы) внутривозрастного контроля
1	Наблюдение хозяйственной деятельности
2	Проверка документов и фактов
3	Документирование доказательств
4	Систематизация доказательств
5	Группировка доказательств
6	Оформление результатов

Внутривозрастный контроль как динамический процесс и искусственная система со своей спецификой содержания и формы связан с использованием интеллектуального потенциала, средств и предметов труда. Поэтому все эти элементы процесса внутривозрастного контроля подлежат оптимизации, рациональной организации и управления ими [1].

В рамках системы контроля в качестве контрольных действий могут успешно применяться аналитические процедуры [4]. Аналитические процедуры в рамках системы внутреннего контроля могут применяться в форме осуществляемых систематических контрольных действий, а внутренние ревизоры (аудиторы) могут использовать их на всех стадиях проверки.

В соответствии с концепцией риск-ориентированного контроля (аудита) внутренний ревизор (аудитор) применяет аналитические процедуры с целью идентификации областей возможного риска, оценки рисков и выработки мер по их устранению либо снижению до приемлемого уровня. Результаты оценки могут быть использованы и при планировании внутренних аудиторских проверок.

Общим критерием оценки эффективности внутривозрастного контроля в условиях рыночных отношений, на наш взгляд, должен стать показатель прибыльности контрольно-аудиторской деятельности в конкретной сельскохозяйственной организации. Данный показатель можно достаточно

объективно рассчитать по данным финансовой отчетности и нормативных (плановых) данных о структуре затрат на функционирование внутрихозяйственного контроля в издержках всей системы управления организации:

$$1. \text{П}_{\text{ка}} = [(\text{Доб} - \text{Роб}) + (\text{Дпр} - \text{Рпр})] \times \frac{\text{У}_{\text{нзк}}}{100} - \text{ЗВК}, \quad (1)$$

где  $\text{П}_{\text{ка}}$  – прибыль от внутрихозяйственной контрольно-аудиторской деятельности, руб.;

$\text{Доб}$ ,  $\text{Роб}$  – соответственно доходы и расходы от обычных видов деятельности организации за отчетный период, руб.;

$\text{Дпр}$ ,  $\text{Рпр}$  – соответственно прочие доходы и расходы организации за отчетный период, руб.;

$\text{У}_{\text{нзк}}$  – удельный вес нормативных (плановых) затрат на содержание и функционирование внутрихозяйственного контроля организации в данном отчетном периоде, %

$\text{ЗВК}$  – фактические затраты на содержание и функционирование внутрихозяйственного контроля в организации за отчетный период, руб.

2. По данным приведенной модели можно определить рентабельность функционирования внутрихозяйственного контроля или контрольно-аудиторской деятельности в организации за отчетный период:

$$\text{Р}_{\text{ка}} = \frac{\text{П}_{\text{ка}}}{\text{ЗВК}} \cdot 100, \quad (2)$$

где  $\text{Р}_{\text{ка}}$  – рентабельность внутрихозяйственной контрольно-аудиторской деятельности в организации за отчетный период, %

Частными критериями оценки эффективности функционирования системы внутрихозяйственного контроля и его подсистем, например, внутреннего аудита, могут быть абсолютные и относительные показатели результатов контроля:

3. Коэффициент выявленных резервов повышения эффективности производства и сбыта продукции ( $\text{К}_{\text{р}}$ ):

$$\text{К}_{\text{р}} = \frac{\sum \text{РЭПС}}{\sum \text{ЗВК}}, \quad (3)$$

где  $\sum \text{РЭПС}$  – сумма выявленных резервов повышения эффективности производства и сбыта продукции, руб.

Данный коэффициент показывает сколько выявлено рублей резервов в расчете на 1 руб. затрат на содержание и функционирование внутрихозяйственного контроля в организации за отчетный период, руб.

4. Коэффициент потенциальных доходов, связанных с выявлением недостач, потерь от порчи и хищения ценностей по вине работников организации, а также с допущенными ошибками в системе налогообложения до налоговой проверки организации ( $\text{К}_{\text{пд}}$ ):

$$K_{\text{ПА}} = \frac{\sum \text{НПН}}{\sum \text{ЗВК}}, \quad (4)$$

где  $\sum \text{НПН}$  – сумма выявленных недостатков, потерь, хищений ценностей по вине работников, предполагаемых финансовых санкций из-за нарушений в системе налогообложения, руб.

Данный коэффициент характеризует эффективность внутривозможностной контрольно-аудиторской деятельности по выявлению негативных явлений и их своевременному устранению в организации.

5. Коэффициент экономической выгоды, приобретенной в результате выигрыша в хозяйственных спорах и судебных процессах ( $K_{\text{ЭВ}}$ ):

$$K_{\text{ЭВ}} = \frac{\sum \text{ЭВ}}{\sum \text{ЗВК}}, \quad (5)$$

где  $\sum \text{ЭВ}$  сумма, которую выиграли или отстояли внутренние контролеры (аудиторы) на суде или арбитраже при хозяйственных спорах, представляя имущественные интересы данной организации, руб.

6. Абсолютная сумма эффективности функционирования внутривозможностного контроля (аудита) в организации составит ( $A_{\text{СВ}}$ ):

$$A_{\text{СВ}} = \Sigma \text{РЭПС} + \Sigma \text{НПН} + \Sigma \text{ЭВ} - \Sigma \text{ЗВК}.$$

Проблема улучшения и повышения эффективности работы службы внутривозможностного контроля (аудита) в сельскохозяйственных организациях является наиболее актуальной задачей, решение которой зависит также от оптимизации численности персонала данной службы. В связи с этим при определении численности персонала данной службы в конкретной организации, на наш взгляд, необходимо учитывать количество крупных объектов контроля, количество контрольных элементов (подобъектов) в структуре этих объектов, подвергающихся проверке в течении месяца, затраты времени на один контрольный элемент (подобъект), выборочность контроля, дополнительные затраты времени и фонд времени одного ревизора (аудитора):

$$Ч_{\text{КА}} = \frac{\text{Об} \cdot \text{Эоб} \cdot t \cdot \text{Квк} \cdot \text{Кдз}}{\text{Мфв}}, \quad (6)$$

где  $Ч_{\text{КА}}$  – среднегодовая численность ревизоров (аудиторов) внутривозможностного контроля, чел.;

$\text{Об}$  – количество крупных объектов контроля (процессы снабжения, производства, продажи, инвестиционная деятельность), ед.;

$\text{Эоб}$  – количество конкретных элементов (подобъектов) контроля в структуре крупных объектов контроля, подвергающихся проверке (например, при проверке процесса снабжения – договорные отношения с поставщиками и приобретение ценностей; цикл расходования средств на приобретение ценностей; складское хозяйство и складской учет и т.д.), ед.;

$t$  – затраты времени на проверку одного контрольного элемента (подобъекта) контроля, час (дни);

$K_{вк}$  – коэффициент выборочности контроля ( $K_{вк} = 1 - K_{сз}$ , где  $K_{сз}$  - коэффициент снижения затрат времени при выборочной проверке);

$K_{лз}$  – коэффициент дополнительных затрат на систематизацию доказательств контроля, их документирование и оформление результатов проверки:

$$K_{лз} = 1 + \frac{Дз}{t}, \text{ где } Дз - \text{дополнительные затраты времени, час (дни);}$$

$M_{фв}$  – месячный фонд времени работы одного ревизора (аудитора) внутрихозяйственного контроля, час (дни).

Эффективность или неэффективность системы внутрихозяйственного контроля данной организации связаны с риском для ее бизнеса, так как успехи предпринимательской деятельности и конкурентоспособности данного хозяйствующего субъекта во многом зависят от доверия внешних пользователей информации к достоверности его финансовой отчетности [7]. Степень же достоверности финансовых отчетов организации зависит от состояния средств контроля, контрольной среды и в целом системы ее внутрихозяйственного контроля [8]. Эффективность или неэффективность внутрихозяйственного контроля организации связаны также с риском для ее системы управления, так как данный вид контроля является функцией внутреннего менеджмента и информационной базой для принятия управленческих решений, регулирования хозяйственных процессов, прогнозов и планов хозяйствующего субъекта [6]. Отсюда следует, что для осуществления внутрихозяйственного контроля возникает необходимость предварительной оценки риска его неэффективного проведения. Факторная модель расчета риска внутрихозяйственного контроля можно представить в виде следующей формулы:

$$РВК = БР \times РУ \times ПР, \tag{7}$$

где: РВК – приемлемый риск для осуществления внутрихозяйственного контроля; БР – бухгалтерский риск в организации; РУ – риск системы управления для бизнеса и эффективности деятельности организации; ПР – процедурный риск внутрихозяйственного контроля.

Бухгалтерский риск – это оценка риска неэффективности ведения бухгалтерского учета в организации. Этот риск связан с уровнем самоконтроля бухгалтерской службой своей работы, допущенными ошибками, предоставлением недоброкачественной информации пользователям. Риск системы управления для бизнеса и эффективности деятельности организации – это оценка риска неэффективности системы управления. Этот риск зависит от степени самоконтроля руководителей и менеджеров организации своей деятельности, а также принятия и исполнения необоснованных управленческих решений.

Особенности деятельности сельскохозяйственных организаций, объем и сложность проведения внутрихозяйственного контроля требуют опреде-



ления четкой последовательности стадий (этапов) его проведения, распределения обязанностей между контролерами (аудиторами) и определения времени для проведения всех работ по контролю. Необходимым средством такой подготовки является всесторонне продуманное планирование. Нами предлагается осуществление планирования, программирования и собственно внутрихозяйственного контроля по хозяйственным циклам (процессам) представленных на рисунке 1.

1. Цикл приобретения и расходования (процесс заготовления)
2. Цикл производства продукции (работ, услуг)
3. Цикл формирования расходов, доходов, финансовых результатов и собственного капитала
4. Цикл вложений во внеоборотные активы и финансовых вложений

*Рис. 1. Хозяйственные циклы по этапам планирования*

Для достижения третьей цели (цикла) может быть использован комплекс аналитических процедур, нацеленных на оценку эффективности деятельности сельскохозяйственных организации, выработку и обоснование рекомендаций по реализации выявленных внутрипроизводственных резервов.

Все аналитические процедуры целесообразно группировать по трем укрупненным направлениям в зависимости от их целей (Рисунок 2).

Первая группа аналитических процедур позволяет повысить качество бюджетирования и формируемой прогнозной финансовой информации. Вторая и третья группа направлена на повышение эффективности деятельности посредством принятия обоснованных управленческих решений.

Первая группа аналитических процедур включает в себя:

- рассмотрение финансовой и другой информации в сравнении с сопоставимой информацией за предыдущие периоды; с ожидаемыми результатами деятельности, например, сметами или прогнозами, а также предположениями аудитора; с информацией об организациях, ведущих аналогичную деятельность;
- рассмотрение взаимосвязей между элементами информации, которые предположительно должны соответствовать прогнозируемому образцу, исходя из опыта предприятия; между финансовой информацией и другой информацией (например, между расходами на оплату труда и численностью работников).



Рис. 2. Группировка аналитических процедур по крупным направлениям

Первая группа аналитических процедур предполагает использование разных способов и методов, например, простое сравнение, комплексный анализ с применением сложных статистических методов и др. При этом выбор конкретного метода либо методики осуществляется внутренним аудитором на основе профессионального суждения. При этом аналитические процедуры используются внутренним аудитором при планировании внутренних проверок, для выявления искажений бухгалтерской (финансовой) отчетности. По своей природе аналитические процедуры представляют собой разновидность контрольно-аудиторских процедур по существу. Внутренний ревизор (аудитор) должен определить цели выполнения аналитических процедур, применяемые методы и методики, необходимые источники информации, содержащие достоверную, уместную и сопоставимую информацию как финансового, так и нефинансового характера, форму представления результатов анализа. Аналитические процедуры первой группы нацелены на выявление отклонений от ожидаемых закономерностей или взаимосвязей, противоречащих другой информации либо отличающихся от предполагаемых величин. Внутренний ревизор (аудитор) исследует выявленные отклонения и расхождения, выясняя их причины и виновных лиц.

Вторая и третья группа аналитических процедур преимущественно используется при проведении управленческого аудита. Они позволяют выявить отклонения фактических показателей финансово-хозяйственной деятельности от прогнозных, идентифицировать области возможного риска, оценить риски, выработать меры по их устранению либо снижению до приемлемого уровня, а также оценить эффективность деятельности предприятий сельскохозяйственных организаций.

Следовательно, можно рекомендовать использовать аналитические процедуры, в разрезе трех укрупненных направлений в зависимости от их целей (Рисунок 3).

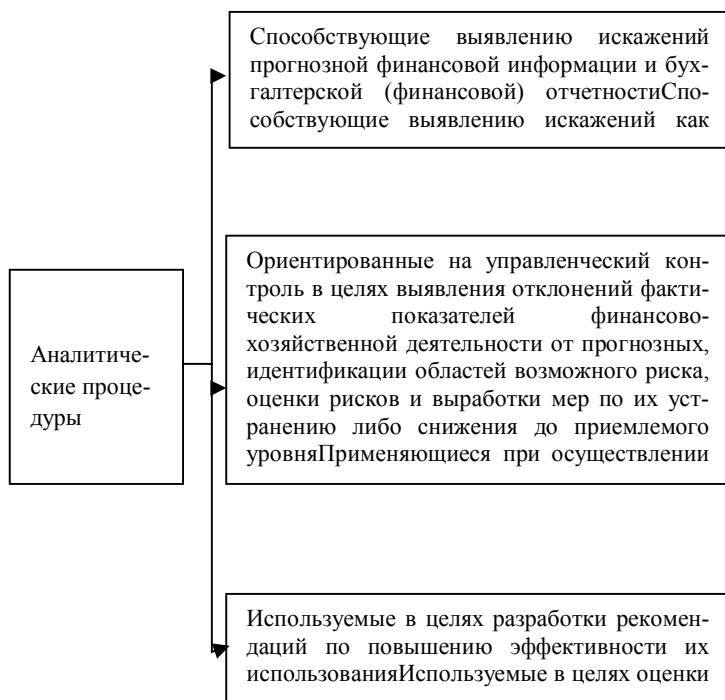


Рис. 3. Группировка аналитических процедур в зависимости от их целей

Следует также обратить внимание на тесную взаимосвязь данных трех групп, предложенных аналитических процедур. Следовательно, применяя аналитические процедуры согласно данной методики, достигается наиболее высокая эффективность работы системы внутрихозяйственного контроля.

### Список использованных источников

1. Алборов Р.А. Развитие аудита в системе внутреннего контроля сельскохозяйственных организаций /Р.А. Алборов, З.З. Фазульянова, С.Р. Концевая// В сборнике: Профессия бухгалтера - важнейший инструмент эффективного управления сельскохозяйственным производством Материалы международной научно-практической конференции, посвященной памяти профессора В.П. Петрова. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Казанский государственный аграрный университет"; Институт экономики. 2013. С. 6-10.
2. Бровкина Н.Д. Оценка эффективности и аудит: соотношение и взаимосвязь /Н.Д. Бровкина //Аудит и финансовый анализ. 2004. № 2. С. 201-206.
3. Бурцев В.В. Проблемы организации внутреннего контроля в коммерческой фирме /В. В. Бурцев// Аудитор. 2006. № 7. С. 27-34.
4. Данилевский Ю.А. Финансовый контроль в обновленном бюджетном процессе Ю.А. Данилевский, Л.Н. Овсянников // Финансы. 2006. № 5. С. 69-73.
5. Концевая С.Р. Экономический контроль государственного и муниципального управления /С.Р. Концевая, Г.Я. Остаев, Е.В. Марковина// Наука Удмуртии. 2016. № 1 (75). С. 151-159.
6. Мельник М.В. Организация системы внутреннего аудита и контроля в крупных организациях / М.В. Мельник // Аудиторские ведомости. 2012. № 1-2. С. 118-134.
7. Овсийчук М.Ф. Особенности организации и методологии внутрихозяйственного контроля системы бизнес-процессов в экономических субъектах / М.Ф. Овсийчук, Г.Н. Дудукалова // Аудит и финансовый анализ. 2010. № 4. С. 288-293.
8. Остаев Г.Я. Методические особенности экономического контроля затрат и исчисления себестоимости продукции лесопитомников /Г.Я. Остаев, Б.Н. Хосиев// Бухучет в сельском хозяйстве. 2016. № 1. С. 60-75.

**Stanislava Kontsevaya,**

candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor of the Department of Finance,  
Russian Timiryazev State Agrarian University  
e-mail: s.kontsevaya@yandex.ru  
Moscow, Russia

**Gamlet Ostaev,**

candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor of the Department of Accounting, Finance and Audit,  
Russian Izhevsk State Agrarian Academy  
e-mail: ostaeff@yandex.ru  
Izhevsk, Russia

**FEATURES OF USE OF ANALYTICAL PROCEDURES IN  
THE SYSTEM OF INTERNAL CONTROL**

*Abstract:*

For long-term successful activity of agricultural enterprises an important condition is the ability of management to analyze the success and purposeful actions to ensure its development. This requires as system of information and feedback, i.e. the system of internal control.

*Keywords:*

Internal control, accounting, management, assessment.

УДК 657.6

**Криницкая Мария Владимировна,**

магистрант кафедры «Учет, анализ и аудит»,

ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»

e-mail: krinitskayamv@mail.ru

г. Екатеринбург, Россия

**Юрьева Лариса Владимировна,**

доктор экономических наук, доцент,

профессор кафедры «Учет, анализ и аудит»,

ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»

г. Екатеринбург, Россия

## **СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ: СУЩНОСТЬ, ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ, НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ**

### *Аннотация:*

Актуальность представленного исследования определяется возникновением вопросов о том, что же такое страховые взносы, куда они платятся, зачем они нужны и в каком размере они должны уплачиваться. Цель работы: изучение нормативной базы по выплате и начислению страховых взносов, а так же прослеживание тенденции изменения данных взносов. Методы исследования. Использование нормативной базы для получения нужной информации, так же использование конкретных данных для прослеживания проблемы в данной теме. Результаты. Исследован теоретический аспект. В котором указаны нормативные документы по данному исследованию, а так же применен на практическом примере. В данном исследовании приведены два примера, которые наглядно иллюстрируют ситуацию, показывая проблему.

### *Ключевые слова:*

Страховые взносы, пенсионный фонд, фонд социального страхования, медицинский фонд, платательщики, внебюджетные фонды.

Начать повествование нужно с самого начала, с того, когда же возникли платежи во внебюджетные фонды. И так, когда начался переход к рыночной экономике, то произошла модернизация финансовой системы. Это отразилось, прежде всего, в изменении ее центрального звена общегосударственных финансов и поэтому, возникли и «выделились» внебюджетные фонды. Следствием формирования рыночной экономики является возникновение безработицы и резкое снижение уровня жизни подавляющего числа населения. В этих условиях, возникает потребность в сокращении финансовых ресурсов на государственном уровне с целью обеспечения наиболее насущ-

ных социальных и общеэкономических потребностей. И тогда постепенно из бюджета выделались внебюджетные фонды, среди которых основное место заняли социальные фонды.

Для начала нужно изучить перечень нормативных документов регламентирующих формирование и учет страховых взносов. Такими являются:

1. Постановление ПФР РФ от 16.01.2014 №2п «Об утверждении формы расчета по начисленным и уплаченным страховым взносам на обязательное пенсионное страхование в Пенсионный фонд Российской Федерации и на обязательное медицинское страхование в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования плательщиками страховых взносов, производящими выплаты и иные вознаграждения физическим лицам, и Порядка ее заполнения»;

2. Федеральный закон от 3 декабря 2012 г. N 243-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты российской федерации по вопросам обязательного пенсионного страхования»;

3. Федеральный закон от 3 декабря 2012 г. N 242-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты российской федерации по вопросам выплат за счет средств пенсионных накоплений»;

4. Федеральный закон от 24 июля 2009 года № 212-ФЗ о страховых взносах «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования»;

5. Приказ № 232н от 15.03.2012 «Об утверждении формы расчета по начисленным и уплаченным страховым взносам на обязательное пенсионное страхование в Пенсионный фонд Российской Федерации, страховым взносам на обязательное медицинское страхование в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования плательщиками страховых взносов, производящими выплаты и иные вознаграждения физическим лицам, и порядка ее заполнения»;

6. Федеральный закон от 3 декабря 2011 №379-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты российской федерации по вопросам установления тарифов страховых взносов в государственные внебюджетные фонды»;

7. Приказ от 3 ноября 2011 г. N 1322н «Об утверждении формы расчета по начисленным и уплаченным взносам пенсионный фонд РФ, применяемого при осуществлении контроля за уплатой взносов для работодателей, уплачивающие взносы на дополнительное социальное обеспечение, и порядка его заполнения»;

8. Постановление от 24 ноября 2011 г. N 974 «О предельной величине базы для начисления страховых взносов в государственные внебюджетные фонда с 1 января 2012 г.»;

9. Приказ от 20 декабря 2010 г. N 1135н «О внесении изменений в форму расчета по начисленным и уплаченным страховым взносам на обязательное пенсионное страхование в Пенсионный фонд Российской Федерации, страховым взносам на обязательное медицинское страхование в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные Фонды обязательного медицинского страхования плательщиками страховых взносов, производящими выплаты и иные вознаграждения физическим лицам»;

10. Федеральный закон от 28 декабря 2010 г. N 432-ФЗ «О внесении изменений в статью 58 Федерального закона «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования» и статью 33 Федерального закона «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации».

В этих документах сформулирована нормативная база, которой должны руководствоваться все граждане данной страны. Благодаря данным документам, регулируются отношения между государством и его гражданами.

Когда-то страховые взносы именовались по-иному, это был единый социальный налог. Единый социальный налог (ЕСН), федеральный налог в Российской Федерации, зачисляемый в Федеральный бюджет и государственные внебюджетные фонды Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации и фонды обязательного медицинского страхования Российской Федерации и предназначенный для сбора средств на исполнение права граждан на государственное пенсионное и социальное обеспечение и медицинскую помощь, погребение [1].

Единый социальный налог введен с 1 января 2001 года в соответствии с главой 24 части II Налогового кодекса Российской Федерации.

Контроль за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью внесения взносов в государственные социальные внебюджетные фонды (Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Федеральный и территориальные фонды обязательного медицинского страхования), уплачиваемых в составе единого социального налога, возложен на налоговые органы.

Плательщики единого социального налога делятся на две категории (статья 235 НК РФ):

- к первой категории относятся юридические и физические лица, являющиеся работодателями, которые выплачивают заработную плату работникам;
- ко второй категории относятся лица, имеющие доходы в результате собственной деятельности [2].

Базовая ставка единого социального налога составляет 26 %, в том числе: в Пенсионный фонд РФ 20 %; в Фонд социального страхования РФ 3,2



%; в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования 0,8 %; в территориальные фонды обязательного медицинского страхования 2 %.

Отмена ЕСН была произведена в качестве антикризисных мер для развития пенсионной системы. В 2009 году был принят федеральный закон № 212-ФЗ. В нем с 2010 года предусмотрена отмена единого социального налога и переход к уплате страховых взносов в три государственных внебюджетных фонда:

- 1) пенсионный фонд;
- 2) фонд социального страхования;
- 3) фонд обязательного медицинского страхования.

Это было сделано с целью того чтобы увеличить средства в Пенсионном фонде. Была произведена пенсионная реформа. У работников появилась возможность вкладывать свои средства в так называемую накопительную часть своей пенсии. Были созданы негосударственные пенсионные фонды. погребение [3].

Итак, ЕСН был отменен в 2009 году. И с этого года появилось новое понятие, это страховые взносы, которое действует и на данный момент.

Страховые взносы - это платежи во внебюджетные фонды, которые начисляет и уплачивает работодатель с доходов своих работников[4]. Как выше было сказано, что страховые взносы платит работодатель. Поэтому, ниже перечислены процентные ставки этих взносов.

1. Фонд социального страхования.

Ставка страхового взноса на обязательное социальное страхование составляет в 2016 году 2,9%. Данная ставка используется до тех пор, пока суммарная заработная плата работника не достигнет предельной базы для начисления взносов в ФСС. В 2016 году эта база составляет 723 000 руб. С доходов свыше этой суммы взносы в ФСС не уплачиваются.

2. Фонд обязательного медицинского страхования [5].

В Фонд обязательного медицинского страхования отчисляются платежи, рассчитанные по ставке 5,1%. Данная ставка действует в 2016 году самостоятельно от доходов работника. Предельной базы для страховых взносов в ФОМС не предусмотрено.

3. Пенсионный фонд Российской Федерации.

В отличие от взносов в ФСС и ФОМС с отчислениями в ПФР все значительно сложнее. Расчет страховых взносов в Пенсионный фонд в настоящее время значительно меняется, что связано с активным обсуждением и введением пенсионной реформы. Если в 2013 году ставки страховых платежей в ПФР составляли 22% для рожденных в 1966 году и ранее, все эти 22% составляли страховую часть пенсии; для рожденных в 1967 году и позже суммарная ставка также была 22%, но она состояла из двух составляющих: страховой (16%) и накопительной части (6%). А в 2016 году пенсионные отчисления выполняются по ставке 22%, данная ставка применима до тех пор, пока суммарная зарпла-

та работника не достигнет с начала года отметки в 800 000 руб., с доходов выше этой суммы взносы в ПФР отчисляются по ставке 10% [6].

Из выше представленных ставок можно увидеть, что в сумме они составляют 30%, данный процент должен уплачивать работодатель. Т.е. если, например, НДФЛ удерживается из заработной платы работника и уплачивается через работодателя, то страховые взносы уплачиваются работодателем из денежных средств, принадлежащих организации [7].

Далее представлена таблица, по распределению страховых взносов между фондами.

Таблица 1

Распределение страховых взносов по фондам

Плательщики страховых взносов в ПФР, ФСС и ФОМС	Тарифы страховых взносов		
	Пенсионный фонд Российской Федерации	Фонд социального страхования Российской Федерации	Федеральный фонд обязательного медицинского страхования
1	2	3	4
Тарифы страховых взносов для всех страхователей (ч.1 ст.58.2) в пределах установленной Правительством величины базы для начисления страховых взносов: ПФР: 711 000 рублей ФСС: 670 000 рублей	22,0процента	2,9 процента	5,1 процента
Тарифы страховых взносов для плательщиков: организаций, ИП, и лиц - не ИП (ч.1 ст.58.2) (свыше установленной предельной величины базы для начисления страховых взносов)	10,0 процента	0,0 процента	0,0 процента
IT организации (п.4 - 6 ч.1 ст.58; ч.3 ст.58)	8,0 процента	2,0 процента	4,0 процента
Организации и ИП, выплачивающие членам экипажей судов (п.9 ч.1 ст.58; ч.3.3 ст.58)	0,0 процента	0,0 процента	0,0 процента
Организации и ИП на УСН; аптеки; НКО (п.8, 10-12, 14 ч.1 ст.58; ч.3.4 ст.58)	20,0 процента	0,0 процента	0,0 процента

Продолжение табл. 1

1	2	3	4
Организации - участники проекта «Сколково» (ч.3.5 ст.58)	14,0 процента	0,0 процента	0,0 процента
Плательщики взносов - участники свободной экономической зоны (ч.1 ст.58.5)	6,0 процента	1,5 процента	0,1 процента
Плательщики взносов - резидента территории опережающего социально-экономического развития (ч.1 ст.58.4)	6,0 процента	1,5 процента	0,1 процента

Так же можно рассмотреть, для чего предназначены страховые взносы. Во-первых, *фонд социального страхования*, то это такая система страховых взносов, которая предназначена для защиты работодателей и работников в случае временной нетрудоспособности и от несчастных случаев на производстве.

Ниже в таблицах, представлены изменения взносов, начиная с 2013 года и заканчивая 2016 годом.

Таблица 2

## Процентные ставки страховых взносов за 2013 год

База для начисления страховых взносов 2013 г.	Тарифы страховых взносов		
	Пенсионный фонд Российской Федерации	Фонд социального страхования Российской Федерации	Федеральный фонд обязательного медицинского страхования
В пределах 568 000 рублей	22,0	29,0	5,1
Свыше 568 000 рублей	10,0	0,0	0,0

Таблица 3

## . Процентные ставки страховых взносов за 2014 год.

База для начисления страховых взносов 2014 г.	Тарифы страховых взносов		
	Пенсионный фонд Российской Федерации	Фонд социального страхования Российской Федерации	Федеральный фонд обязательного медицинского страхования
В пределах 624 000 рублей	22,0	29,0	5,1
Свыше 624 000 рублей	10,0	0,0	0,0

Таблица 4

Процентные ставки страховых взносов за 2015 год.

База для начисления страховых взносов 2015 г.	Тарифы страховых взносов		
	Пенсионный фонд Российской Федерации	Фонд социального страхования Российской Федерации	Федеральный фонд обязательного медицинского страхования
В пределах 711 000 (ПФР) / 670 000 (ФСС) рублей	22,0	29,0	5,1
Свыше 711 000 (ПФР) / 670 000 (ФСС) рублей	10,0	0,0	5,1

Таблица 5

Процентные ставки страховых взносов за 2016 год.

База для начисления страховых взносов 2016 г.	Тарифы страховых взносов		
	Пенсионный фонд Российской Федерации	Фонд социального страхования Российской Федерации	Федеральный фонд обязательного медицинского страхования
В пределах 796 000 (ПФР) / 718 000 (ФСС) рублей	22,0	29,0	5,1
Свыше 796 000 (ПФР) / 718 000 (ФСС) рублей	10,0	0,0	5,1

Можно сделать вывод о том, что база для начисления страховых взносов выросла, это видно в выше представленных таблицах, но тарифные ставки остались неизменными.

Так нужно отметить, что работодатель каждый месяц отчисляет за работников в фонд взносы по двум видам страхования: на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

Фонд, в свою очередь, страхует работников, гарантируя им выплату части заработной платы, которой работник теряет на время болезни или в связи с утратой трудоспособности. То есть выступает как «запасной» фонд, откуда при необходимости работнику перечисляются накопленные средства.

За счет страховых взносов на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством работники получают такие пособия как:

- по временной нетрудоспособности (больничный лист);
- по беременности и родам;

- одновременное - работающим женщинам, вставшим на учет в ранние сроки беременности;
- одновременное - при рождении ребенка;
- ежемесячное - по уходу за ребенком (до 1,5 лет);
- на погребение [8].

А вот, например, больничные листы оплачиваются только тем работникам, которые состоят в трудовых отношениях с работодателем, и за которых работодатель отчисляет страховые взносы в Фонд Социального страхования. Размер оплаты больничного листа, как и всех остальных выплат, напрямую зависит от заработной платы. При этом учитывается только официальная зарплата, часть заработной платы, полученная «в конверте», в расчет не берется.

Таким образом, система страховых взносов призвана «встать» на защиту работодателей и работников от ситуаций, когда работнику, например, пришлось бы находиться несколько месяцев на больничном листе без заработной платы. Ведь в этом случае предприятию пришлось бы терять средства для выплаты пособия или же искать других работников.

Также, не перечисляя страховые взносы, работодатель лишает себя и своих работников гарантированных государством выплат, тем нарушая закон. Федеральный закон "О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования" от 24.07.2009 № 212-ФЗ (действующая редакция, 2016).

Итак, первое, что можно отметить, кто же является плательщиком страховых взносов, об этом гласит статья 5 ФЗ №212 – ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования».

Плательщиками страховых взносов являются: лица, производящие выплаты и иные вознаграждения физическим лицам, организации, индивидуальные предприниматели, физические лица, не признаваемые индивидуальными предпринимателями, так же индивидуальные предприниматели, адвокаты, нотариусы, занимающиеся частной практикой, и иные лица, занимающиеся в установленном законодательством Российской Федерации порядке частной практикой (далее - плательщики страховых взносов, не производящие выплаты и иные вознаграждения физическим лицам), если в федеральном законе о конкретном виде обязательного социального страхования не предусмотрено иное.

Ниже представлена информация по контролю за данными выплатами, согласно ФЗ №212-ФЗ. Контроль за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты (перечисления) страховых взносов в государственные внебюджетные фонды (далее - контроль за уплатой страховых взно-

сов) осуществляют Пенсионный фонд Российской Федерации и его территориальные органы в отношении страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, уплачиваемых в Пенсионный фонд Российской Федерации, и страховых взносов на обязательное медицинское страхование, уплачиваемых в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования, и Фонд социального страхования Российской Федерации и его территориальные органы в отношении страховых взносов на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, уплачиваемых в Фонд социального страхования Российской Федерации (далее - органы контроля за уплатой страховых взносов). Еще фонд социального страхования Российской Федерации и его территориальные органы осуществляют также контроль за правильностью выплаты обязательного страхового обеспечения по обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством в соответствии с Федеральным законом от 29 декабря 2006 года № 255-ФЗ «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством» (далее - Федеральный закон «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством»). И пенсионный фонд Российской Федерации и его территориальные органы осуществляют обмен необходимой информацией соответственно с Федеральным фондом обязательного медицинского страхования и территориальными фондами обязательного медицинского страхования в электронной форме в порядке, определяемом соглашениями об информационном обмене.

Так же ниже представлена информация об ответственности, неуплате и наказании тех, кто не соблюдает законодательство в сфере страховых взносов.

Неуплата или неполная уплата сумм страховых взносов в результате занижения базы для начисления страховых взносов, иного неправильного исчисления страховых взносов или других неправомерных действий (бездействия) плательщиков страховых взносов влечет взыскание штрафа в размере 20 процентов неуплаченной суммы страховых взносов. А деяния, предусмотренные частью 1 настоящей статьи, совершенные умышленно, влекут взыскание штрафа в размере 40 процентов неуплаченной суммы страховых взносов.

Ответственность несут организации, индивидуальные предприниматели и физические лица в случаях, предусмотренных настоящим Федеральным законом. Физическое лицо может быть привлечено к ответственности за совершение правонарушений с шестнадцатилетнего возраста.

Далее второй частью страховых взносов являются выплаты в фонд обязательного медицинского страхования. Согласно Федеральному закону от 29 ноября 2010 г. № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации».

Его основными задачами является:

- финансовое обеспечение установленных законодательством РФ прав граждан на медицинскую помощь за счет средств обязательно-го медицинского страхования;
- обеспечение финансовой устойчивости системы обязательного медицинского страхования и создание условий для выравнивания объема и качества медицинской помощи;
- аккумулирование финансовых средств Федерального фонда для обеспечения финансовой стабильности системы обязательного медицинского образования.

Кроме того, федеральный фонд обязательного медицинского страхования предназначен для обеспечения таких условий деятельности территориальных фондов обязательного медицинского страхования, которые бы финансировали программы обязательного медицинского страхования.

Данный фонд предназначен для предоставления населению бесплатное медицинское обслуживание. Но не всегда этот фонд существовал, при советской власти данный фонд не был нужен так как, тогда полностью все оплачивалось государством, но при переходе на рыночную экономику, произошли реформы. И теперь работодатели обязаны перечислять в фонд денежные средства для того чтобы было бесплатное обслуживание. В данном фонде так и принимает участие государство.

Также существует еще один фонд, который очень важен для как работодателей, так и для работников - это *пенсионный фонд*. Пенсионный фонд Российской Федерации, один из наиболее значимых социальных институтов страны. Это крупнейшая федеральная система оказания государственных услуг в области социального обеспечения в России. Нормативный документ регламентирующий ФОМС это Федеральный закон «О бюджете Федерального фонда обязательного медицинского страхования на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов» от 01.12.2014 N 387-ФЗ (действующая редакция, 2016).

Пенсионный фонд Российской Федерации осуществляет ряд социально значимых функций, таких как:

- установление и выплата страховых пенсий (по старости, по инвалидности, по случаю потери кормильца);
- накопительной пенсии;
- пенсии по государственному пенсионному обеспечению;
- пенсии военнослужащих и их семей, социальных пенсий, пенсии госслужащих;
- выдача государственных сертификатов на материнский (семейный) капитал;

- назначение и реализация социальных выплат отдельным категориям граждан: ветеранам, инвалидам, Героям Российской Федерации.

Поэтому нужно рассмотреть на реально существующем примере. Для этого сначала нужно разобраться, что эта за организация и чем она занимается.

Данная организация называется Общество с ограниченной ответственностью «Финансы Бухгалтерия Учет» сокращенно: ООО «ФБУ». Место - нахождение общества: Российская Федерация, Свердловская область, город Березовский. Зарегистрировано с 2007 года. Уставный капитал общества составляет из номинальной стоимости долей участников, номинальная стоимость долей участников общества определяется в рублях. Размер уставного капитала составляет 18 000 (восемнадцать тысяч) рублей. Целью создания является осуществление коммерческой деятельности для извлечения прибыли.

Основные виды деятельности общества:

- Деятельность в области бухгалтерского учета;
- Деятельность в области права;
- Консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления;
- Осуществление иных видов деятельности, незапрещенных действующим законодательством РФ.

Численность работников на 2015 год составило 8 человек, на 2016 9 человек.

Далее рассмотрим заработную плату работников данной организации.

*Таблица 6*

Заработная плата работников организации ООО «ФБУ»

Работник	Заработная плата за 2015 год, рублей	Заработная плата за 9 месяцев 2016 года, рублей
1	191 495,35	517,50
2	107 771,43	207 967,32
3	186 300,00	196 672,35
4	254 783,80	207 000,00
5	367 917,92	350 444,35
6	179 374,38	208 070,35
7	76 318,19	212 254,41
8	257 153,63	207 000,00
9	Не работал	46 000
Итого	1 621 114,60	1 635 926,28



На данную заработную плату начисляются страховые взносы, которые организация должна уплатить за своих работников, и они составили за 2015 год – 501 413,03 рублей; а за 9 месяцев 2016 года – 483 302,46 рублей.

Из выше представленных данных можно увидеть, что организация уплатила работникам заработную плату плюс страховые взносы за 2015 год – 2 122 527,63 рубля; а за 9 месяцев 2016 года – 2 119 228,74 рубля. А выручка от реализации услуг составила за 2015 год – 4 080 400,00 рублей; за 9 месяцев 2016 года – 3 481 800,00 рублей. Из этого можно увидеть, что заработная плата плюс страховые взносы составили половину выручки. Но еще нужно учитывать, что это не чистая прибыль, которая получилась по окончании года, так же у организации существуют и другие платежи.

Так же можно для наглядности привести еще один пример, который хорошо показывает, что процентные ставки у страховых взносов завышены. Для упрощения расчетов, возьмем заработную плату рабочего на предприятии (1 руб.) и рассчитаем, сколько работодатель выплачивает налогов и сборов.

1руб.- начислена заработная плата;

0,13 руб. - удержан налог на доходы физических лиц (НДФЛ);

0,87 руб. - заработная плата, выплаченная работнику;

Работодателем выплачены отчисления:

1. 0,22 руб. - отчисления в пенсионный фонд РФ

2. 0,029 руб. - отчисления в фонд социального страхования

3. 0,051 руб. - отчисления в фонд обязательного медицинского страхования.

Итого: 0,30 руб. отчисления в страховые фонды.

Заработная плата с отчислениями является добавленной стоимостью, а налог на добавленную стоимость составляет 18%, отсюда следует:

$(\text{заработная плата начисленная} + \text{отчисления}) * 18 \% = (1,0+0,30) * 18\%=0,234$

Итого:  $((\text{налоги} + \text{отчисления}) / \text{выплаченная заработная плата}) * 100 = ((0,13+0,234+0,30) / 0,87) * 100 = 76,3 \%$ .

Из этого следует, что на 0,87 выданной заработной платы в себестоимость присутствует 76,3% налогов и сборов, что увеличивает себестоимость.

Из данного примера вытекает проблема, которая затрагивает несколько сфер такие как: бухгалтерский учет и уголовный кодекс.

Для иллюстрирования расчетного примера, можно рассмотреть малый бизнес и средний бизнес. По официальным данным, они составляют в среднем около 20% ВВП нашей страны, по сравнению с другими развитыми странами, где он формирует половину ВВП.

Общезвестно, что большинство малых предприятий уходит в теневую экономику в основном по выплате заработной платы, налогов и отчислений в бюджет. А подтверждение этому служит данный пример, он показывает, что на 1 руб. начисленной заработной платы работника выплачивается

76,3% в бюджет. Так же общеизвестно, что в себестоимости товаров, услуг и работ в малых организациях большую часть занимает заработная плата работников, и поэтому высокие платежи в бюджет увеличивают цены на продукцию, работы и услуги малых предприятий и делают ее не конкурентно способной и что заставляет предпринимателей, чтобы выжить и остаться на плаву, рисковать и уходить в теневой бизнес. По данным общедоступных источников реальная заработная плата в малых организациях составляет 90% от официальной, а численность персонала примерно на 70% выше от официальных данных. Исходя из этого можно сделать вывод, что, снизив примерно на 50% налоги и отчисления в бюджет государство не потеряло бы, а наоборот получило бы приток налоговых сборов, так как предприниматели не стали бы рисковать да им и не выгодно было бы находиться в тени. От этого выиграло бы не только государство, но и работники малых предприятий, так как выплачивая «белую» заработную плату предприниматель будет выплачивать реальные отчисления в пенсионный фонд, социальный фонд и фонд медицинского страхования.

Итак, можно увидеть связь нескольких сфер, во-первых, начисление страховых взносов связано с бухгалтерским учетом, во-вторых, выплата самой заработной платы связана с тем, каким способом она выплачивается.

Из этого всего можно сказать одно, что нужно снижать процентные ставки и тогда решаться несколько вопросов такие как: общественно - политические отношения, общественные отношения и снизит криминогенную обстановку в нашей стране.

В заключении можно сказать, что данная проблема является актуальной и значимой в наше современное время, особенно в нынешних условиях, да и это видно и так что можно сказать имеет место этому быть. Поэтому нужно уменьшить процентные ставки по страховым взносам, так как они для малого бизнеса являются разрушительными. Так же эта мера понизит криминогенную обстановку и сократит в разы экономические преступления. И из выше приведенного примера очень хорошо видно, что малому бизнесу приходится выживать. Поэтому эту проблему нужно решать в первую очередь.

### **Список использованных источников**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (ред. от 19.07.2000)
2. <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PRJ;n=5804>
3. Единый социальный налог (ЕСН) – Справочник
4. <http://esn-info.ru/>
5. Браво Аудит — Налоговые консультации в Москве
6. <http://www.bravo-audit.ru/articles/70/>
7. <http://buhland.ru/straxovye-vznosy-v-pfr-fss-i-foms/>
8. Федеральный закон от 24.07.2009 N 212-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд со-

ционального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования»

9. Сайт «Простая бухгалтерия»
10. <http://buhland.ru/strahovuyevznosy-v-pfr-fss-i-foms/>
11. <http://buhland.ru/strahovuyevznosy-v-pfr-fss-i-foms/>
12. Налоговый кодекс Российской Федерации (ред. от 05.04.2016)
13. <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=196334>

**Maria Krinitskaya,**

graduate student of the department "Accounting, analysis and audit",  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
e-mail: [krinitskayamv@mail.ru](mailto:krinitskayamv@mail.ru)  
Ekaterinburg, Russia

**Larisa Yurieva,**

doctor of Economic Sciences, Associate professor,  
professor of the department "Accounting, analysis and audit",  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
Ekaterinburg, Russia

**INSURANCE CONTRIBUTIONS: ESSENCE,  
THE HISTORY OF, REGULATION**

*Abstract:*

The relevance of the presented research is determined by the questions about what insurance contributions where they are paid, why they are needed and in what amount they should be paid. The main aim of the study: the regulatory framework for the payment and accrual of insurance premiums, as well as tracking trends in the data contributions. Methods. The use of a standard base to obtain the desired information, as well the use of specific data to track problems in this thread. Results. Studied the theoretical aspect. Which outlines the regulatory documents for this study and applied on a practical example. In this study, are two examples that clearly illustrate the situation, show the problem. At the end of the study conclusions.

*Keywords:*

Insurance contributions, pension Fund, social insurance Fund, medical Fund, payers, extra-budgetary funds.

УДК 334.021

**Латьшева Ксения Владимировна,**

аспирант,

ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»

e-mail: klat26@yandex.ru

г. Екатеринбург, Россия

**Юрьева Лариса Владимировна,**

доктор экономических наук, доцент,

профессор кафедры «Учет, анализ и аудит»,

ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»

г. Екатеринбург, Россия

## **ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В РФ**

*Аннотация:*

В статье проанализированы основные вопросы контролируемых сделок. Также отмечено, что сегодня в РФ к приоритетному направлению государственной налоговой политики относится налоговый контроль за трансфертным ценообразованием, задачей которого является повышение доходного потенциала страны за счет устранения уклонения от уплаты налогов и вывоза капитала из России. Рассмотрев особенности отнесения сделок к контролируемым, отмечено, что выявление налоговых правонарушений по контролируемым сделкам должно способствовать увеличению доходов бюджета страны.

*Ключевые слова:*

Взаимозависимые лица, контролируемые сделки, трансфертное ценообразование, налоговый контроль.

Развитие экономики в современных условиях направлено на ускорение интеграционных процессов, глобализацию мировой экономики. Это, в свою очередь, приводит к тому, что предприятия осуществляют свою финансово-хозяйственную деятельность не только внутри страны, но и за ее пределами в международных масштабах, используя трансфертное ценообразование.

Такие цены могут значительно отличаться от рыночных. В соответствии с п. 4 ст. 40 НК РФ рыночной ценой товара (работы, услуги) признается цена, сложившаяся при взаимодействии спроса и предложения на рынке идентичных (а при их отсутствии - однородных) товаров (работ, услуг) в сопоставимых экономических (коммерческих) условиях. Таким образом, имеется возможность перераспределять прибыль между компаниями, завоевывать новые рынки сбыта в странах, находящихся в

разных налоговых юрисдикциях, где более выгодные условия по уплате налогов. Все это требует усиления налогового контроля.

Если основная цель налогового контроля - своевременное выявление и пресечение нарушений налогового законодательства, обеспечение своевременного исполнения налоговых обязательств налогоплательщиков, то основная цель налогового контроля трансфертного ценообразования, являющегося составной частью общего механизма налогового контроля, - противодействовать использованию трансфертного ценообразования в качестве инструмента минимизации налогов.

Налоговый контроль за трансфертным ценообразованием относится к приоритетному направлению государственной налоговой политики, задачей которого является повышение доходного потенциала страны за счет устранения уклонения от уплаты налогов и вывоза капитала из России.

Не менее важным является справедливое распределение налогов внутри страны в соответствии с налоговым потенциалом субъектов РФ.

Основным научным и методологическим центром по разработке документов в области трансфертного ценообразования для стран ЕС являются Европейская комиссия и совместный форум по трансфертному ценообразованию и организации экономического сотрудничества и развития ОЭСР.

В настоящее время более 50 стран мира (развитые, развивающиеся) приняли соответствующие законы о налоговом контроле трансфертных цен, которые в целом соответствуют международным стандартам (Руководство ОЭСР) по трансфертному ценообразованию.

Налоговый контроль за трансфертным ценообразованием в России введен с 2012 г. (разд. V.1 Налогового кодекса РФ (НК РФ) в соответствии с Федеральным законом от 18.07.2011 N 227. Впоследствии в этот раздел НК РФ вносились соответствующие изменения и дополнения).

В российском налоговом законодательстве отсутствует понятие трансфертного ценообразования. Однако на основании п. 1 ст. 105.3 НК РФ можно сделать вывод о том, что трансфертное ценообразование - это ценообразование, когда в сделках между взаимозависимыми лицами создаются коммерческие или финансовые условия, отличающиеся от тех, которые могли бы быть в сопоставимых сделках между независимыми лицами.

Вопросы налогового контроля за трансфертным ценообразованием широко обсуждаются в открытой печати. И это не случайно, поскольку остается ряд нерешенных вопросов. Это, прежде всего, на наш взгляд, относится к печати формулировок, положениям методического характера и т.д. К тому же не все налогоплательщики освоили новый порядок налогового контроля. Иногда они ошибочно относят себя к группе налогоплательщиков, на которых распространяется такой контроль.

Следует отметить, что новый вид налогового контроля относится к сделкам, осуществляемым между взаимозависимыми лицами.

В данном случае взаимозависимыми лицами признаются лица, которые могут оказывать влияние на условия и (или) результаты совершенных сделок этими лицами и (или) экономические результаты деятельности этих лиц или деятельности представляемых ими лиц.

В Налоговом кодексе РФ предусмотрено 11 оснований для признания лиц взаимозависимыми. При этом не имеет значения, оказано влияние лицом самостоятельно или вместе с другими взаимозависимыми лицами.

С целью признания лиц взаимозависимыми определена доля прямого или косвенного участия одной организации в другой или физического лица в организации при условии, что одна из них прямо и (или) косвенно участвует в другой организации и доля такого участия составляет более 25%.

Если возникают дополнительные обстоятельства таких долей, то они учитываются в судебном порядке.

Для налогоплательщиков установлены 3 основания для признания лиц взаимозависимыми (согласно действующему законодательству, по решению суда либо в случае принятия самостоятельного решения самим налогоплательщиком). Однако порядок оформления самостоятельного признания лиц взаимозависимыми в НК РФ не определен. По мнению некоторых экономистов, стороны могут подписать двухстороннее соглашение, предусмотрев в нем, что они признают себя взаимозависимыми лицами.

В налоговом законодательстве перечень взаимозависимых лиц открыт. Суд по требованию налогового органа может признать лица взаимозависимыми и по другим основаниям (не отмеченным в п. 2 ст. 105.1 НК РФ, но обладающим признаками взаимозависимости, указанными в п. 1 ст. 105.1 НК РФ).

Порядок налогового контроля соответствия цен сделки рыночным распространяется на:

- налог на прибыль организаций;
- налог на доходы физических лиц (НДФЛ) в отношении отдельных категорий физических лиц в соответствии со ст. 227 НК РФ;
- налог на добычу полезных ископаемых при условиях: одна из сторон сделки - плательщик этого налога; предмет сделки - добытое полезное ископаемое, признаваемое для налогоплательщика объектом обложения; налоговая ставка установлена в процентах;
- налог на добавленную стоимость (НДС), если одна из сторон сделки - организация (индивидуальный предприниматель) - неплательщик НДС или же она освобождена от исполнения обязанности налогоплательщика по данному налогу.

По указанным налогам под налоговый контроль подпадают сделки с взаимозависимыми лицами и сделки с лицами, приравненными к взаимозависимым. В данном случае речь идет о сделках, связанных только с товарами, работами, услугами. Факт взаимозависимости лиц должен устанавливаться на момент заключения сделки.

Налоговый контроль распространяется как на внутренние сделки между налоговыми резидентами РФ, так и на внешнеторговые сделки, одной из сторон которых является не налоговый резидент РФ.

Что касается внешнеторговых сделок, то все они относятся к контролируемым. Внутренние сделки признаются контролируемыми при определенных условиях.

В НК РФ предусмотрены условия, когда сделки между взаимозависимыми лицами признаются контролируемыми. Перечень условий, на основании которых сделки признаются контролируемыми, представлена в ст. 105.14 НК РФ. Так, например, в случае, если сумма доходов по сделкам превышает 1 млрд. руб. за календарный год (в 2012 г. - 3 млрд. руб., в 2013 г. - 2 млрд руб.), то такие сделки являются контролируемыми.

К контролируемой относится также сделка, одновременно удовлетворяющая следующим условиям:

- одна из сторон сделки - налогоплательщик, указанный в п. 1 ст. 275.2 НК РФ и учитывающий доходы (расходы) по данной сделке при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций в соответствии со ст. 275.2 НК РФ;
- любая другая сторона сделки, в соответствии с п. 1 ст. 275.2 НК РФ, не является налогоплательщиком либо является налогоплательщиком, но не учитывает доходы (расходы) по такой сделке при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций.

Во всех этих случаях сумма доходов по сделкам должна превышать 60 млн. руб.

К сделкам между взаимозависимыми лицами приравниваются также следующие сделки:

- сделки по реализации товаров (работ, услуг), совершаемые при посредничестве (с участием) третьих лиц - независимых - при соблюдении следующих условий:
  - третьи лица в совокупности не выполняют никаких дополнительных функций. Исключение составляет реализация (перепродажа) товаров (работ, услуг) одним лицом другому лицу, взаимозависимому с этим лицом;
  - третьи лица не принимают на себя никаких рисков и не используют никаких активов с целью реализации (перепродажи) товаров (работ,

- услуг) одним лицом другому, признаваемому взаимозависимым с этим лицом;
- сделки в области внешней торговли товарами биржевой торговли. При этом сделки будут признаваться контролируруемыми, если предметами таких сделок являются товары, входящие в состав определенных товарных групп (нефть и товары, вырабатываемые из нефти; черные и цветные металлы; минеральные удобрения; драгоценные металлы и драгоценные камни). Доход по такой сделке с одним контрагентом за прошедший год должен превышать 60 млн. руб.;
  - сделки, одной из сторон которых является лицо, местом регистрации, либо местом жительства, либо местом налогового резидентства которого является государство или территория, включенные в Перечень государств и территорий, утвержденный Приказом Минфина России от 13.11.2007 N 108н.

В данном случае речь идет о сделках между российскими организациями через их постоянные представительства в РФ, физическими лицами - налоговыми резидентами РФ, местом нахождения которых являются офшорные зоны.

Указанные сделки будут считаться контролируемыми, если сумма доходов по таким сделкам, совершенным с одним лицом, за соответствующий календарный год превышает 60 млн. руб.

Сделка может удовлетворять критериям, рассмотренным выше, но не подпасть под налоговый контроль. Перечень таких сделок представлен в п. 4 ст. 105.14 НК РФ.

Таким образом, контролируемые сделки можно условно разделить на 2 группы - сделки между взаимозависимыми лицами и сделки, приравненные к ним. В некоторых случаях сделки, подпадающие под критерии, на основании которых они признаются контролируемыми, не будут относиться к контролируемым.

Налогоплательщики, совершающие в календарном году контролируемые сделки, обязаны об этом уведомить налоговый орган. Сведения о контролируемых сделках указываются налогоплательщиком в специальном уведомлении. Оно подается в налоговый орган по месту нахождения налогоплательщика (по месту жительства) в срок не позднее 20 мая года, следующего за календарным годом, в котором совершены контролируемые сделки. Крупнейшие налогоплательщики подают уведомление в налоговый орган по месту учета в качестве крупнейших налогоплательщиков.

Уведомление представляется в налоговый орган по установленной форме на бумажном носителе или по установленным форматам в



электронной форме. Форма и Порядок заполнения уведомления приведены в Приказе ФНС России от 27.07.2012 N ММВ-7-13/524@.

В уведомлении указывается цена сделки с учетом предоставленной скидки (Постановление Президиума ВАС РФ от 07.02.2012 N 11637/11 и Письмо ФНС России от 26.10.2012 N ОА-4-13/18182).

Если продавец предоставил скидку после окончания отчетного периода, но до подачи уведомления, то в уведомлении он должен показать уже скорректированные данные на сумму скидки и стоимости товара. В случае предоставления скидки после направления уведомления необходимо направить уточненное уведомление.

При заключении договора займа в уведомлении в налоговых расходах указываются только начисленные проценты. Это объясняется тем, что сумма займа не образует ни налоговый доход заемщика, ни налоговый расход займодавца (пп. 10 п. 1 ст. 251 и п. 12 ст. 270 НК РФ).

Следует отметить, что в уведомлении не отражаются отдельные виды доходов и расходов, поскольку их нельзя квалифицировать в качестве доходов и расходов по сделкам. К таким доходам (расходам) относятся, в соответствии с Письмом ФНС России от 01.11.2013 N ОА-4-13/19652:

- доходы (расходы) по курсовым разницам, возникающим от переоценки имущества и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте, проводимой в связи с изменением официального курса иностранной валюты к рублю РФ;
- доходы (расходы) от переоценки ценных бумаг и другого имущества;
- суммы создаваемых и восстанавливаемых резервов на возможные потери;
- доходы от долевого участия в других организациях, в том числе в виде дивидендов.

Уведомление о контролируемых сделках должны подавать все стороны сделки. Если уведомление не подано или подано с недостоверными сведениями, то в этом случае предусмотрен штраф в размере 5000 руб. (ст. 129.4 НК РФ). При этом сумма штрафа не зависит от числа контролируемых сделок, указанных в уведомлении.

Если налогоплательщик обнаружил в представленном уведомлении о контролируемой сделке неполноту сведений, неточности либо ошибки, то он вправе направить уточненное уведомление. Подача уточненного уведомления до момента, когда налогоплательщик узнал, что налоговым органом установлен факт отражения в уведомлении недостоверных сведений, освобождает его от ответственности, предусмотренной ст. 129.4 НК РФ.

Полученное уведомление налоговым органом о контролируемых сделках в течение 10 дней со дня его получения направляется в электронной форме в ФНС России.

В структуре Центрального аппарата ФНС России создано Управление трансфертного ценообразования и международного сотрудничества. Приказом Минфина России от 05.04.2012 N 43н. утверждена межрегиональная инспекция ФНС по ценообразованию для целей налогообложения.

Если налоговый орган, проводивший налоговый мониторинг, обнаружит факт совершения контролируемых сделок, сведения о которых не были представлены налогоплательщиком, то об этом он сообщает в ФНС России. Соответствующее уведомление направляется налогоплательщику не позднее 10 дней с даты извещения в ФНС России.

ФНС России проверяет полноту исчисления и уплаты налогов по сделкам между взаимозависимыми лицами (по месту ее нахождения на основании решения ее руководителя или заместителя руководителя).

Основанием для проведения проверки являются (п. 1 ст. 105.17):

- уведомление о контролируемых сделках;
- извещение территориального налогового органа, проводившего выездную или камеральную налоговую проверку, налоговый мониторинг налогоплательщика;
- выявление контролируемой сделки ФНС России в результате повторной выездной налоговой проверки с целью контроля за деятельностью налогового органа, проводившего налоговую проверку, налоговый мониторинг.

Решение о проведении проверки выносится не позднее 2 лет со дня получения уведомления или извещения. О принятом решении по проведению проверки ФНС России уведомляет налогоплательщика в течение 3 дней со дня его принятия.

Срок проведения проверки отсчитывается со дня вынесения решения о ее проведении до дня составления справки о проведении такой проверки. При этом он не должен быть более 6 месяцев. Однако срок проверки может быть продлен до 12 месяцев по решению руководителя (заместителя руководителя) ФНС России.

Продление срока проведения проверки предусмотрено на 6 месяцев. В случаях получения информации от государственных органов других стран предусмотрено провести экспертизу и сделать перевод документов на русский язык. При не предоставлении запрашиваемой информации иностранными государственными органами срок проверки увеличивается еще на 3 месяца.

Таким образом, максимальный срок проведения налоговой проверки по сделкам взаимозависимых лиц может составлять 21 месяц, в то время как максимальный срок выездной проверки составляет 6 месяцев.

Проверкой могут быть охвачены контролируемые сделки за период, не превышающий 3 лет, предшествующих году, в котором вынесено решение о проведении проверки.

В последний день проверки составляется справка о проведении проверки, в которой фиксируется предмет и сроки проведения проверки.

При выявлении факта отклонения цены сделки от рыночной, в результате чего была занижена сумма налога, проводившие проверку уполномоченные должностные лица в течение 2 месяцев со дня составления справки должны составить акт проверки по установленной форме.

Акт проверки составляется на основании требований, предусмотренных п. 3 ст. 100 НК РФ. Кроме того, в нем документально подтверждаются факты отклонения цены сделки от рыночной. В данном случае имеются в виду отклонения цены сделки от рыночной в сторону повышения от максимальной предельной цены или в сторону понижения от минимальной предельной цены с учетом соответствующих надбавок к ценам или скидок с цен. При этом должно быть обоснование с представлением соответствующего расчета, что данное отклонение цен привело к занижению суммы налога.

Акт проверки должен быть вручен лицу, в отношении которого проводилась проверка (его представителю) в течение 5 дней с даты его составления. В случае уклонения налогоплательщика (его представителя) от получения акта он направляется по почте заказным письмом по месту нахождения организации или месту жительства физического лица.

Если налогоплательщик не согласен с изложенными фактами в акте проверки, а также с выводами и предложениями проверяющих, то он (его представитель) в течение 20 дней со дня получения акта должен представить в ФНС России письменные возражения по акту проверки как в целом, так и к его отдельным положениям. К письменным возражениям могут быть приложены документы (заверенные копии), подтверждающие их обоснованность.

Акт и другие материалы проверки, письменные возражения налогоплательщика по акту проверки, принятие решения по результатам проверки рассматриваются в порядке, аналогичном порядку рассмотрения материалов проверки, предусмотренному ст. 101 НК РФ.

Материалы и данные проверки могут быть использованы ФНС России при осуществлении налогового контроля иных участников этой же контролируемой сделки.

Необходимо отметить, что не допускается проводить две и более налоговые проверки по сделкам между взаимозависимыми лицами в

отношении одной сделки (группы однородных сделок) за один и тот же календарный год.

Если на основании налоговой проверки контролируемых сделок будет выявлен факт неуплаты налога, то для налогоплательщика в этом случае предусмотрен штраф в размере 40% от неуплаченной суммы налога, но не менее 30 тыс. руб.

Налогоплательщику дано право самостоятельно скорректировать свои налоговые обязательства при применении цен в сделках между взаимозависимыми лицами, не соответствующих рыночному уровню. ФНС России в своем Письме от 11.03.2015 N ЕД-4-13/3833@ рекомендует налогоплательщикам отражать самостоятельные корректировки по налогу на прибыль организаций и НДС в годовых налоговых декларациях, а по НДС и НДС - в уточненных налоговых декларациях по каждому налоговому периоду, в котором было отклонение цен (рентабельности), в результате чего занижена сумма налога (авансового платежа). Одновременно с декларацией необходимо направлять в налоговую инспекцию пояснительную записку с информацией об осуществлении самостоятельной корректировки.

Многих налогоплательщиков интересует вопрос, какой пакет документов следует готовить в отношении контролируемых сделок для представления в ФНС России. По словам и.о. начальника Управления трансфертного ценообразования В.И. Голишевского, рекомендации по вопросам подготовки и представления в ФНС России документации в отношении контролируемых сделок содержатся в Письме ФНС России от 30.08.2012 N ОА-4-13/14433@. В нем приведена структура документации, в которой выделены 5 разделов:

- описание основных характеристик сферы деятельности налогоплательщика;
- анализ взаимозависимых лиц или описание основных характеристик групп компаний, в которую входит налогоплательщик;
- сведения о контролируемой сделке и функциональный анализ;
- выбор методики ценообразования для целей налогообложения и источников информации;
- определение интервала рыночных цен или рентабельности.

Первые два раздела могут применяться для всех типов сделок, совершаемых налогоплательщиком, а остальные разделы относятся к конкретным контролируемым сделкам.

Положения разд. V.1 НК РФ не устанавливают закрытого перечня документов, обосновывающих соответствие цен в сделках между взаимозависимыми лицами рыночному уровню.

Следует отметить, что в отношении организации работы по контролю ФНС России использует разные подходы к отбору налогоплательщиков для назначения проверки. Ее может заинтересовать отдельная сделка налогоплательщика, деятельность налогоплательщика в целом и его финансовые результаты.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что проверка полноты исчисления и уплаты налогов при совершении сделок между взаимозависимыми лицами не относится ни к выездной, ни к камеральной.

В 2013 г. ФНС России впервые получила от налогоплательщика информацию о контролируемых сделках. К концу 2014 г. в специализированном информационном ресурсе ФНС России было уже около 9716 уведомлений о контролируемых сделках налогоплательщиков (до 30 июня 2014 г. были назначены проверки по сделкам 2012 г.).

В условиях дефицита государственного бюджета в 2015 и 2016 гг. особое значение приобретает изыскание дополнительных финансовых ресурсов для решения поставленных государственных задач. Выявление налоговых правонарушений по контролируемым сделкам должно способствовать увеличению доходов бюджета страны.

#### **Список использованных источников**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ.
2. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов.

**Kseniy Latisheva,**

postgraduate student,  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
e-mail: klat26@yandex.ru  
Ekaterinburg, Russia

**Larisa Yurieva,**

doctor of Economic Sciences, Associate professor,  
professor of the department «Accounting, analysis and audit»,  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
Ekaterinburg, Russia

## **REGULATION OF TRANSFER PRICING IN RUSSIA**

*Abstract:*

The article analyzes the main issues of controlled transactions. The priority direction of state tax policy is tax control over transfer pricing in Russia. The task of the tax control is to increase the income potential of the country through the elimination of tax evasion and the outflow of capital from Russia. Analysis of controlled transactions showed that the detection of tax offenses with respect to controlled transactions should contribute to increased revenues of the country.

*Keywords:*

Interdependent persons, controlled transactions, transfer pricing, tax control.

УДК 657.1

**Луканина Анастасия Валерьевна,**

старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»

e-mail: lukaninaav@yandex.ru

г. Челябинск, Россия

## **КОНЦЕПЦИЯ ПРИОРИТЕТА СОДЕРЖАНИЯ ПЕРЕД ФОРМОЙ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И АНАЛИЗЕ**

### *Аннотация:*

В статье представлены результаты исследования сущности концепции приоритета содержания перед формой в экономическом и правовом аспектах. Выявлена взаимосвязь принципов построения учетной политики организации и данных бухгалтерской отчетности, выступающих в качестве информационной базы для финансового состояния предприятия. Предложена интегрированная модель матрицы корректировок для расчета показателей ликвидности и платежеспособности организации.

### *Ключевые слова:*

Приоритет содержания перед формой, МСФО, учетная политика, бухгалтерская отчетность, анализ ликвидности и платежеспособности организации.

Активно развивающиеся в настоящее время процессы международной экономической интеграции объективно обуславливают реформирование нормативно-правового регулирования российского бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности в направлении сближения с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). По результатам исторического анализа трудов в области бухгалтерского учета можно говорить о наличии двух направлений, выделяемых в зависимости от цели бухгалтерского учета: с одной стороны – преимущественное выявление эффективности хозяйственных процессов свойственно экономическому направлению в рамках бухгалтерского учета; с другой стороны – контроль смены прав и обязательств лиц, участвующих в хозяйственном процессе характерен преимущественно для бухгалтерского учета в его правовом направлении. Взаимодействие указанных двух направлений (аспектов) бухгалтерского учета проявляется в реализации концепции приоритета содержания перед формой либо формы перед содержанием. На сегодняшний день экономический аспект концепции приоритета содержания перед формой в рамках бухгалтерского учета по своему содержанию наиболее ярко представлен МСФО.

Одним из наиболее близких вариантов к правовому аспекту была система нормативно-правовых актов Российской Федерации в области бухгалтерского учета и отчетности (до начала реформирования). Однако в практике ведения бухгалтерского учета в России до сих пор наблюдается стремление к соблюдению основных бухгалтерских принципов и правил, свойственных правовому аспекту, что позволяет с некоторыми исключениями и сегодня относить систему российских ПБУ к правовому аспекту концепции приоритета содержания перед формой в рамках бухгалтерского учета.

Приоритет экономического содержания перед правовой формой, являясь одной из центральных концепций МСФО, ввиду специфики законодательства Российской Федерации в области бухгалтерского учета и отчетности зачастую на практике становится сложно реализуемым [1, 2, 3]. Кроме того, при применении концепции приоритета содержания перед формой объективно возникает проблема оценки ее влияния на достоверность данных бухгалтерской (финансовой) отчетности (а именно на анализ ликвидности и платежеспособности организации).

Основной задачей бухгалтерской отчетности является обеспечение информацией заинтересованных пользователей. При этом учетная политика может различаться по процессу формирования и своему содержанию в зависимости от того, какую цель преследует экономический субъект при раскрытии отчетной информации, какая группа пользователей бухгалтерской информации является приоритетной для отчитывающейся организации, а также на основе каких бухгалтерских стандартов формируется учетная политика.

По нашему мнению, подходы к формированию учетной политики организации в рамках экономического и правового аспектов концепции приоритета содержания перед формой будут существенно различаться, что обусловлено особенностями взаимодействия указанных аспектов (рисунок 1). Формируя учетную политику организации в зависимости от ориентации на правовой или экономический аспект, необходимо принимать во внимание действие основных принципов бухгалтерского учета, содержание базовых категорий, а также особенности методического обеспечения для каждого из аспектов концепции приоритета содержания перед формой (рисунок 2).

Выбор хозяйствующим субъектом одного из двух аспектов концепции приоритета содержания перед формой (экономического или правового) напрямую оказывает влияние на реконструкцию фактов хозяйственной жизни, на отражение данных в бухгалтерской (финансовой) отчетности и, как следствие, на результаты анализа финансового состояния организации.



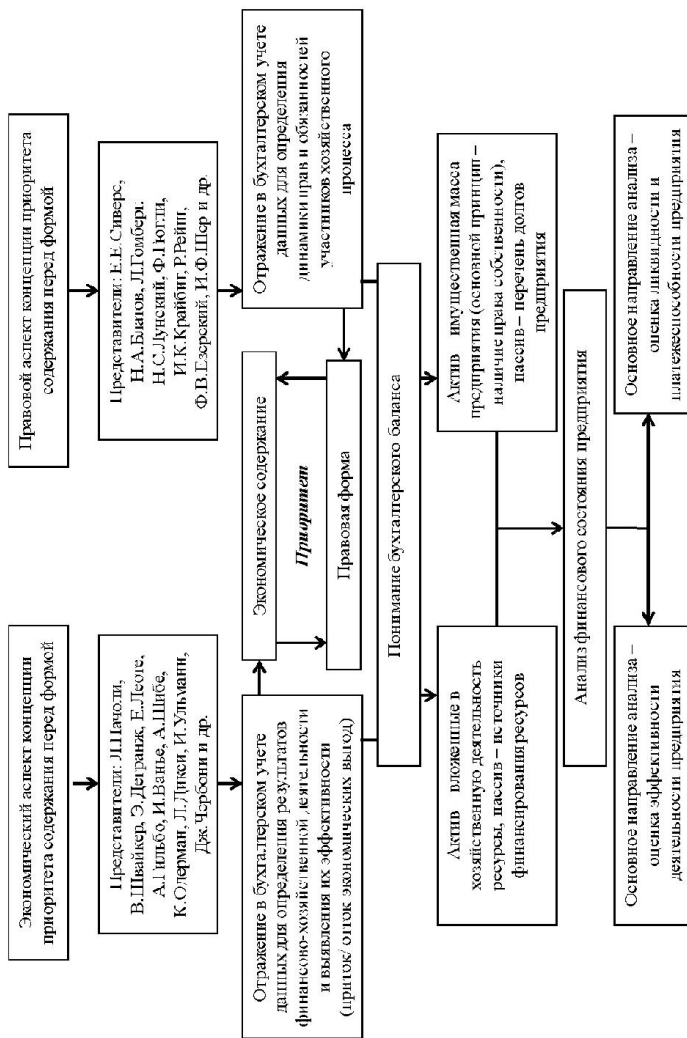


Рис. 1. Основные положения и взаимодействия экономического и правового аспектов концепции приоритета содержания перед формой

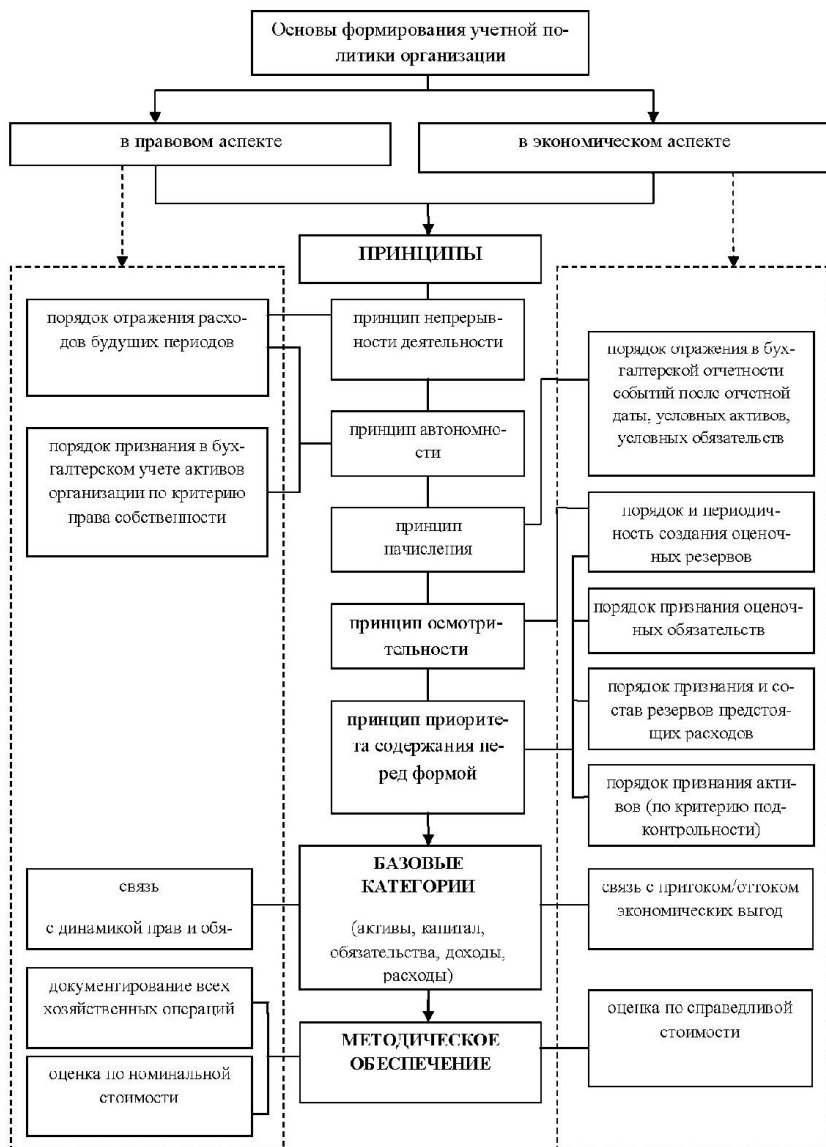


Рисунок 2 - Основы формирования учетной политики в правовом и экономическом аспектах

Можно выделить два противоположных подхода к расчету показателей финансового состояния организации по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности. Первый подход основывается на интересах инвесторов, связанных с определением, прежде всего, эффективности и доходности деятельности организации, что изначально подразумевает интерпретацию фактов хозяйственной жизни с экономической точки зрения. Второй подход базируется на приоритете правовых характеристик фактов хозяйственной жизни, что позволяет рассчитать, прежде всего, соотношение активов и обязательств организации, характеризующее ее ликвидность и платежеспособность, на которую в первую очередь обращают свое внимание кредиторы.

При применении каждого из указанных подходов будут различаться и результаты анализа ликвидности и платежеспособности организации. При этом наиболее приближенным к целям определения ликвидности и платежеспособности организации можно назвать подход, основанный на применении правового аспекта концепции приоритета содержания перед формой. Однако нами в результате проведенного исследования выявлено, что в ряде случаев наблюдается искажение значений показателей, характеризующих ликвидность и платежеспособность организации, как при применении экономического аспекта, так и при использовании правового аспекта. Примеры влияния выбора хозяйствующим субъектом одного из двух аспектов концепции приоритета содержания перед формой (экономического или правового) на результаты анализа финансового состояния организации представлены на рисунках 3-6.

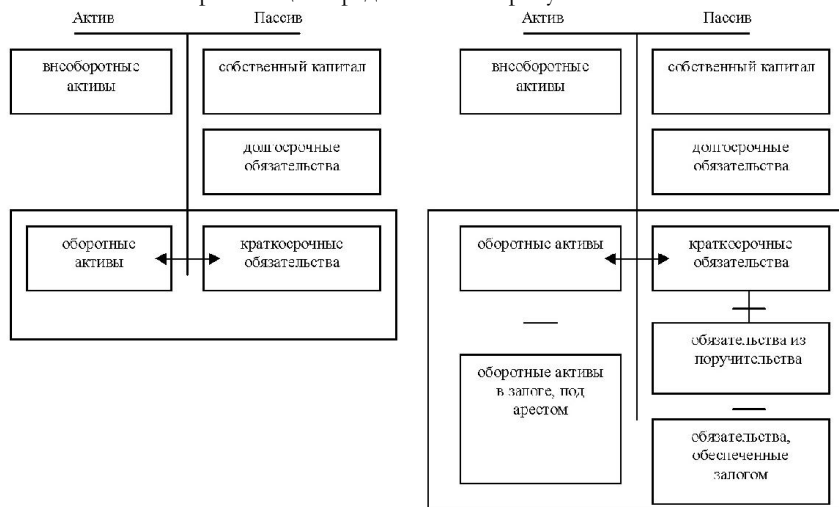


Рис. 3. Соотношение активов и обязательств организации по общим правилам (слева) и с учетом юридических обременений (справа)

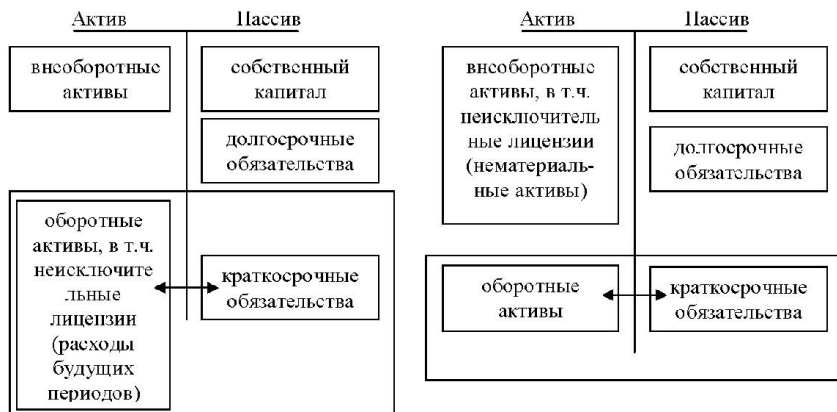


Рис. 4. Соотношение активов и обязательств организации по правилам РСБУ (слева) и по правилам МСФО (справа) с учетом наличия неисключительных лицензий на программное обеспечение

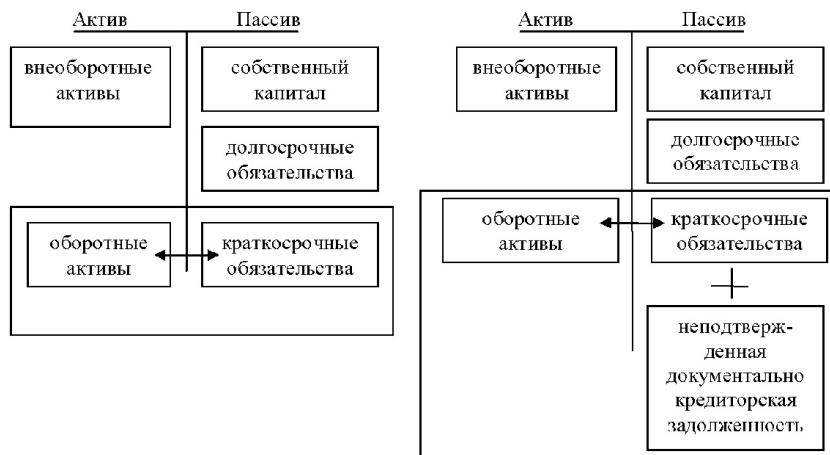


Рис. 5. Соотношение активов и обязательств организации по общим правилам (слева) и с учетом кредиторской задолженности, не подтвержденной документально (справа)

В целях нивелирования расхождений в результатах анализа ликвидности и платежеспособности организации, проведенного на основе данных бухгалтерской отчетности в формате РСБУ и данных финансовой отчетности в формате МСФО, и повышения достоверности рассчитываемых показателей нами предлагается использование такого вспомогательного инструмента анализа как матрица корректировок (таблица 1).

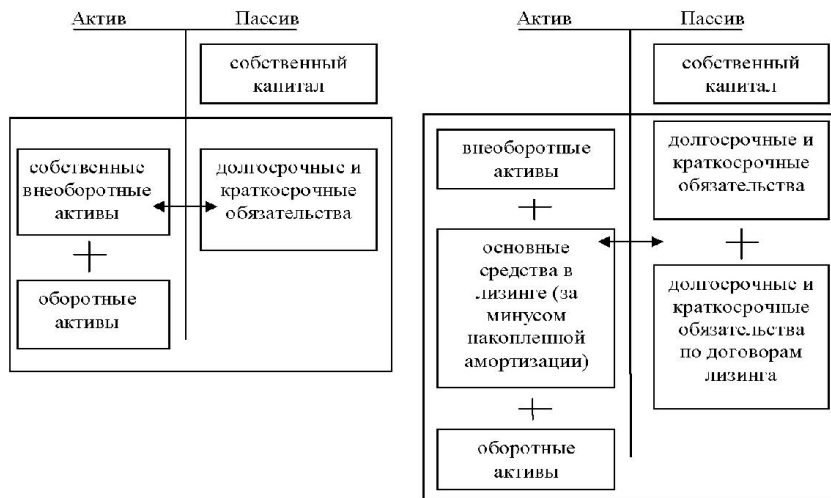


Рис. 6. Соотношение активов и обязательств организации по правилам РСБУ (слева) и по правилам МСФО (справа) с учетом наличия договоров лизинга

В таблице записываются основания корректировок величины активов и обязательств организации. В качестве таких значений могут выступать переменные «м» (значение для данных в формате МСФО) либо «р» (значение для данных в формате РСБУ), отражающие величину конкретной корректировки. Каждой из этих переменных будет присвоено положительное либо отрицательное значение (для чего делается пометка «+» либо «-»), в соответствии с которым корректирующая величина будет прибавляться либо вычитаться из суммы активов и обязательств организации. В каждой из ячеек матрицы может быть одновременно до двух значений (в верхней части ячейки располагается корректирующая величина капитала и обязательств организации, в нижней – активов организации). Для осуществления корректировки показателей ликвидности и платежеспособности организации необходимо в процессе их расчета прибавить либо вычесть соответствующие им корректирующие величины. В зависимости от вида рассчитываемых показателей в матрице можно выделить соответствующую зону корректировок (например, в таблице 1 выделены цветом зоны расчета показателей общей платежеспособности и текущей ликвидности). При этом для построения матрицы корректировок необходим определенный объем справочной информации, который организация может размещать в форме таблицы в пояснениях к бухгалтерской (финансовой) отчетности. В ходе исследования нами разработана примерная форма таблицы для пояснений в составе бухгалтерской отчетности в формате РСБУ (таблица 2), а также в составе финансовой отчетности в формате МСФО (таблица 3).

Таблица 1  
 Модель интегрированной матрицы корректировок для расчета показателей ликвидности и платежеспособности организации

Реализуемые/утилизированные бухгалтерского баланса	Кредиторские обязательства			Долгосрочные обязательства	Собственный капитал		Системные корректировки
	ККБЗ	Обязательные ЗТР	Добровольные ЗТР		УК	ДП (ДУ)	
Сопорные активы	ДС и КФБ	Р+	Р+	Р+	Р	Р	Обязательства (свернуть) и пр. активы
	КДЗ	Р	Р+	Р+	Р	Р	КЗ без доку-ментального подтверждения
	Заемы	М	М	М	М+	М+	Финансовая аренда (лизинг)
	Прочие оборотные активы	М-Р	Р-	Р	М	М	Амортизируемые предметы личного пользования
Внеоборотные активы	ОС	М-Р	М-Р	М-Р	М	Р	Сомнительная ДЗ без резерва
	ОСО (организация)	М-Р	Р	М-Р	М-Р	М+	Привлекательные акции без права голоса
	НМА (организация)	М-Р	М	М	М	М-Р	Проект (право собственности) НМА, т.д.
	Прочие ВОА	М-Р	Р	М	М	М-Р	Проект (право собственности) НМА, т.д.
Списание корректировок	Сформированы на активы не включенные в балансе по причине отсутствия обязательств	Сомнительная ДЗ без резерва	Известное плетное имущество на продажу	Оборотные средства на счета в ЕМА	Финансовая аренда (лизинг)	Прочие	
Расшифровка показателей:	ВОА – внеоборотные активы; ДЗ – дебиторская задолженность; ДС – денежные средства; КДЗ – кредиторовая дебиторская задолженность;	ККБЗ – кредиторские обязательства; ККБ – кредиторские обязательства; КФБ – кредиторские обязательства; НМА – нематериальные активы;	КЗ – кредиторские обязательства; ККЗ – кредиторские обязательства; КФБ – кредиторские обязательства; НМА – нематериальные активы;	М – материальные активы; М-Р – материальные активы; М+ – материальные активы;	М – материальные активы; М-Р – материальные активы; М+ – материальные активы;	Р – резервы; Р+ – резервы; Р- – резервы; М – материальные активы; М-Р – материальные активы; М+ – материальные активы;	УК – уставный капитал; ДП (ДУ) – долгосрочные инвестиции; СС – собственные средства; РПР – резервы предстоящих расходов; УК – уставный капитал

Таблица 2

Справочные данные для анализа ликвидности и платежеспособности организации (формат РСБУ)

Наименование показателя	Код	Период	На нача- ло года	На ко- нец года
1	2	3	4	5
Обременения на активы, не являющиеся гарантиями по текущим обязательствам (зalog, ипотека, арест, поручительство за третьих лиц, аренда и т.д.)	51010	201_		
	51020	201_		
в том числе: нематериальные активы	51011	201_		
	51021	201_		
основные средства	51012	201_		
	51022	201_		
доходные вложения в матери- альные ценности	51013	201_		
	51023	201_		
финансовые вложения (срок обращения свыше 12 месяцев)	51014	201_		
	51024	201_		
запасы	51015	201_		
	51025	201_		
дебиторская задолженность (срок востребования которой превышает 12 месяцев)	51016	201_		
	51026	201_		
дебиторская задолженность (срок востребования которой не превышает 12 месяцев)	51017	201_		
	51027	201_		
финансовые вложения (срок обращения менее 12 месяцев)	51018	201_		
	51028	201_		
денежные средства и денежные эквиваленты	51019	201_		
	51029	201_		
Нематериальные активы, ис- ключительные права на кото- рые сохраняются за лицензи- ром (учтены в составе расходов будущих периодов)	51030	201_		
	51040	201_		

Продолжение табл. 2

1	2	3	4	5
Наличие доходных вложений в материальные ценности, по которым предполагается выбытие (реализация) в течение 12 месяцев	51050	201_		
	51060	201_		
Дебиторская задолженность, по которой не создан резерв по сомнительным долгам, однако организации известны фактические данные о ее сомнительном характере	51070	201_		
	51080	201_		
Обязательства, вытекающие из практики организации	51110	201_		
	51120	201_		
в том числе: оценочные обязательства	51111	201_		
	51121	201_		
обязательства, добровольно признаваемые организацией	51112	201_		
	51122	201_		
кредиторская задолженность, не подтвержденная документально	51113	201_		

Таблица 3

Справочные данные для анализа ликвидности и платежеспособности организации (формат МСФО)

Наименование показателя	Код	Период	На начало года	На конец года
1	2	3	4	5
Обременения на активы, не являющиеся гарантиями по текущим обязательствам (залог, ипотека, арест, поручительство за третьих лиц, аренда и т.д.)		201_		
		201_		
в том числе: нематериальные активы		201_		
		201_		
основные средства		201_		
		201_		
доходные вложения в материальные ценности		201_		
		201_		



Продолжение табл. 3

1	2	3	4	5
финансовые вложения (срок обращения свыше 12 месяцев)		201_		
		201_		
запасы		201_		
		201_		
дебиторская задолженность (срок востребования которой превышает 12 месяцев)		201_		
		201_		
дебиторская задолженность (срок востребования которой не превышает 12 месяцев)		201_		
		201_		
финансовые вложения (срок обращения менее 12 месяцев)		201_		
		201_		
денежные средства и денежные эквиваленты		201_		
		201_		
Нематериальные активы, исключительные права на которые сохраняются за лицензиаром		201_		
		201_		
Основные средства, полученные по договорам финансовой аренды, право собственности по которым сохраняется за лизингодателем		201_		
		201_		
Обязательства по договорам финансовой аренды со сроком погашения свыше 12 месяцев (по основным средствам, право собственности на которые сохраняется за лизингодателем)		201_		
		201_		
Обязательства по договорам финансовой аренды со сроком погашения менее 12 месяцев (по основным средствам, право собственности на которые сохраняется за лизингодателем)		201_		
		201_		
Амортизация, начисленная по основным средствам, право собственности на которые сохраняется за лизингодателем		201_		
		201_		
Привилегированные акции (без права голоса)		201_		
		201_		

Апробация матрицы корректировок произведена по данным двух производственных предприятий (г.Челябинск). Пример расчетов показателей ликвидности одной из указанных организаций по данным в формате бухгалтерской отчетности РСБУ и финансовой отчетности МСФО, а также уточненный расчет указанных показателей после составления матрицы корректировок приведен в таблице 4.

Таблица 4

Уточненный расчет показателей ликвидности предприятия за 2013-2014 гг.

Показатель	Значение (формат РСБУ)		Значение (формат МСФО)		Уточненный расчет (формат РСБУ)		Уточненный расчет (формат МСФО)		Уточненное значение	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Чистый оборотный капитал	-18	1967	-2735	-767	(1539 – 240 – 103 – 316) – (1557 – 141 + 14 + 54)	(3585 – 103 – 160) – (1618 – 163 + 70)	(1196 – 316) – (3931 – 2165)	3322 – (4089 – 2238)	-886	1471
Коэффициент текущей ликвидности	0,9884	2,2157	0,3042	0,8124	(1539 – 240 – 103 – 316) / (1557 – 141 + 14 + 54)	(3585 – 103 – 160) / (1618 – 163 + 70)	(1196 – 316) / (3931 – 2165)	3322 / (4089 – 2238)	0,4983	1,7947
Коэффициент быстрой ликвидности	0,4123	0,8838	0,1371	0,3245	(251 – 391 – 103) / (1557 – 141 + 14 + 54)	(10 + 1420 – 103) / (1618 – 163 + 70)	(251 + 288) / (3931 – 2165)	(10 + 1317) / (4089 – 2238)	0,3052	0,7169
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,1612	0,0062	0,0639	0,0024	251 / (1557 – 141 + 14 + 54)	10 / (1618 – 163 + 70)	251 / (3931 – 2165)	10 / (4089 – 2238)	0,1421	0,0054
Коэффициент маневренности оборотных активов (порядка денежных резервов)	0,1631	0,0028	0,2099	0,0030	251 / (1539 – 240 – 103 – 316)	10 / (3585 – 103 – 160)	251 / (1196 – 316)	10 / 3322	0,2852	0,0030

При этом необходимо учитывать, что матрица корректировок носит индивидуальный характер для различных организаций. Достоинством данного вспомогательного инструмента финансового анализа является универсальность матрицы (позволяет корректировать как данные в формате МСФО, так и РСБУ).

Таким образом, применение дополнительных таблиц в составе пояснений к бухгалтерской (финансовой) отчетности и матрицы корректировок позволит нивелировать различия в расчете показателей ликвидности и платежеспособности организации и будет способствовать повышению достоверности результатов анализа. Выступая в качестве вспомогательного инструмента анализа ликвидности и платежеспособности организации, матрица корректировок, тем не менее, не нарушает целостность информации, необ-

ходимой для оценки эффективности деятельности компании (показателей рентабельности, деловой активности и т.д.).

#### Список использованных источников

1. Пятов, М.А. Принцип приоритета содержания над формой в России [Электронный ресурс] / М.А. Пятов // БУХ.1С. – 2006. – № 11. – Режим доступа: <http://buh.ru/articles/documents/13966> (дата обращения: 10.10.2016).
2. Суворов, А.В. МСФО и российские ПБУ: сходства и различия / А.В.Суворов // Аудит и налогообложение. – 2005. – № 4. – С.25-29.
3. Соколов, Я.В. Сила и слабость бухгалтерии США / Я.В.Соколов, В.Я.Соколов// Бухгалтерский учет. – 1999. – № 2. – С.80-83.

**Anastasiya Lukanina,**  
senior lecturer,  
Chelyabinsk State University  
e-mail: [lukaninaav@yandex.ru](mailto:lukaninaav@yandex.ru)  
Chelyabinsk, Russia

#### **THE CONCEPT OF THE PRIORITY OF THE CONTENT BEFORE THE FORM IN THE ACCOUNTING AND ANALYSIS**

##### *Abstract:*

The article describes results of research of the substance-over- form concept depending on economic and legal aspects. The author has identified correlation between accounting policy principles and accounting statements data using as a base for solvency organization analysis. The author has identified correction matrix for solvency organization analysis.

##### *Keywords:*

Substance-over-form concept, IFRS, accounting policy, accounting statements, solvency organization analysis

УДК 657.1

**Лэн Сяожуй,**

магистрант кафедры «Учет, анализ и аудит»,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
г. Екатеринбург, Россия

**Юрьева Лариса Владимировна,**

доктор экономических наук, доцент,  
профессор кафедры «Учет, анализ и аудит»,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
e-mail: lv\_yurieva@mail.ru  
г. Екатеринбург, Россия

## **ПРАВОВАЯ РЕГЛАМЕНТАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА КНР**

*Аннотация:*

Представлена последовательность формирования нормативных актов бухгалтерского учета от XI в. до наших дней. Рассмотрены основополагающие принципы современного законодательства о бухгалтерском учёте Китая и предпосылки его трансформации при переходе на МСФО.

*Ключевые слова:*

Бухгалтерский учет, нормативные документы, КНР, МСФО.

Правовая регламентация бухгалтерского учёта Китая имеет глубокие исторические корни. Многочисленные акты пятидесятых годов представляли собой попытку создания единой системы бухгалтерского учёта нового государства. Многие из них так и не нашли практического применения. Тем не менее, именно они заложили основу современного законодательства о бухгалтерском учёте Китая, которое в целом соответствует международным стандартам.

Китай - одна из древнейших цивилизаций, уже в древние времена в Поднебесной пользовались такими понятиями, как «чжэн» (имущество, приход) и «фу» (долг, расход, недостача). Первое упоминание о правовой регламентации бухгалтерского учёта в Китае относится к XI в. - 771 г. до н. э. В регламенте «Чжоули-Гянь-гуань» говорится о ежедневном и ежемесячном сведении данных, годовом Отчёте, а также о чиновнике, отвечавшем за расчёт доходов и расходов налогов и сборов.

Начиная с Цинь (221 - 207 гг. до н. э.) и Хань (206 г. до н. э. - 8 г. н. э.), все династии создавали бухгалтерские структуры и назначали лиц, ведавших

отчётностью, а также разрабатывали правовые установления. В период династии Цинь в законе «Сяолоуй» было сказано, что при составлении отчётности необходимо указывать фактические данные, избегать ошибок; там же расписывалась процедура сведения отчётности и приводились методы учёта потерь имущества. В ханьском законоположении «Шанци-люй» была определена система представления отчётности на проверку в столицу, по которой предусматривалось ежегодное представление отчётности каждой инстанцией снизу доверху; за нарушение сроков и недостоверность определялась мера наказания. Династии Суй (581 - 618 гг.) и Тан (618 - 907 гг.) также имели специальные системы ведения записей и счётов, наказаний за недостоверность отчётных докладов.

В процессе развития торговых отношений с другими странами учёт в Китае постоянно совершенствовался. Примерно в V в. до н. э. для упрощения вычислений китайцы изобрели суан-пан, в переводе на русский язык - счёты, которые они сконструировали, видоизменив известную в древности счетную доску - абак.

Во II в. до н.э. в Поднебесной был написан учебник «Математика» в девяти книгах, а в 124 г. до н. э. открыт первый императорский колледж, где будущие китайские чиновники могли получить хорошее образование. Известно, что они использовали различные алгоритмы расчетов в нормировании, в налогообложении, для определения площади земельного участка, оценки работ, прихода и расхода имущества, расчёта процентов по займам.

Чиновники налогового ведомства (шао-фу) в Древнем Китае имели особый статус. Они считались «облачными правителями, у которых есть медные (ху-фу) и бамбуковые (ши-фу) верительные бирки-кодексы». От прочих жителей Поднебесной их также отличала и особая одежда. Периодически им устраивались проверки, иначе говоря, «горы встреч и подсчётов». Среди налоговых чиновников было принято доноительство.

На протяжении всей истории учёт в Китае вёлся под жёстким контролем государства. Ситуация не изменилась ни с падением императорских династий и провозглашением Китайской республики в 1911 г., ни с образованием КНР в 1949 г.

Впервые закон «О бухгалтерском учёте» был опубликован в Китае в 1914 г. С наступлением нового времени Правительство Китайской Республики в 1914 г. опубликовало первую часть Закона «О бухгалтерском учёте». Затем последовали некоторые специальные положения: в 1915 г. - «Правила ведения бухгалтерского учёта на железных дорогах»; в 1921 г. они вышли в новой редакции. После 1927 г. Гоминьдановское правительство опубликовало «Правила бухгалтерского учёта, изданные Министерством финансов», «Метод единой системы бухгалтерского учёта» и ряд других актов. В 1935 г. был опубликован Закон «О бухгалтерском учёте», а в 1947 г. - «О бухгалтерском учёте». Эта законодотворческая активность в Китае показывала всё возрастаю-

щую значимость бухгалтерского учёта и отражала общее отношение в мире к его правовой регламентации.

После образования Китайской Народной Республики в октябре 1949 г. в рамках правительства была создана специальная структура, в ведении которой находилась система бухгалтерского учёта государства. В 1950 г. были опубликованы «Система бюджетной отчётности народных правительств каждого уровня» и «Система бюджетной отчётности единиц народных правительств каждого уровня». В январе 1951 г. Государственный административный Совет КНР предоставил Министерству финансов право управления системой бухгалтерского учёта всех государственных предприятий. С этого времени все системы отчётности разрабатывались или утверждались этим министерством и только после этого подлежали опубликованию.

Ведение бухгалтерского учета в современном Китае построено на двух основных массивах:

- правовые акты специального характера, содержащие отдельные требования по ведению бухгалтерского учета и отчетности;
- непосредственные базовые источники правового регулирования.

К первой группе, например, относится Закон КНР от 4 сентября 1992 года «Об управлении взиманием налогов», в котором содержится специальный раздел «Контроль за ведением бухгалтерской отчетности и прочей хозяйственной документации». В нем определено, что информация о системе и способах ведения бухгалтерской отчетности налогоплательщика, направляется в налоговые органы для сведения.

Ко второй группе принадлежат специальные установления, определяющие правила ведения бухгалтерского учета и связанные с ними вопросы. К их числу относится, например, вступивший в силу с 1 января 1994 года закон «О сертификации профессиональных бухгалтеров».

Ведение бухгалтерского учёта, в современном Китае построено на двух основных массивах. Первый – это правовые акты специального характера, содержащие отдельные требования по ведению бухгалтерского учёта и отчётности. Второй – непосредственные базовые источники правового регулирования.

К первой группе относится Закон КНР от 4 сентября 1992 г. (с изменениями от 28 февраля 1995 г.) «Об управлении взиманием налогов», в котором содержится специальный раздел II «Контроль за ведением бухгалтерской отчётности и прочей хозяйственной документации». В нём, в частности, определено, что информация о системе и способах ведения бухгалтерской отчётности налогоплательщика, ведущего производственную или иную хозяйственную деятельность, направляется в налоговые органы для сведения. Можно назвать также Временные правила от 13 декабря 1993 г. «О подоходном налоге с предприятий», опубликованные Главным таможенным управлением КНР в соответствии с приказом № 65 «Метод таможенного надзора

за районами сохранения налогов», и ряд других правовых установлений. Одна из особенностей правовой регламентации бухгалтерского учёта в Китае состоит в практически обязательном включении положений об отчётности в налоговые акты самого различного уровня.

Ко второй группе принадлежат специальные установления, определяющие правила ведения бухгалтерского учёта и связанные с ним вопросы. К их числу относятся: вступивший в силу с 1 января 1994 г. Закон «О сертификации профессиональных бухгалтеров»; утвержденные Государственным Советом КНР 16 ноября 1992 г. «Нормы отчётности предприятий»; уведомление Министерства финансов КНР и Государственного комитета по реформе экономической системы от 25 мая 1995 г.

Бухгалтерский учёт ведётся в Китае в соответствии с едиными принципами. Бухгалтерский учёт ведётся в Китае в соответствии с едиными принципами. Их юридическое закрепление осуществляется в виде специальных требований, к числу которых относятся следующие:

- Бухгалтерские расчёты основываются на фактически произведённых экономических действиях, правдиво отражая финансовую ситуацию и хозяйственные результаты.

- Бухгалтерская информация отвечает требованиям государственного макроэкономического регулирования и предоставляет возможность для её всестороннего понимания.

- Бухгалтерские расчёты осуществляются в соответствии с установленными методами, их показатели должны согласовываться и быть взаимно сопоставимыми.

- Метод ведения бухгалтерского учёта в течение отчётного периода должен быть единым; бухгалтерские расчёты должны производиться своевременно; бухгалтерские записи и отчёты должны быть чёткими и пригодными для использования.

- Доходы должны соизмеряться с себестоимостью и затратами; бухгалтерские расчёты возможных убытков и издержек должны быть справедливыми.

- Каждый объект имущественных ресурсов должен рассчитываться по фактической себестоимости.

- Финансовый отчёт должен всесторонне отражать финансовую ситуацию и хозяйственный результат деятельности предприятий.

Для привлечения инвестиций Китаю потребовалось реформировать бухгалтерский учёт в соответствии с принятой на международной арене практикой. Для этого в 2006 г. Комитетом по бухгалтерским стандартам Китая (САСС) были разработаны и утверждены базовый стандарт (подобный Концепции МСФО) и 38 новых стандартов бухгалтерского учёта на основе МСФО.

### Список использованных источников

1. Мазуренко, А.А Зарубежный бухгалтерский учет и аудит [Текст] / А.А. Мазуренко.- М.: КноРус, 2009. – 236с.
2. Бабаева, З.Ш. Бухгалтерский учет в зарубежных странах [Текст] / З.Ш. Бабаева.- М.: Феникс, 2007.- 256с.
3. Закон КНР «О бухгалтерском учёте»

**Len Syaozhuy,**

student,

Graduate School of Economics and Management,

Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin

Ekaterinburg, Russia

**Larisa Yurieva,**

doctor of Economic Sciences, Associate professor,

professor of the department "Accounting, analysis and audit",

Ural Federal University named after the first President of Russia B.Yeltsin

e-mail: lv\_yurieva@mail.ru

Ekaterinburg, Russia

### LEGAL REGULATION OF ACCOUNTING CHINA

*Abstract:*

It shows the sequence of formation of regulatory accounting acts of the XI century. to the present day. Are considered fundamental principles of modern legislation on accounting in China and prerequisites of its transformation during the transition to IFRS.

*Keywords:*

Accounting, regulatory documents, China, IFRS.



УДК 657.1

**Марфицына Маргарита Сергеевна,**

студент,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
e-mail: [margo.marfistyna@gmail.com](mailto:margo.marfistyna@gmail.com)  
г. Екатеринбург, Россия

**Юрьева Лариса Владимировна,**

доктор экономических наук, доцент,  
профессор кафедры «Учет, анализ и аудит»,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
e-mail: [lv\\_yurieva@mail.ru](mailto:lv_yurieva@mail.ru)  
г. Екатеринбург, Россия

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ КАК СТЕПЕНЬ ДОСТИЖЕНИЯ  
ЦЕЛИ ОРГАНИЗАЦИИ**

*Аннотация:*

В данной статье рассматривается целевой подход в достижении эффективности деятельности организации. Выделяются основные подходы постановки цели и описывается уникальность каждого метода. Исследование помогает выделить основные подходы в понимание эффективности, оценить эффективность деятельности фирм, в которых работают респонденты, определить наиболее часто применяемый на практике подход.

*Ключевое слова:*

Эффективность, цель, целевой подход, предприятие, «Дерево целей», SWOT-анализ, PEST-анализ.

Все организации стремятся быть успешными в определённой отрасли, получить максимальную прибыль, уменьшить свои издержки, результативно использовать необходимые для работ ресурсы и многое другое. Все эти преимущества, которые получает фирма, можно охарактеризовать, как эффективность деятельности предприятия. Но что такое эффективность деятельности? Как ее можно добиться? Как сделать так, чтобы фирма была конкурентоспособной в своей области?

Эффективность - это достижение каких-либо определенных результатов с минимально возможными издержками или получение максимально возможного объема продукции из данного количества ресурсов [1].

В настоящее время существуют несколько основных подходов в достижении максимальной эффективности. Фирма может самостоятельно выбрать один или несколько подходов, начать применять их на практике. Если фир-

ма сделала правильный выбор, то сравнение показателей эффективности одного месяца, года будут значительно хуже, чем показатели данного периода. Но бывает и так, что организация ошиблась в выборе подхода, это значит, что показатели эффективности деятельности не будут улучшаться, из-за неэффективности данного выбора.

Существуют шесть основных подходов, благодаря, которым можно оценить эффективность деятельности организации. Но один из них является самым важным, потому что без применения данного подхода фирма не сможет не только не получить максимальную прибыль и уменьшить свои издержки, но и начать деятельность будет так же трудно без него. Целевой подход – это эффективность принятия приятных решений, достижение поставленных целей.

**Целевой подход** - это система методов и методических приемов, которые опираются на организацию управленческой деятельности, планирования и эффективности постановки целей и задач, процесса выполнения их на практике с учетом постоянно изменяющихся социально-экономических характеристик в результате развития системы потребностей, количественных и качественных изменений, в производственном потенциале системы [2].

Правильная постановка целей и задач на предприятии увеличивает результативность деятельности, как и руководителей, так и персонала, помогает фирме действовать слажено, а значит время для исполнения целей тратится экономичнее.

Но постановка целей и задач не появляется только во время непосредственной деятельности фирмы. Потому что руководитель, который стремится открыть фирму, уже знает, что он хочет увидеть в будущем, какой основной деятельностью будет заниматься фирма. Знает будущие возможности фирмы и какой коллектив необходим для результативности работы. Все эти вопросы закладываются в определении миссии.

Миссия – определение необходимости деятельности организации. Миссия закладывает основные направления ведения бизнеса и операции организации, определяет основные особенности, которые отличают данную фирму от другой. Миссия описывает потенциальные рынки и потребителей компании, фирма знает свои преимущества. Основная цель так же определяет главные ценности, отношение организации к сотрудникам, политике повышения качества работ и услуг, уровня обслуживания, расположение подразделений компании [3].

Определение миссия – это только начальный этап постановки целей, потому что для эффективности деятельности фирмы, одной только миссии может быть недостаточно.

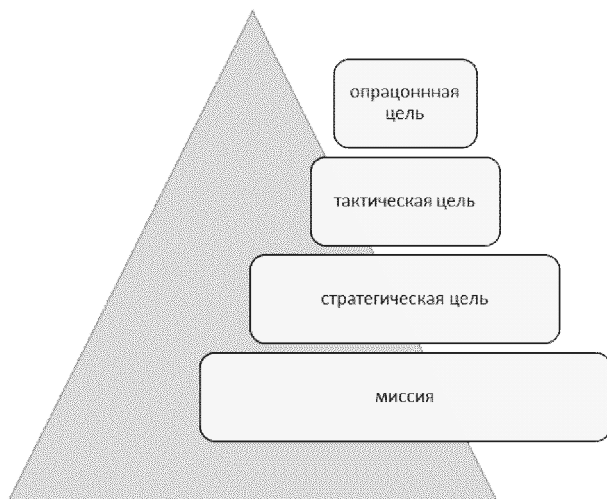


Рис. 1. Иерархия целей предприятия

Руководителю так же необходимо установить стратегические цели, которые помогут сформировать желаемый результат организации. Этим цели невозможно добиться, приняв одно и несколько решений, именно поэтому необходимо установить стратегические планы, в которых будут определены действие, необходимые шаги, ход решений в достижении стратегической цели. данные цели носят долгосрочный характер.

Затем устанавливаются тактические цели – один из элементов достижения стратегической цели. Менеджерам необходимо опираясь на основную цель, а также на стратегические цели определить тактические цели, которые могут либо претворить в жизнь, либо стать начальным этапом достижения стратегической цели.

После установления тактических целей идет установление операционных (оперативных) целей, которые характеризуются точностью и измеримостью, то есть цели должны быть максимально понятными и достижимыми. Именно поэтому они представляют собой иерархическую структуру, достижение целей(планов) одного уровня, помогает достичь целей(планов) более высокого уровня [4].

Достижения эффективности деятельности организации при помощи правильной постановки целей и задач можно разными способами, можно применять «Дерево целей», который была предложен американскими исследователями Ч. У. Черчмен и Р. Л. Акоффом.

Дерево целей – это структурированная, построенная по иерархическому принципу совокупность целей экономической системы, программы, пла-

на, в которой выделены: генеральная цель («ствол дерева»), подчиненные ей подцели первого, второго и третьего уровней («ветви дерева») [5].

Один из примеров постановки «Дерева целей» представлен на рис. 1. Дерево целей предприятия. По данному рисунку видно, что существуют три основных фактора, которые необходимо учитывать, при эффективной постановке целей и задач. Внешний фактор – это изменения, на которые повлияла внешняя среда. Например, это заключение контракта с каким-то другим предприятием или выпуск новой продукции. Второй фактор — это изменения, которые характеризуются пятью существенным увеличением, уменьшением, повышением, снижением, расширением, а именно это может быть расширение ассортимента, увеличение объема продаж, дохода. Третий фактор самый важный, потому что направлен на модернизацию компании. Примером внутреннего фактора может служить модернизация технологии, проверка соответствия организации определенным стандартам. Важно заметить, что «Дерево целей» помогает поставить цели, которые помогут добиться эффективности деятельности организации.

Если у предпринимателей или у руководителей компаний не хватает времени для того, чтобы составить «Дерево целей», в этом случае на помощь приходит SWOT и PEST-анализы, которые помогут увидеть все преимущества и недостатки предприятий. План построения SWOT-анализа представлен на рис. 2. Его создателем стал гарвардский профессор Кеннет Эндриус в 1963 году. SWOT – это аббревиатура: strengths (достоинства), weaknesses (недостатки), opportunities (возможности), threats (угрозы), которая в начале было представлена в виде матрицы.

При помощи этого анализа можно оценить положение компаний учитывая ее внешнюю внутреннюю среду, SWOT-анализ помогает проанализировать не только отрицательные факторы, но и положительные стороны. Конечно же с тех пор эта модель была усовершенствована и доработана многими учеными, а также применена на практике в разных сферах деятельности [6].

PEST-анализ, немного схож с анализом представленным ранее, основной план его построения показан на рис.4. PEST-анализ – это стратегический анализ социальных (**S** – social), технологических (**T** – technological), экономических (**E** – economic), политических (**P** – political) факторов внешней среды организации. Он применяется в процессе стратегического планирования и управления крупными компаниями, а также для целей оценки инвестиционных рисков [7,8].

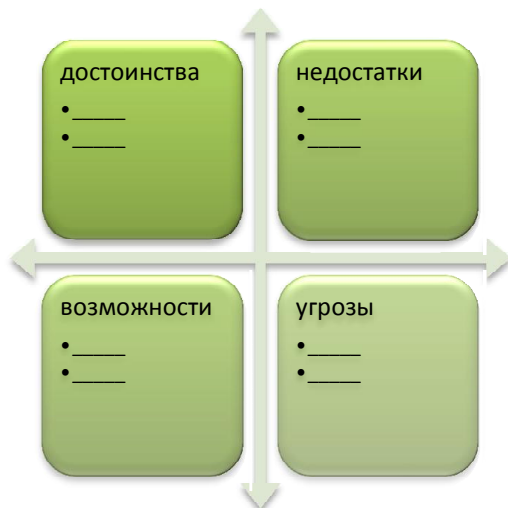


Рис.2 SWOT-анализ

ПОЛИТИКА	Р	ЭКОНОМИКА	Е
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Правительственная стабильность</li> <li>2. Изменение законодательства</li> <li>3. Государственное влияние отрасли</li> <li>4. Государственное регулирование конкуренции в отрасли</li> </ol>		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Общая характеристика экономической ситуации</li> <li>2. Курс национальной валюты и ставка рефинансирования</li> <li>3. Уровень инфляции и безработицы</li> <li>4. Стоимость энергоресурсов</li> </ol>	
СОЦИУМ	С	ТЕХНОЛОГИЯ	Т
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Демографические изменения</li> <li>2. Изменение структуры доходов</li> <li>3. Отношение к труду и отдыху</li> <li>4. Социальная мобильность</li> <li>5. Активность потребителей</li> </ol>		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Государственная техническая политика</li> <li>2. Значимые тенденции в области НИОКР</li> <li>3. Новые продукты (скорость обновления и освоения новых технологий)</li> <li>4. Новые патенты</li> </ol>	

Рис. 3 PEST-анализ [9]

PEST-анализ может использоваться не только как автономный план, но и как дополнение к SWOT-анализ, потому что он помогает определить угрозы и возможности при составлении SWOT-анализа.

Можно заметить, что планирование и правильная постановка целей и задач регулируют деятельность организации, помогают ему работать, как

слаженный механизм, установить взаимозависимость людей в коллективе. Опираясь на данные об эффективной деятельности предприятия, был сформулирован опрос, касающийся результативности деятельности организаций в разных сферах. Тест состоял из 15 вопросов, в котором участвовало 60 человек, из которых 32 мужчины и 28 женщин.

В данной статье представлена часть вопросов анкеты, которые помогают оценить эффективность работы организаций, определить подход в эффективности, который будет самым часто выбираемым респондентами. Большинство опрошенных работают в организациях разного типа. Одна группа людей, прошедших тест, работает в фирмах по предоставлению различных видов услуг, это и строительные компании, и фирмы, занимающиеся энергетикой и транспортом газа, данная группа занимает 28% от общего количество анкетирруемых. Только у одного из опрошенных есть своя фирма, он индивидуальный предприниматель, 2 человека устроены в фирмах, занимающихся оптовой и розничной торговлей. Основная группа работает в финансовых учреждениях – это банки, страховые компании, их примерно 33% от всех людей, прошедших тест. 6 человек – работают в фирмах, занимающихся законодательно-правовых органах, данные фирмы занимаются налогообложением и безопасностью дорожного движения. Только 9 человека, из всех анкетирруемых, либо не работающие, 3 человека, либо отказались от ответа на данных вопрос.

Третий вопрос уточнял у респондентов вид организационной структуры данной фирмы. Оказалось, что большинство людей работают в организациях с линейно-функциональной организационной структурой, то есть 42% опрошенных работают в фирмах с принципами построения и специализации управленческого процесса по функциональным подсистемам организации. 21% работают в организации с линейной структурой. 9 человек работают в фирмах, у которых при линейных руководителях создаются группы специалистов («штаб» и «аппарат»).

Следующие 5 вопросов определяли эффективность деятельности предприятия. Ровно 90% опрошенных считают свою фирму эффективной. Анкетирруемым необходимо было поставить оценку эффективности деятельности, из максимально возможных 10 баллов. Четыре человека определяют эффективность фирмы, как выше среднюю поставили ей 6, 22% людей оценивают фирму, в которой они работают на 7 из 10 возможных, 26% оценивают организацию на 8, 17% и 15% людей считают данное предприятие работает наиболее эффективной из всех существующих ставят ей 9 и 10, в них нет определенных недостатков. Но не все опрошенные максимально оценивают эффективность фирмы, в которой они работают, считают, что фирма далека от высоких показателей эффективности деятельности. Один человек считает оценивает фирму на 3, два человека ставят ей 4 и 3 оцени-

вают фирму на 5, то есть видят в ней в равной степени и хорошие, и плохие стороны.

Согласно опросу 60 % это 34 участника опроса уверены, что организация неплохо функционирует, но есть определенные недочеты, которые можно исправить. 32% считают, что организация действует высокоэффективно, любая деятельность проводится безошибочно.

Седьмой вопрос заключался в то, что работники старались определить, какие подходы в эффективности деятельности организации применяются в фирме в данный момент. Большинство опрошенных считают, что руководство применяет целевой подход, именно правильная постановка целей и задач помогает фирме действовать наиболее эффективно. Данные 40% от числа всех респондентов считают эффективность как степень достижения цели максимально результативным подходом, применяемым на практике. Следующим по применению подходам стали операционный и комплексный подходы. Обе группы набрали 23 % голосов, одни опрошенные считают, что в данной фирме применяется операционный подход, то есть эффективное регулирование деятельностью. Другие уверены, что именно комплексный подход используется организацией для увеличения эффективности деятельности.

Следующий вопрос был адресован тем людям, которые работают в фирме с недостаточно эффективной деятельностью, они видят множество недостатков в ней. Из данных видно, что работникам организаций кажется, что увеличение применения целевого и операционного подходов поможет увеличить продуктивность деятельности.

9 и 10 вопросы определили, что для респондентов постановка четких целей и задач считается важным показателем в организации, но необходимо сочетать данный подход с другими, потому что каждая фирма уникальна. Применение одного подхода может увеличить результативность деятельности, но это не значит, что данная фирма будет действовать максимально эффективно, будет получать желаемую, поэтому лучше сочетать несколько подходов, чтобы добиться большего успеха.

Согласно данным опроса большинство людей, независимо от того, какой основной деятельностью занимается фирма выбирали именно целевой подход, как наиболее эффективный в применении. Одни уверены, что данные организации, уже применяю данный подход для увеличения и поддержания эффективности деятельности, другие не сомневаются, что правильная постановка целей и задач может улучшить продуктивность деятельности организации, в которой они работают.

### Список использованных источников

1. Экономика. Толковый словарь. М.: "ИНФРАМ", Издательство "Весь Мир" Дж. Блэк. Общая редакция: д.э.н. Осалчая И.М.. 2000.
2. Юрьева Л.В. Стратегический управленческий учет для бизнеса (учебник) / Ильина А.В., Юрьева Л.В., Илыпшева Н.Н. // Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 336 с.
3. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. М.: Изд-во «Дело», 1992
4. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. М: "Банки и биржи", ЮНИТИ, 1998.
5. Дафт, Ричард Л. Менеджмент: СПб.:-Издательство «Питер», 2000.– 832 с.
6. Майсак О. С. SWOT-анализ: объект, факторы, стратегии. Проблема поиска связей между факторами // Прикаспийский журнал: управление и высокие технологии. — 2013. — № 1 (21). — С. 151—157
7. [http://www.swot-analysis.ru/index\\_2.html](http://www.swot-analysis.ru/index_2.html)
8. <http://profmeter.com.ua/communication/learning/course/course12/lesson253>
9. <http://www.marketcenter.ru/content/file.asp?r=%7BD2A36029-D990-4889-B9A3-7D23978297BA%7D>



**Margarita Marfistyna,**

student,

Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin

e-mail: margo.marfistyna@gmail.com

Ekaterinburg, Russia

**Larisa Yurieva,**

doctor of Economic Sciences, Associate professor,

professor of the department "Accounting, analysis and audit",

Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin

e-mail: lv\_yurieva@mail.ru

Ekaterinburg, Russia

**EFFICIENCY AS A DEGREE OF ACHIEVEMENT  
OF ORGANIZATION**

*Abstract:*

In this article, purposive access is looked upon as the main approach in which companies can become more effective. Nowadays there are some main methods for goal setting which are described in the article. This helps to stress out the main access and estimate the effectiveness of the firms in which responders work and to define the most frequently used in precise.

*Keywords:*

Efficiency, target, target approach, the enterprise, "Tree objectives», SWOT-analysis, a PEST-analysis.

УДК 657.9

**Мышьяков Роман Юрьевич,**

аспирант кафедры «Учет, анализ и аудит»,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
e-mail: 89129223242@mail.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**Юрьева Лариса Владимировна,**

доктор экономических наук, доцент,  
профессор кафедры «Учет, анализ и аудит»,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
e-mail: lv\_yurieva@mail.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**МАРКЕТИНГОВЫЕ ЗАТРАТЫ В МЕДИЦИНСКИХ  
УЧРЕЖДЕНИЯХ**

*Аннотация:*

В статье рассмотрена актуальность использования маркетинга в целом и основных его инструментов в медицинских учреждениях. Проанализирована группа показателей которая отражает в целом рост рынка медицинских услуг, и в том числе платных. Рассмотрены основные принципы маркетинга и предпосылки для его дальнейшего развития в здравоохранении. Рассмотрен комплекс маркетинговых мероприятий используемых в настоящее время в учреждениях предоставляющих медицинские услуги. Описан механизм отражения маркетинговых затрат на медицинские услуги и проведено сравнение с зарубежными компаниями. Сформулирован вывод в отношении стратегического развития медицинских учреждений, и нарастающей роли маркетинга.

*Ключевые слова:*

Маркетинг, здравоохранение, медицинские учреждения, маркетинговая стратегия, затраты на маркетинг.

Одной из важнейших задач проводимого в настоящее время реформы системы здравоохранения в Российской Федерации, является адаптация этой отрасли к условиям рыночных отношений, развивающихся во всех сферах социально-экономической жизни нашего общества. Внедрение концепции маркетинга в систему здравоохранения предопределено тем, что в настоящее время в ней реально существуют государственный, муниципальный и частный секторы, сформировалась система обязательного медицинского страхования, и добровольного медицинского страхования. Все большее количество населения начинает воспринимать медицинскую помощь как услугу и соот-

ответственно выбирать где и кто ее будет оказывать. В связи с этим весьма актуальной стала проблема оптимизации объема и структуры потребления медицинских услуг, достижения равновесия между спросом на медицинские услуги и их предложением, что возможно при реализации маркетингового подхода в здравоохранении. О развитии услуг в сфере здравоохранения говорят данные статистики (табл.1) [1].

Таблица 1

. Объем и структура платных услуг населению в области здравоохранения и отдыха.

	2005	2010	2011	2012	2013	2014
	<b>Миллионов рублей</b> (в фактически действовавших ценах)					
Платные услуги населению, всего:	<b>2 271733</b>	<b>4 943482</b>	<b>5 540654</b>	<b>6 036839</b>	<b>6 927482</b>	<b>7467521</b>
Из них:						
- медицинские	109 756	250 474	286 058	333 895	416 227	474 432
- санаторно-оздоровительные	36 082	60 460	68 521	75 622	82 444	92 300
- услуги физической культуры и спорта	14 862	30 089	33 909	37 475	47 849	47 849
- социальные услуги, предоставляемые гражданам пожилого возраста и инвалидам	...	...	5 391	8 200	10 851	13 361

Исходя из данных статистики видно что рынок платных медицинских услуг в Российской Федерации ежегодно прирастает на 15-25% что является очень быстрорастущим сегментом в условиях современной экономики. За последние 10 лет рынок вырос в 4 раза, что опережает стандартные темпы роста, а так же близ расположенные сегменты рынка как приведенные в таблице, так и не указанные в ней. В абсолютных показателях общий объем оказываемых услуг составляет приблизительно 15% от всего бюджета выделяемого на здравоохранение [2], а это один из самых крупных бюджетов выделяемых правительством Российской Федерации. Под объемом платных медицинских услуг подразумевается денежный эквивалент медицинской (в т.ч. в области стоматологии и зубопротезирования, физиотерапии, косметологии и т.д.) и санаторно-профилактической помощи оказанной населению медицинскими учреждениями, их подразделениями и частнопрактикующими в области здравоохранения специалистами.

Интересно увидеть динамику развития медицинских услуг к объему всех оказываемых платных услуг населению (табл.2). Платные услуги населения включают в себя: бытовые, услуги пассажирского транспорта, связи, жилищные, коммунальные, услуги гостиниц, культуры, туристские, медицинские, санаторно-оздоровительные, ветеринарные, системы образования, физической культуры и спорта, правового характера, социальные услуги, предоставляемые гражданам пожилого возраста и инвалидам, и другие.

Таблица 2

Объем и структура платных услуг населению в области здравоохранения и отдыха в процентах по отношению к объему всех оказываемых платных услуг

	2005	2010	2011	2012	2013	2014
	<b>В процентах к итогу</b>					
Платные услуги населению, всего:	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
Из них:						
- медицинские	4,8	5,1	5,2	5,5	6,0	6,4
- санаторно-оздоровительные	1,6	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2
- услуги физической культуры и спорта	0,7	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7
- социальные услуги, предоставляемые гражданам пожилого возраста и инвалидам	...	...	0,1	0,1	0,2	0,2

Из всего объема услуг относящихся к области здравоохранения и отдыха мы видим рост 6-9% только услуг являющихся медицинскими что так же говорит о развитии этого сегмента рынка в общем объеме оказываемых услуг населению. Остальные показатели достаточно статичны, либо имеют незначительную волатильность, несмотря на длительный период наблюдения данных показателей.

Интересно так же посмотреть объем оказываемых платных услуг на душу населения (табл.3)

Таблица 3

Объем платных услуг в области здравоохранения и отдыха  
на душу населения, в руб.

	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Платные услуги населению, всего:	<b>15828,8</b>	<b>34606,2</b>	<b>38756,4</b>	<b>42156,2</b>	<b>48272,8</b>	<b>51115,7</b>
Из них:						
- медицинские	764,7	1753,4	2001,0	2331,6	2900,4	3247,5
- санаторно-оздоровительные	251,4	423,2	479,3	528,1	574,5	631,8
- услуги физической культуры и спорта	103,6	210,6	237,2	261,7	333,4	369,4
- социальные услуги, предоставляемые гражданам пожилого возраста и инвалидам	...	...	37,7	57,3	75,6	91,5

Данные показатели так же говорят о том что население предпочитает потребление медицинских услуг относительно других видов услуг и готовы выделять из своего бюджета на 12-20% средств больше каждый год.

Такой объем рынка, его динамика и опережающая конкурентная позиция услуг медицинского характера относительно других предоставляемых населению услуг не может не обратить на себя внимание руководства медицинских учреждений как частного так и муниципального и государственного сектора. А лояльность клиентов готовых ежегодно тратить на медицинские услуги значительно выше, чем объем роста этих самых услуг, заставляет искать эффективные методы привлечения. Это косвенно говорит о том что точка насыщения еще далеко впереди и рост самого рынка медицинских услуг продолжается. Так же об этом говорит и зарубежный опыт, где соотношение платных медицинских услуг и услуг оказываемых за счет средств бюджета имеет соотношение более чем в 3-4 раза выше чем в нашей стране [2].

Во всем мире функцию продвижения услуг, а так же удобство ее получения и сервис, традиционно несет на себе маркетинговая составляющая любого предприятия в не зависимости от направленности его деятельности.

Рассмотрим некоторые из наиболее широко распространенных определений маркетинга. В наиболее общем виде маркетинг можно определить как вид человеческой деятельности, направленный на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена. Согласно определению одного из основоположников маркетинга Ф. Котлера, «маркетинг – это социальный процесс, направленный на удовлетворение нужд и потребностей индивидов и групп посредством создания и предложения обладающих ценностью товаров и услуг и обмена ими с другими людьми» [3]. По определению американской ассоциации маркетинга, «маркетинг – менеджмент (маркетинговое управление) – это процесс планирования и реализации концепции ценообразования, продвижения и распределения идей, товаров и услуг, направленных на осуществление обменов, удовлетворяющих как индивидуальные, так и организационные цели». И, наконец, можно определить маркетинг как научно-разработанную концепцию анализа и учета требований потребителей, конкретного сегмента рынка; разработку в соответствии с выявленными требованиями нового товара (услуги); систему организации его реализации (включая меры по стимулированию и рекламе); систему каналов, по которым происходит продвижение товаров (услуг) к потребителям.

Современный маркетинг опирается на следующие принципы:

1. Направленность всех этапов механизма хозяйствования на достижение конечного практического результата (в здравоохранении — это улучшение здоровья граждан и благосостояния медицинских работников).
2. Нацеленность на долгосрочную перспективу.
3. Подстройка всей деятельности предприятия к требованиям потребителя (в системе здравоохранения — это предоставление набора услуг пациенту надлежащего качества, в нужном объеме, в конкретном месте и по определенной цене).
4. Объединение деятельности всех звеньев учреждения в единую строгую систему.
5. Четкая координация всех направлений маркетинговой деятельности.
6. Наличие обратной связи между рынком и медицинским учреждением. Этот принцип предполагает постоянное двустороннее взаимодействие между медицинским учреждением и рынком медицинских услуг, для того чтобы медицинское учреждение максимально приспосабливалось к требованиям рынка и взаимодействовало с рынком, то есть на пациента, с целью формирования выгодной ему структуры спроса.

Важный принцип современного маркетинга — производится то, что нужно потребителю, а не то, что может делать фирма. Маркетинг — это механизм взаимоотношения между тем, кто производит, и тем, кто покупает.

Таким образом, маркетинг следует рассматривать:

- как определенную идеологию, которой должна быть пронизана деятельность любого предприятия (учреждения) и которая должна господствовать в умах работающих в нем;
- как систему знаний (т. е. специальную научную дисциплину со своим понятийным аппаратом, методами исследований);
- как практическую деятельность, направленную, с одной стороны, на удовлетворение потребностей и, с другой (вытекающей из первой) – на достижение целей организации (например, получение максимальной прибыли).

Маркетинговые технологии необходимы в здравоохранении в условиях их адаптации к специфике отрасли, ее ресурсам и задачам. Основными предпосылками возникновения маркетинга медицинских услуг явились:

1. Изменение методов финансирования медицинских учреждений с появлением новых источников финансирования, независимых от государства, в лице страховых компаний, самих покупателей медицинских услуг;
2. Развитие коммерческих медицинских организаций, функционирование которых предполагает получение прибыли от реализации услуг;
3. Увеличение затрат медицинских учреждений на оказание услуг в связи с применением новых технологий лечения, более совершенного оборудования, новых лекарственных средств;
4. Повышение требований к качеству медицинских услуг в условиях роста объема платных услуг и становления принципиально новой системы контроля качества;

Под медицинским маркетингом необходимо понимать деятельность, направленную на получение полной информации о потребностях населения в различных видах медико-социальной помощи, обеспечивающей сохранение общественного здоровья. Американская медицинская ассоциация считает, что медицинский маркетинг – это комплексный процесс планирования, экономического обоснования и управления производством услуг здравоохранения, ценовой политикой в области лечебно-профилактического процесса, продвижением услуг к потребителям, а также процессом их реализации. Если рассматривать с практической точки зрения, то можно определить маркетинг как систему критериев, методов и мер, базирующихся на комплексном изучении спроса потребителей и целенаправленном формировании предложений медицинских услуг производителями. Маркетинг в медицине – это система изучения рынка медицинских услуг с целью формирования и удовлетворения запросов потребителей путем управления потребительскими свойствами медицинской услуги. Наконец, можно отметить, что маркетинг в здравоохранении охватывает совокупность организационно-экономических функций, связанных с реализацией комплекса оздоровительно-профилактических, санитарно-гигиенических и ле-

чебных услуг, лекарственных средств, изделий терапевтического и реабилитационного назначения [4].

Маркетинг в медицинской организации как и в любой другой должен быть комплексным, основными видами маркетинга в здравоохранении являются: маркетинг предоставления медицинских услуг, маркетинг самой медицинской организации, персональный маркетинг отдельных лиц, маркетинг местоположения и маркетинг идей.

Маркетинг медицинских услуг – это процесс разработки, продвижения и реализации этих услуг, ориентированный на выявлении потребностей клиентов.

Маркетинг организации — это деятельность, предпринимаемая с целью создания определенного имиджа, поддержания либо изменения отношения клиентов в том числе и потенциальных к конкретному медицинскому учреждению

Персональный маркетинг отдельных лиц — это деятельность, осуществляемая для создания, поддержания или изменения мнения по отношению к конкретным лицам. Это популяризация ведущих специалистов, знаменитостей в области здравоохранения.

Маркетинг месторасположения — это деятельность, предпринимаемая с целью создания, поддержания или изменения отношения населения к конкретной местности, где находится медицинское учреждение. Маркетинг мест реабилитации и лечения проводится с целью привлечения отдыхающих и желающих получить курс лечения в санаторно-курортных и лечебных учреждениях в конкретных климато-географических зонах, городах, регионах страны и специализированных медицинских центрах.

Маркетинг идей — это разработка и претворение в жизнь идей здравоохранения общественного характера: пропаганда здорового образа жизни; кампании по борьбе с курением, наркоманией; кампании, касающиеся проблем планирования семьи и т. д. В сферу маркетинга здравоохранения входят все виды товаров и услуг, информация, идеи, события, специалисты, учреждения, организации и т.д., имеющие отношение к сохранению и укреплению здоровья населения [5].

В последнее время практически все разновидности медицинских учреждениях применяют те или иные виды маркетинга с целью привлечения внимания действующих и потенциальных клиентов. Это городские поликлиники, перинатальные центры, взрослые и детские стационары, специализированные медицинские центры и прочие учреждения системы здравоохранения. Все лечебные учреждения представлены в интернете, имеют информационные сайты где можно получить информацию о врачебном составе, полный перечень услуг, прейскурант, контактную информацию и часы работы учреждения. В регионе налажена работа электронного портала, который позволяет узнать расписание работы специалистов, а так же произведе-



сти запись на прием в любое медицинское учреждение к любому специалисту в режиме он-лайн. Все эти атрибуты имеют цель, более удобного предоставления услуги и работают в интересах клиента.

Какие инструменты используют медицинские учреждения. Можно разделить их на две большие группы которые используются для различных целей, внутренний и внешний маркетинг. Внутренний маркетинг, который призван для повышения качества предоставления услуги, для создания условий максимальной ее доступности и ставит основной целью удовлетворенность клиента. Для разработки комплекса внутреннего маркетинга требуется большое количество информации о работе самого учреждения и его услуг, динамику внедрения новых систем, рост удовлетворенности клиентов. Для этого используют прежде всего сбор информации об оказываемой услуге путем анкетирования и устного опроса пациентов при непосредственном контакте, опрос по телефону, по почте, оценка в голосовом меню и т.д. Данная форма сбора информации самая распространенная в маркетинге и ее используют приблизительно 90% учреждений применяющих маркетинговые стратегии. Второй по частоте метод – это наблюдение, с помощью него регистрируют и фиксируют за частую в реальных условиях поведение и реакцию пациентов на те или иные нововведения, либо изменения, начиная от интерьера и заканчивая расписанием приема специалистов. Пациентов никто не опрашивает, их участие не требуется, минусы данного метода заключаются в том что можно неправильно интерпретировать какие либо действия объекта наблюдения. Третий часто встречающийся метод – это экспериментальный, заключается в том что меняется один или несколько факторов в предлагаемом потребителю продукте и после, через определенное время сравниваются результаты работы. Данные методы не исчерпывают всех инструментов маркетинга, они являются наиболее доступными и наименее дорогостоящими. Внешний маркетинг ставит своей целью как привлечение потока новых клиентов, так и работа с постоянными клиентами, его основная задача стимулирование спроса. Можно данную группу так же разделить на 2 составляющих маркетинговой коммуникации. ATL (above-the-line) это в основном мероприятия по размещению прямой рекламы использующие такие каналы как: телевидение, радио, пресса, наружная реклама, реклама на транспорте, реклама через интернет [6]. Важно правильно настроить данные каналы и рассчитывать конверсию по каждому из них, причем более тонкая настройка данной системы позволит рассчитывать конверсию не только в отношении тех кто получил ту или иную услугу, но и конверсию в отношении лидогенерации потенциальных клиентов и сбор информации о них. Так же стоит учитывать что контент который будет транслироваться по различным каналам может иметь имиджевую составляющую, что позволяет более грамотно и точно позиционировать лечебное учреждение на рынке медицинских услуг. BTL (below-the-line) это мероприя-

тия по продвижению которые не включают в себя размещение прямой рекламы [6]. Сюда входят такие инструменты как стимулирование сбыта (sales promotion), PR (public relation), личные продажи, выставки, спонсорство. Под стимулированием сбыта как правило подразумевают два направления, это ориентация на потребителя (купоны, акции, скидки) и ориентация на каналы распределения (выставки, пробные образцы, премии дилерам и т.д.). PR это работа направленная на широкую аудиторию и она включает в себя как пропаганду так и создание положительного имиджа и хорошего отношения к себе со стороны общественности, в долгосрочной перспективе и регулярном использовании данный инструмент считается одним из самых эффективных. Личные продажи дают хороший результат если настроить их согласно четкому сегментированию своей целевой аудитории, предлагая товары и услуги тем кому они действительно необходимы. Выставки и спонсорство принесут большую пользу если будут грамотно организованы и привлекают интерес общественности и средств массовой информации, а не просто оплачены.

Воплощение маркетинговой стратегии требует значительных затрат. Международная практика показывает что в среднем затраты на маркетинг в различных сферах деятельности должны составлять не менее 30% от прибыли чтобы завоевывать или сохранять за собой занятую долю рынка, в некоторых отраслях или отдельных производствах данный процент доходит до 70-80%. Различные зарубежные и международные медицинские организации в зависимости от специализации придерживаются данного соотношения. В нашей стране затраты различных учреждений сферы здравоохранения на маркетинг составляют по разным учреждениям в среднем 1-5% от доходов от предпринимательской деятельности медицинского учреждения, как правило не имеют отдельной строки в бюджете и часто носят спонтанный, либо сезонный характер. При учете данных затрат, они зачастую не имеют прямой связи непосредственно с услугой и списываются как затраты периода. Медицинские компании с международным участием либо полностью частные компании, уже имеют другую картину, там как правило имеется либо штатный маркетолог, либо функция маркетинга отдана на аутсорсинг, очень редко наблюдается ситуация когда в учреждении функционирует отдел маркетинга. Учет затрат в таких организациях производится по центрам ответственности имеющим функциональный характер. Встречается ситуация когда отдельные товары или услуги выделены в автономные бизнес-единицы в себестоимость которых заложен бюджет на продвижение.

В условиях роста, развития и диверсификации рынка медицинских услуг и товаров, функция разработки и воплощения маркетинговой стратегии учреждений здравоохранения будет все более востребованной. Подтверждение данного тезиса мы можем найти в практике зарубежных и международных компаний. В нашей стране мы можем так же наблюдать данную тенден-

цию на примере работы западных фармацевтических компаний, которые применяют очень широкий арсенал маркетинговых инструментов и даже используют стратегию продвижения в духе MLM-компаний (multilevel marketing - сетевой маркетинг). Современное медицинское оборудование как правило в основном зарубежного производства, и представительства этих компаний в нашей стране так же ведет активную маркетинговую компанию, зачастую конкурируя с другими компаниями производителями оборудования. Участие государства в отрасли здравоохранения является главенствующим и в последнее время мы наблюдаем так же активное движение в сторону институционализации маркетинга в медицине. Это выражается в большом количестве социальной рекламы (вред курения, алкоголя, призыв к вакцинации, сезонные прививки от гриппа, энцефалита и т.д.), в создании мощных информационных порталов в которых можно получить всю информацию о лечебном учреждении, получаемых услугах, квалификации специалистов и так же записаться на прием в удобное для себя время. Во многих лечебных учреждениях уже практикуется ведение электронной истории болезни, в дальнейшем планируется создание единой базы в которой будут внесены медицинские данные, которые позволят быстро и качественно получать услуги медицинского характера и заключения специалистов. Все эти действия направлены на то чтобы можно было как можно более качественно и быстро получить желаемую услугу. Внедрение маркетинга в медицинские учреждения как в целом так и отдельных его инструментов это объективная реальность нашего времени, данное направление будет активно развиваться в ближайшие годы и позволит выиграть от этого всем участникам, пациентам, медицинским учреждениям и обществу в целом.

### Список использованных источников

1. Здравоохранение в России. Статистический сборник: Федеральная служба государственной статистики. Росстат, 2015 – 176 с.
2. Мышьяков Р.Ю. Роль стратегического управленческого учета в медицинских учреждениях/ Мышьяков Р.Ю.// Российские регионы в фокусе перемен: сборник докладов X Международной конференции, 2015 – 1165 с.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга/ Котлер Ф. – Москва : Прогресс, 1991 – 654 с.
4. Основы маркетинга медицинских услуг: Учебное пособие / Н.Г. Петрова, Н.И. Вишняков, С.А. Балохина, Л.А. Тептина. – Москва: МЕД-пресс-информ, 2008 – 112 с.
5. Маркетинг в здравоохранении: учебное пособие / Н.А. Иорданская, Т.В. Поздеева, В.А. Носкова. – Нижний Новгород: НижГМА, 2008 – 64 с.

6. Ромат Е. Реклама: теория и практика: учебник для вузов / Ромат Е., Сендеров Д. – СПб.: Питер – 512 с.

**Roman Myshiakov,**

postgraduate student,  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
e-mail: 89129223242@mail.ru  
Ekaterinburg, Russia

**Larisa Yurieva,**

doctor of Economic Sciences, Associate professor,  
professor of the department "Accounting, analysis and audit",  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
e-mail: lv\_yurieva@mail.ru  
Ekaterinburg, Russia

**MARKETING COSTS AND THE VALUE  
OF MARKETING IN MEDICAL INSTITUTIONS**

*Abstract:*

The article discusses the relevance of the use of marketing as a whole and its main instruments in medical institutions. It analyzed the group of indicators which reflects the overall growth of the market of medical services, including paid. The basic marketing principles and prerequisites for its further development in health care. Structured and describes a set of marketing activities currently used in providing medical services institutions. The mechanism of reflection of marketing expenses for medical services and a comparison with foreign companies. It formulates a conclusion with regard to the strategic development of medical institutions, and the increasing role of marketing.

*Keywords:*

Marketing, healthcare, medical institutions, marketing strategy, marketing costs.

УДК 657.6

**Осипова Анастасия Геннадьевна,**

магистрант,

Высшая школа экономики и менеджмента,

ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»

e-mail: nastya.osipova.93@yandex.ru

г. Екатеринбург, Россия

**Юрьева Лариса Владимировна,**

доктор экономических наук, доцент,

профессор кафедры «Учет, анализ и аудит»,

ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»

e-mail: lv\_yurieva@mail.ru

г. Екатеринбург, Россия

## **ФОРМИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЁТНОСТИ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

*Аннотация:*

Строительство на текущий момент находится не совсем в благоприятных условиях, о чём свидетельствуют различные исследования, проведённые в сфере строительства как в Свердловской области, так и по всей России в целом.

В таких условиях руководители пытаются максимально повысить свою конкурентоспособность для привлечения большего объёма рынка.

Одним из способов повышения эффективности ведения бизнеса является управленческий учёт. Он является достаточно мощным инструментом, способным дать конкурентные преимущества организации. Однако на данный момент не существует какой-либо общей методики, нормативно-законодательной базы по формированию управленческого учёта и управленческой отчётности на предприятиях строительной отрасли. В связи с этим достаточно актуальным является вопрос по разработке системы показателей управленческой отчётности организаций строительной отрасли.

*Ключевые слова:*

Управленческий учёт, управленческая отчётность, строительная отрасль.

В процессе осуществления своей деятельности компании испытывают большую потребность в эффективных инструментах развития своего бизнеса. И всё чаще руководители понимают необходимость внедрения системы управленческого учёта у себя на предприятии. Внедрение системы управленческой отчетности представляет собой инновационную деятельность компании, направленную на повышение конкурентоспособности организации. Однако неправильный подход к формированию показателей, отражаемых в управленческой отчётности, может свести данный источник повышения конкурентоспособности к минимуму.

В связи с этим возникает необходимость в формировании системы показателей управленческой отчётности строительных фирм, которые смогли бы учесть все особенности строительной отрасли.

Но прежде чем перейти непосредственно к управленческой отчётности, необходимо иметь общее представление о состоянии строительной отрасли в регионе и перспективах её развития.

Строительство представляет собой высоко инвестиционную отрасль с длительным производственным циклом. Объёмы строительства напрямую отражают динамику социально-экономического развития как региона, так и страны в целом.

Строительная отрасль является важнейшим стратегическим направлением социально-экономического развития страны и составляет около 6 % ВВП страны. У отрасли есть все возможности, для того, чтобы стать одним из основных рычагов роста российской экономики.

Экономическая напряженность, которая присутствовала на протяжении всего 2015 года, оказала отрицательный эффект на строительную отрасль, связанный, в первую очередь, с резким снижением количества полученных заказов строительными организациями.

При исследовании тенденций строительного рынка аналитики РАСК (Рейтинговое агентство строительного комплекса) в обязательном порядке рассчитывают индекс конкурентоспособности строительной отрасли, который показывает динамику изменений в строительстве в том или ином регионе.

По результатам 2015 года Рейтинговое агентство подготовило сводку по показателям ИКСО.

В целом за 2015 год в экономике страны произошло существенное снижение данного индекса, которое составило 20%.

Данная тенденция к снижению уровня индекса имеет ряд причин, одна из которых- динамика объемов работ по виду деятельности «Строительство».

Так, согласно данным, представленным на официальном сайте Росстата (Таблица 1), объемы работ на 5-10% ниже показателей за аналогичные периоды прошлого года.

Таблица 1

Динамика объемов работ по виду деятельности «Строительство» в 2015 г.

В % к соответствующему кварталу 2014 года				
	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
Россия	95,6	92,6	93,3	94,8

Предлагаю обратить внимание на полученные результаты в таблице 2.

Таблица 2

Значение и динамика индекса конкурентоспособности строительной отрасли (ИКСО)

ИК СО	2 квар- тал 2014	3 квар- тал 2014	4 квар- тал 2014	1 квар- тал 2015	2 квар- тал 2015	Динамика последнего квартала
1	2	3	4	5	6	7
Российская Федерация	461	457	425	413	363	12% -
Централь- ный феде- ральный округ	469	444	411	410	387	6% -
Северо- Западный федераль- ный округ	515	520	464	458	382	17% -
Южный федераль- ный округ	396	424	409	407	348	14% -

Продолжение табл. 2

1	2	3	4	5	6	7
Северо-Кавказский федеральный округ	342	361	378	341	267	22% -
Приволжский федеральный округ	435	431	426	401	382	5% -
Уральский федеральный округ	471	466	428	418	426	% 2
Сибирский федеральный округ	432	432	415	410	350	15% -
Дальневосточный федеральный округ	506	491	466	460	365	21% -
Крымский федеральный округ					216	-

Если обратить внимание на общую статистику, то получится, что по итогам первого квартала во всех федеральных округах, кроме Уральского, значение индекса снизилось. В Уральском федеральном округе произошло повышение на 5% . При этом все федеральные округа отличаются низким уровнем конкурентоспособности, кроме Уральского ФО (значение ИКСО - 426), который находится в зоне удовлетворительной конкурентоспособности строительной отрасли. [11]

Данные Росстата уже более двух лет фиксируют снижение объема работ, выполненных в строительной отрасли. Даже с учетом стагнации экономики в стране такой длительной отрицательной динамики не зафиксировано ни в одной отрасли экономики (промышленность, торговля, сфера услуг, сельское хозяйство и транспорт).

В течение периода с начала 2016 г. в отрасли продолжилась негативная динамика таких финансовых показателей, как собственные финансовые ре-



сурсы, кредитные и заемные средства, инвестиционная привлекательность, прибыль.

Фактом, свидетельствующим об ухудшении финансового состояния строительных предприятий, а также о падении спроса на строительные услуги могут служить сведения о том, что в 2015 г. банкротами были признаны 2713 строительных фирм, что в пять раз превысило показатели 2014 г.

По статистическим данным Росстата специалисты НИУ ВШЭ рассчитали различные рейтинги, по динамике которых были сделаны следующие выводы.

Во-первых, был рассчитан и проанализирован один из основных индикаторов – сезонно скорректированный индекс предпринимательской уверенности (ИПУ) в строительстве.

В результате неблагоприятных изменений индекса результативное значение ИПУ по итогам II квартала 2016 года составило –19%.

Строительная отрасль, как и любая другая, находится на данный момент в состоянии спада, однако именно в строительстве этот процесс протекает наиболее болезненно.

В первую очередь по причине значительного спада совокупного платёжеспособного спроса как со стороны, государства, так и со стороны корпоративного сектора, а также населения.

Именно эти три категории являются основными конечными потребителями строительных услуг.

Основным вариантом улучшения ситуации в строительной отрасли является стабилизация положения на макроэкономическом уровне, что, безусловно, повлечёт рост деловой активности реального сектора экономики, а также увеличение потребительской активности домохозяйств. [2]

При наблюдающихся проблемах в строительной отрасли, в Свердловской области строительная отрасль смогла продемонстрировать положительную динамику.

По итогам 2015 года в области введено в строй 2,48 млн кв. метров жилья. Это на 60 тыс. кв. метров больше показателей предыдущего года.

Немаловажную роль в такой динамике сыграло то, что в 2015 году Свердловская область стала одним из первых регионов в России, в котором начался ввод в эксплуатацию жилых домов, построенных в рамках федеральной программы "Жилье для российской семьи".

Помимо этой программы существует несколько других программ, разработанных с целью улучшения жилищных условий населения. Так, например, с 2013 года действует государственная программа «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан РФ».

Целью программы является повышение доступности жилья и качества жилищного обеспечения населения.

В рамках реализации этой госпрограммы разработана Федеральная целевая программа «Жилище» с целью сделать более доступным приобретение жилья экономкласса за счёт масштабного строительства таких объектов.

Глава региона отметил, что в 2015 году в Свердловской области зафиксирована положительная динамика достижения целевых показателей по обеспечению граждан доступным и комфортным жильём.

По данным Министерства строительства и развития инфраструктуры Свердловской области за 2015 год по объёму строительно-монтажных работ Свердловская область стала второй среди регионов УРФО.

По итогам первого полугодия 2016 года Свердловская область по объёмам строительства жилья практически приблизилась к показателям 2015 года: за шесть месяцев в регионе сдано 917,8 тысячи «квадратов» - это почти 79 процентов к уровню ввода жилья за январь-июнь 2015 года. [13]

Напомним, по итогам прошлого года в нашем регионе построено почти 2,5 миллиона квадратных метров жилья - это лучший результат за весь постсоветский период.

Таким образом, даже в условиях замедления строительной деятельности по всей стране, в Свердловской области наблюдается достаточно высокая строительная активность и при общем спаде показателей отрасли по стране,

Обзор состояния отрасли в регионе, даже при наметившейся положительной динамике, в целом нельзя считать удовлетворительным.

Рост в этой отрасли, как и в других, следует ожидать при стабилизации макроэкономической ситуации, но в современных условиях это невозможно.

Смягчить жёсткие внешние условия можно путём организации управленческого учёта в организациях строительной отрасли, что в первую очередь, позволит на более ранних этапах распознавать «болезненность» строительного бизнеса.

Однако необходимо знать, что на данный момент строительные отрасли не имеют возможности использовать разработанную систему показателей для осуществления эффективного управленческого учёта.

Путём выявления основных показателей, которые используются, в отечественной и зарубежной практике управленческого учёта и сопоставления их с особенностями строительной отрасли, можно выделить показатели, адаптированные под строительную отрасль.

В строительстве, как и в любой иной сфере реальной экономики, экономические особенности процесса осуществления хозяйственной деятельности находят прямое отражение на сложившемся порядке осуществления как бухгалтерского, так и управленческого учёта.

Все эти особенности прописываются в учётной политике.

В строительной отрасли к наиболее выраженным отличительным характеристикам, которые имеют непосредственное влияние на систему как управленческого, так и бухгалтерского учёта, можно отнести длительность

проектирования, предшествующего возведению объекта, значительный временной лаг между началом возведения объекта и его завершением, а также огромное количество строительно-монтажных операций.[1]

Непосредственно временной фактор в первую очередь обуславливает отличительные особенности построения управленческого учёта в организациях строительной отрасли.

Но не только длительность во времени отличает строительство от иных отраслей народного хозяйства.

Бесспорным отличительным фактором является уникальность возводимых этапов, их неповторимость. То есть невозможно составить чёткую смету на весь возводимый объект и точно определить себестоимость всего объекта уже на этапе проектирования.

В ходе выполнения каждого этапа работ, определяется его чёткая стоимость в ходе разработки проектных смет.

То есть спрогнозировать себестоимость объекта возможно, но она будет, скорее прогнозной.

Далее следует отметить, что особенность строительного производства также заключается в существенной удалённости объектов строительства от административно-управленческого персонала.

Это, в той или иной степени, отражается на оперативности получения необходимой учётной информации.

Таким образом, нет возможности получать информацию мгновенно, на что также влияет отсутствие системы документооборота.

То есть информация и необходимые документ доходят до офиса с опозданием, вследствие чего затрудняется процесс учёта затрат и формирования себестоимости в регистрах бухгалтерского учёта.

Огромное количество проектно-сметной документации требует, как правило, длительного согласования как с заказчиком, так и с другими инстанциями.

Длительность этого процесса не позволяет осуществлять обоснованное списание материалов в бухгалтерском учёте, что опять же не отражает адекватной информации, как об остатке материалов, так и о себестоимости этапа работ.

Строительные проекты могут осуществляться как собственными силами, так и за счёт подрядных работ, то есть появляются такие участники строительного проекта, как заказчик, генподрядчики, субподрядчики.

То есть помимо пообъектного учёта затрат появляется необходимость чёткого разделения объёма работ и затрат, выполненных собственными силами, а также субподрядными организациями.[10]

Таким образом, можно заключить, что экономика строительства отличается персональным подходом к любому строительному проекту.

В целом, независимо от отрасли, основные показатели деятельности предприятия, необходимые для принятия обоснованных и оперативных управленческих решений, можно распределить по трём основным группам:

- операционные показатели по выручке, прибылям и затратам;
- показатели управления активами;
- показатели, характеризующие ликвидность, платёжеспособность организации, структуру капитала.

На российских предприятиях, как правило, используют показатели, используемые при анализе финансовой отчётности.

Безусловно, эти показатели имеют огромную роль в управленческом учёте, однако, хотелось бы в первую очередь остановиться на зарубежных показателях, менее распространённых в российской практике.

В американской практике управленческого учета имеются рекомендации по использованию показателей для оценки эффективности деятельности предприятия, которые изложены в стандарте управленческого учета "Измерение эффективности предприятия" (Statement on Management Accounting "Measuring entity performance"; SMA 4D)[5]. Стандарт предлагает использовать следующие показатели, на основе которых будет оцениваться эффективность управления компанией:

- 1) чистая прибыль и прибыль на акцию;
- 2) денежные потоки;
- 3) рентабельность инвестиций;
- 4) остаточный доход;
- 5) стоимость компании.

Теперь перейдём конкретно к каждому показателю.

1. *Показатель чистой прибыли* является наиболее универсальным для оценки результатов деятельности фирмы, как в отечественной, так и в зарубежной практике.

Прибыль на акцию (*Earnings Per Share, EPS*) является одним из основных финансовых показателей, использующихся для оценки компании на фондовом рынке, а также при сравнении инвестиционной привлекательности компаний и их эффективности.[7]

EPS рассчитывается как *отношение чистой прибыли компании, доступной для распределения, к среднему годовому числу обыкновенных акций*[3].

2. *Денежный поток* представляет собой план будущего движения денежных средств компании. Роль показателя денежных потоков достаточно велика, в особенности, для предприятий с длительным и нестабильным производственным циклом, таких, как организации строительной отрасли.

Денежные потоки используются при финансовом планировании деятельности фирмы в форме бюджета движения денежных средств, что необходимо осуществлять, так как существуют разные обстоятельства,

нарушающие стабильный финансовый цикл (задержка продаж, чрезмерно быстрый рост, требующий внеплановых инвестиций) и приводящие к утрате платежеспособности[8].

Для инвестора денежный поток - ожидаемый в будущем доход от инвестиций (с учетом его дисконтирования).

3. *Рентабельность инвестиций* был представлен в системе показателей Du Pont[4]. Рентабельность инвестиций (Return on Investments, ROI) представляет собой отношение показателя чистой прибыли к инвестированному в фирму капиталу.[9]

Он показывает отдачу на инвестированный капитал, то есть позволяет оценить рентабельность инвестиций.

Под инвестициями подразумеваются не только инвестированные денежные средства (куда входят и собственные, и заемные), но и переданные активы (оборудование, технологии).

Оценка эффективности осуществления хозяйственной деятельности компании на основании показателя рентабельности инвестиций проводится в сравнении с данными аналогичных компаний.

Существенным недостатком данного показателя является то, что существует большая вероятность его неверной трактовки.

Допустим, в результате сокращения издержек фирмы на исследования и маркетинг, значение рентабельности инвестиций может существенно вырасти, однако общая ситуация в компании ухудшится.

Также при расчёте и прогнозировании значения показателя ROI для различных строительных проектов необходимо производить сравнение с учётом длительности проекта.

Иными словами, при равных и неизменных значениях чистой прибыли и инвестированного капитала проекта (а значит и одинаковом и неизменном значении ROI) рентабельность и в целом доходность проекта будет тем выше, чем меньше период его реализации.

4. *Остаточный доход* представляет собой аналог чистой прибыли, а также отражает стоимость капитала фирмы. Основное достоинство этого показателя заключается в том, что он позволяет учесть стоимость инвестированных средств. Если же инвестиции в различные подразделения фирмы подвержены различной степени риска, то необходимо для каждого из них определить свой показатель нормы прибыли.

На основе рассчитанного значения этого показателя можно принимать управленческие решения о продаже нерентабельных подразделений фирмы без дополнительных корректировок[4].

5. *Экономическая добавленная стоимость (Economic Value Added, EVA)* — *представляет собой прибыль компании от текущей деятельности за вычетом налогов, уменьшенную на сумму платы за весь капитал, инвестированный в фирму*[6]. Как

*правило, данный показатель применяется для оценки рентабельности фирмы с позиции ее собственников.*

К основным достоинствам данного показателя можно отнести то, что он, как и показатель рентабельности инвестиций, учитывает стоимость инвестированного капитала.

Необходимо учитывать, что при расчете EVA учитываются также те активы, которые не были отражены в бухгалтерском учете, что позволяет оценить эффективность использования новых технологий, ноу-хау патентов, лицензий [6].

6. Рыночная стоимость (*market value, MV*) для инвесторов и акционеров это показатель, отражающий величину их потенциальных доходов. Изменение рыночной стоимости капитала является важнейшим показателем оценки деятельности фирм со стороны инвесторов, так как ожидаемые владельцами дивиденды и доходы от акций оцениваются и рассчитываются на основе реальной стоимости компании и его возможности генерировать денежные потоки. Основным минусом данного показателя является большое количество допущений и вероятностных прогнозов, которые используются при его расчете.

Но вместе с этим этот показатель наиболее полно учитывает все факторы, влияющие на эффективность деятельности компании.

Рассмотренные выше показатели, применяющиеся на зарубежных предприятиях, хоть и являются достаточно информативными и охватывают большое количество факторов, способных оказать влияние на деятельности фирмы, однако они, как и международные стандарт финансовой отчетности, в первую очередь ориентированы на внешних пользователей- акционеров и инвесторов. Использование лишь их в рамках управленческого учёта не будет столь эффективным без показателей, отражающих себестоимость, затраты, обороты и другие группы показателей, в том числе отражающие состояние незавершенного производства.

Ведь на балансе почти любой строительной фирмы имеется такой актив, что обуславливает необходимость контроля за его состоянием в рамках управленческого учёта.

В данном случае необходимо разработать конкретный отчет по учёту данного актива.

Таблица 3 позволяет отслеживать динамику незавершенного строительства

Таблица 3

## Учёт незавершенного строительства

Объект	Общая (планируемая) площадь помещений, м <sup>2</sup>	Год начала строительства	Сметная стоимость строительства, тыс. руб.	Объем вложенных средств, тыс. руб.	Степень готовности, %	Объем средств, необходимых для завершения строительства, тыс. руб.
--------	---	--------------------------	--	------------------------------------	-----------------------	--

Также важным элементом анализа в строительстве является структура доходов и затрат.

Отчет может включать себестоимость выполненных работ и рентабельность их реализации.

Наиболее важными показателями, применяемыми для характеристики затрат в строительстве, служат:

- затраты на производство в соответствии со сметной документацией, подразумевающие себестоимость всего объема строительных работ;
- полная фактическая себестоимость строительной продукции, работ, услуг;
- затраты на 1 р. строительных работ;
- себестоимость по центрам ответственности и местам возникновения затрат в различных разрезах.

## Вывод

Для эффективного развития любой коммерческой организации необходимо внедрять эффективно функционирующий аппарат управленческого регулирования. Важное место среди его инструментов занимает система внутренней управленческой отчетности.

Текущее состояние учета в практике российских компаний позволяет сделать вывод, что большинство из них используют неэффективные и несовременные учетные технологии.

Формирование управленческой отчётности на предприятиях строительной отрасли в рамках ведения управленческого учёта является серьёзным инструментом, позволяющим получить конкурентные преимущества. Однако для получения этого преимущества необходимо провести работу не только по введению системы управленческого учёта на предприятии, но и по разработке эффективной системы показателей управленческой отчётности, которая бы учитывала все особенности деятельности предприятия.

Внедрение системы внутриорганизационной отчетности представляет собой инновационную деятельности компании, направленную на повышение конкурентоспособности организации.

### Список использованных источников

1. В. Чернышев, Н.Адамов- Организация управленческого учёта в строительстве- М: ПИТЕР, 2006 [Электронный ресурс]// URL: <http://www.1fd.ru/#/document/173/272/dfas6k0g6t/?of=copy-c9a2a92224> (дата обращения 18.09.16)
2. Газета профсоюза «РОССИЙСКИЙ СТРОИТЕЛЬ». II полугодие 2016г: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.strop-rf.ru/newspapper/gaz4.16/>
  - a. (Дата обращения: 28.09.2016).
3. Гершун А.М., Нефедьева Ю.С. Разработка сбалансированной системы показателей. Практическое руководство с примерами — 2-е изд., расшир. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2015.
4. Д. Покалюхин. Какие показатели включать в оперативную управленческую отчетность [Электронный ресурс]// "Система Финансовый Директор" URL: <http://www.1fd.ru/#/document/173/272/dfas6k0g6t/?of=copy-c9a2a92224> (дата обращения 10.09.16)
5. «Как оценить эффективность работы компании» [Электронный ресурс]//Финансовый директор- 2006
6. URL: <http://fd.ru/articles/16906-kak-otsenit-effektivnost-raboty-kompanii>
7. (дата обращения 11.09.16)
8. Ким Л.И. Формирование показателей внутренней (управленческой) отчетности по данным первичного учёта [Электронный ресурс]// Чебоксарский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации- 2013 1(11) URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=20248595> (дата обращения 10.09.16)
9. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. — 2-е изд., испр. и доп. Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005
10. Кольцова Татьяна Александровна. Об управленческом учёте в сфере малого бизнеса [Электронный ресурс]// Академический вестник- 2010 (5)
11. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=18046508> (дата обращения 17.05.16)
12. Корчагина Е. В. Сбалансированная система показателей как инструмент управления развитием компании: сравнение российского и зарубежного опыта // Проблемы современной экономики, N 4 (32), 2009.



13. Особенности ведения учёта в строительстве в 2016 году [Электронный ресурс]. URL: <http://buhonline24.ru/otraslevoj-uchet/uchet-v-stroitelstve.html> (Дата обращения: 23.09.2016).
14. Рейтинговое агентство строительного комплекса РАСК: [Электронный ресурс]. URL: <http://rask.ru/ikso/rezultaty.php>. (Дата обращения: 18.09.2016).
15. Слободняк И. А. К вопросу об определении понятия «Бухгалтерская управленческая отчётность» [Электронный ресурс]// Известия Иркутской государственной экономической академии- 2011 (3) URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=16519361> (дата обращения 17.09.16)
16. Федеральная служба государственной статистики : [Электронный ресурс] URL: [http://sverdl.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/sverdl/ru/](http://sverdl.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/sverdl/ru/) (Дата обращения: 23.09.2016).
17. Юрьева Л.В. Методологическая основа стратегического управленческого учета в холдинговых структурах // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. 2009. № 6. С. 46-54.
18. Юрьева Л.В. Организация управленческого учета на металлургическом предприятии // Все для бухгалтера. 2008. № 3. С. 25-29.

**Anastasia Osipova,**

master student,  
Graduate School of Economics and Management,  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
e-mail: nastya.osipova.93@yandex.ru  
Ekaterinburg, Russia

**Larisa Yurieva,**

doctor of Economic Sciences, Associate professor,  
professor of the department "Accounting, analysis and audit",  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
e-mail: lv\_yurieva@mail.ru  
Ekaterinburg, Russia

**DEVELOPMENT OF THE SYSTEM OF INDICATORS  
OF MANAGEMENT REPORTING ORGANIZATIONS  
IN THE CONSTRUCTION INDUSTRY**

*Abstract:*

Construction at the moment is not quite in the right conditions, as evidenced by various studies conducted in the field of construction in the Sverdlovsk region and throughout Russia as a whole.

In such conditions managers are trying to maximize their competitiveness to attract a greater volume of the market.

One of the ways to improve efficiency of doing business is management accounting. It is a powerful tool that can give competitive advantage. However, at the moment there is no common methodology, legal framework for formation of managerial accounting and managerial accounting at the enterprises of the construction industry. In this regard, is quite relevant is the question on development of system of indicators of management reporting organizations in the construction industry.

*Keywords:*

Management accounting, management accounting, construction industry.

УДК 657.1

**Остаев Гамлет Яковлевич,**

кандидат экономических наук,  
доцент кафедры бухгалтерского учета, финансов и аудита  
ФГБОУ ВО «Ижевская государственная сельскохозяйственная академия»  
e-mail: [ostaeff@yandex.ru](mailto:ostaeff@yandex.ru)  
г. Ижевск, Россия

**Концевая Станислава Ролановна,**

кандидат экономических наук,  
доцент кафедры финансов  
ФГБОУ ВО «РГАУ-МСХА имени К.А Тимирязева»  
e-mail: [s.kontsevaya@yandex.ru](mailto:s.kontsevaya@yandex.ru)  
г. Москва, Россия

**БЮДЖЕТИРОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ  
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ**

*Аннотация:*

В статье рассматривается процесс внедрения бюджетирования в сельскохозяйственных предприятиях, позволяющее целенаправленно повышать эффективность управления, и экономической выгоды. С помощью надежного информационного обеспечения функций планирования, контроля и принятия управленческих решений достигается наиболее высокая эффективность сельскохозяйственного предприятия. Любое принятое управленческое решение должно базироваться на своевременно разработанном бюджете.

*Ключевые слова:*

Бюджетирование, бюджет, сельскохозяйственное предприятие, план, информация.

В обстановке экономической неопределенности необходимо прогнозировать будущее, предвидеть возможные изменения условий деятельности с помощью опережающего планирования и контроля, то есть с помощью системы бюджетирования.

Бюджетирование представляет собой постановку целей деятельности в виде количественных и качественных показателей, которые необходимо достигнуть предприятию за тот или иной период. В зависимости от периодов бюджетирования (период бюджетирования – временной промежуток, на который составляются и в течение которого реализуются бюджеты) различают: оперативное (текущее) бюджетирование – на период до 1 года; такти-

ческое (среднесрочное) бюджетирование – на период 1 - 3 года; стратегическое (долгосрочное) бюджетирование – на период свыше 3 лет [7].

Внедрение в сельскохозяйственном предприятии системы бюджетирования призвано решать задачи, представленные в таблице 1.

Таблица 1

Задачи бюджетирования сельскохозяйственного предприятия

№п/п	Задачи бюджетирования	Функции задач бюджетирования
1.	Внедрение	Повышение эффективности использования ресурсов сельскохозяйственного предприятия
2.	Систематизация	Обеспечение координации деятельности и обеспечение взаимосвязи интересов отдельных подразделений и сельскохозяйственного предприятия в целом
3	Прогнозирование	Анализ и оценка различных вариантов хозяйственной деятельности сельскохозяйственного предприятия и повышение обоснованности принимаемых управленческих решений
4	Совершенствование	Обеспечение финансовой устойчивости и улучшение финансового состояния сельскохозяйственного предприятия

Бюджет – это план, включающий в себя стоимостные показатели. По сути, стоимостные показатели можно отразить практически в любом плане. К примеру, «План сельскохозяйственного производства» показывает планируемую к производству сельскохозяйственную продукцию в натуральном выражении – это план. Если же включить в «План сельскохозяйственного производства» еще одну колонку – «Стоимость произведенной сельскохозяйственной продукции по учетной цене реализации», - план преобразуется в бюджет. Соответственно, деление планов на - планы и бюджеты условно, так как практически любой план одновременно можно квалифицировать как бюджет. Следовательно, можно констатировать, что план и бюджет – синонимы [3].

Применение прогнозной финансовой информации и отчетности в качестве одного из важнейших источников информации для принятия рациональных управленческих решений, большое разнообразие используемых методик организации системы бюджетирования, определяет актуальность внутреннего контроля на основе прогнозной информации, что требует обоснования структурной модели процесса организации и функционирования системы бюджетирования [1].

Обоснование логики организации и функционирования системы бюджетирования в учетно-аналитической системе сельскохозяйственных предприятий проводилось с учетом основополагающих подходов к формированию прогнозной финансовой информации и отчетности, избираемых на основе обоснования выбора по направлениям представленным в таблице 2.

Таблица 2

Организация и функционирование системы бюджетирования в сельскохозяйственных предприятиях

№ п/п	Основные направления бюджетирования	Обоснование выбора системы бюджетирования
1	Нормативно-правовое обоснование	нормативно-правовое обеспечение организации и функционирования системы бюджетирования
2	Информационное обоснование	информационное обеспечение организации и функционирования системы бюджетирования
3	Организационное обоснование	организационное обеспечение организации и функционирования системы бюджетирования
4	Методологическое обоснование	методологическое обеспечение организации и функционирования системы бюджетирования
5	методическое обоснование	методическое обеспечение организации и функционирования системы бюджетирования
6	Программно-техническое обоснование	программно-техническое обеспечение организации и функционирования системы бюджетирования

Структурная модель процесса организации и функционирования системы бюджетирования в учетно-аналитической системе сельскохозяйственных предприятий представлена на рисунке 1.

Структурная модель процесса подразумевают описание его последовательности, этапов работы, совокупности процедур, привлекаемых программно-технических средств, взаимодействия участников процесса. Она предполагает обоснование выбора модели бюджетирования на основе определения различных составляющих, обеспечивающих рациональную организацию системы бюджетирования таких как: нормативно-правовое обеспечение; информационное обеспечение; организационное обеспечение; методологическое обеспечение; методическое обеспечение; программно-техническое обеспечение [4].

Основой организации системы бюджетирования является нормативно-правовая база, регламентирующая требования к построению учетно-аналитической системы, управленческого учета [2].

Нормативно-правовое обеспечение организации и функционирования системы бюджетирования в учетно-аналитической системе сельскохозяйственных предприятий включает в себя нормативные акты в области управленческого учета, касающиеся отдельных аспектов формирования прогнозной финансовой информации[5].

Каждое сельскохозяйственное предприятие занимается сельскохозяйственным бизнесом, поэтому заимствование готовых решений в области бюджетирования на наш взгляд дадут положительные результаты. Система бюджетирования призвана выявлять специфику бизнес-процессов сельскохозяйственной организации, поэтому очень важно правильно сформировать систему контрольных и целевых показателей[6]. Задача сотрудников, которые отбирают эти показатели - определить золотую середину: в систему бюджетирования как в системообразующее ядро управления сельскохозяйственным предприятием следует включать все значимые, приоритетные показатели, но она не должна быть перегружена лишней, несущественной информацией. В основе бюджетирования должна лежать модель управления сельскохозяйственным предприятием, которая представляет собой совокупность ключевых показателей, в наибольшей степени влияющих на конечный результат деятельности. Любой показатель бюджета должен быть ориентирован на достижение стратегических целей сельскохозяйственного предприятия, в том числе целевые и контрольные показатели».

В зависимости от типа используемой информации для целей бюджетирования все источники можно условно разделить на внешние и внутренние[10]. При организации и функционировании системы бюджетирования используются разнообразные аналитические процедуры на основе анализа бюджетов, форм прогнозной отчетности и т.д., Кроме того, проводится обследование существующих систем учета и бюджетирования сельскохозяйственных предприятий на основе данных бухгалтерского, управленческого, налогового учета, внешних источников информации.

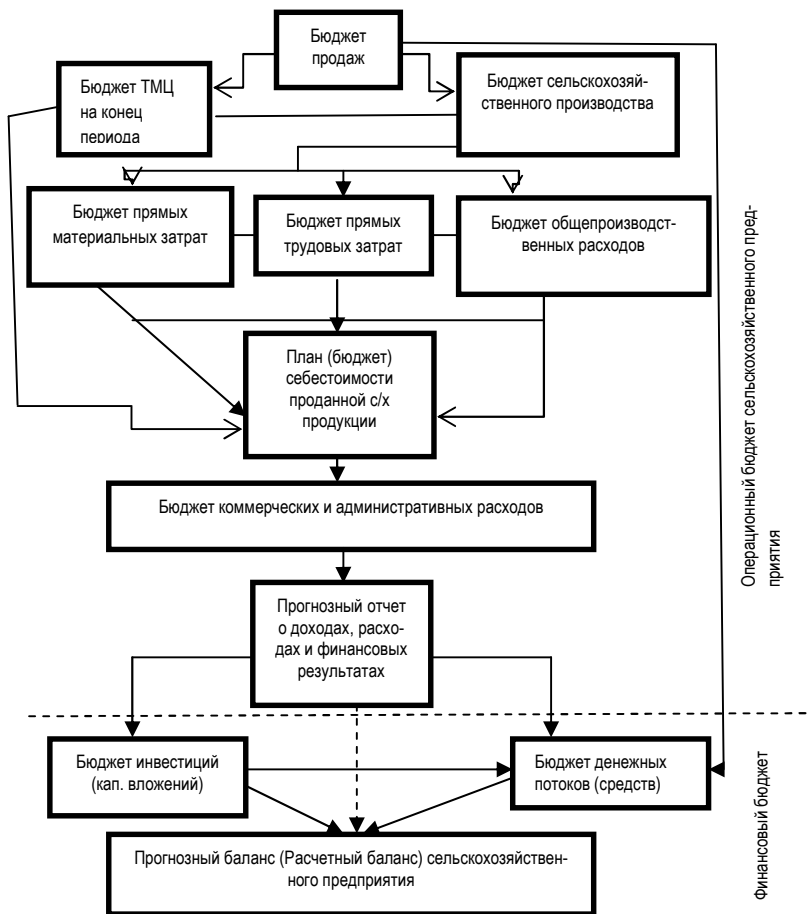


Рис. 1. Структурная модель процесса организации и функционирования системы бюджетирования в учетно-аналитической системе сельскохозяйственных предприятий

Информационная база организации и функционирования системы бюджетирования в сельскохозяйственных предприятиях сформирована источниками информации, которые можно разделить на пять групп, представленных в таблице 3.

Таблица 3

Примерный перечень источников информации, используемых при организации и функционировании системы бюджетирования в сельскохозяйственных предприятиях

№	Группа документов	Источники информации
1	Базовые документы, регламентирующие методику организации и ведения бухгалтерского и управленческого учета, методику бюджетирования	Приказы по учетной политике для целей бухгалтерского, налогового, управленческого учета, график документооборота, организационно-распорядительные документы, стандарты экономического субъекта, План счетов бухгалтерского учета; Положение о бюджетном кодексе, Бюджетный кодекс, регламентирующий функционирование системы бюджетирования, бюджетный классификатор и рабочий план счетов, применяемый в системе бюджетирования, Положение об учетной политике для целей управленческого учета, структура центров ответственности, внутренние организационно-распорядительные документы, регламентирующие порядок управления планово-бюджетной системой, договоры (контракты), заключаемые с потребителями продукции и поставщиками материальных ресурсов; аналитические справочники и др.
2	Прогнозы и аналитическая информация, используемая как основа при формировании бюджетов	Прогнозные расчеты по реализации продукции потребителям или планы сбыта ее, исходя из заказов, прогнозов спроса, уровня продажных цен и других условий рыночной конъюнктуры, включая поставку продукции за наличные деньги и в порядке бартерного обмена, результаты анализа бухгалтерской отчетности и выполнения финансовых планов за предыдущий период (месяц, квартал, год); данные стратегического анализа; информация о производителях выпускаемой продукции, об



Продолжение табл. 3

№	Группа документов	Источники информации
		изготовителях продукции, заменяющей производимую; о клиентах; о новых видах продукции, производимой конкурентами; о новых потребностях потенциальных потребителей и т.д.; материалы по корректировке бюджетов, отчеты по исполнению бюджетов, материалы анализа исполнения бюджетов
3	Используемые сельскохозяйственным предприятием формы бюджетов	Бюджетные формы, используемые в предприятии (бюджет продаж, бюджет прямых затрат на материалы, бюджеты прочих прямых затрат, бюджет закупок, бюджет общепроизводственных затрат, бюджет коммерческих расходов, бюджет управленческих расходов, бюджеты по налогам, инвестиционный бюджет, бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств, финансовый бюджет и т.д.)
4	Используемые сельскохозяйственным предприятием формы прогнозной финансовой отчетности	Прогнозная финансовая отчетность: баланс, отчет о финансовых результатах, отчет об изменениях капитала, бюджет движения денежных средств, пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, пояснительная записка, налоговые декларации
5	Прочие источники	Нормы и нормативы, используемые в производственно-финансовой деятельности организации, экономические нормативы, утверждаемые законодательными актами (налоговые ставки, тарифы взносов в государственные внебюджетные фонды, нормы амортизационных отчислений, учетная ставка Центрального банка РФ, минимальная месячная оплата труда и др.) и используемые в организации и др., отраслевые документы, которые необходимы для понимания бизнеса организации

Основные принципы сбора информации при организации и функционировании системы бюджетирования в учетно-аналитической системе

сельскохозяйственном предприятии представлены в таблице 4.

Таблица 4

Основные принципы сбора информации при организации и функционировании системы бюджетирования в учетно-аналитической системе сельскохозяйственном предприятии

№	Принцип	Сущность принципа
1	Экономичность	Предполагает удовлетворение информационных потребностей на основе использования способов наиболее эффективного их удовлетворения за счет обеспечения целесообразности, адресности, полезности, а также использование информации, которая уже имеется либо которую можно легко получать на систематической основе, поскольку процесс сбора информации и ее анализа может быть очень дорогостоящим.
2	Доступность	Предполагает выбор метода сбора информации, гарантирующего, что необходимые объективные сведения будут получены своевременно и оперативно.
3	Точность и надежность	Предполагает полноту информации, ее сопоставимость, аналитичность. Надежность данных будет выше, если возможность манипуляции при их получении будет сведена к минимуму (сбор данных должны проводить лица, не заинтересованные в результате), а также, если будут использоваться инструменты проверки данных;
4	Понятность	Предполагает представление информации в понятном для восприятия потенциальных пользователей виде.

Использование вышеприведенных принципов способствует повышению результативности анализа бюджетов на основе рационализации процесса сбора информации.

Организационное обеспечение организации и функционирования системы бюджетирования в учетно-аналитической системе сельскохозяйственных предприятий определяется общим подходом к постановке такой системы и избранной концепцией.

Стратегия оперативного бюджетирования, то есть перечень используемых планов (бюджетов) и последовательность их составления в ее «классическом» виде представлена на рисунке 2.

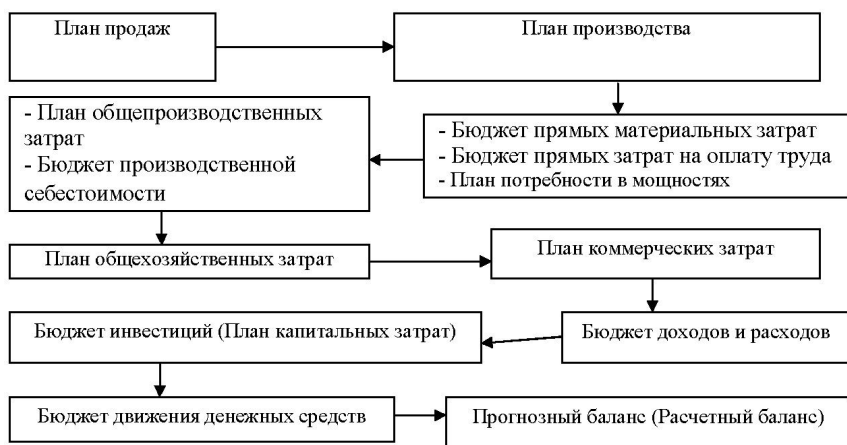


Рис. 2. Последовательность составления бюджетов

Представленная схема бюджетирования носит простой системный подход - не отражает всех взаимосвязей составляемых планов.

Существование в сельскохозяйственном предприятии системы бюджетирования призвано обеспечить реализацию не только управленческой функции бюджетирования (как определение целевых показателей деятельности организации и путей их достижения), но и функции контроля – наблюдения за процессами реализации планов и выявление возникших отклонений [9]. Поэтому создаваемые в сельскохозяйственном предприятии планы должны регламентировать вопросы «что и как следует делать», кроме того должны быть охвачены вопросы «что не удалось сделать и по какой причине».

В основу контроля исполнения планов (бюджетов) заложено несколько принципов:

- 1) сочетание текущего и итогового контроля;
- 2) обеспечение контроля исполнения планов по предприятию в целом и по отдельным центрам финансовой отчетности;
- 3) определение причин и виновников отклонений от исполнения плана;
- 4) сочетание персональной и коллективной ответственности за исполнение планов;
- 5) рациональное закрепление контрольных показателей за ответственными лицами;
- 6) рациональный формат отчетов об исполнении планов.

Принцип сочетания текущего и итогового контроля означает, что контроль должен осуществляться как в конце планового периода, так и в течение планового периода. Итоговый контроль оценивает работу ответственных за исполнение бюджета лиц и создает предпосылки для проведения изменений в деятельности предприятия. Но итоговый контроль не позволяет оперативно реагировать в случае отклонения от нормального хода деятельности [8]. К примеру, в сельскохозяйственном предприятии в течение квартала наблюдался стабильный перерасход энергоресурсов. Итоговый отчет позволит отреагировать на данное обстоятельство и принять необходимые меры только по окончании квартала. Поэтому необходим текущий контроль, который обеспечивал бы определение промежуточных результатов исполнения плана непосредственно в ходе отчетного квартала.

Можно предложить унифицированную укрупненную схему постановки системы бюджетирования, реализация основных этапов которой способствует созданию рациональной системы бюджетирования. Данная унифицированная укрупненная схема постановки системы бюджетирования включает в себя этапы, представленные на рисунке 3.

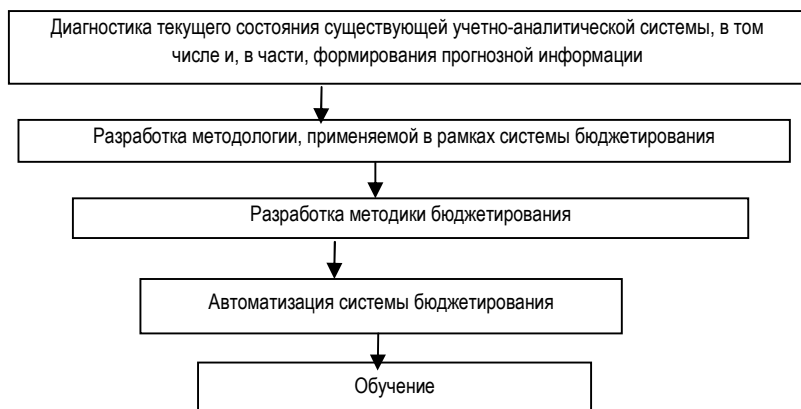


Рис. 3. Поэтапная постановка системы бюджетирования

Реализация первого этапа позволит произвести оценку существующей учетно-аналитической системы, выявить ее недостатки, информационные потребности менеджмента и оценить степень и качество их удовлетворения и выработать основные направления ее совершенствования. На втором этапе разрабатывается методология системы бюджетирования, включающая в себя выбор концепции бюджетирования, разработку финансовой, бюджетной структур, проектирование бизнес-процессов бюджетирования, контроля и анализа, формирование на этой основе регламентов в соответствии с из-

бренными принципами бюджетирования и концепцией. На третьем этапе разрабатываются методики бюджетирования с их последующим закреплением во внутренних регламентах. На четвертом этапе выбирается соответствующий вариант автоматизации системы бюджетирования. На пятом этапе осуществляется обучение персонала. При ее составлении целесообразно придерживаться основных принципов: системность, вариантность, комплектность, оптимальность, адекватность и непрерывность.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что представленная модель внедрения бюджетирования, представляет собой систему, позволяющую четко организовать процесс бюджетирования и управления затратами, доходами, прибылью, а также будет способствовать повышению эффективности принимаемых управленческих решений.

### Список использованных источников

1. Алборов Р.А., Совершенствование управленческого учета в системе внутреннего управления сельскохозяйственным производством / Р.А. Алборов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2012. - №2.-С.46-50.
2. Алборов Р.А., Совершенствование планирования и управленческого учета затрат в системе внутреннего менеджмента эффективностью сельскохозяйственного производства /Р.А. Алборов, Б.Н. Хосиев // Известия Горского государственного аграрного университета. 2013. Т. 50. № 3. С. 213-218.
3. Вахрушина М.А. Этапы разработки инвестиционного проекта /М.А. Вахрушина// Современная торговля. 2008. № 5. С. 4.
4. Виткалова А.П. Бюджетирование - инструмент финансового менеджмента /А.П. Виткалова //В сборнике: Проблемы и перспективы развития экономики, финансов и управления: вызовы современности Материалы Международной научно-практической конференции. Энгельс, 2015. С. 15-19.
5. Ивашкевич В. Б. проблемы организации и методологии управленческого учета в хозяйственных организациях /В.Б. Ивашкевич //Вестник Казанского государственного финансово-экономического института. 2006. № 4. С. 7-8.
6. Марковина Е.В. Инструменты государственного антикризисного регулирования сельского хозяйства /Е.В. Марковина, Г.Я. Остаев, М.И. Ахметзянов.//Вестник Ижевской государственной сельскохозяйственной академии. 2012. № 4 (33). С. 21-24.
7. Николаева С.А. Управленческий учет /С. А. Николаева //«Информационное агентство «ИПБ-БИНФА», 2002.-118с.

8. Остаев Г.Я. Современные методы исследования информации для целей управленческого учета /Г.Я. Остаев, Б.Н. Хосиев, Г.Р. Концевой// Известия Горского государственного аграрного университета. 2015. Т. 52. № 2. С. 208-213
9. Остаев, Г.Я. Управленческий учет: учебник/ Г.Я. Остаев. – Москва: изд ДИС, 2015.-272 с.
10. Ширококов В.Г. Роль управленческого учета в развитии современной организации. / В.Г. Ширококов, А.Н. Иващенко// Экономический анализ: теория и практика. 2010. № 5. С. 15-18.

**Gamlet Ostaev,**

candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor of the Department of Accounting, Finance and Audit,  
Russian Izhevsk State Agrarian Academy  
e-mail: ostaeff@yandex.ru  
Izhevsk, Russia

**Stanislava Kontsevaya,**

candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor of the Department of Finance,  
Russian Timiryazev State Agrarian University  
e-mail: s.kontsevaya@yandex.ru  
Moscow, Russia

**BUDGETING AND MANAGEMENT OF AGRICULTURAL PRODUCTION**

*Abstract:*

The article examines the process of budgeting in agricultural enterprises that purposefully to improve management efficiency and economic benefits. With the help of a reliable information support functions of planning, control and managerial decision-making is achieved the highest efficiency of agricultural enterprises. Any adopted management decision should be based on timely budget is developed.

*Keywords:*

Budgeting, budget, farm enterprise plan, info.

УДК 657.372.2

**Решетникова Ольга Евгеньевна,**

доцент кафедры «Учет, анализ и аудит»

ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»

e-mail: buhfinuchet@mail.ru

г. Екатеринбург, Россия

## **ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО**

*Аннотация:*

В условиях глобализации, создания и функционирования транснациональных компаний, усиления концентрации капитала, внешней и внутренней конкуренции предприятий существенно меняются требования к ведению и организации бухгалтерского учета. Появилась необходимость представления финансовой отчетности в соответствии с МСФО предприятиям, которые выходят на международные рынки товаров, труда и капиталов. В данной статье дается описание основных принципов, на которых базируется отчетность, составленная по МСФО.

*Ключевые слова:*

Отчет о финансовом положении, концепция учета, качественные характеристики отчетности, концепция капитала.

Тема представления достоверной финансовой отчетности в условиях конкуренции особо актуальна для российских предприятий, стремящихся получить дополнительное финансирование капитала от иностранных инвесторов. Переход России к рыночной экономике требует ведения финансового учета хозяйствующих субъектов в соответствии с международными принципами. Однако на сегодняшний день накоплено недостаточно практики для обеспечения российских организаций методикой составления финансовой отчетности для иностранных пользователей. У российских бухгалтеров еще нет достаточно четкого представления о пользователях финансовой отчетности и их потребностях. Дело в том, что отчетность, составленная в соответствии с МСФО, направлена в большей мере на отражение финансового положения предприятия, нежели на его финансовые результаты. Прибыль должна отражаться как результат деятельности предприятия и прирост чистых активов с начала года, а не как итоговая оценка в отчете о прибылях и убытках. Понятие финансовое положение организации определяется величиной трех элементов информации: активов, обязательств и ка-

питала, которые сформированы в соответствии с принципами международных стандартов. Информация, содержащаяся в отчете должна быть полезна в первую очередь инвесторам и кредиторам, а не фискальным или статистическим органам. Пользователям для определения конкурентоспособности и потенциала предприятия необходимо дать точную оценку его финансового состояния - совокупности показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов. Эти показатели рассчитываются на основании данных отчета о финансовом положении. Российский бухгалтерский учет активов и обязательств, основанный на определении стоимости имущества по методу фактических затрат, не может обеспечить его зарубежных пользователей достоверной информацией о реальной стоимости активов и бизнеса организации. За время нахождения активов в организации со дня их приобретения могут произойти различные события, изменяющие стоимость этих активов на рынке. Поэтому в международных стандартах требуется определять стоимость активов по их справедливой стоимости. Принципиально важным является использование термина «активы», т.к. признание элемента в качестве актива, означает, что он будет приносить экономическую выгоду в будущем и его стоимость может быть надежно оценена. Если эти условия не выполняются, то в финансовой отчетности такой объект не может быть признан в качестве актива и расходы по его приобретению отражаются как убыток. В российском учете в активе баланса отражается имущество предприятия, и условие содержания экономической выгоды при его приобретении не требуется. В финансовой отчетности, представленной по МСФО средства, которыми владеет организация, должны приносить экономическую выгоду, только в этом случае они будут признаны активом организации, термин «имущество» не используется.

Потребность в отчетности, составленной по единым правилам подготовки и представления информации для внешних пользователей, определили глобализация, имеющая место в современном мире, и рост транснациональных компаний. Ориентация международных стандартов направлена на решение проблемы максимального сближения стандартов отчетности разных стран, поэтому определена концепция подготовки и представления финансовой отчетности по МСФО. Финансовая отчетность считается подготовленной в соответствии с МСФО, если все требования концепций учета и применяемых стандартов выполнены. Составляющими концепции учета по МСФО являются: цель, задачи финансовой отчетности, основополагающие допущения, качественные характеристики информации, ограничения на представление уместной и надежной информации, элементы финансовой отчетности, связанные с измерением финансового положения компании и результата его деятельности, их признание и оценка, поддержание капитала[1].

Каждая хозяйственная операция должна быть проверена на соответствие всем требованиям концепции учета, поэтому рассмотрим ее состав-



ляющие более детально. В соответствии с МСФО «целью финансовой отчетности является достоверное представление информации о финансовом положении, результатах финансовой деятельности и изменениях в финансовом положении компании». Цель достигается посредством решения двух взаимосвязанных задач: «правдивого представления информации, т.е. представления полезной и прозрачной информации пользователю и обеспечением ее прозрачности за счет полного раскрытия и достоверного представления полезной информации в целях принятия решений». Внешний пользователь уведомлен таким образом, что он получает информацию, адекватно отражающую состояние ресурсов компании и может принимать экономические решения. Очень важно, чтобы информация в отчетности вызывала доверие пользователя и не содержала искусственно сформированных элементов [2].

Все операции, отражающиеся в учетных записях, признаются по факту их совершения. Этого требует метод начисления, использование которого способствует достижению цели финансовой отчетности. При начислении в учете фиксируются будущие поступления денежных средств и фиксируются обязательства предприятия по будущим платежам, что дает возможность прогнозирования будущих результатов. Возможное недополучение выручки и образование просроченной дебиторской задолженности может быть скорректировано своевременным начислением резерва по сомнительным долгам, уменьшающего финансовый результат отчетного периода. Метод начисления позволяет более точно определить результат деятельности организации путем сближения во времени момента сопоставления доходов и расходов, не дожидаясь их оплаты. Допущение непрерывности деятельности организации предопределяет, что у предприятия нет намерения прекратить или существенно сократить свою деятельность в ближайшем будущем. Если это намерение у предприятия есть, то оно составляет свою отчетность по другим правилам. И метод начисления и допущение непрерывности деятельности являются базовыми (основополагающими) допущениями принципиальных основ учета.

Полезность представленной информации в финансовой отчетности обеспечивается качественными характеристиками: уместностью, надежностью, сопоставимостью и понятностью. Информация, содержащаяся в финансовой отчетности должна представлять собой ценность или значимость для ее пользователя, которая используется им для оценки прошлых, настоящих и будущих событий. Она должна либо подтверждать, либо исправлять прошлые прогнозы относительно показателей отчетного периода с точки зрения получения доходов, т.е. должна быть существенной. На основе расчетов, проведенных на представленной финансовой отчетности, инвестор принимает решение о вложении или изъятии средств из оборота компании, поэтому в ней не должно быть существенных ошибок и искажений. Инфор-

мация должна быть представлена правдиво и полно, быть свободной от предубежденности, не оказывать влияние на решение пользователя отчетности, основываться на требованиях приоритета содержания перед юридической формой и осмотрительности. Финансовая отчетность должна быть представлена пользователю таким образом, чтобы он мог сравнивать информацию о хозяйственной деятельности различных предприятий по нескольким отчетным периодам, поэтому если в учетную политику организации вносятся изменения, то об этом сообщается в пояснительной записке к отчетности. Отчетность, составленная в соответствии с принципами МСФО должна быть доступной для понимания подготовленным пользователем, который имеет желание изучать ее с должным старанием и имеет достаточные знания в сфере бухгалтерского учета, деловой и экономической деятельности.

Применение основных качественных характеристик и соответствующих стандартов обеспечивает составление достоверной финансовой отчетности. На практике часто необходимо соблюдать равновесие между качественными характеристиками. Например, в случае неоправданной задержки в представлении правдивой информации она может потерять свою уместность. Чтобы этого избежать, отчетность должна представляться своевременно. Относительная важность характеристик в разных случаях зависит от профессионального суждения главного бухгалтера, составляющего отчетность. Ограничением на представление уместной и надежной информации является баланс между выгодами и затратами. Все затраты, которые несет предприятие на составление финансовой отчетности, должны быть сопоставимы с выгодой от ее представления. Для российских предприятий, желающих выйти на международный рынок и не имеющих профессионалов в области МСФО, это ограничение является достаточно существенным. Предприятие понесет большие затраты на составление отчетности по международным стандартам, не имея гарантий на получение экономической выгоды. В этом случае в рамках бизнес - плана нужно иметь обоснование с учетом расчета убытков, для принятия правильного решения.

Информация, содержащаяся в финансовой отчетности, объединяется в общие категории, называемые элементами финансовой отчетности. Элементы, составляющие отчет о финансовом положении (отчетный бухгалтерский баланс) отражают меру финансового положения организации. К ним относятся: активы, обязательства и капитал. Элементы отчета о прибылях и убытках связаны с измерением результатов деятельности организации. К ним относят доходы и расходы. МСФО признают объект в качестве элемента финансовой отчетности, если «существует вероятность получения или утраты компанией экономической выгоды, связанной с данным объектом и объект обладает стоимостью или оценкой, которая может быть надежно измерена». Элементы финансовой отчетности могут быть оценены по фактической стоимости приобретения, восстановительной стоимости, возможной

цене продажи и дисконтированной стоимости. В расчет всех указанных видов стоимости, за исключением фактической, входит «справедливая стоимость – сумма денежных средств, достаточная для приобретения актива или исполнения обязательств при совершении сделки между хорошо осведомленными, действительно желающими совершить такую сделку, независимыми друг от друга сторонами». Считается, что справедливая стоимость является наилучшей основой для сопоставимости информации, так как она отражает текущую рыночную оценку активов и обязательств предприятия с использованием всей существующей информации даже при отсутствии рынка объекта учета. Учитывая особенности компании и интересы пользователей, оценка статей финансовой отчетности допускается на основании профессионального суждения бухгалтера.

По экономическим законам рынка деятельность предприятия всегда направлена на сохранение и увеличение своего капитала. Для собственников организации важен показатель максимальной прибыли, которую можно расходовать в следующем периоде, оставаясь в конце периода столь же состоятельными, что и в начале. Методика определения прибыли и поддержки капитала определяется после выбора концепции поддержания капитала. В МСФО предусмотрены две концепции поддержания капитала – «поддержание финансового капитала и поддержание физического капитала». Концепцию поддержания капитала компания выбирает самостоятельно. При поддержке финансового капитала прибыль считается заработанной, если сумма чистых активов в конце периода превышает аналогичную величину в начале периода после вычета всех распределений и взносов собственников. При поддержке физического капитала прибыль, считается полученной, если физическая производительность или операционная способность компании в конце периода была выше аналогичного показателя в начале периода[3].

Элементы финансовой отчетности, составленной по МСФО, формируются исходя из правил подготовки финансовой отчетности уже на этапе регистрации хозяйственных операций, поэтому прозрачность и достоверность данных обеспечивается на любом участке финансового учета. Международный стандарт бухгалтерского учета 1 (IAS 1) «Представление финансовой отчетности» развивает основные положения, закрепленные в концепции учета. В нем раскрываются «основные формы бухгалтерской отчетности: отчет о финансовом положении на дату окончания периода, отчет о прибылях и убытках и прочих компонентах совокупного финансового результата за период, отчет об изменениях в собственном капитале за период, отчет о денежных потоках за период, примечания, состоящие из краткого обзора основных положений учетной политики и прочей пояснительной информации». Цель стандарта – «установление основы для представления финансовой отчетности общего назначения с тем, чтобы обеспечить ее сопоставимость как с финансовой отчетностью предприятия за предыдущие перио-

ды, так и с финансовой отчетностью других предприятий»[4]. Аудиторское заключение не включено в состав финансовой отчетности по МСФО, однако такое заключение является ценным для пользователей отчетности, поскольку оно представляет собой подтверждение независимыми специалистами достоверности показателей в финансовой отчетности.

Организации, которые впервые применяют МСФО, заранее формируют сравнительную информацию начальных балансов в соответствии с Международным стандартом финансовой отчетности (IFRS 1) «Первое применение Международных стандартов финансовой отчетности». Вступительный баланс формируется ретроспективно, исходя из предположения, что к финансовой отчетности всегда применялись требования используемых международных стандартов. С этой целью компании приводят в соответствие с требованиями и принципами МСФО все активы и обязательства за предыдущие периоды и исключают те элементы, которые не признаются МСФО. Далее проводится реклассификация статей отчетности, составленной по формам Минфина РФ, в соответствии с правилами МСФО. Международными стандартами не предписывается конкретная форма баланса и название статей, но существуют обязательные требования к порядку их представления и раскрытию информации. Во вступительный баланс реклассифицированные элементы отчетности включаются в оценку, соответствующей МСФО. Результат изменений итогов в финансовой отчетности отразится на величине нераспределенной прибыли. Перечень существенных корректировок по статьям отчета о финансовом положении и отчета о прибылях и убытках, корректировок, обусловленных изменениями в учетной политике, прилагается к первой финансовой отчетности, представленной по МСФО. Во вступительном балансе представляется сравнительная информация как минимум за один год. Публикация вступительного баланса не обязательна. В случаях, когда информация не всегда доступна и затраты на ее формирование могут превышать соответствующий экономический эффект, предусмотрены исключения из ретроспективного применения отдельных стандартов.

Таким образом, метод формирования отчета о финансовом положении и расшифровок к нему, основанный на базе концепций формирования финансовой отчетности является новым для России способом подготовки финансовой отчетности. Основные различия между ведением учета по ПБУ и МСФО проявляются в подходах к принципам приоритета содержания над формой и учетом затрат. Задача МСФО стоит в отражении реальной экономической сущности операции. Российские положения по бухгалтерскому учету требуют строгого соблюдения законодательно прописанных норм составления отчетности. Это несоответствие связано с исторической обусловленной разницей в назначении финансовой информации. Финансовая отчетность, представленная в соответствии с МСФО, используется инвесторами и финансовыми институтами, российская система учета направлена на

представление информации органам государственного управления и статистики. Принципы, лежащие в основе составления финансовой отчетности России и зарубежных стран, развиваются в разных направлениях, т.к. пользователи имеют различные интересы и потребности. Определение ожидаемой экономической выгоды на стадии принятия к учету объекта в качестве актива является обязательным условием при ведении финансового учета по МСФО. В российских стандартах такое условие есть, но оно не выполняется, т.к. в большей степени соблюдаются требования налогового учета. Представление финансовой отчетности в соответствии с МСФО связано с обобщением полезной, прозрачной информации, дающей возможность измерить финансовое положение организации и результат ее деятельности. В основе формирования оценки активов и обязательств лежит справедливая стоимость, а не фактические затраты, связанные с приобретением, что позволяет отразить реальную стоимость капитала. На основе экономических расчетов можно увидеть изменение в финансовом состоянии компании и своевременно принять меры по устранению негативных последствий тех или иных вложений. В заключение нужно сказать, что составление финансовой отчетности в соответствии с МСФО необходимо осуществлять после сравнения всех затрат на его представление и выгод, которые ожидается получить после использования информации, содержащейся в отчетности.

#### Список использованных источников

1. Аверчев И.В. МСФО – 2013. Комментарии и практика применения. – М.: Бухгалтерский учет, 2013. – 1064 с.
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://minfin.ru/common/upload/library/no\\_date/2012/IAS\\_01.pdf](http://minfin.ru/common/upload/library/no_date/2012/IAS_01.pdf). – (дата обращения 12.10.2016).
3. Framework for the preparation and presentation of financial statements. IASB London, 2010
4. International Financial Reporting Standards incorporating International Accounting Standards and Interpretation. The full text all IFRS extend. IASB London.2006

**Olga Reshetnikova,**

associate professor of the department "Accounting, analysis and audit",  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
e-mail: buhfinuchet@mail.ru  
Ekaterinburg, Russia

## **INFORMATION REPRESENTATION OF THE ENTITY FINANCIAL POSITION ACCORDING TO IFRS**

*Abstract:*

In the conditions of globalization, creation and functioning of multinational companies, strengthening's of concentration of the equity, the external and internal competition of the entities significantly change requirements to maintaining and the organization of financial accounting. There was a need of accounts presentation according to IFRS to the entities which enter the international markets of goods, work and the equities. In this article the description of the basic principles on which the reporting constituted according to IFRS is based is given.

*Keywords:*

Financial status statement, concept of accounting, quality characteristics of the reporting, concept of the equity.

УДК 349.232

**Решетникова Ольга Евгеньевна,**

доцент кафедры «Учет, анализ и аудит»  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
e-mail: buhfinuchet@mail.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**Глотова Диана Витальевна,**

студент,  
кафедра экономики природопользования,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
e-mail: dina.glotova@mail.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РОССИИ  
И ЗА РУБЕЖОМ**

*Аннотация:*

На сегодняшний день недооценка человеческого капитала приводит к упущенным возможностям компании и проигрышу в конкурентной борьбе за лидерство на рынке. Целью данной статьи является демонстрация влияния человеческого капитала как на уровень развития предприятия, так и на уровень развития страны. При написании работы использованы описательный метод и метод анализа. В данной статье приводится анализ уровня развития человеческого капитала в США, зарубежной Европе и России, прослеживается зависимость человеческого капитала от менталитета страны и предлагается собственная методика работы с развитием человеческого капитала в России исходя из выделенных особенностей менталитета страны.

*Ключевые слова:*

Оценка человеческого капитала, интроверты, экстраверты, сценарное планирование карьеры.

Актуальность темы нашего исследования обуславливается низким качеством человеческого капитала в России. Согласно рейтингу аналитической группы Всемирного экономического форума (ВЭФ) по состоянию человеческого капитала 1980 –х годов Россия занимала 23 место в мире, в 2006 году 66 место, в 2009 51 место, а сегодня нам отведено 25 место [1]. Такая нестабильность объясняется низким уровнем качества жизни, ухудшением постановки образования и состояния медицинского обслуживания, краткой продолжительностью жизни.

Проанализировав данный рейтинг мы пришли к выводу о том, что наиболее сильные стороны России связаны с доступностью образования в любом возрасте. В то же время, занимая высокие позиции по всем показателям, связанным с распространением начального, среднего и высшего образования, Россия отстаёт от многих стран с сопоставимым уровнем экономического развития по всем другим критериям. Слабые места в развитии России проявляются в качестве рабочих мест, возможности развития на рабочем месте, доступу к повышению квалификации.

Человеческому капиталу во все мире уделяется большое внимание. В сравнительной таблице 1 отражаются данные об основных направлениях в развитии человеческого капитала в целом по отобраным к анализу странам.

*Таблица 1*

Преимущества и недостатки человеческого капитала в России и за рубежом

Страны	Преимущества	Недостатки
Европа	Стратегия развития ЕС «Европа-2020» с упором на человеческий капитал	Разобщенность государства и бизнеса в вопросах финансирования различных областей развития
США	Привлечение «креативного» человеческого капитала	Несоответствие уровня образования требованиям современной экономики
Россия	Закрепление позиций в мировом рейтинге стран по ИРЧ	Отсутствие единого вектора развития

В таблице 2 «Стратегия развития ЕС «Европ-2020» можно увидеть, что при исходной экономической политике Евросоюза, качественные характеристики отесняют от себя количественные показатели. Это как нельзя лучше повышает производительность труда, а также в большей степени окупает затраченные ресурсы. Впоследствии, человеческий капитал выходит на ключевые позиции в достижении поставленной цели Европы: создание экономики знаний, информационного общества, повышение конкурентоспособности в условиях глобализации. В 2010 г. была принята новая стратегия развития ЕС «Европа-2020», цель которой заключается в преодолении последствий кризиса и возвращение на путь устойчивого развития [2]. Основное содержание данной стратегии можно просмотреть в таблице 2.



Таблица 2

## Стратегия развития ЕС «Европа-2020»

Разумный рост (smart growth)*	Инклюзивный рост (inclusive growth)**
<p><i>Инновации</i></p> <p>Европейская ключевая инициатива «Инновационный союз» для улучшения рамочных условий и доступа к финансированию НИР, инноваций с целью усиления инновационных цепочек и ускорения инвестирования в ЕС</p>	<p><i>Занятость и квалификация</i></p> <p>Европейская ключевая инициатива «Повестка дня для создания новых рабочих мест и квалификации»: модернизация рынков труда путем повышения мобильности трудовых ресурсов и развития навыков, содействующих успешному трудоустройству</p>
<p><i>Образование</i></p> <p>Европейская ключевая инициатива «Молодежь в движении» для совершенствования функционирования систем образования и повышения международной привлекательности европейского высшего образования</p>	<p><i>Борьба с бедностью ***</i></p> <p>Европейская ключевая инициатива «Европейская платформа по борьбе с бедностью»: социальное и территориальное сплочение, нацеленная на людей, живущих в бедности или обособленные от жизни общества</p>

\* Основан на знаниях и инновациях.

\*\* Расширение прав и возможностей тех, кто находится в неблагоприятном положении;

\*\*\* У проживающих за чертой бедности средний располагаемый доход ниже 60% от среднего уровня по ЕС [3].

В предложенной стратегии, так или иначе, отражена связь с человеческим капиталом. Активно финансируются инвестиции в трудовой ресурс из Европейского социального фонда. Из недостатков по исследуемому вопросу можно выявить разобщенность государства и бизнеса в финансировании различных областей развития. Проблемы в странах ЕС также как и в России, по нашей оценке, вполне разрешимые и выход из кризиса за счет акцента на трудовой ресурс является верным вектором развития. Однако существует определенная разница между развитием Евросоюза и РФ – у наших коллег упор на развитие человеческого капитала подкрепляется четкими исследованиями по данному вопросу и от того картина происходящего ближе к действительности. Проводятся масштабные исследования, исходя из которых, вытекают четкие выводы, которые влекут за собой позитивные изменения в структуре. По динамике развития России все еще масштабно влияние энергосырьевого ресурса. Официальное направление в сторону инвестиций в

инновационные технологии, обновления производственных мощностей недостаточно подкрепляется вложениями в интеллектуальную составляющую.

Кризисное состояние Соединенных Штатов Америки по длительности обгоняет и ЕС и Российскую Федерацию. К негативным особенностям американской экономики можно отнести несоответствие уровня образования требованиям современной экономики. Переподготовкой работников занимается как государство, так и частный сектор экономики. В то же время, за два столетия американские рабочие зарекомендовали себя как наиболее продуктивный, способный на адаптацию к изменяющимся экономическим условиям и внедрение новых технологий, которые приходят на поток, слой общества.

Анализируя приоритеты, сложившиеся при подготовке профессиональных кадров, следует отметить, опыт США показывает, что инвестиции в «креативный человеческий капитал» на 25% выгоднее, чем привлечение в компанию подготовленного работника, окупаемость и рентабельность этих инвестиций достаточно высоки и, соответственно, степень риска низкая. Многие из разработанных программ направлены на приобретение работниками новых знаний и навыков. Также в США имеется возможность наращивания потенциала своих работников изнутри путем инвестирования в «человеческий капитал» иммигрантов. Работодатели в партнерстве с образовательными учреждениями инвестируют в обучение рабочих-иммигрантов путем охвата секторов с нехваткой квалифицированных работников [4].

Рассмотрев опыт зарубежных стран, можно сделать вывод о том, что вектор развития человеческого капитала (ЧК) сугубо индивидуален. Требования, предъявленные к ЧК, формируются исходя из менталитета стран. Так, для Европы характерен комплексный подход, это обуславливается разнообразием стран, входящих в союз. В этом случае разработка общей стратегии, на наш взгляд, является действительно эффективной.

Переводя взгляд на США, оценка капитала этой страны производится по принципу поиска креативного составляющего. Объяснения этому мы также нашли, ведь командная работа для Америки уже давно не представляется чем-то инновационным, а вполне рабочей и эффективно функционирующей практикой. Ведь именно в Соединенных Штатах Америки находятся генеральные штаб-квартиры мировых гигантов: Google, Microsoft, IBM, Coca Cola, Apple и так далее. В каждой из этих компаний активно практикуется командное взаимодействие. Мировой рейтинг перечисленных компаний, безусловно, позволит «снимать сливки» со всего мира, ведь работа в компаниях такого рода считается действительно престижной [5].

Что же касается России, то рассмотрением человеческого капитала занимаются лишь на уровне теории и научно-публицистических статей. Не разработаны единые требования и критерии развития. С нашей точки зре-

ния, разумным будет перенять опыт зарубежных коллег, с поправкой на российский менталитет.

К особенностям менталитета россиян в деловой среде, мы отнесли:

- необходимость конкретного плана действий;
- постоянная подпитка мотивацией;
- неоднородность типов личности.

Ранее нами была разработана оценка человеческого капитала с учетом работы в команде.

Оценивать данную эффективность мы предлагали по следующим критериям:

1. Доверие членов команды;
2. Конструктивность конфликтов;
3. Взаимная ответственность;
4. Требовательность к выполнению обязанностей;
5. Неравнодушие к целям и результатам фирмы

Однако разработанная нами ранее формула расчета применительна не к каждому сотруднику и не к каждой организации. Часть россиян по своему типу личности являются интровертами, что категорично отражается на способности к работе в команде.

В мире 75% экстравертов и 25% интровертов соответственно. Главным отличием интроверта от экстраверта: различие в источниках энергии. Экстраверты находят ее во внешней среде, подпитывая себя бесчисленным общением с окружающими людьми, а интроверты находят энергию внутри себя, а постоянное окружение может сказаться на них как чересчур раздражающий фактор [6].

Быть экстравертом до сих пор является однозначно позитивным личностным качеством, в свою очередь интроверты стараются о своей принадлежности умолчать. Хотя, по сути своей, ни один из типов личности не может подавлять другой. Если компания находит подход только лишь к одному из типов – это говорит об уровне компетенции сотрудников HR-отдела фирмы и управления в целом.

Из интровертов также получают профессиональные специалисты. Они склонны работать в сфере аналитики, писательства, трудоемкая и долгосрочная работа также выполняется на отлично, при условии работы в одиночку.

Для экстравертов же идеально подходит работа в команде, они активно заводят новые знакомства и готовы к работе в критических ситуациях, обладают также отличительными вербальными способностями.

Распределением сотрудников к работе каждого типа логичнее всего проводить на первом же этапе работы в фирме. Ведь именно от этого будет зависеть его дальнейшее сценарное планирование карьеры. Роль «раздели-

теля», по нашему мнению, принадлежит отделу кадров и проводится с соискателем на первом собеседовании.

Сценарное планирование, по нашему мнению включает в себя:

- Тестирование на определение типа личности
- Выявление личных амбиций
- Определение формата выполнения работы
- Контрольные измерения

Тестирование на определение типа личности – поможет выявить долю экстраверта и интроверта в человеке. Исходя из результатов выстраивается дальнейший план работы.

Выявление личных амбиций - поможет понять главную цель и потребность соискателя, по которым он выбрал именно Вашу компанию. Только после удовлетворения собственных потребностей, сотрудник сможет полноценно работать над развитием компании.

Определение формата - будь то самостоятельная обособленная работа для интровертов, либо командная работа для тех, кому это будет продуктивнее (экстраверты).

Контрольные измерения – контроль за качеством выполнения функциональных обязанностей по индивидуальному плану каждой компании. Это послужит своеобразным индикатором полезности конкретного человека для организации, и, безусловно, обратной связи к предшествующему определению работы сотрудника.

При должном внимании к каждому сотруднику в подборе подходящей работы исходить нужно не просто из профессиональных компетенций каждого, но и с точки зрения личностных характеристик. Правильное определение места в организации внесет позитивный вклад в копилку результатов фирмы, что влияет на ее конкурентоспособность на мировом рынке. И кто знает, возможно, в ближайшем будущем именно в наши компании будут выстраиваться очереди из «сливок» соискателей со всего мира. Креативный человеческий капитал реально развить и на платформе нашей ментальности.

Оценка человеческого капитала на сегодня является насущной задачей не только для России, но и для других государств. Однако трудности в развитии этого ресурса для каждого свои. Исходными отличительными параметрами являются опять же люди, как составляющие исследуемого капитала. Разработка индивидуального подхода к каждому сотруднику неизбежно замативирует людей к саморазвитию, ведь ключевым для этого фактором является полное удовлетворение благоприятной рабочей средой. По словам американского экономиста Н. Рубине: самые успешные «...не Россия или другие страны с природными ресурсами... Секрет роста... — инвестиции в человеческий капитал. Проблема в том, что в развитых странах в последние 20 лет инвестировали в... финансы и недвижимость» .

Когда рассуждения выйдут за рамки бумаги, когда государство и компании придут к единому мнению в бесценности роли человека - ресурса, тогда можно говорить о сформировавшейся единой системе оценки человеческого капитала.

### **Список использованных источников**

1. Мыслящая Россия. Человеческий капитал России и стран Центральной Азии: состояние и прогнозы М. 2009 с. 18
2. Электронная научная библиотека КиберЛенинка: <http://cyberleninka.ru/article/n/perspektivy-realizatsii-novoy-strategii-razvitiya-evropeyskogo-soyuza-evropa-2020#ixzz4Q0XVb2Ib> (Дата обращения 01.11.2016)
3. 3.Стратегия развития Евросоюза: European Commission, 2010а. Р. 30
4. Беккер, Гари С. Человеческий капитал. Теоретический и практический анализ. Нью-Йорк. Издание университета Колумбии. 1964 год
5. Рейтинг Forbes: <http://www.forbes.ru/stil-zhizni-slideshow/81417-kompanii/slide/2> (дата обращения: 01.11. 2016)
6. Профессии.ру. Электронный источник :<http://www.proprof.ru> (дата обращения: 03.11.2016)

**Olga Reshetnikova,**

Associate professor of the account, analysis and audit department,  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
e-mail: buhfinuchet@mail.ru  
Ekaterinburg, Russia

**Diana Glotova,**

student,  
department of economy of environmental management,  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
e-mail: dina.glotova@mail.ru  
Ekaterinburg, Russia

**THE ROLE OF HUMAN CAPITAL IN RUSSIA  
AND ABROAD**

*Abstract:*

Today, the loss in the assessment of human capital leads to a loss in the competitive struggle for market leadership. The purpose of this article is to demonstrate the influence of human capital on the level of development of the company and the country's level. Research methods used at the time of writing: descriptive and analytic.

This article analyzes the level of development of human capital in the U.S., Europe and Russia. The relationship of human capital from the mentality of the country and offers their own method of working with human capital development in Russia on the basis of the highlighted features of the mentality of the country.

*Keywords:*

Assessment of human capital, introverts, extroverts, scenario planning career of the country.

УДК: 657.6

**Слободняк Илья Анатольевич,**

доктор экономических наук, доцент,  
заведующий кафедрой бухгалтерского учета, анализа, статистики и аудита, ФГБОУ ВО «Байкальский государственный университет»  
e-mail: slob.irk@mail.ru  
г. Иркутск, Россия

**Ларюнина Екатерина Валерьевна,**

старший преподаватель,  
ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет путей сообщения»  
e-mail: golovina2000@mail.ru  
г. Иркутск, Россия

**СТАНДАРТИЗАЦИЯ КАК СПОСОБ ОБЕСПЕЧЕНИЯ  
КАЧЕСТВА АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

*Аннотация:*

Целью исследования является определение подходов к обеспечению качества аудиторской деятельности и анализ возможности реализации определенных подходов с помощью такого способа как стандартизация. Основными методами исследования послужили анализ, синтез, обобщение и аналогия. В результате проведенного исследования дано доказано, что стандартизация аудиторской деятельности является универсальным способом обеспечения качества аудиторской деятельности, предложено определение стандартизации аудиторской деятельности, сформулированы цели стандартизации аудиторской деятельности и подходы к оценке качества стандартов аудиторской деятельности.

*Ключевые слова:*

Аудиторская деятельность, стандартизация аудиторской деятельности, стандарты аудиторской деятельности.

Проблема качества услуг, оказываемых аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами, не теряет своей актуальности. Оказание качественных услуг необходимо для укрепления позиций российского аудита на внутреннем и внешнем рынках, повышения конкурентоспособности и международного признания.

Несмотря на повышенный интерес к данной проблеме, на сегодняшний день не сложилось единого мнения в отношении понятия качества услуг, оказываемых аудиторскими организациями и индивидуальными аудито-

рами, как результата осуществления аудиторской деятельности, и методов его повышения.

Впервые интуитивно ясное представление о качестве сформулировал Аристотель, рассматривавший качество как видовое отличие сущности [1].

В философии качество – это категория, выражающая неотделимую от бытия объекта его существенную определённую, благодаря которой он является именно этим, а не иным объектом. Качество отражает устойчивое взаимоотношение составных элементов объекта, которое характеризует его специфику, дающую возможность отличать один объект от других. Именно благодаря качеству каждый объект существует и мыслится как нечто ограниченное от других объектов. Вместе с тем качество выражает и то общее, что характеризует весь класс однородных объектов [2].

Исходя из вышесказанного, можно говорить, что качество услуг, оказываемых аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами, – это совокупность таких свойств, соответствие которым позволяет идентифицировать эти услуги. Совокупность таких свойств составляет сущность рассматриваемых услуг.

С. И. Ожегов приводит следующие значения слова «качество». Качество – 1) наличие существенных признаков, свойств, особенностей, отличающих один предмет или явление от других; 2) то или иное свойство, достоинство, степень пригодности кого-чего-нибудь [3].

Согласно второму значению, можно сделать вывод, что под качеством подразумевается полезность, ценность предмета. Именно в контексте этого значения можно говорить об обеспечении качества услуг, оказываемых аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами.

В настоящее время существует несколько подходов к обеспечению качества услуг, оказываемых аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами. Первый подход заключается в том, что качество оказания услуги определяется ее потребителем. Такой подход использован в стандарте ИСО 9000:2008 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь». Качество – это совокупность характеристик объекта, относящиеся к его способности удовлетворять установленные и предполагаемые потребности [4].

В соответствии с этим подходом С.В. Панкова определяет качество аудита как обобщенный эффект аудиторской проверки, выраженный в степени соответствия мнения аудитора потребностям заинтересованных пользователей в объективной информации, содержащейся в финансовой отчетности аудируемого лица [5].

Для обеспечения качества услуг в рамках данного подхода следует определить субъективную сторону качества услуги, то есть определить ее ценность для потребителя и перевести пожелания потребителей в конкретные ее характеристики. С нашей точки зрения, это возможно с помощью такого способа как стандартизация.



Конечным результатом стандартизации как практической деятельности являются стандарты. Стандарты должны разрабатываться и использоваться в соответствии с общими принципами стандартизации, например, принципом доступности представления информации по стандартам всем заинтересованным лицам. Стандарты аудиторской деятельности описывают общий порядок оказания услуг аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами и являются общедоступными. Таким образом, потребитель заранее может ознакомиться с содержанием услуги и в случае согласия с условиями ее проведения и ожидаемым конечным результатом заключить договор на ее оказание. В случае несогласия, полного или частичного, потребитель может оговорить индивидуальные условия оказания услуги в договоре и тем самым обезопасить себя от неблагоприятных последствий.

Второй подход основывается на том, что качественной считается та услуга, которая выполнена в соответствии с установленными требованиями к ее оказанию. Такой подход учитывается при разработке российского законодательства, регулирующего аудиторскую деятельность. Исходя из анализа п. 2 Федерального правила (стандарта) аудиторской деятельности № 34 «Контроль качества услуг в аудиторских организациях», можно сделать вывод, что качество услуг рассматривается как результат выполнения аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами требований законодательных актов Российской Федерации, федеральных и внутренних стандартов аудиторской деятельности, а также условий конкретных заданий.

Т.Р. Высоцкая отмечает, что аудиторские правила (стандарты) могут быть использованы не только аудиторскими организациями, но и любыми предприятиями в качестве руководства при рассмотрении компетентности и качества работы аудитора [6], с чем трудно не согласится.

Обобщая результаты теоретических разработок Е.М. Гупцайта, Е.М. Бычковой, В.И. Подольского и других российских и зарубежных ученых в области аудита, можно выделить следующие способы обеспечения качества услуг, оказываемых аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами, в рамках этого подхода:

- штрафные санкции за некачественное оказание услуг;
- развитие внешнего контроля;
- повышение степени независимости и профессиональной компетентности аудитора.

Реализовать на практике данные способы возможно только с помощью стандартизации. Обоснуем нашу точку зрения.

Исторически аудиторские стандарты разрабатывались для того, чтобы обезопасить аудитора от необоснованных претензий со стороны клиентов. Если в судебном разбирательстве будет доказано последовательное использование аудитором стандартов, то с него (аудитора) может быть снята

значительная часть ответственности. Этот факт впервые нашел отражение в практике английских и американских судов, которые, как правило, отклоняли иски клиентов к аудиторам, если последним удавалось доказать, что в своей работе они четко следовали общепринятым стандартам [7]. Следовательно, для реализации такого способа обеспечения качества как штрафные санкции за некачественное оказание услуг, должны быть стандарты, описывающие надлежащий порядок оказания этих услуг.

Развитие внешнего контроля также может быть действенным способом обеспечения качества услуг, тем более, если к проверкам будут привлекаться разные проверяющие органы с объективно несовпадающими интересами [8]. Усиление внешнего государственного контроля над аудиторскими организациями и аудиторами – основная тенденция развития аудиторской деятельности в странах Евросоюза. В Российской Федерации на сегодняшний день принципы осуществления внешнего контроля качества работы аудиторских организаций и требования к организации указанного контроля сформулированы в Федеральном стандарте аудиторской деятельности 4/2010 «Принципы осуществления внешнего контроля качества работы аудиторских организаций, индивидуальных аудиторов и требования к организации указанного контроля». Таким образом, стандарты являются необходимостью для осуществления внешнего контроля, позволяя достигнуть единообразия.

В США с конца 70-х годов XX века независимость аудитора рассматривается как главный способ обеспечения качества его работы. Независимость аудитора сводится к соблюдению следующих положений: запрещение отдельных видов сопутствующих услуг, введение аудиторских комитетов, запрет найма бывших сотрудников аудиторской фирмы, выполнявшей аудит компании, требования к ротации аудиторов, этические нормы аудиторов [9]. В Российской Федерации в соответствии с Федеральным законом от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» (далее – Федеральный закон «Об аудиторской деятельности») разработаны Правила независимости аудиторов и аудиторских организаций [10]. Следует обратить внимание, что правила – это предписание, устанавливающее порядок чего-либо [3]. С точки зрения теории стандартизации правила – это одно из средств стандартизации [11].

Требования независимости предполагают соблюдение этических норм поведения аудитора, одним из которых является профессиональная компетентность. Согласно Кодексу профессиональной этики аудиторов [12], аудитор обязан постоянно поддерживать свои знания и навыки на уровне, обеспечивающем предоставление клиентам или работодателям квалифицированных профессиональных услуг, основанных на новейших достижениях практики и современном законодательстве. Образованию аудитора в настоящее время уделяется большое внимание. В составе Международной фе-

дерации бухгалтеров (IFAC) выделен комитет по международным стандартам образования, который разрабатывает стандарты образования профессиональных бухгалтеров-аудиторов. В.И. Подольский также отмечает важность этого направления работы по повышению качества аудиторских услуг и предлагает включить стандарты по образованию и подготовке кадров в общую классификацию российских стандартов аудиторской деятельности [13].

Существует еще и третий подход к обеспечению качества услуг в сфере аудита, который обобщает в себе два предыдущих подхода. В соответствии с ним качественной услугой является та, которая одновременно оказана в соответствии с предъявляемыми к ней техническими требованиями и удовлетворяет потребности потребителя. Такого подхода придерживаются В.В. Панков, Н.В. Акаимова, В.А. Кожухов. Они рассматривают качество аудита как комплекс дополняющих друг друга элементов:

- соответствие ожиданиям основных групп пользователей;
- соблюдение профессиональных стандартов аудита и норм аудиторской этики;
- следование общепринятым образцам поведения и преобладающим в обществе культурным императивам [14].

В рамках этого же подхода можно рассматривать и точку зрения С.М. Бычковой и Е.Ю. Итыгиловой на определение качества аудиторской деятельности:

- качество аудиторских услуг и качество аудиторского заключения является прямым результатом профессиональной компетентности и опыта аудитора;
- качество в аудите определяется рейтингом аудиторской фирмы, который учитывает такие позиции, как, например, конкурентные преимущества, показатели финансовой деятельности, продолжительность работы компании на рынке аудиторских услуг, опыт и квалификация аудиторов, количество клиентов, размер компании;
- качество аудита – это соответствие требованиям аудиторских стандартов и других нормативных актов по аудиторской деятельности;
- измерение качества аудита с позиции оказанной аудиторской услуги;
- качество аудита определяется сочетанием соответствия одновременно стандартам и стоимости;
- качество аудита как результат участия потребителя в оценке качества аудиторской проверки;
- качество – это соответствие скрытым потребностям клиентов [15].

Способы обеспечения качества в рамках этого подхода включают способы, рассмотренные в рамках предыдущих двух подходов.

Таким образом, стандартизация аудиторской деятельности является универсальным способом обеспечения ее качества.

Определение стандартизации зафиксировано в ст. 2 Федерального закона от 27.12.2002 № 184-ФЗ «О техническом регулировании» (далее – Федеральный закон «О техническом регулировании»): стандартизация – деятельность по установлению правил и характеристик в целях их добровольного многократного использования, направленная на достижение упорядоченности в сферах производства и обращения продукции и повышение конкурентоспособности продукции, работ или услуг.

Французский институт стандартизации (AFNOR) определяет стандартизацию через ее цель. Целью процесса стандартизации является предоставление нормативных документов, созданных на основе диалога, оценки и прогресса для того, чтобы отвечать требованиям рынков и всех социально-экономических партнеров. Стандартизация – коллективный и современный инструмент, который одновременно и устанавливает требования, и вызывает доверие к товарам и услугам с целью усиления экономической конкурентоспособности компаний и организаций, поскольку способствует улучшению качества жизни и устойчивому развитию [16].

Немецкий институт стандартизации (DIN) в стандарте EN 45020 «Стандартизация и связанная с ней деятельность» дает следующее определение стандартизации. Стандартизация – деятельность по установлению, с учетом существующих или потенциальных проблем, положений для общего и многократного применения, ставящая своей целью достижения оптимальной степени порядка в данном контексте. В частности, эта деятельность состоит из процессов формулирования, издания и применения стандартов [17].

Вопросы стандартизации рассматриваются не только на национальном уровне, но и на международном. Так, Международная организация по стандартизации (ISO) определяет стандартизацию как деятельность, направленную на достижение оптимальной степени упорядочения в определенной области посредством установления положений для всеобщего и многократного использования в отношении реально существующих или потенциальных задач [18].

Как было отмечено ранее, основополагающим документом, регулирующим процесс стандартизации в России, является Федеральный закон «О техническом регулировании». Действие этого документа не распространяется на социально-экономические, организационные, санитарно-гигиенические, лечебно-профилактические, реабилитационные меры в области охраны труда, федеральные государственные образовательные стандарты, положения (стандарты) о бухгалтерском учете и правила (стандарты) аудиторской деятельности, стандарты эмиссии ценных бумаг и проспектов эмиссии ценных бумаг [19]. Таким образом, основным документом по стандартизации аудиторской деятельности выступает Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности». Следует отметить, что определение понятия «стандартизация аудиторской деятельности» в нем отсутствует.

А.А. Удалов определяет стандартизацию аудиторской деятельности как процесс создания системы документов, устанавливающей единые требования к проведению аудита, порядку составления и представления аудиторских заключений и отчетов аудитора, контролю качества аудита, подготовке кадров и оценке их квалификации [20]. Из данного определения следует, что аудиторская деятельность и аудит воспринимаются автором как синонимы, с чем нельзя согласиться.

С нашей точки зрения, стандартизация аудиторской деятельности – это деятельность, направленная на достижение упорядоченности в сфере оказания аудиторских услуг и услуг, связанных с аудиторской деятельностью, и повышения их конкурентоспособности с помощью установления правил, зафиксированных в системе документов, в целях их многократного использования.

Важно отметить, что правила оказания услуг, оказываемых аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами, должны быть зафиксированы в системе документов. Если хотя бы один из аспектов осуществления аудиторской деятельности не будет урегулирован и регламентирован в соответствующем стандарте, то нельзя говорить о качественном осуществлении такой деятельности. Таким образом, только соблюдение системы стандартов аудиторской деятельности позволит оказать качественные услуги в этой сфере.

Следовательно, стандарты аудиторской деятельности напрямую оказывают влияние на качество оказания этих услуг. Повышая качество стандартов аудиторской деятельности, будет улучшаться качество услуг, оказываемых аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами.

По нашему мнению, для оценки качества стандартов аудиторской деятельности можно использовать следующие подходы:

- оценка качества стандартов их пользователями;
- оценка качества стандартов по степени соответствия определенным критериям;
- комбинированный подход.

Реализация первого метода может осуществляться путем проведения социологического опроса пользователей стандартов аудиторской деятельности на предмет удовлетворенности содержанием и представлением стандартов. По результатам такого опроса будет выявляться субъективная потребность в стандартах со стороны аудиторов, аудируемых лиц, заказчиков услуг и контролирующих органов.

Реализация второго и третьего подхода предполагает наличие критериев оценки качества содержания стандартов аудиторской деятельности. Такие критерии должны учитывать цели, положенные в основу разработки стандартов аудиторской деятельности.

Цели стандартизации зафиксированы в ст. 11 Федерального закона от 27.12.2002 № 184-ФЗ «О техническом регулировании»:

- повышение уровня безопасности жизни и здоровья граждан, имущества физических и юридических лиц, государственного и муниципального имущества, объектов с учетом риска возникновения чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, повышение уровня экологической безопасности, безопасности жизни и здоровья животных и растений;
- обеспечение конкурентоспособности и качества продукции (работ, услуг), единства измерений, рационального использования ресурсов, взаимозаменяемости технических средств, технической и информационной совместимости, сопоставимости результатов исследований и измерений, технических и экономико-статистических данных, проведения анализа характеристик продукции (работ, услуг), исполнения государственных заказов, добровольного подтверждения соответствия продукции (работ, услуг);
- содействие соблюдению требований технических регламентов;
- создание систем классификации и кодирования технико-экономической и социальной информации, систем каталогизации продукции (работ, услуг), систем обеспечения качества продукции (работ, услуг), систем поиска и передачи данных, содействие проведению работ по унификации.

Как отмечает Ю.Н. Берновский, цели стандартизации, представленные в Федеральном законе от 27.12.2002 № 184-ФЗ «О техническом регулировании», устанавливают в первую очередь уровень безопасности жизни и здоровья населения, но они не являются первостепенными. Главная цель стандартизации состоит в обеспечении соответствия продукции, процесса или услуги своему назначению, то есть способность изделия, процесса или услуги выполнять определенную функцию при заданных условиях [21].

В Федеральном законе от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» цели стандартизации аудиторской деятельности не сформулированы. С нашей точки зрения, цели стандартизации аудиторской деятельности можно сформулировать следующим образом:

- обеспечение соответствия процессов и услуг, оказываемых аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами, своему назначению;
- обеспечение качества и конкурентоспособности услуг, оказываемых аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами;
- управление многообразием процессов и услуг, оказываемых аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами;

- обеспечение технической и информационной совместимости процессов и услуг, оказываемых аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами;
- обеспечение экономической безопасности участников рынка аудиторских услуг;
- содействие интеграции РФ в мировую экономику и международную систему стандартизации аудиторской деятельности.

Цели стандартизации аудиторской деятельности не должны изменяться под воздействием внешней среды, но случайные события во внешней среде, которые способствуют достижению цели, должны быть обязательно приняты во внимание.

Сформулированные цели стандартизации аудиторской деятельности должны быть положены в основу построения системы критериев оценки качества услуг, оказываемых аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами.

#### Список использованных источников

1. Философия: Энциклопедический словарь. — М.: Гардарики. Под редакцией А.А. Ивина. 2004. С. 137.
2. Философский энциклопедический словарь. — М.: Советская энциклопедия. Гл. редакция: Л. Ф. Ильичёв, П. Н. Федосеев, С. М. Ковалёв, В. Г. Панов. 1983. С. 252.
3. Ожегов С.И. Словарь русского языка / под ред. чл.-корр. АН СССР Н.Ю. Шведовой. М.: Рус. яз., 1987. С 233, 498
4. ИСО 9000:2008 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь.
5. Панкова С.В., Панкова Н.И. Международные стандарты аудита: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр. 2008. С. 235.
6. Высоцкая Т.Р. Стандартизация аудиторской деятельности: отечественный и зарубежный опыт // Наука в центральной России. 2012. № 15. С. 18.
7. Чикунова Е.П. Из американской судебной практики аудита// Бухгалтерский учет. 1999. - № 7. С. 34.
8. Гутцайт Е.М. Альтернативы современной аудиторской проверке // Аудиторские ведомости. 2008. - № 7. С 4.
9. Косткин С.И. Регулирование аудиторской деятельности в США// Внедрение международных стандартов финансовой отчетности в кредитной организации. 2006. № 6. С. 37.
10. Правила независимости аудиторов и аудиторских организаций: Совет по аудиторской деятельности, протокол от 20.09.2012 № 6.

11. Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия: учебник / М.А. Николаева, Л.В. Карташова. М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2010. С. 54.
12. Кодекс профессиональной этики аудиторов: Совет по аудиторской деятельности, протокол от 22.03.2012 № 4.
13. Подольский В.И. Классификация стандартов аудиторской деятельности // Аудиторские ведомости. 2010. № 6. С. 11.
14. Панков В.В., Акаемова Н.В., Кожухов В.А. Обеспечение качества аудита: институциональный подход // Аудиторские ведомости. 2011. № 2. С. 8.
15. Бычкова С.М. Контроль качества аудита / С.М. Бычкова, Е.Ю. Итыгилова. – М.: Эксмо, 2008. С. 7 – 9.
16. Стратегия французской системы стандартизации 2002-2005: одобрена административным советом AFNOR 24.06.2002. // URL: [http://www.rgtr.ru/presentations/AFNOR%20-%20strategy%20of%20standartization\\_rus.pdf](http://www.rgtr.ru/presentations/AFNOR%20-%20strategy%20of%20standartization_rus.pdf) (дата обращения 05.09.2016).
17. Немецкая стратегия стандартизации. // URL: [www.rgtr.ru/netcat\\_files/163/52h](http://www.rgtr.ru/netcat_files/163/52h) (дата обращения 12.09.2016).
18. ИСО/МЭК Руководство 2:2004 Стандартизация и смежные виды деятельности. Общий словарь.
19. О техническом регулировании: Федеральный закон от 27.12.2002 № 184-ФЗ.
20. Удалов А.А. Развитие стандартизации аудиторской деятельности // Международный бухгалтерский учет. 2013. № 17. С. 34.
21. Берновский Ю.Н. Закон «О стандартизации»: вносим предложения! // Стандарты и качество. 2012. № 9. С. 29.



**Ilya Slobodnyak,**

doctor of Economic Sciences, Associate professor,  
Department of Accounting, Analysis, Statistics and Audit,  
Baikal National University  
e-mail: slob.irk@mail.ru  
Irkutsk, Russia

**Ekaterina Lariunina,**

senior lecturer,  
department of Finance and Accounting,  
Irkutsk State Transport University  
e-mail: golovina2000@mail.ru  
Irkutsk, Russia

**STANDARDIZATION AS A WAY OF ENSURING THE  
QUALITY OF AUDIT ACTIVITIES**

*Abstract:*

The aim of the research is to identify approaches to quality assurance auditing and the analysis of the feasibility of certain approaches by using such a method as standardization. Main research methods were the analysis, synthesis, generalization and analogy. As a result of the research, it is shown that standardization of auditing activities is a universal method of ensuring the quality of audit activities, the proposed definition of audit activity standardization goals the goals of standardization of audit activity and approaches to the assessment of the quality of auditing standards.

*Keywords:*

Auditing activities, standardization of auditing activities, auditing standards.

УДК 338.2

**Сухих Виолетта Сергеевна,**

кандидат экономических наук,  
ведущий бухгалтер-ревизор отдела ревизии, аудита и методического обеспечения,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
e-mail: v.s.sukhikh@urfu.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**Юрьева Лариса Владимировна,**

доктор экономических наук,  
доцент,  
профессор,  
кафедра «Учет, анализ и аудит»,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
e-mail: lv\_yurieva@mail.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**МЕЖДУНАРОДНЫЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ  
РИСКАМИ: ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ  
И РЕЗУЛЬТАТЫ**

*Аннотация:*

Построение эффективной системы управления рисками в организации на основе признанных международных подходов – это возможность избежать возникновения негативного события или сгладить эффект от его наступления. Поэтому необходимо проанализировать существующий международный опыт с целью его адаптации и применения отечественными экономическими субъектами. Цель данной работы – проанализировать международные модели управления рисками и выявить возможности их применения для экономических субъектов Российской Федерации.

*Ключевые слова:*

Риск-менеджмент, риск, внутренний аудит

В настоящее время в мире широко распространены две основные концептуальные модели по управлению рисками – модель COSO [1] и модель FERMA [2]. Обе модели предлагают некоторое видение «идеальной» системы риск-менеджмента, т.е. задают некоторые эталоны для организаций, внедряющих систему управления рисками. При этом данные модели имеют немного различное представление «идеального» процесса управления рисками.

Модель COSO, по сути, была разработана специалистами компании PricewaterhouseCoopers, т.е. аудиторами и для аудиторов [1]. Основной акцент в данной модели направлен на повышение достоверности отчетности предприятий. Положения данной модели являются обязательными для публичных компаний США.

Модель FERMA была разработана несколькими узкоспециализированными организациями (преимущественно из Европы), занимающимися вопросами риск-менеджмента, что определило удобство восприятия данной модели большинством пользователей [2].

В модели FERMA более четко представлен процесс постановки системы риск-менеджмента и даны более конкретные рекомендации. Понятийный аппарат данной модели заимствован из стандарта Международной организации по стандартизации (ISO 31000:2009) [3], что также способствовало более широкому распространению данной модели. Положения данного стандарта несут рекомендательный характер.

С целью упрощения восприятия информации в данной статье за основу взята модель FERMA, в которую были интегрированы некоторые положения модели COSO.

Условием успешного внедрения в организации процесса риск-менеджмента является понимание сути данного процесса его сотрудниками. Без понимания того, что нужно сделать и получить на выходе, без отсутствия четко определенной специализированной терминологии невозможно достичь успеха в любом процессе, в том числе и в процессе риск-менеджмента.

Далее приведены основные специализированные понятия. Учитывая, что данная терминология заимствована из иностранных языков, предложены их интерпретации для более легкого восприятия работниками экономического субъекта.

Риск – отрицательное влияние неопределенности на цели. Данная формулировка в оригинале<sup>1</sup> включает в себя как отрицательное воздействие, так и положительное. Но учитывая, что в русском языке термин «риск» означает «возможность опасности, неудачи»<sup>2</sup>, т.е. носит негативный характер, мы осознанно ограничили понятие «риск» только негативным контекстом.

---

<sup>1</sup> Russian translation of Risk management – Vocabulary ISO GUIDE 73:2009 by the Russian Risk Management Society (RusRisk) - HSE Moscow. [Электронный ресурс]- URL: [http://www.unece.org/fileadmin/DAM/trade/wp6/documents/2011/ISO\\_GUIDE\\_73\\_Russian.pdf](http://www.unece.org/fileadmin/DAM/trade/wp6/documents/2011/ISO_GUIDE_73_Russian.pdf) (дата обращения: 20.11.2015)

<sup>2</sup> Ожегов С.И. Словарь русского языка (1949, 22-е издание, 1990; с 1992 - "Толковый словарь русского языка", совместно с Н. Ю. Шведовой). [Электронный ресурс]- URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ogegova/208358> (дата обращения: 19.11.2015)

В качестве альтернативного определения понятия риска может быть следующее:

«Риск - это следствие события или группы взаимосвязанных событий, характеризующихся вероятностью наступления и/или тем, что принимаемые решения не обеспечат достижения поставленных целей. В этом определении объединены две точки зрения на риск:

- первая основана на научных и технических оценках (вероятность наступления события или так называемый теоретический риск);
- вторая зависит от человеческого восприятия риска (так называемый эффективный (субъективный) риск, оцениваемый как возможное отклонение от цели)». [6]

Но «риск – это сложное явление, которое имеет множество противоположных реальных основ, что обуславливает возможность существования нескольких определений понятий риска с разных точек зрения». [7]

Риск-менеджмент (управление рисками) - скоординированные действия по управлению учреждением с учетом рисков.

Необходимо обратить внимание на то, что риск-менеджмент – это не просто управление рисками, а управление экономическим субъектом с учетом риска, говоря другими словами, с учетом того, что на цели деятельности учреждения постоянно оказывают воздействия неблагоприятные события, уровень воздействия которых нужно стремиться снизить для достижения запланированных целей. Неправильное понимание данной формулировки (в случае снижения рисков без движения к запланированным целям) может «свести на нет» все начинания, связанные с внедрением системы риск-менеджмента.

Ущерб от риска – это мера результата возникновения риска. Ущерб может быть реальным (уменьшение реального имущества) или потенциальным (уменьшение будущих ожидаемых положительных приростов имущества или уменьшение ожидаемых доходов), а также выражен в виде искажения бухгалтерской отчетности, что может привести к принятию неверных решений пользователями отчетности.

Модель процесса риск-менеджмента в организации на основе широко признанных международных подходов можно представить определенным образом (см. рис.1).

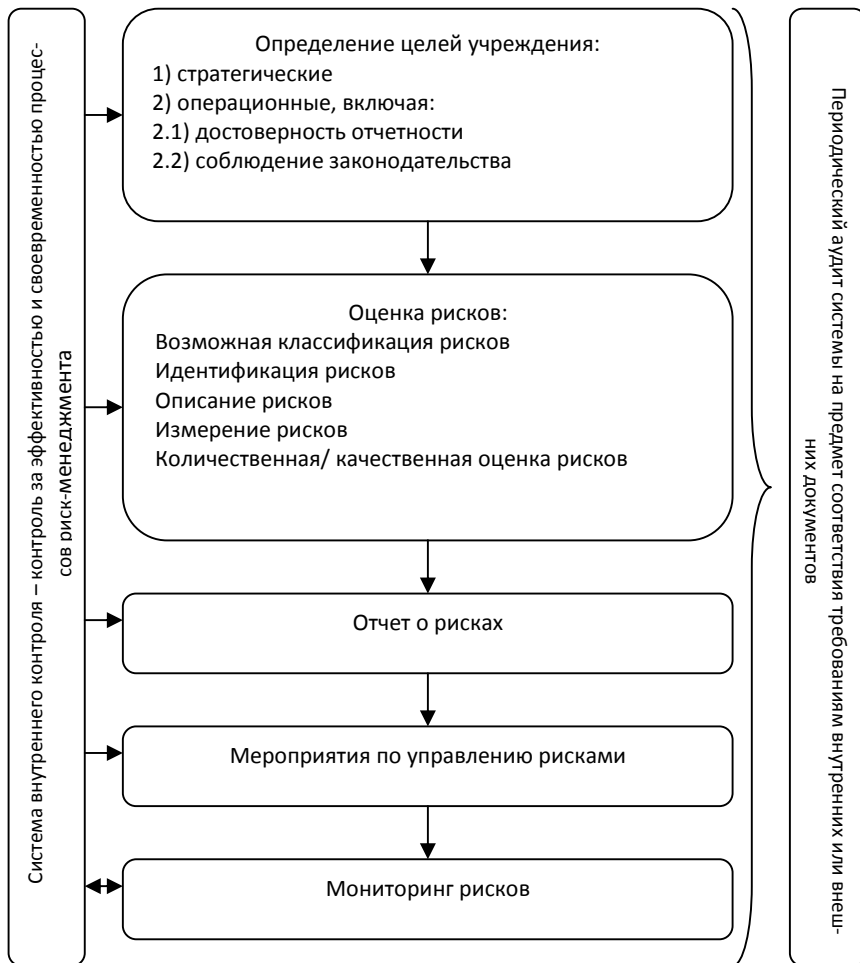


Рис.1. Модель процесса риск-менеджмента в организации

Модель на рисунке 1 дает представление о том, как должна действовать система риск-менеджмента в любой организации, а именно:

1) необходимо определить цели деятельности экономического субъекта, например, путем анализа уставных документов, стратегии организации, положений о подразделениях. Важно отметить, что цели должны быть измеряемы, т.е. должна иметься возможность определить, достигла ли организация цели и движется ли она к достижению данной цели. В группировку целей по сравнению с моделью COSO [1] были внесены следующие изменения – цели подготовки отчетности и цели соблюдения законодательства отнесены к операционным целям, поскольку это функции отдельных подразделений. В силу важности данных целей они были акцентированы;

2) составляется перечень событий, которые могут оказать негативное воздействие на достижение целей, указанных выше в пункте 1 (перечень рисков). Наиболее полный перечень можно получить на основе классификации рисков по каким-либо признакам;

3) определяется оценка для каждого риска с целью возможности сравнения их между собой;

4) риски должны быть систематизировано описаны с целью удобства принятия решения о способах реагирования на них;

5) выработка мероприятий по управлению рисками и практическая их реализация;

6) организация системы мониторинга рисков с целью определения таких параметров процесса риск-менеджмента как эффективность (наличие положительного эффекта от данного процесса) и своевременность (способность системы управлять рисками);

7) организация системы внутреннего контроля за процессом риск-менеджмента;

8) организация периодической проверки процесса риск-менеджмента на предмет его соответствия требованиям каких-либо стандартов или процедур.

Каждый из этапов процесса риск-менеджмента будет рассмотрен более подробно.

Определение целей организации является отправной точкой системы риск-менеджмента. Поэтому от того, насколько полно цели организации будут выделены на данном этапе, зависит и полнота контроля системой риск-менеджмента за рисками учреждения.

На данном этапе также происходит первое «соприкосновение» системы риск-менеджмента и действующей системы управления организацией путем получения информации из действующей системы управления. В дальнейшем на этапе принятия решения по вариантам управления рисками происходит воздействие со стороны системы риск-менеджмента на процессы действующей систе-

мы управления, т.е. происходит полноценное встраивание системы риск-менеджмента в действующие процессы экономического субъекта.

На этапе оценки рисков производится полное описание рисков, т.е. событий, которые могут оказать негативное воздействие на цели деятельности предприятия. В первую очередь, данный этап включает процесс классификации рисков. Полнота идентифицированных рисков экономического субъекта определяется широтой их классификационных признаков. Но в то же время, желательно, чтобы данная классификация была довольно компактной и понятной для лиц, которые будут вовлечены в процесс управления рисками.

С этой целью ниже приведены варианты классификации рисков, которые довольно удачно сочетают в себе обе указанные черты: охватывают все функциональные элементы системы управления с разделением факторов риска на внутренние и внешние, но вместе с тем, не носят избыточный характер.

I. По отношению к факторам риска [2]:

а) *внутренние*, т.е. возникающие из факторов, которые в значительной степени подконтрольны организации. Перечень данных факторов определяется на этапе описания рисков;

б) *внешние*, т.е. возникающие из факторов, которые в значительной степени не подконтрольны организации. Среди таких факторов принято выделять социальные, политические, экономические, технологические, правовые и природные факторы.

При этом необходимо отметить, что внутренние риски предприятие может снизить весьма существенно (в некоторых случаях практически до нуля), в то время как вероятность внешних рисков никогда не будет нулевой.

II. По отношению к бизнес-процессам управления организацией [1,6,2]:

а) *стратегические*. К данным рискам относятся риски, которые могут оказать негативное воздействие на достижение стратегических целей организации. К ним, в частности, принято относить:

- риски усиления позиций конкурентов, в результате которых экономический субъект может потерять (или недополучить) клиентов в будущем,
- риски изменения предпочтений потребителей, в результате чего часть потребителей в будущем могут перейти к конкурентам,
- риски отраслевых изменений, в результате которых предприятие в будущем может не успеть или будет не в силах адаптироваться к ним,
- риски недостаточности капитала, в результате которых предприятие может столкнуться в будущем с нехваткой капитала (собственного или заемного),

- политические риски, в результате которых может измениться размер прибыли или убытка вследствие государственной политики,
- риски изменения законодательства, в результате которых может произойти значительное увеличение объема обязательств (снижение прав) организации без соответствующего увеличения объема прав (снижения обязательств), соответственно,
- риски утраты репутации и имиджа, в результате которых предприятие может потерять (или недополучить) клиентов в будущем (неверные действия и/или некорректное поведение руководства, участие в слабоконтролируемых альянсах и партнерствах, неконкурентное поведение компании на рынке и др.), [9]
- экологический риск (техногенные риски; природные катаклизмы), «риск, связанный с изменениями в окружающей среде, которые вызваны последствиями чрезвычайных ситуаций природного, техногенного и антропогенного характера», [10].

«Этот вид рисков является наиболее опасным, так как реализация этих рисков повлечет значительное снижение конкурентоспособности их, как правило, нельзя переложить на третьих лиц; они трудно поддаются выявлению и систематизации, а также довольно проблематично количественно оценить ожидаемый ущерб и описать сами риски». [11]

б) *операционные*. К данным рискам принято относить риски, которые могут способствовать недостижению операционных целей отдельных подразделений экономического субъекта в результате, как правило, неэффективного использования ресурсов, а также необеспечения их сохранности.

«Большинство операционных рисков (но не все) отличаются от прочих видов рисков тем, что источник их лежит внутри самой организации и, следовательно, риск может быть снижен за счет устранения порождающих его причин». [12]

Операционные риски отражают отраслевую специфику организации, поэтому проявление индивидуальных особенностей экономического субъекта возможно именно в отношении данного вида рисков. [14]

Следующий элемент этапа оценки рисков – это процесс идентификации рисков, который представляет собой процесс определения событий, способных потенциально оказать негативное воздействие на деятельность организации. Для максимально широкого охвата данных событий необходимо разработать методический подход.

В данной статье идентификация рисков проведена на основе классификации рисков, предложенной выше.

Для идентификации рисков могут быть использованы следующие методы, рекомендованные в модели FERMA [2]:



- составление вопросников (анкет). Экспертам из состава должностных лиц предлагается выбрать из приведенного перечня рисков те, с которыми они сталкиваются, или предложить свой вариант, и оценить величину их воздействия;
- исследование бизнес-процессов с выявлением «внутренних» и «внешних» факторов и их влияния на предприятие. Этот метод подходит для составления перечня рисков, который затем предлагается для рассмотрения экспертам;
- анализ чрезвычайных событий. Этот метод также может быть использован для составления перечня рисков, который затем предлагается для рассмотрения экспертам;
- метод «спонтанного» определения/выявления возможных рисков (метод «мозгового штурма»). Этот метод также может быть использован для составления перечня рисков, который затем предлагается для рассмотрения экспертам.

Таким образом, идентификация рисков может проводиться в два этапа: подготовка перечня возможных рисков и получение подтверждений экспертов в отношении данного перечня или предложение ими своего варианта. Необходимо отметить, что данный подход позволяет повысить уровень уверенности в том, что выявлено подавляющее количество основных рисков.

Следующий элемент данного этапа – описание рисков. Основная цель описания рисков – это представление рисков в определенном формате с целью обеспечения возможности их дальнейшего сравнительного анализа для выделения наиболее значимых из них.

За основу формата описания рисков может быть взят формат из модели FERMA [2], который в данной статье адаптирован с целью учета внесенных изменений в международно-признанные модели управления риском, а также для более удобного восприятия рисков (см. таблицу 1).

Таблица 1

Описание риска в карточке риска

Показатель в описании риска	Описание
Наименование риска	Словесное описание риска
Отношение к классификационным признакам	1) внешний или внутренний, 2) стратегический или операционный, 3) риск искажения определенной статьи отчетности или отсутствие искажения.

Показатель в описании риска	Описание
Цели деятельности, с которыми связан риск	1) стратегические, 2) операционные, включая: 2.1) достоверность отчетности, 2.2) соблюдение законодательства
Подразделение (должностное лицо), которое сталкивается с риском	Подразделение (должностное лицо) согласно организационно-штатной структуре
Функции подразделения (должностного лица), подверженные риску	Функции подразделения (должностного лица), которое сталкивается с риском, согласно положениям о подразделениях (должностным инструкциям или другим документам)
Заинтересованные лица	Конкретные должностные лица или их группа согласно организационно-штатной структуре и их ожидания
Факторы (причины) риска	Описание предпосылок для возникновения рисков.
Оценка риска (вероятность наступления и степень ущерба)	Произведение вероятности (допустимые значения 1 (низкий уровень), 2 (средний уровень) и 3 (высокий уровень)) и степени ущерба (допустимые значения 1 (низкий уровень), 2 (средний уровень) и 3 (высокий уровень))
Приемлемость риска	Приемлем (если не выше уровня толерантности) или не приемлем (если выше уровня толерантности)
Существующие механизмы управления риском	Словесное описание
Рекомендации по работе с риском (уклонение, сокращение, перераспределение, принятие)	Выбор одного из вариантов
Порядок реализации рекомендаций по управлению	Описание предлагаемых этапов действий
Дата составления (изменения) карточки	Дата составления или внесения изменений в формате ДД.ММ.ГГГГ.

Далее происходит измерение рисков. В международной практике принято измерять риск как комбинацию вероятности наступления негативного события и величины возможного ущерба в диапазоне, как правило, от 0 до 1.

Измерение риска может быть:

- количественным (для оценки используются числовые значения для определения вероятности и ущерба, полученные в результате применения математических методов и моделей),
- качественным (для оценки используются нечисловые значения для определения вероятности и ущерба, полученные, как правило, от экспертов в предметной области),
- смешанным (для оценки используются как числовые, так и нечисловые значения для определения вероятности и ущерба).

Количественные методы анализа, как правило, являются более затратными (обычно на порядок), т.к. требуют сбора большого объема статистической информации и использования специализированного программного обеспечения. За время, потраченное на получение количественных оценок риска, последний вполне может реализоваться, т.е. негативное событие может наступить до момента получения оценки риска.

Согласно данным исследования<sup>3</sup>, проведенного группой компаний Marsh & McLennan (один из признанных мировых лидеров в области консалтинга по вопросам управления рисками), в настоящее время в практике управления рисками в предприятиях и организациях, зарегистрированных в РФ, безусловно превалирует качественная оценка рисков. По мнению исследователей это связано с тем, что компании имеют дефицит методов количественной оценки рисков. Также следует обратить внимание на то, что не всегда имеется достаточный объем статистических данных, на основании которых можно получить количественные оценки с низким уровнем дисперсии (т.е. разброса).

Что касается качественных методов оценки риска, необходимо отметить, что важным условием получения приемлемых результатов с данных методов оценки является высокая квалификация эксперта в предметной области. Этого можно достичь путем привлечения в качестве экспертов ключевых руководителей предприятия.

После того, как все риски измерены, необходимо выделить наиболее значимые из них, по которым в первую очередь нужно провести мероприятия по их снижению.

Следующий этап, требующий акцентирования внимания – это отчет о рисках. Принято выделять внутренние и внешние отчеты. Внутренние отчеты

---

<sup>3</sup> Отчет по результатам исследования Марш Риск Консалтинг по России и СНГ. При поддержке Русского общества управления рисками. Апрель – Август 2008.[Электронный ресурс] – URL: [http://rrms.ru/upload/common/doc/briefing\\_issledovaniya.pdf](http://rrms.ru/upload/common/doc/briefing_issledovaniya.pdf). (дата обращения: 20.11.2015)

ты о рисках предназначены для использования на разных уровнях управления организацией:

- учредитель и совет директоров (наблюдательный совет). На данном уровне в отчете должны быть описаны наиболее значимые риски экономического субъекта, а также представлены мероприятия по их снижению.
- топ-менеджмент, профсоюзы работников организации. На данном уровне в отчете должны быть описаны все риски организации и представлены мероприятия по их снижению в таком объеме, чтобы представители данных органов управления могли публично изложить информацию о системе риск-менеджмента.
- структурные подразделения. На данном уровне в отчете должны быть отражены риски, за которые отвечает подразделение, способы управления данным риском и механизм его мониторинга. Также в отчете должны находить свое отражение возможные действия подразделения, которые оказывают воздействие на риски других подразделений.

Внешние отчеты целесообразно включить в пояснения к годовой бухгалтерской финансовой отчетности для возможности ознакомления с системой риск-менеджмента предприятия любых заинтересованных лиц. В состав данного отчета целесообразно включать информацию из отчета, подготовленного для учредителя и совета директоров.

Следующий этап – это мероприятия по управлению рисками. Любой финансово-хозяйственной деятельности (событиям) свойственна неопределенность, которая сочетает в себе отрицательные последствия (риск) и положительные (возможности). Поэтому процесс управления предприятием в условиях риска – это поиск приемлемого компромисса между ожидаемыми расходами на мероприятия по управлению рисками и ожидаемым снижением величины ущерба от рисков или увеличением дополнительных выгод следующими способами:

- 1) уклонение от риска (избежание риска). На практике данный способ управления риском выражается в отказе от деятельности, влекущей возникновение данного риска;
- 2) сокращение риска. На практике данный способ управления риском заключается в следующем:
  - страхование риска (передача риска страховым компаниям за вознаграждение),
  - диверсификация риска (снижение вероятности наступления негативного события (риска), например, путем увеличения количества поставщиков),

- локализация риска (снижение величины ожидаемого ущерба от наступления негативного события (риска), например, путем установления максимального лимита сумм задолженности по работе с каждым контрагентом)),
  - компенсация риска (например, путем увеличения дополнительных возможностей организации при осуществлении рискованного вида деятельности);
  - перераспределение риска, т.е. передача его на аутсорсинг (другим организациям);
- 3) принятие риска, т.е. отсутствие каких-либо действий по его снижению.

Процесс управления рисками должен включать 3 стадии<sup>4</sup>:

1) включение функций по риск-менеджменту в организационную структуру организации, т.е. решение вопроса о том, кто и за что отвечает в процессе управления рисками,

2) разработка стратегии по управлению рисками (подходы к идентификации риска, оценке риска, способам реагирования на риск и др.), т.е. описание основных подходов по реализации каждого из этапов процесса риск-менеджмента,

3) описание функций по управлению рисками для конкретных должностных лиц.

Вопросы управления рисками должны найти свое отражение в стратегии организации, а также в программах обучения сотрудников, в положениях о подразделениях и в должностных инструкциях, чтобы процесс управления рисками «пронизывал» весь экономический субъект. В противном случае, имеется вероятность недостижения значимого эффекта от внедрения системы риск-менеджмента.

Следующий этап - система мониторинга рисков. Она является источником информации для системы контроля за процессом риск-менеджмента. Именно на основе данных, полученных из системы мониторинга рисков, происходит принятие решений в системе внутреннего контроля.

Таким образом, основным требованием к системе мониторинга рисков является отражение таких параметров процесса управления рисками как эффективность и своевременность, т.е. способность системы предупреждать возможные ущербы меньшими текущими затратами.

---

<sup>4</sup> A structured approach to Enterprise Risk Management (ERM) and the requirements of ISO 31000 - © AIRMIC, Alarm, IRM: 2010 [Электронный ресурс] – URL: [http://www.aicpa.org/interestareas/businessindustryandgovernment/resources/erm/downloadabledocuments/a\\_structured\\_approach\\_to\\_erm.pdf](http://www.aicpa.org/interestareas/businessindustryandgovernment/resources/erm/downloadabledocuments/a_structured_approach_to_erm.pdf) (дата обращения: 20.11.2015)

Таким образом, результатом проведенного анализа стали интерпретации специализированных понятий в области риск-менеджмента на основе объединения понятийного аппарата моделей COSO и FERMA. Также разработана модель процесса управления рисками, применимая любым экономическим субъектом. Представленные классификации рисков визуализированы в определенную модель с целью более удобного восприятия. Разработана форма для описания рисков на основе модели FERMA и карта рисков, позволяющая наглядно представить распределение рисков по отношению к уровню толерантности.

#### **Список использованных источников**

1. Ричард М. Стейнберг, Фрэнк Джей. Мартене, Майлс И.Эй. Эверсон, Люси И. Ноттингэм. Комитет спонсорских организаций Комиссии Тредвея (COSO). Управление рисками организаций. Интегрированная модель. Краткое изложение. Концептуальные основы. Сентябрь 2004. [Электронный ресурс] – URL: [http://www.coso.org/documents/COSO\\_ERM\\_ExecutiveSummary\\_Russia\\_n.pdf](http://www.coso.org/documents/COSO_ERM_ExecutiveSummary_Russia_n.pdf) (дата обращения: 20.11.2015)
2. Стандарты управления рисками - © AIRMIC, ALARM, IRM: 2002, translation copyright FERMA: 2003. [Электронный ресурс] - URL: <http://www.ferma.eu/app/uploads/2011/11/a-risk-management-standard-russian-version.pdf> (дата обращения: 20.11.2015)
3. ISO 31000:2009 Risk management - Principles and guidelines [Электронный ресурс] - URL: [http://www.pqm-online.com/assets/files/standards/iso\\_31000-2009\(r\).pdf](http://www.pqm-online.com/assets/files/standards/iso_31000-2009(r).pdf). (дата обращения: 20.11.2015)
4. Подчуфаров А.Ю., Брундасова С.Ю., Самоцкая О.И. Эволюция и актуальность управления рисками в российской экономике// Электронные информационные системы. 2015. № 2 (5). С. 85-92.
5. Шихвердиев А.П. Внутренний контроль и управление рисками в системе корпоративного управления// Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2012. № 2. С. 13.
6. Азарская М.А. Оценка рисков хозяйственной деятельности в ходе аудита // Аудиторские ведомости. 2015. N 9. С. 3 - 14.
7. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски// Оценка, управление, портфель инвестиций, 2003. – 544 с.

8. Можанова И.И. Особенности комплексного подхода к управлению рисками промышленного предприятия// Школа университетской науки: парадигма развития. 2010. № 1-2. С. 92-98.
9. Беляева И.Ю., Козлова Н.П. Репутационные риски компании// Экономические системы. 2014. № 3. С. 28-33.
10. Гинко В.И., Тараров А.Г. Система экологического мониторинга в управлении экологическим риском// Современные проблемы науки и образования. 2015. № 3. С. 328.
11. Латыпова Э.А. Управление стратегическими рисками грузового порта в рамках комплексной системы управления рисками// Перспективы развития информационных технологий. 2012. № 10. С. 82-88.
12. Насонова А.А., Агаркова Н.А. Перспективы управления операционным риском в рамках корпоративного управления банком// Сибирская финансовая школа. 2006. № 1. С. 49-53.
13. Бадалова А.Г., Чурзина О.А. Основные проблемы управления маркетинговыми рисками машиностроительных предприятий// Вестник МГТУ Станкин. 2009. № 2. С. 89-92.
14. Шевцова Ю.В. Методические подходы и практические приемы операционного риск-менеджмента в телекоммуникационных компаниях// Вестник СибГУТИ. 2009. № 1. С. 52-66.
15. Иванов О.Б., Лаврова Т.В. Роль внутреннего аудита в обеспечении эффективного функционирования системы управления рисками компании // Аудиторские ведомости. 2014. N 10. С. 61 - 72.
16. Емельянова О.Ю. Особенности в подходах к управлению рисками в предпринимательской деятельности// Вестник Челябинского государственного университета. 2009. № 1. С. 136-140.
17. Шмидт А.П. Мониторинг рисков нефтетранспортного предприятия// Известия высших учебных заведений. Социология. Экономика. Политика. 2012. № 1. С. 19-22.
18. Кулинина Г.В. Внутренний контроль в системе управления компанией// Транспортное дело России. 2014. № 5. С. 177-179.
19. Брашев М.В. Образ риск-менеджера в корпорациях России// Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. 2013. Т. 13. № 1-1. С. 84-90.
20. Агарков Г.А., Бессонов Д.А., Юрьева Л.В., Ханова А.Р. Международные модели управления рисками: возможности применения и результаты// Международный бухгалтерский учет/ Научно-практический и теоретический журнал. – М.: ООО Издательский дом «Финансы и кредит», 2016. выпуск № 13 (403). – с.52-68.

**Violetta Sukhikh,**

PhD,

internal auditor of audit department and methodical support,

Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin

e-mail: v.s.sukhikh@urfu.ru

Ekaterinburg, Russia

**Larisa Yurieva,**

doctor of Economic Sciences,

associate professor,

professor of the department "Accounting, analysis and audit",

Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin

e-mail: lv\_yurieva@mail.ru

Ekaterinburg, Russia

**INTERNATIONAL MODELS OF RISK MANAGEMENT:  
APPLICATIONS AND RESULTS**

*Abstract:*

Building an effective risk management system in the organization based on recognized international approaches - it is possible to avoid the occurrence of adverse events or to smooth the effect of its occurrence. It is therefore necessary to analyze the existing international experience with a view to adapting and implementing domestic economic actors. The purpose of this work - to analyze the international model of risk management and identify opportunities for their economic use of the Russian Federation. In this paper, the method of comparative analysis of two international models for risk management studied - COSO model and FERMA model. Options identified risk classification. A model of the process of risk management in organizations based on risk classification model FERMA. The analysis offered specialized concepts in the field of risk management by combining the conceptual apparatus of COSO and FERMA models. Also, the model of the risk management process applicable to any economic subject. Presented risk classification visualized with the aim of better perception. The paper presents a form to describe the risks, developed on the basis of FERMA models and risk map that allows you to visualize the distribution of risk in relation to the level of tolerance.

*Keywords:*

Risk management, risk, internal audit.



УДК 338.001.36

**Халевинская Анна Борисовна,**

магистрант,  
кафедра «Учет, анализ и аудит»,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
email: khalevinskaya@mail.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**Юрьева Лариса Владимировна,**

доктор экономических наук,  
доцент,  
профессор,  
кафедра «Учет, анализ и аудит»,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
e-mail: lv\_yurieva@mail.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**ФАКТОРИНГ КАК МЕТОД УЛУЧШЕНИЯ  
ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЛИКВИДНОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО  
БАЛАНСА**

*Аннотация:*

В современных условиях, не смотря на улучшение состояния экономики Российской Федерации, влияние кризисных явлений последних нескольких лет оказывают большое влияние на ликвидность и платежеспособность хозяйствующих субъектов. Цель исследования заключалась в исследовании современных способов по снижению пагубного влияния кризисных явлений на экономику, а именно увеличение просроченной дебиторской задолженности. В частности, был рассмотрен факторинг и его влияние на улучшение показателей ликвидности бухгалтерского баланса. Использовался логический подход на основе анализа практики применения факторинга. Была рассмотрена система применения данного финансового инструмента. На основе теории экономического анализа было выявлено, на какие показатели и каким образом влияют факторинговые операции. Были рассмотрены схемы учета факторинга, а также законодательство, регулирующее данный вид деятельности в РФ. Определено, что факторинг является жизнеспособным финансовым инструментом в условиях современной рыночной экономики. Доказано, что факторинг необходим для оздоровления современной экономики, с его развитием развитие экономики неизбежно.

*Ключевые слова:*

Факторинг, дебиторская задолженность, ликвидность, бухгалтерский баланс, экономический анализ.

Мир меняется. Все жизненные процессы начинают протекать гораздо в более быстром темпе, и человек стремится все больше оптимизировать свои действия. То же самое касается и организаций. Чтобы не попасть в аутсайдеры рынка, необходимо быстро адаптироваться к новым условиям, но, в первую очередь, необходимо обладать средствами для данной трансформации. В последние годы наметилась тенденция к повышению доли просроченной задолженности, что может объясняться усилением негативных явлений в российской экономике и постепенным нарастанием проблем с платежной дисциплиной. Часто возникают ситуации, когда дебиторы не расплачиваются по своим долгам, и нехватка ликвидных средств ведет к замедлению деятельности организации. Неуплата дебиторской задолженности приводит к отсутствию ликвидных средств на уплату кредиторской задолженности, что ведет к отсутствию возможности ведения процессов производства и получается замкнутый круг, из которого вырваться очень непросто. Именно поэтому необходимо предпринимать все возможности, которые существуют в современной экономике, которые могли бы помочь исправить сложившуюся негативную ситуацию.

Такая ситуация на рынке заставляет производителей выявлять все новые, более гибкие пути по ускорению инкассации дебиторской задолженности, а также новые возможности по обеспечению своих обязательств. Финансовый рынок не стоит на месте и предлагает все более новые и прогрессивные финансовые инструменты. Одним из таких инструментов является факторинг. Факторинг позволяет увеличить ликвидность предприятия. Данная тема является актуальной, так как факторинг не является достаточно освоенным инструментом на российском рынке и очень важно понять, и донести, насколько полезным является данный инструмент и каким образом он улучшает показатели ликвидности бухгалтерского баланса и оздоровит экономику в целом.

Факторинговые операции (финансирование под уступку денежного требования) регламентируется главой 43 Гражданского кодекса Российской Федерации. Где указано, что по договору финансирования под уступку денежного требования одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику) вытекающего из представления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование [1].

Факторинг — это вид торгово-комиссионной операции, которая сочетается с кредитованием оборотного капитала клиента, связанная с уступкой

права требования клиентом-поставщиком компании, занимающейся факторинговыми операциями, неоплаченных платежных требований за товары, работы, услуги и права получения по ним [2]. Схематично данный процесс представлен на рис. 1.



Рис. 1. Принцип работы факторинга

Этапы факторинга:

1. Поставщик поставляет товар покупателю.
2. Кредитор передает право требования денежных средств за поставленный товар факторинговой компании. Факторинговая компания, в свою очередь, выплачивает 70-90% средств за поставленный заемщику товар.
3. Покупатель гасит свои обязательства перед факторинговой компанией.
4. Поставщик получает оставшуюся часть денежных средств от факторинговой операции, т.е. 10-20%.
5. Поставщик платит факторинговой компании комиссию. Комиссия составляет около 3% от суммы сделки [3].

Преимущества факторинга – очевидны. Сокращается срок погашения дебиторской задолженности, и, таким образом, отсутствует необходимость разбираться в финансовой отчетности клиента, происходит экономия времени. Также, благодаря отсутствию задержек выплат, не происходит перебоя с поставкой товарно-материальных ценностей, которые участвуют в процессе деятельности организации, происходит своевременная выплата заработной платы, что мотивирует персонал поддерживать высокий уровень выполняемых поручений и заданий. При факторинге выполняется целевое использование денежных средств, в отличие от кредитных денег. То есть факторинг имеет множество преимуществ, которые не только помогают хозяйствующему субъекту вести экономически-активную деятельность, но также ускоряют протекающие процессы экономике, в принципе.

Из всего сказанного выше можно сделать вывод о том, что факторинг объединяет в себе функцию финансирования оборотного капитала, инкассации задолженности клиента, а также в случаях, предусмотренных договором факторинговая компания берет на себя риск неплатежа, то есть страхует финансовый риск.

Чаще всего факторинговые услуги предоставляются банкам и кредитными организациями, однако существуют и другие юридические лица.

Стоит отметить, что существуют следующие виды факторинга:

- *Факторинг с финансированием.* Поставщик товара уступает фактору-посреднику право последующего получения платежей от покупателей. В данном случае фактор-посредник оплачивает поставленную покупателю продукцию поставщику в размере 80-90%. Оставшиеся 10-20% от стоимости поставленной продукции возмещаются поставщику в тот момент, когда поступает платеж от покупателя, если не возникнут претензии у покупателя по поводу качества купленной продукции;

- *Факторинг без финансирования.* В данном виде факторинга поставщик продукции – клиент факторинговой компании после отгрузки продукции предъявляет счет покупателю через фактора-посредника, а уже задача фактора получить в пользу клиента платеж в срок и в полном объеме;

- *Открытый факторинг.* Поставщик продукции оповещает покупателя об участии в расчетах фактора-посредника. Данное оповещение выражается в отражении на счете-фактуре об отправке платежа в адрес факторинговой компании;

- *Закрытый факторинг.* Данный вид факторинга также можно встретить под названием «конфиденциальный факторинг». Суть его заключается в том, что покупатель продукции не уведомляется о переуступке права требования долга фактору-посреднику и производит расчетные операции с самим поставщиком. А поставщик, в свою очередь, производит расчеты с фактором.

- *Факторинг без права регресса.* Данный вид факторинговой операции осуществляется на таких условиях, что при неоплате счетов покупателем продукции в определенный договором срок (обычно 36-90 дней), фактор-посредник обязуется оплатить все издержки по взысканию долга в пользу поставщика;

- *Факторинг с правом регресса.* Представляет собой право возврата фактором поставщику неоплаченных покупателем счетов с требованием о погашении предоставленного кредита;

- *Внутренний факторинг.* Поставщик, клиент и фактор-посредник функционируют в пределах одного государства;

- *Международный факторинг.* Поставщик, клиент и фактор-посредник находятся в разных странах. Как правило, экспортер заключает с фактором договор глобальной цессии и таким образом уступает фактору свою деби-

торскую задолженность всех или определенного круга покупателей (к примеру, всех покупателей в определенной стране);

Что касается учета факторинговых операций, то можно отметить, что факторинг, как и любой другой факт хозяйственной деятельности, отражаются на счетах бухгалтерского учета.

Однако, в настоящее время еще не существуют нормативно-правовые акты, которые бы регламентировали бухгалтерский учет факторинга. Однако, при учете факторинговых операций, стоит помнить о том, что, в соответствии с законодательством, право требования – часть имущества компании. Оплата услуг факторинговых компаний являются операционными расчетами. При продаже уступки права требования в учете происходит отражение выбытия прочих активов. Также еще одним важным моментом является тот факт, что если от продажи поступают активы, отличные от денежных средств, то они могут быть включены в состав прочих расходов [4]. Ниже представлены схемы учета факторинговых операций.

Таблица 1

Схемы учета факторинговых операций

Содержание операции	Счет Дебета	Счет Кредита	Документ – основание
Отпущена покупателю продукция	62.01	90.01	Товарная накладная (акт, УПД (универсальный передаточный документ))
Начислен НДС со стоимости товара	90.03	68.02	Счет-фактура (УПД (универсальный передаточный документ)), книга продаж
Списана себестоимость отпущенных товаров	90.02	41.01	Товарная накладная (акт, УПД (универсальный передаточный документ))
Предоставлено фактору обеспечение финансирования по уступленным денежное требование к покупателю. (на дату возникновения денежного требования)	009	-	Реестр уступленных прав, бухгалтерская справка
Получено от фактора финансирование (первый платеж) под уступку денежного требования	51	76	Платежное поручение, выписка банка

*Продолжение табл. 1*

Содержание операции	Счет Дебета	Счет Кредита	Документ – основание
Начислено Фактором вознаграждение за услуги. (не включая НДС)	91.02	76.01	УПД (универсальный передаточный документ) от Фактора
Отражен НДС, предъявленный Фактором по вознаграждению.	19.04	76.01	УПД (универсальный передаточный документ) от Фактора
Принят к вычету НДС, предъявленный фактором.	68.02	19.04	УПД (универсальный передаточный документ) от Фактора
Получен от Фактора отчет об оплате покупателем суммы по денежному требованию, уступленному фактору.	76.02	62.01	Бухгалтерская справка
Зачтена в уменьшение задолженности Фактора по перечислению платежа покупателя сумма ранее переданного Фактором финансирования	76.01	76.02	Бухгалтерская справка
Зачтена в уменьшение задолженности Фактора по перечислению платежа покупателя сумма вознаграждения Фактора	76.01	76.02	Бухгалтерская справка
Списание предоставленного Фактору обеспечения	-	009	Бухгалтерская справка
Получен от фактора второй платеж по денежному требованию	51	76.02	Платежное поручен

Из схем учета факторинга видно, что происходит увеличение более ликвидных активов, а именно денежных средств, и снижение менее ликвидных – дебиторской задолженности. Данные операции отражаются практически так же, как и операция реализации продукции без посредников (фактора), однако промежуток времени между отгрузкой продукции покупателю и получение за нее оплаты может сокращаться в сотни раз, и тем самым увеличивая количество средств на предприятии для осуществления разного рода операций.

Также стоит отметить, что появляется экономия налога на прибыль. Данная экономия выражается в том, что налог на прибыль, в соответствии с

современным законодательством, должен уплачиваться только с момента фактической отгрузки товара, то есть «по реализации». Но если продавец предоставляет покупателю отсрочку платежа, как это обычно бывает на практике (коммерческий кредит), то оплата за отгруженную продукцию поступает гораздо позже. И в данном случае возникает такая ситуация, когда обязательства по уплате налога возникают раньше, чем поступает оплата по реализации, то есть возникает кассовый разрыв. И таким образом возникает такая ситуация, что ликвидных средств на балансе организации становится еще гораздо меньше, что ухудшает платежеспособность организации. Факторинг же позволяет избежать подобных прецедентов.

Если говорить о ликвидности активов, то стоит обозначить значение данного термина.

Ликвидность – способность организации выполнять краткосрочные обязательства и осуществлять непредвиденные расходы [5].

То есть понятие «ликвидность» входит в понятие «платежеспособность», однако является более узким. Наряду с ним также существует понятие ликвидности бухгалтерского баланса, которое обозначает скорость реализации активов с целью превращения их в денежные средства для покрытия краткосрочных обязательств. Для того, чтобы краткосрочные обязательства были погашены в срок, необходимо в течение короткого времени трансформировать менее ликвидные оборотные активы в денежные средства.

Бухгалтерский баланс организации можно считать ликвидным, если он располагает достаточным количеством денежных средств, которые могут быть легко использованы для покрытия краткосрочных обязательств, если же такими средствами баланс практически не располагает, то бухгалтерский баланс можно считать неликвидным, а, как следствие предприятие – тоже.

В процессе осуществления деятельности на предприятии очень важно следить за ликвидностью бухгалтерского баланса и принимать соответствующие меры по устранению неплатежеспособности. Для оценки ликвидности организации используются абсолютные и относительные показатели.

Абсолютным показателем оценки являются чистые оборотные активы. Чистые оборотные активы предприятия представляют собой разность между суммой оборотных активов предприятия (строка 1200) и суммой его краткосрочных обязательств (строка 1500). Рекомендуемое значение данного показателя – больше нуля. Данное рекомендуемое значение обуславливается тем, что у предприятия после погашения всех краткосрочных обязательств должны остаться оборотные средства для дальнейшей деятельности. В данном случае, к сожалению, нельзя отразить положительное влияние факторинга на ликвидность баланса, но это объясняется тем, что как денежные средства, так и дебиторская задолженность входят в состав оборотных активов и чистые оборотные активы отражают только общую ликвидность баланса.

Однако, для более детального анализа, существуют относительные показатели оценки ликвидности – коэффициенты абсолютной, быстрой и текущей ликвидности:

- *Коэффициент абсолютной ликвидности.* Данный коэффициент представляет собой отношение денежных средств и денежных эквивалентов к краткосрочным обязательствам. Данный коэффициент помогает определить, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно самими ликвидными средствами организации – денежными средствами и денежными эквивалентами. Рекомендуемое значение  $\geq 0,2$ ;

- *Коэффициент быстрой ликвидности.* Представляет собой отношение суммы денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к краткосрочным обязательствам. Показатель характеризует обеспеченность краткосрочных обязательств предприятия высоколиквидными активами и активами средней ликвидности. Рекомендуемое значение коэффициента  $\geq 0,8$ ;

- *Коэффициент текущей ликвидности.* Представляет собой отношение оборотных активов и краткосрочных обязательств. Данный показатель характеризует обеспеченность краткосрочных обязательств всеми его оборотными активами. Рекомендуемое значение  $\geq 2$  [5].

Таким образом, из вышепредставленных формул видно, что, не смотря на то, что все имущество организации объединяется под общим понятием «актив», далеко не все его составляющие представляют одинаковую полезность для осуществления хозяйственной деятельности предприятия. В частности, если сравнивать дебиторскую задолженность и денежные средства, то гораздо более предпочтительной ситуацией является, когда темпы роста дебиторской задолженности снижаются, а денежных средств-наоборот увеличиваются. Данный факт будет свидетельствовать о том, что организация платежеспособна, и хозяйственная деятельность ведется успешно. И для того чтобы можно было способствовать становлению данной тенденции, необходимо использовать факторинг.

При сотрудничестве с факторинговыми компаниями возникает необходимость в уплате комиссии фактору за посредничество в осуществлении расчетов. Однако, данная сумма не будет воздействовать столь же отрицательно на ликвидность организации, чем отсутствие высоколиквидных активов у организации. Также необходимо не забывать о том, что комиссию, уплачиваемую фактору, можно отнести к налогу на прибыль в пользу уменьшения налоговой базы, что, несомненно, является еще одним большим плюсом.

В последнее время в Российской Федерации наблюдается расширение спроса и предложения на факторинговые услуги. Это обуславливается, в первую очередь, тем, что в данном виде финансового инструмента нуждаются практически все компании, работающие с отсрочкой платежа. По оценкам экспертов, оборот таких компаний составляет несколько миллиар-



дов долларов ежегодно. И если создать соответствующие условия развития факторинга, то можно увеличить темпы роста рынка на сотни процентов в год, что, безусловно, положительно может повлиять на рост экономики страны в целом.

### **Список использованных источников**

1. Гражданский кодекс РФ. Часть 1/Федеральный закон от 30 ноября 1994 года № 51-ФЗ (с изменениями и дополнениями).
2. Информационный портал. Энциклопедия экономиста. URL: [www.grandars.ru](http://www.grandars.ru) (дата обращения: 15.10.2016).
3. Солдатова А.О. Факторинг и секьюритизация финансовых активов: учебное издание// ИД Высшей школы экономики. – 2013 – 608 с.
4. Информационный портал. Лайф Факторинг. URL: <http://factoring.life/> (дата обращения: 15.10.2016).
5. Ильшева Н.Н., Крылов С.И. Анализ финансовой отчетности: учебник // Финансы и статистика. – 2015 – 368 с.

**Anna Khalevinskaya,**

student,  
Graduate School of Economics and Management,  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
e-mail: khalevinskaya@mail.ru  
Ekaterinburg, Russia.

**Larisa Yurieva,**

doctor of Economic Sciences,  
associate professor,  
professor of the department "Accounting, analysis and audit",  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
e-mail: lv\_yurieva@mail.ru  
Ekaterinburg, Russia

**FACTORING AS A METHOD OF IMPROVING  
LIQUIDITY INDICATORS BALANCE SHEET**

*Abstract:*

In modern conditions, in spite of the improvement in the Russian economy, the impact of the crisis last few years have a major impact on the liquidity and solvency of business entities. The purpose of the study was to study modern methods to reduce the adverse impact of the crisis on the economy, namely the increase in overdue accounts receivable. In particular it was considered factoring and its impact on the improvement in the balance sheet liquidity. It based on a logical approach based on the analysis of the practice of factoring. System of using of this financial instrument was considered. On the basis of the economic analysis of the theory have been identified on which metrics and how to affect factoring operations. Factoring`s accounting scheme were considered, as well as legislation regulating this type of activity in the Russian Federation. It was determined that factoring is a viable financial instrument in a modern market economy. It is proved that factoring is necessary for the recovery of the modern economy, with its development of economic is inevitable.

*Keywords:*

Factoring, receivables, liquidity, balance sheet, the economic analysis.

УДК 338

**Хугаева Ольга Сергеевна,**

магистрант,

Высшая школа экономики и менеджмента,

ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»

e-mail: olgaaa-2013@yandex.ru

г. Екатеринбург, Россия

## **ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА**

*Аннотация:*

В статье рассмотрены возможности использования показателей бухгалтерской отчетности организации для проведения анализа ее имущественного положения с целью дальнейшего принятия управленческих решений текущего и долгосрочного характера.

*Ключевые слова:*

Анализ бухгалтерского баланса, анализ имущественного положения организации, оборотные активы, внеоборотные активы, основные средства, нематериальные активы, дебиторская и кредиторская задолженности, финансовая устойчивость, платежеспособность и ликвидность.

На сегодняшний день развитию малого бизнеса в нашей стране уделяется повышенное внимание. Ведь без него развитие рыночной экономики страны будет не возможным.

Малый бизнес – это важная часть сегодняшней рыночной экономики, развитие которого отражает возникновение самостоятельных основ дохода у значительной доли экономически активной части населения, быстротечное образование новых рабочих мест, уменьшение социальных нагрузок на расходы бюджетов, а также активность на товарных рынках.

Дать четкого определение малому бизнесу не просто, но знать какие критерии необходимо отнести к предприятиям малого бизнеса очень важно. Можно сказать, что малый бизнес – это совокупность микро- и малых предприятий, которые занимаются предпринимательской деятельностью. В Федеральном законе «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007г. (ред. от 03.07.2016г.) говорится, что микро - предприятие это организация, численность персонала в которой должно составлять не более 15 человек. Тогда в свою очередь малое предприятие – это организации, в штате которой от 16 до 100 человек. Это могут быть как индивидуальные предприниматели, так и юридические лица.

Итак, малый бизнес представляет собой предпринимательскую деятельность, которая осуществляется лицами рыночной экономики при утвержденных законом, государственными органами и другими представительными организациями критериях, конституцирующих суть данного понятия.

Также можно выделить основные особенности малого бизнеса: единство права собственности и управления предприятием, деятельность в хозяйственной сфере с целью получения прибыли, инновационный характер, экономическая свобода, реализация товаров и услуг на рынке, оперативность и гибкость в принятии решений, меньшая необходимость в первоначальном капитале, а также значительно высокая оборачиваемость собственного капитала и невысокие расходы при реализации деятельности, особенно затраты на управление.

Главная роль в организации малого бизнеса представляется тем, что он снабжает большое количество новых рабочих мест, наполняет рынок новейшими услугами и товарами, предоставляет многочисленные нужды значительных предпринимателей. Кроме того значителен вклад малых предприятий в образовании валового внутреннего продукта страны и в создании федерального и региональных бюджетов. Следовательно, исследование данной темы преимущественно актуально на современном этапе развития отношений в России.

Таким образом, актуальность данной исследовательской работы представляется тем, что налогообложение, учёт и отчётность представителей субъектов малого бизнеса на территории Российской Федерации постоянно подвержены изменениям и корректировкам. С момента существования налоговой системы и системы контроля были проведены значительные изменения, как методологии, так и порядка начисления налогов различных уровней бюджетов (налог на прибыль, НДС, НДФЛ, акцизы), некоторые налоги утратили свою силу (налог с продаж, налог на содержание жилищной сферы), но в этом списке есть и вновь образованные.

Несмотря на то, что развитие малого бизнеса достигло немалых успехов, на данный момент существует значительный потенциал для роста данного сектора экономики. При этом существуют некоторые сдерживающие факторы развития этого сектора и один из них это высокий размер налоговых платежей.

Поскольку, со вступлением в силу 1 января 2003 года специальных налоговых режимов, включая и упрощенную систему налогообложения, было замечено увеличение роста предприятий малого бизнеса, а также приток поступлений во все уровни бюджетов.

Для того чтобы малые предприятия стабильно функционировали, необходима всесторонняя, объективная, оперативно поступающая информация. Основным источником информации об экономической деятельности

организаций, в том числе и малых предприятий, являются данные, содержащиеся в бухгалтерском учете.

Для наглядного представления, в статье произведен анализ имущественного положения ООО «Резон» за 2013 - 2015 гг. по данным ее бухгалтерского баланса в разрезе двух его основных составляющих: оборотных и внеоборотных активов, и в завершении анализа предложены мероприятия по совершенствованию хозяйственной деятельности организации. Аналитическая характеристика имущества в разрезе внеоборотных и оборотных активов представлена в таблицах 1, 2.

Таблица 1

Аналитическая характеристика имущества в разрезе внеоборотных и оборотных активов ООО «Резон» по состоянию на 31.12.2013 – 31.12.2014 гг.

Показатель	На 31.12.2013 г.		На 31.12.2014 г.		Изменение		Темп роста, %	Темп прироста, %
	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	сумма, тыс.руб.	удельный вес, %	сумма, тыс.руб.	удельный вес, %		
1.Внеоборотные активы	185	13,9	148	15,2	-37	1,3	80	-20
2.Оборотные активы	1147	86,1	827	84,8	-320	-1,3	72,1	-27,9
3.Стоимость имущества предприятия, всего (итог актива баланса) (стр. 1 + стр. 2)	1332	100	975	100	-357	-	73,2	-26,8

На основании таблицы 1 можно сделать следующие выводы: за 2014 г. стоимость имущества предприятия снизилась на 357 тыс.руб., или на 26,8%, что в целом следует рассматривать в качестве негативного явления, за счет уменьшения суммы внеоборотных активов на 37 тыс.руб., или на 20% и уменьшения суммы оборотных активов на 320 тыс.руб., или на 27,9%. При этом удельный вес внеоборотных активов в имуществе ООО «Резон» возрос, а удельный вес оборотных активов снизился на 1,3%, что свидетельствует о некотором снижении мобильности имущества организации. Указанные изменения удельных весов внеоборотных и оборотных активов в имуществе обусловлены отстающим темпом роста оборотных активов (72,1%) по отношению к темпу роста внеоборотных активов (80%). Данное соотношение темпов роста

оборотных и внеоборотных активов характеризует тенденцию к замедлению оборачиваемости оборотных активов, в результате чего не происходит условного высвобождения оборотных средств в наиболее мобильных формах (денежных средств и краткосрочных финансовых вложений).

Таблица 2

Аналитическая характеристика имущества ООО «Резон» в разрезе внеоборотных и оборотных активов по состоянию на 31.12.2014 – 31.12.2015гг.

Показатель	На 31.12.2014 г.		На 31.12.2015 г.		Изменение		Темп роста, %	Темп прироста, %
	сумма, тыс.руб.	удельный вес, %	сумма, тыс.руб.	удельный вес, %	сумма, тыс.руб.	удельный вес, %		
1.Внеоборотные активы	148	15,2	118	15,9	-30	0,7	79,7	-20,3
2.Оборотные активы	827	84,8	623	84,1	-204	-0,7	75,3	-24,7
3.Стоимость имущества предприятия, всего (итог актива баланса) (стр. 1 + стр. 2)	975	100	741	100	-234	-	76	-24

Таким образом, за 2015 г. стоимость имущества Общества снизилась на 234 тыс.руб., или на 24%, что в целом следует рассматривать в качестве негативного явления, за счет уменьшения суммы внеоборотных активов на 30 тыс.руб., или на 20,3% и уменьшения суммы оборотных активов на 204 тыс.руб., или на 24,7%. При этом удельный вес внеоборотных активов в имуществе ООО «Резон» возрос, а удельный вес оборотных активов снизился на 0,7%, что свидетельствует о некотором снижении мобильности имущества организации. Указанные изменения удельных весов внеоборотных и оборотных активов в имуществе обусловлены отстающим темпом роста оборотных активов (75,3%) по отношению к темпу роста внеоборотных активов (79,7%). Данное соотношение темпов роста оборотных и внеоборотных активов характеризует тенденцию к замедлению оборачиваемости оборотных активов, в результате чего не происходит условного высвобождения оборотных средств в наиболее мобильных формах (денежных средств и краткосрочных финансовых вложений).

ООО «Резон» является достаточно стабильным предприятием со дня своего основания, но проведя анализ финансового состояния предприятия за 2013-2015гг. было выявлено, что финансовое состояние за данный период является неудовлетворительным и при этом основная масса показателей не укладывается в рекомендованные значения, поэтому для улучшения финансового состояния Общества могут быть предложены некоторые мероприятия.

Во-первых, нужно провести снижение кредиторской задолженности организации, несмотря на то, что к 2015г. видна позитивная тенденция снижения задолженности. Ведь наличие большой кредиторской задолженности у предприятия негативно сказывается на ее платежеспособности, а, следовательно, и на финансовом состоянии ООО «Резон» в целом, поэтому организации необходимо постараться рассчитаться с большей частью долгов.

Уменьшить кредиторскую задолженность можно несколькими способами. Например, можно выделить какое-либо имущество, которое предприятие сможет реализовать для погашения долга. Либо использовать некоторые возможности для привлечения новых инвесторов или заказчиков. Также главный бухгалтер ООО «Резон» при поступлении денежных средств от заказчика в первую очередь направляет их на покрытие задолженности по оплате труда и налогам и сборам (60%), а оставшуюся сумму также главный бухгалтер перечисляет некоторым поставщикам за материалы (40%).

Для рационального и действенного погашения кредиторской задолженности организация может составить график платежей, который отражен в таблице 3.

Таблица 3

График платежей

1.	Поступление денежных средств от заказчиков на расчетный счет предприятия
2.	Выплата заработной платы работникам предприятия
3.	Уплата и погашение задолженности по налогам и сборам
4.	Погашение задолженности перед внебюджетными фондами
5.	Выплата задолженности поставщикам, с которыми был заключен договор на отсрочку платежей
6.	Выплата задолженности остальным поставщикам перед которыми существует задолженность

Во-вторых, снижение дебиторской задолженности. Ведь большая часть дебиторской задолженности в общей структуре активов снижает ликвидность и финансовую устойчивость предприятия и повышает риск финансовых потерь.

Процесс управления дебиторской задолженностью является важным моментом в деятельности ООО «Резон» и требует пристального внимания главного бухгалтера и директора организации.

Дебиторская задолженность возникает в случае, когда услуга (или товар) проданы, а денежные средства не получены. На предприятии ООО «Резон» основную часть дебиторской задолженности составляет в основном задолженность заказчика и возникает, если документы передаются не вовремя, имеется претензия, а также когда некоторые заказчики не соблюдают условия договора в пункте оплаты выполненных работ.

Для того чтобы уменьшить риски, связанные с дебиторской задолженностью, ее постоянно необходимо держать под контролем и для того чтобы заказчик полностью погасил свою задолженность за прошлые года в ООО «Резон» доделывают необходимые документы для заказчика и отвозят их по мере готовности, а также главный бухгалтер постоянно звонит в финансовый отдел заказчика, чтобы убедиться, что они получили документы и включили организацию в реестр платежей.

И все-таки при возникновении задолженности необходимо внимательно следить за экономическим состоянием контрагента и своевременно принимать меры. В данной ситуации можно представить ряд следующих действий:

- если на предприятии возникает просроченная задолженность длительностью более недели (если период отсрочки составлял один месяц) или двух недель (если отсрочка от одного до трех месяцев) нужно связаться с бухгалтерскими службами контрагента и выяснить, что просрочка не связана с отсутствием или утерей первичных документов;
- если же документы бухгалтерскими службами получены, а денежные средства так и не предоставлены, нужно отправить напоминание об оплате в виде письма на адрес контрагента. Также можно связаться с представителями контрагента по телефону;
- можно же конечно рассмотреть судебный вариант, но это уже является крайней мерой в решении проблемы и не эффективной. Как показывает практика, намного рациональней и выгодней договориться о решении проблемы или частичном списании долга.

Чтобы в будущем у предприятия не возникла большая дебиторская задолженность ему необходимо:

- внимательно и правильно оформлять все необходимые документы для заказчика;
- вовремя и своевременно представлять документы заказчику;
- быстро реагировать на претензии со стороны заказчика.

Для заказчиков, которые не соблюдают условия договора в пункте оплаты выполненных работ, можно сделать предоплату за выполненную рабо-



ту или в договор включить пункт, предусматривающий возложение на должника дополнительных обязательств в виде штрафных санкций в случае нарушения условий договоров (просрочка платежа).

В-третьих, ООО «Резон» занимает довольно немалую площадь для ведения своей финансово-хозяйственной деятельности. Можно предложить сдавать часть неиспользуемой площади в аренду другим фирмам. Данную ситуацию можно увидеть повсеместно, так как существует необходимость экономного и рационального использования свободного помещения и достижение наибольшего экономического эффекта от использования своей недвижимости. Например, можно сдать в аренду часть собственности туристической фирме, которая будет осуществлять свою деятельность на данной площади, и платить арендную плату и Общество тем самым будет получать дополнительный доход, нежели часть этой площади будет попросту простаивать и приносить нулевую прибыль.

И в завершении, последнее мероприятие, которое можно предложить это дополнительное размещение объявлений и рекламы в интернете. Существует часть аудитории читателей, которым удобней было бы просматривать газету в электронном варианте, но поскольку предприятие на данный момент продает свои услуги только в печатном виде, то можно рассмотреть такое предложение как размещение рекламы на официальном сайте предприятия для привлечения большей аудитории читателей, что в последующем должно привести к увеличению заявок на размещение объявлений и рекламы и, следовательно, увеличение определенной доли прибыли.

Таким образом, подводя итог проведенному анализу, можно отметить, что финансовое положение ООО «Резон» на сегодняшний день заслуживает больше позитивной оценки. К 2015 году практически все анализируемые показатели отражали то, что предприятие эффективно осуществляет свою хозяйственную деятельность и рационально оценивает свою работу. В будущем ООО «Резон» планирует расширять аудиторию своих читателей и наращивать объемы производства, и имеет все шансы для увеличения финансовых результатов своей деятельности.

В целом, реализуя предложенные мероприятия, предприятие сможет повысить свою финансовую устойчивость, ликвидность, платежеспособность, а, следовательно, улучшит свое финансовое положение. Достигнуть *устойчивое финансовое состояние* предприятия можно при достаточности собственного капитала, отличном качестве активов, достаточном уровне платежеспособности и ликвидности с учетом финансового риска, стабильных доходах и широких возможностях привлечения заемных средств.

### Список использованных источников

1. Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14.06.1995 N 88-ФЗ (принят ГД ФС РФ 12.05.1995, ред. от 02.02.2006).
2. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 N 209-ФЗ (принят ГД ФС РФ 06.07.2007, ред. от 29.12.2015).
3. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 N 402-ФЗ (принят ГД ФС РФ 22.11.2011, ред. от 23.05.2016).
4. Вахрушина М.А. Анализ финансовой отчетности: учебник / М.А. Вахрушина, Н.С. Пласкова. М.: Вузовский учебник, 2013. 325 с.
5. Ильшева Н.Н., Крылов С.И. Анализ финансовой отчетности: учебник / Н.Н. Ильшева, С.И. Крылов. М.: Финансы и статистика, 2015. 368с.
6. Крылов С.И. Курс лекций по анализу финансовой отчетности.
7. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. М.: ИНФРА-М, 2012. 536 с.
8. Синянская Е.Р., Баженов О.В. Основы бухгалтерского учета и анализа: учеб. пособие / Е.Р. Синянская, О.В. Баженов; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. федерал. ун-т. - Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2014. 267 с.
9. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: учеб. пособие / Н.П. Кондраков. – М.: ИНФА-М, 2011. 841 с.
10. Электронный ресурс - <http://www.consultant.ru/>.
11. Электронный ресурс - <http://www.garant.ru/>.

**Olga Khugaeva,**

master student,

Graduate School of Economics and Management,

Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
Ekaterinburg, Russia

## **FEATURES OF ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT FOR SMALL BUSINESSES**

### *Abstract:*

The research questions of the possibilities of using indicators of the accounting reporting of the enterprise to analyze its financial status in order to further the adoption of administrative decisions of the current and long-term nature.

### *Keywords:*

Balance, balance sheet analysis, property company, current assets, non-current assets, the value of the enterprise's property, plant and equipment, intangible assets, receivables and payables, financial stability, solvency and liquidity.

УДК 656

**Чукилева Екатерина Артёмовна,**

магистрант,

Высшая школа экономики и менеджмента,

ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»

e-mail: echukileva93@gmail.com

г. Екатеринбург, Россия

## **ВЛИЯНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ СФЕРЫ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ НА СТОИМОСТЬ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК**

### *Аннотация:*

В настоящее время происходит развитие транспортной системы в Свердловской области. При осуществлении концепции развития транспорта появились некоторые положительные тенденции, влияющие на деятельность транспортно-логистических компаний, так и некоторые неразрешенные вопросы, влияющие на увеличение затрат по грузоперевозкам. В данной статье используется метод анализа затрат транспортно-логистических компаний малого и среднего бизнеса, который выявил увеличение затрат и как следствие увеличение цен на некоторые группы товаров и услуг. Предложены варианты оптимизации затрат.

### *Ключевые слова:*

Транспорт, грузоперевозки, транспортная логистика, бизнес, затраты, автодороги.

В условиях развития экономики транспорт является важной отраслью и частью производственной и социально-экономической инфраструктуры. В настоящее время реализуется Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2020 года, которая определяет направления развития единого транспортно – логистического комплекса страны, кроме того, вводятся новые правила по перевозке грузов и по пользованию автодорогами. Необходимость создания концепции развития обусловлена отсутствием единой и согласованной между регионами транспортной организации грузоперевозок, что приводит к снижению грузопотоков, увеличению сроков доставки, отсутствию современного логистического сервиса, а также к увеличению стоимости грузоперевозок и как следствие повышение стоимости на различные группы товаров и реализации в неполной мере выгодного географического положения страны и отдельных регионов [1]. Таким образом, нововве-

дения в области транспортной логистики оказывают как положительное, так и отрицательное влияние на развитие малых и средних транспортно-логистических компаний на территории Свердловской области.

В Свердловской области имеются некоторые особенности развития отдельных видов грузоперевозок, таких как воздушные, автотранспортные и железнодорожные перевозки. Развитие каждого из видов зависит:

- от выгодного географического местоположения региона, характеризующееся пересечением направлений коридора "Транссиб" и строящегося Северного транспортного коридора на маршруте Санкт-Петербург - Медвежьегорск - Каргополь - Сыктывкар - Кудымкар - Пермь, обслуживанием российских и транзитных грузопотоков в Европу, Среднюю и Юго-Восточную Азию, а также в обратном направлении;
- от наличия стратегически важных транспортно-грузовых узлов: города Екатеринбург, Нижний Тагил, Серов, Каменск-Уральский;
- от концентрации природно-сырьевых месторождений, промышленных предприятий и предприятий по производству продуктов питания и товаров народного потребления.

Исходя из особенностей развития Свердловской области, концепция предполагает развитие транспортной стратегии в следующих направлениях:

- строительство новых транспортных узлов и модернизация уже существующих,
- создание транспортных коридоров международного транспортного коридора № 2 "Берлин - Москва - Нижний Новгород" через Екатеринбург до Пекина,
- меридиональный транспортный коридор: сочетание международного транспортного коридора № 2 и Северного коридора,
- организация на базе аэропорта "Кольцово" крупного транспортно-логистического узла,
- создание сети терминально-логистических комплексов [2].

Существует еще несколько направлений развития транспортной деятельности:

- система взимания платы с грузовиков, имеющих разрешённую максимальную массу свыше 12 тонн «Платон» и в перспективе возможности повышения тарифов,
- некоторые особенности страхования перевозимого груза,
- получение разрешения на транспортировку негабаритного груза,
- использование интернет системы для поиска автомобилей, такой как АТИ.

Вышеизложенные направления развития в регионе оказывают прямое влияние на деятельность малых и средних транспортно-логистических компаний, оказывающих автотранспортные грузоперевозки, тем самым происходит изменение видов затрат на осуществление коммерческой деятельности и как следствие изменение стоимости на оказываемые услуги.

Следует более подробно рассмотреть затраты на коммерческую деятельность транспортно-логистических компаний в условиях развития концепции, ведь, исходя именно из затратной части компаний формируется стоимость на грузоперевозки.

Строительство новых транспортных коридоров, в том числе и международных, не окажет особого влияния на затраты транспортных компаний, произойдут некоторые изменения в формировании самих путей следования и комбинировании различных видов транспорта для грузоперевозки и при этом откроет новые возможности, а именно новые заказы от различных региональных, федеральных и иностранных компаний, а это есть, ни что иное, как привлечение капитала и расширение оказываемых услуг для транспортно-логистических компаний малого и среднего бизнеса. По расчетам Института экономики УрО РАН, к 2025 году в Свердловской области потребности в одних лишь автоперевозках возрастут в 6,2–7,6 раза. Это только прогноз. На самом деле уже сегодня объемы перевозимой продукции крупных предприятий ежегодно увеличиваются практически вдвое.

Создание крупного транспортно-логистического комплекса, безусловно, оказывает положительное влияние на развитие и на качество транспортно-логистических услуг, а именно, в одном выгодно расположенном месте появится возможность складирования, формирования грузов, диспетчерская, осуществление погрузочно-разгрузочных работ, пересчет товара, оформление сопутствующих документов, правильные подъездные пути для большегрузных автомобилей помогут на должном уровне оказывать услуги. Нужно отметить, что при таких преимуществах стоимость аренды в подобном логистическом центре варьируется от 300 до 800 рублей за квадратный метр в зависимости от типа склада, кроме того отдельно оплачиваются сопутствующие услуги: стоянка для автомобилей, погрузочно-разгрузочные работы, охрана, и другие общехозяйственные затраты, которые могут в среднем составлять от 15 до 30 тысяч рублей, данные расценки актуальны для Свердловской области. Соответственно, использование такого рода транспортно-логистического комплекса увеличивает затраты компаний малого и среднего бизнеса и при этом повышает уровень оказываемых услуг.

Система взимания платы «Платон» создана в целях обеспечения соблюдения, установленного действующим законодательством порядка взимания платы в счет возмещения вреда, причиняемого автомобильным дорогам общего пользования федерального значения транспортными средствами, имеющими разрешенную максимальную массу свыше 12 тонн. Освобождает

ются: транспортные средства, предназначенные для перевозки людей, за исключением грузопассажирских автомобилей-фургонов; специальные транспортные средства, оборудованные устройствами для подачи специальных световых и звуковых сигналов и используемые для осуществления деятельности пожарной охраны, полиции, медицинской скорой помощи, аварийно-спасательных служб, военной автомобильной инспекции; специальные транспортные средства, осуществляющие перевозку вооружения и военной техники. Размер платы составляет 1,53 рубля на один километр пути, в последствии данный тариф будет повышаться до 3,73 рублей на один километр пути. Это дополнительные затраты для транспортно-логистических компаний, которые ранее отсутствовали, в перспективе повышение тарифа по данной системе приведет к повышению стоимости грузоперевозок.

В настоящее время, региональные транспортные компании малого и среднего бизнеса вынуждены идти на соглашение с крупными компаниями по вопросу страхования, это дополнительные расходы, но они вынуждены страховать груз, это одно из обязательных требований крупных «игроков» на рынке. Поэтому, одной из статей затрат для транспортно-логистической компании является страхование грузов, выбор подходящей страховой компании. Но как показывает практика, большинство компании стараются различными способами обойтись без этих затрат.

Получение разрешения на транспортировку негабаритного груза, еще один фактор влияющий на транспортную-логику и требует материальных затрат и времени примерно 15 дней. Разрешение можно получить двумя способами, либо обратиться к сторонней организации, которая занимается непосредственно такими вопросами, либо самостоятельно транспортно-логистической компании. Перевозки по федеральным трассам находятся в ведении федеральных и местных управлений автомобильных дорог России, а обслуживаемая сеть дорог контролируется территориальными органами управления дорожным хозяйством. Перечисленные ведомства согласуют маршрут с владельцами всех объектов, которые могут стать помехой для перевозки КТГ – мостов, эстакад, туннелей, воздушных линий электропередачи и связи и т.п. Отдельно рассматривается движение через ж/д переезды или под железнодорожными путепроводами – здесь требуется согласование с начальниками дистанции пути и электроснабжения. Нужно помнить, что отсутствие необходимой разрешительной документации может повлечь наложение серьезных штрафов за перевозку негабарита. Лишь после успешного согласования перевозчик получает у ГИБДД разрешение на перевозку негабаритного груза, оно может быть одноразовым или на определённый срок для многократных однотипных доставок. Разрешение в виде карточки крепится в правом нижнем углу ветрового стекла тягача. Таким образом получение разрешения на перевоз негабаритного груза требует затрат,

которые несет транспортно-логистическая компания и это еще один из специфических затрат у таких компаний.

Кроме того при современном развитии и автоматизации работы многих процессов и для поиска созданы некоторые очень удобные сайты для транспортно-логистических компаний, которые помогают в поиске нужного автомобиля для соответствующего груза, таких интернет систем довольно много, одна из часто используемых - это АТИ система, она позволяет выставлять определенный груз для водителей с личным транспортом, в данной системе можно оставлять оценку водителям и компаниям, что является некоторой проверкой добросовестности исполнителя по грузоперевозкам. И конечно, для работы в данной системе необходимо проплачивать лицензию на период времени и это также является затратами транспортных компаний.

Если строительство новых транспортных коридоров, развязок, железнодорожных магистралей и создание крупного транспортно-логистического комплекса на базе аэропорта будут положительной тенденцией для транспортно-логистических предприятий, то повышение тарифов оплаты за пользование автодорогами, барьеры для входа на крупные площадки транспортно-логистического комплекса, а также требования заказчиков о страховании грузов за счет транспортной компании, увеличение времени на оформление документов на перевозку негабаритных грузов оказывают в некоторой мере отрицательное воздействие на малые и средние транспортно-логистические компании. Нужно отметить, что в совокупности при развитии транспортной-логистики в регионе, возникнут новые заказчики и их количество увеличится вместе с тем увеличится поток капитала в Свердловскую область, что должно перекрыть новые статьи затрат транспортно-логистических компаний и при этом цены на отдельные виды товаров немного возрастут.

Возможно для решений вопроса об увеличении затрат имеет смысл дифференцировать некоторые виды затрат. Например, дифференцировать тарифы для определенных грузоперевозок (продуктов питания) по системе «Платон». Снизить стоимость использования транспортно-логистических комплексов для малых предприятий для отсутствия барьера для входа, а также разрешить вопрос о времени предоставления и оформления на грузоперевозку негабаритного груза.

Таким образом, для развития транспортно – логистических компаний малого и среднего бизнеса существует множество положительных тенденций, которые будут снижать стоимость грузоперевозок, но все же, останутся некоторые вопросы, которые требуют разрешения, это прежде всего – затраты на использование транспортно-логистических комплексов, затраты на страхование груза, затраты времени на оформление документов на негабаритные грузы и данные факторы увеличивают прежде всего стоимость грузоперевозок и как следствие повышения стоимости некоторых групп товаров.



### Список использованных источников

1. Указ Губернатора Свердловской области от 29.01.2014 № 45-УГ «О Концепции повышения качества жизни населения Свердловской области на период до 2030 года - «Новое качество жизни уральцев»»
2. Постановление от 31 декабря 2008 года № 1458-ПП Концепция развития транспортно-логистической системы Свердловской области до 2030 года.
3. Постановление Правительства Свердловской области от 01.07.2014 № 552-ПП Об утверждении комплексной программы повышения качества жизни населения Свердловской области на период до 2018 года – «Новое качество жизни уральцев»

**Ekaterina Chukileva,**

master student,

Graduate School of Economics and Management,

Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin

e-mail: echukileva93@gmail.com

Ekaterinburg, Russia

### **INFLUENCE OF DEVELOPMENT CONCEPT SVERDLOVSK REGION ON THE COST LOGISTICS SERVICES SMALL AND MEDIUM BUSINESS**

#### *Abstract:*

At the present time there is a development of the transport system in the Sverdlovsk region. In the implementation of the concept of development of transport there were some positive trends affecting the activities of transport and logistics companies, as well as some of the unresolved issues influencing the increase in freight costs. This article uses a cost-benefit analysis method is transport and logistics companies of small and medium-sized businesses, which showed an increase in costs and therefore an increase in prices for certain groups of goods and services. Variants of cost optimization.

#### *Keywords:*

Transport, transportation, transport logistics, business, costs, the road.

УДК 657

**Шмидт Елизавета Викторовна,**

студент,

Высшая школа экономики и менеджмента,

ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»

e-mail: li-shm@mail.ru

г. Екатеринбург, Россия

**УЧЕТ КОММЕРЧЕСКИХ РАСХОДОВ ПРИ  
ПЕРЕХОДЕ НА МСФО**

*Аннотация:*

В статье исследуются учет коммерческих расходов при переходе российских организаций на международные стандарты финансовой отчетности, а также рассматриваются трудности, возникающие у организаций при составлении отчетности по МСФО.

*Ключевые слова:*

Международные стандарты финансовой отчетности, финансовая отчетность, коммерческие расходы, учет расходов, консолидированная финансовая отчетность.

Известный американский философ и теоретик права Лон Л. Фуллер (1902 - 1978 гг.) писал: "Притом, что экономическая теория заслужила репутацию наиболее развитой из социальных наук, мир все еще ждет окончательного ответа на вопрос "О чем она?" (Фуллер Лон Л. Мораль права. - М.: ИРИСЭН, 2007, с.с. 26 - 27). Это замечание остается в такой же степени актуальным и сегодня. На сегодняшний день, использование международных стандартов финансовой отчетности выступает в роли процедуры, необходимой для выхода российского бизнеса на международные рынки.

Для того чтобы лучше понять актуальность перехода на МСФО, необходимо разобраться в том, что же такое международные нормы финансовой отчетности. В первую очередь стоит понимать, что МСФО - это не детализированный свод правил ведения бухгалтерского учета, это общепринятые стандарты, которые не предъявляют строгих требований непосредственно к бухгалтерии, но являются базовой основой для составления финансовой отчетности, помогая ее развивать и совершенствовать.

Использование международных стандартов для целей управленческого учета становится все более популярным на современном этапе рыночного хозяйствования. Однако возникает вопрос, какие стандарты использовать

для этих целей. МСФО определяют общие правила подготовки и представления отчетности, но не содержат конкретных методических указаний по сбору и обработке финансовой информации.

Поскольку применение международных стандартов финансовой отчетности в России утверждено от 27.07.2010г. тема данной статьи по сей день актуальна. На основании этого закона организации, обладающие социальной и экономической значимостью, обязаны готовить, аудировать, представлять и выпускать в публикацию годовую консолидированную бухгалтерскую отчетность, составленную на основе международных стандартов в которые входят коммерческие расходы.

Начало реформирования российского бухгалтерского учета и отчетности с целью перехода на Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) было положено Постановлением Президиума Верховного Совета РФ от 21.09.1992 N 3509-1 "О проекте Постановления Верховного Совета Российской Федерации "О Государственной программе перехода Российской Федерации на принятую в международной практике систему учета и статистики в соответствии с требованиями развития рыночной экономики".

Россия сделала выбор в пользу МСФО. В настоящее время в России действуют 23 положения по бухгалтерскому учету. Однако на сегодняшний день нет ни одного российского бухгалтерского стандарта, разработанного специально для некоммерческих организаций (НКО). Конечно, некоторые вопросы нашли отражение в общих стандартах, но это не может полностью удовлетворить нужды практикующих бухгалтеров. Необходимой становится выработка целостной системы учета в НКО, охватывающей все стороны их деятельности - от отдельных хозяйственных операций до формирования отчетности. Когда отечественные стандарты не содержат ответов на возникающие вопросы, принято обращаться к МСФО. В настоящее время существуют три вида международных стандартов, содержащих описание принципов и технологий ведения учета и представления доказательных аргументов в отношении достоверности и непредвзятости публичных отчетных данных.

Критерии учета расходов по МСФО и РСБУ в целом сопоставимы. Однако в ПБУ 10/99 «Расходы организации» включено дополнительное условие о том, что расход признается в учете, если заключен договор, есть соответствующие требования нормативных актов или обычаи делового оборота. То есть в отличие от МСФО расход не может быть признан только на основании профессионального суждения бухгалтера об уменьшении экономических выгод и должен обязательно подтверждаться документально.

В итоге появляются существенные расхождения в Отчете о прибылях и убытках по МСФО и РСБУ. Наглядный пример — ЭТО затраты по премированию работников. Как правило, премии по итогам года утверждаются в

мае—июне следующего года. В российском бухгалтерском учете затраты отражаются после начисления премий, то есть в себестоимости следующего отчетного периода. Например, премии за 2007 год попадут в расходы 2008 года.

Для целей МСФО бухгалтер должен оценить примерную сумму возможных премий (например, на основании опыта прошлых лет) и начислить данную сумму в отчетности прошлого года. То есть 2007-го. По факту начисления и выплаты (в 2008 году) разница между фактической суммой и суммой бухгалтерской оценки отражается уже в Отчете о прибылях и убытках 2008 года. Однако корректировка обычно незначительна.

**РАССМОТРИМ ПРИМЕР.** Организация «А» в ноябре 2007 года заключила договор с организацией «Б» на проведение независимого аудита своей отчетности. По условиям договора оказанные услуги должны быть оплачены до 20 марта 2008 года. Датой окончания работ считается дата представления аудиторского заключения, а именно 20 марта 2008 года. ИТАК, Рассмотрим решение этого примера отдельно в РСБУ и МСФО.

МСФО: Затраты, связанные с оказанием аудиторских услуг, отражаются в 2007 году независимо от того, что акт подписан только 20 марта 2008 года.

РСБУ: Затраты по договору с аудиторами являются для организации расходом по обычным видам деятельности. Такие расходы признаются в том отчетном периоде, в котором они имели место.

Следовательно, датой признания расходов в РСБУ будет дата подписания акта. То есть расходы, связанные с проведением в 2008 году аудита отчетности за 2007 год, будут формировать финансовый результат 2008 года.

Кроме того, согласно МСФО расходы учитываются исходя из прямой взаимной увязки понесенных расходов и полученных доходов (принцип соответствия затрат и выручки). Однако некоторые затраты, например, относящиеся к коммерческим или управленческим, по окончании отчетного периода всегда включаются в расходы.

Получение прибыли – основная цель предпринимательской деятельности. Но в силу определенных обстоятельств или упущений в работе предприятие может понести убытки. Убытки – выраженные в денежной форме потери, уменьшение материальных и денежных ресурсов предприятия в результате превышения расходов над доходами.

Коммерческие расходы – это затраты, которые направлены на реализацию продукции и отгрузку, а также услуги по ее упаковке сторонними компаниями, доставку, погрузку и пр. Законодательно не установлено данное понятие. Достаточно часто пользователи сталкиваются с выражением "коммерческие расходы – это издержки обращения предприятия". Стоит понимать, что данное определение является правильным, этому есть простое подтверждение. Налоговый кодекс определяет, что издержки обращения представляют собой затраты на

реализацию для организаций, которые специализируются на оптовой, розничной и мелкооптовой торговле разнообразными товарами. Несмотря на то, что рассматриваемое понятие отсутствует в налоговой кодексе Российской Федерации, оно встречается при ведении бухгалтерского учета. В таком случае коммерческие расходы – это строка 2210, которая находится в отчете о прибылях и убытках.

Следует рассмотреть основные категории затрат и факторов, влияющих на их формирование: доставка продукции, зависит от расстояния транспортировки, транспортных тарифов компании, веса груза, а также вида транспортного средства. Стоимость упаковочных материалов и тары определяется количеством и ценой за штуку. Погрузка и выгрузка, изменяются в связи с уменьшением или увеличением веса продукции. Первый показатель это объемом продукции и требуемыми материалами для упаковки одной единицы. Такие коммерческие расходы, исключать которые нежелательно. Ведь эстетически привлекательная упаковка является одним из факторов увеличения спроса на товар, поэтому экономия в этом случае нежелательна. В связи с увеличением продаж, все окупится.

К коммерческим расходам относятся издержки: по аренде и содержанию помещений для хранения и продажи продукции; на хранение товаров; по оплате труда продавцов; на представительские расходы; на рекламу; по доставке на станцию отправления, погрузке в транспортные средства; на комиссионные сборы, уплачиваемые посредническим организациям; на затаривание и упаковку; на иные аналогичные по назначению расходы.

В МСФО доходы и расходы рассматриваются как элементы, непосредственно связанные с прибылью организации. Разница между доходами и расходами представляет собой финансовый результат деятельности компании. Поэтому в МСФО надо руководствоваться Концептуальными основами и МСФО 18 «Выручка» (IAS 18) от 25.11.2011 № 160н (в редакции от 02.04.2013 № 36н). Согласно МСФО, доходы – это приращение экономических выгод в течение отчетного периода, происходящее в форме притока или увеличения активов или уменьшения обязательств. Расходы – это соответственно уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода, происходящее в форме оттока или истощения активов или увеличения обязательств, ведущих к уменьшению капитала. В принципе, между определениями доходов и расходов нет различий, единственное различие, как уже было указано выше, в отличие от МСФО в РСБУ доходы и расходы определяются в специальных ПБУ. Важным моментом в бухгалтерском учете является попытка привести в соответствие бухгалтерский учет под стандарты МСФО. На официальном сайте Министерства финансов Российской Федерации можно увидеть проект положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации». Согласно проекта, доходы организации будут учитываться с

учетом фактора времени, то есть дисконтироваться. При продаже продукции, товаров, выполнении работ, оказании услуг на условиях отсрочки (рассрочки) оплаты на период, превышающий 12 месяцев после отчетной даты, или на меньший срок, установленный организацией, величина будущих денежных поступлений оценивается по их приведённой стоимости. Приведённая стоимость поступлений учитывается при помощи сравнительного подхода, то есть принимается равной сумме, которую организация-продавец получила бы за аналогичные продукцию, товары, работы или услуги, продавая их на обычных условиях оплаты без предоставления отсрочки (рассрочки). [5] В случае, когда цена аналогичных продукции, товаров, работ или услуг при их продаже на обычных условиях оплаты без предоставления отсрочки (рассрочки) не может быть определена, приведённая стоимость будущих денежных поступлений определяется путем дисконтирования их номинальных величин с использованием процентной ставки, по которой аналогичный покупатель может получить аналогичное заёмное финансирование. Пунктом 23 ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», утвержденным Приказом Минфина России от 06.07.1999 № 43н (в редакции от 08.11.2010 № 142н) установлен состав показателей, включаемых в отчет о финансовых результатах: выручка; себестоимость продаж; валовая прибыль (убыток); коммерческие расходы; управленческие расходы; прибыль (убыток) от продаж; доходы от участия в других организациях; проценты к получению и к уплате; прочие доходы и расходы; прибыль (убыток) до налогообложения; текущий налог на прибыль; изменения отложенных налоговых активов и обязательств; чистая прибыль.

### Список использованных источников

1. Вахрушина М.А. Международные стандарты финансовой отчетности: /М.А. Вахрушина // Учеб. пособие М.: Омега-Л, 2011. с 115-134
2. Лытнева Н.А. Бухгалтерский учет и анализ / Лытнева Н.А., Парушина Н.В., Кыштымова Е.А. Ростов н/Д: Феникс, 2011. 604 с.
3. Никитина Н., Парамонова Л. Система управления затратами и ее роль в финансовом менеджменте / Проблемы теории и практики управления. 2006. № 11. с. 51-55.
4. Парамонова Л.А. Основные направления повышения качества и полезности информации, формируемой в системе бухгалтерского учета для целей корпоративного управления / Школа университетской науки: парадигма развития. 2010. № 1-2, с. 117-121.
5. Удальцова Я. Проекты новых ПБУ: / Я. Удальцова // Рисквик. 2012. № 7. с. 5
6. Российская Федерация. Положение по бухгалтерскому учету. Бухгалтерская отчетность организации ПБУ 4/99 [Электронный ресурс]: № 43н утв. Министерством финансов РФ 06.07.1999 г. (в редакции изменений и дополнений от 08.11.2010 № 142н) // СПС Консультант Плюс.
7. Российская Федерация. Положение по бухгалтерскому учету. Доходы организации ПБУ 9/99 [Электронный ресурс]: № 32н утв. Министерством финансов РФ 06.05.1999 г. (в редакции изменений и дополнений от 27.04.2012 № 55н) // СПС Консультант Плюс.
8. Российская Федерация. Положение по бухгалтерскому учету. Расходы организации ПБУ 10/99 [Электронный ресурс]: № 33н утв. Министерством финансов РФ России 06.05.1999 г. (в редакции изменений и дополнений от 27.04.2012 № 55н) // СПС Консультант Плюс.
9. Российская Федерация. Международный стандарт финансовой отчетности. Представление финансовой отчетности МСФО 1 [Электронный ресурс]: № 160н утв. Министерством финансов РФ 25.11.2011 г. (в редакции изменений и дополнений от 02.04.2013 № 36н) // СПС Консультант Плюс.

**Elizabeth Schmidt,**

student,

Graduate School of Economics and Management,

Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin

e-mail: li-shm@mail.ru

Ekaterinburg, Russia

## **ACCOUNTING SELLING EXPENSES DURING THE TRANSITION TO IFRS**

### *Abstract:*

The article examines the records of commercial expenses in the transition of Russian companies to international financial reporting standards, and discusses the difficulties encountered by organizations in the preparation of IFRS financial statements.

### *Keywords:*

International Financial Reporting Standards, financial statements, business expenses, cost accounting, the consolidated financial statements.



УДК 658.1

**Юрьева Лариса Владимировна,**

доктор экономических наук, доцент,  
профессор кафедры «Учет, анализ и аудит»,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»  
e-mail: lv\_yurieva@mail.ru  
Екатеринбург, Россия

## **СИСТЕМА КОНКУРЕНТНО-СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ**

### *Аннотация:*

Проанализированы особенности «новой экономики», выявлены направления её влияния на промышленные предприятия. Представлена система конкурентно-сбалансированных показателей для управленческого анализа в условиях инновационной экономики.

### *Ключевые слова:*

Система сбалансированных показателей, управленческий анализ, новая экономика, управленческий учет, промышленные предприятия

Современный этап общественного развития характеризуется непрекращающимися дискуссиями о переходе мировой экономики в качественно новое состояние, называемое одними специалистами постиндустриальной экономикой, другими – новой, информационной экономикой или экономикой, основанной на знаниях. Термин же «экономика знаний» или «экономика, основанная на знаниях» был введен в научный оборот в 1962 г. ученым Фрицем Махлупом. В работах отечественных исследователей также нет единого мнения относительно термина, который бы наилучшим образом характеризовал современный этап развития общества. Так, А. Бикбов отмечает, что в российском варианте «инновационная экономика» и «экономика, основанная на знаниях» используются как синонимы [1].

Новая экономика – это иной способ ведения хозяйства, обусловленный новыми ресурсами (информацией, знаниями), их мобильностью на базе IT-технологий, модификацией отношений между субъектами и усилением процессов глобализации. Поэтому в современной инновационной экономике производство знаний служит источником экономического роста.

Специалисты выделяют следующие характерные черты новой экономики:

- реструктуризации производства и его процессов, переход к массовому изготовлению благ и электронной коммерции;
- появление и развитие новых методов и инструментов управления на основе использования информационных технологий и интеллектуальных активов;
- повышение прозрачности бизнеса, разграничение его основных и второстепенных функций и передача последних на аутсорсинг;
- усиление фактора информации, знаний в производственной и коммерческой деятельности;
- глобализация связей и зависимостей, определяющая необходимость встраивания каждого субъекта (фирмы) в глобальный сетевой бизнес и нахождения своей ниши в глобальном разделении труда;
- увеличение доли добавленной стоимости в конечном продукте промышленности.

Вопросы управления персоналом, а также инновационная деятельность предприятий являются на сегодня актуальными. На большинстве предприятий существуют отделы кадров, которые занимаются, в основном, процедурами приёма и увольнения работников, а также ведением их личных дел. Кроме того, присутствуют и службы управления персоналом, которые осуществляют планирование карьеры работников, разрабатывают системы мотивации, решают другие вопросы управления. В этой связи методология ССП по оценке эффективности работы персонала являются желаемым инструментом, который необходим предприятию.

Несомненным достоинством методики ССП является визуализация целей по аспектам деятельности и возможность построения на основе дерева целей цепочки причинно-следственных связей между стратегическими и оперативными показателями. Это позволяет осуществлять планирование и учёт более качественно. В отличие от стандартной процедуры планирования, при которой отдельные планы и бюджеты формируются по установленному перечню показателей, планирование с применением карт стратегий позволяет динамическим образом определить набор показателей в соответствии с установленными целями холдинга, а не установленным фиксированным перечнем показателей. Ключевым моментом при этом является причинно-следственная связь между показателями, а не между планами и бюджетами.

Недостатком ССП является отсутствие анализа взаимосвязи между предприятиями, входящими в холдинг, так называемой внутривхолдинговой составляющей. Кроме того, необходимо осуществлять мониторинг конкурентной среды [2].

В связи с этим необходимо отметить, что информация о планах конкурента-холдинга позволяет оценить тенденции развития рынка, вовремя

скорректировать собственные планы. Возможными реакциями может быть следование примеру конкурента или нанесение упреждающего удара, предложив клиентам более качественный продукт или более выгодные условия сделки. В настоящее время в РФ отсутствует прежняя внутриотраслевая система сбора производственной и экономической информации. Показатели о результатах деятельности предприятий формируются по данным финансовой отчетности перед налоговыми органами и перед Госкомстатом РФ. Содержание бухгалтерских форм по своей структуре не соответствует задачам стратегического управления и поэтому данные финансового учёта не могут использоваться для сравнительного анализа.

Таким образом, концепция ССП является приемлемым инструментом визуализации стратегии и балансировки системы показателей холдинга. Однако применение данной методики в холдингах требует внесения некоторых изменений в структуру показателей, характеризующих деятельность предприятий холдинга.

Этап формирования сбалансированных показателей организуется в соответствии с имеющимися стратегическими предпосылками. При этом проверка полноты показателей и их согласованности стоит на первом плане. Модель, представленная на рис. 1 показывает сферы, имеющие значение в рамках оценки стратегии: внешнюю среду холдинга, ценности и принципы отдельных предприятий холдинга, видение и стратегический горизонт, собственники, внутренний и внешний рынок сбыта, ресурсы, конкуренты и сам холдинг.

На основе этого выявлена недостаточность ССП для предприятий холдингов. Предлагается выделить шесть сфер показателей, формирующих совместно *систему конкурентно-сбалансированных показателей* (далее – СКСП). Основными информационными источниками СКСП является стратегический управленческий учёт и анализ в холдинговых структурах [3].

*Сфера «Финансы»* использует информацию традиционного стратегического планирования деятельности предприятий холдинга. Здесь требуются данные о существующем размере оборота и рентабельности по направлениям деятельности и группам клиентов. Информация о структуре затрат также включается в качестве основы в процесс разработки системы СКСП.

*Сфера «Процессы»* предъявляет требования к модели процессов для каждого предприятия, входящего в холдинг, с разделением стратегических и оперативных бизнес-процессов.

*Сфера «Потенциал»* должна основываться на информации о развитии технологий и знаниях об основных известных компетенциях собственных предприятий холдинга и конкурентов.

*Сфера «Клиенты»* требует очень обоснованной информации об отдельных сегментах рынка, например рентабельность по отдельным клиентам, процент роста, объём сбыта.

*Сфера «Внутрихолдинговое пространство»* предполагает анализ по основным показателям предприятий в рамках холдинга. Анализ методологии оценки качества корпоративного управления холдингом на основе рейтинговых оценок необходим для выявления проблем корпоративных отношений. Следует отметить, что анализ необходимо проводить по основным показателям предприятий в рамках холдинга. В результате можно выявить предприятия-лидеры или предприятия-аутсайдеры. Далее определяются также средние отраслевые значения показателей и их динамика. Существенным моментом является желание самих предприятий предоставлять правильную и полную информацию об основных показателях своей деятельности, поскольку они заинтересованы в формировании имиджа на рынке и в привлечении инвестиций. Необходимо оценить совокупные результаты деятельности предприятий холдинга и полученные доходы. Кроме того, необходимо выявить главные факторы, влияющие на изменение характеристик внутрихолдингового пространства. Для более объективной и точной оценки внутрихолдингового пространства следует исследовать его прошлое и те закономерности развития, которые привели к нынешнему результату и, возможно, явятся причиной преобразований в будущем. В борьбе за долю рынка в конкуренции участвуют не только непосредственные конкуренты-холдинги, но и предприятия одного холдинга.

*Сфера «Конкуренты»* основана на сравнительном анализе по отрасли, а также межотраслевом анализе в рамках промышленности. Для оценки конкурентной позиции предприятия холдинга на рынке можно использовать сопоставительный анализ ключевых факторов успеха холдинга и его основных конкурентов. Наибольший интерес представляет сравнение показателя с рыночными или отраслевыми значениями, поскольку результаты такого сравнения дают возможность сделать более качественный анализ для стратегического и оперативного планирования деятельности металлургического холдинга. Анализ конкурентов даёт материал для расчёта потенциала прибыли в среднем по отрасли и выявляет основные причины, почему некоторые предприятия холдинга превосходят этот уровень, а другие его не достигают. Анализ условий конкуренции в отрасли предполагает оценку меры её подверженности процессам конкуренции на основе анализа основных факторов, обуславливающих интенсивность конкуренции.

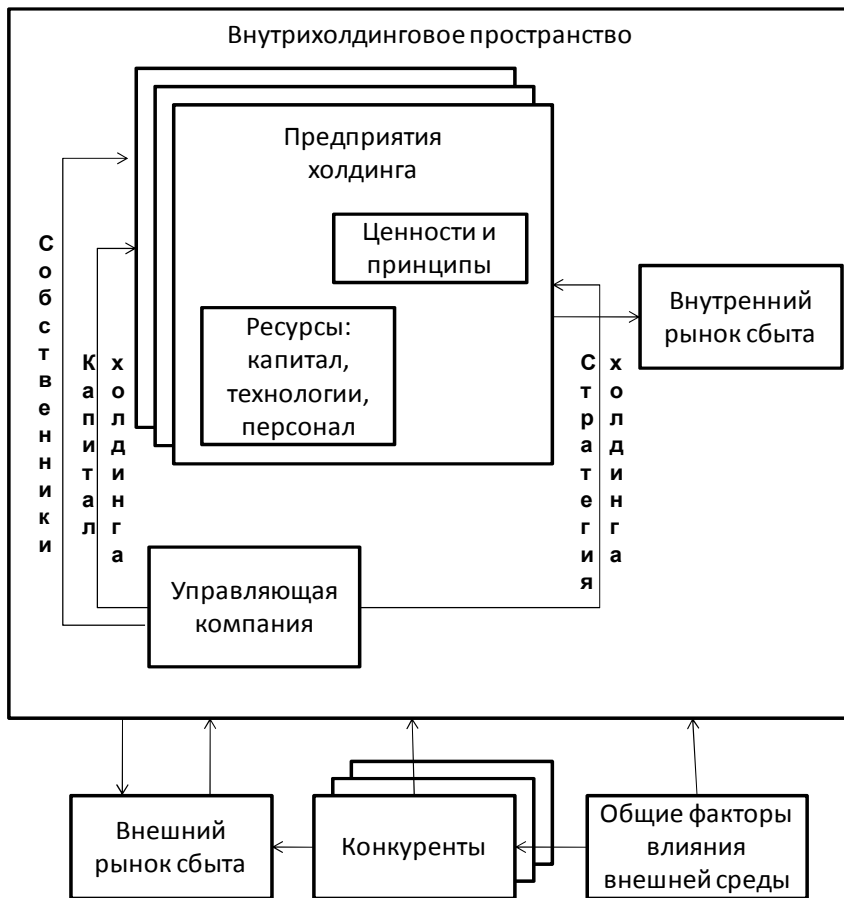


Рис. 1. Модель формирования сбалансированных показателей в рамках реализуемой холдингом стратегии

Разработка СКСП определяет требования к системе стратегической информации и источникам её получения. На базе СПП предложена модифицированная модель индикативной системы показателей – СКСП, которая может быть реализована металлургическим предприятием холдинга. Модель предусматривает анализ деятельности холдинга по шести ключевым сферам. На рис. 2 рассмотрены источники формирования информации каждой сферы СКСП.



Рис. 2. Источники информации для формирования СКСП

Существует ряд показателей, значения которых могут быть оценены в российских условиях с определённой степенью приближения. Например, можно оценить клиентскую базу предприятия и его конкурентов, определить оборот по отдельным предприятиям холдинга и по холдингу в целом, а также выпуск продукции, мощность и т. д. (см. табл. 1).

Из сказанного выше следует, что большинство показателей, позволяющих оценить различные сферы деятельности, рекомендуемых для построения СКСП в холдинговых структурах, носит немонетарный характер.

Схема, по формированию сбалансированных показателей, позволяющих оценить конкурентоспособность процесса реализации стратегии холдинга представлена на рис. 3. Информация для определения показателей поступает из внешней и внутренней среды холдинга.

Таблица 1

Формирование сфер СКСП	
Сфера СКСП	Цели и функции, способствующие стратегическому развитию холдинга
1	2
1. Финансы	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Разработка годового отчёта и бюджета холдинга.</li> <li>2. Контроль инвестиций.</li> <li>3. Привлечение капитала.</li> <li>4. Формирование консолидированной отчётности.</li> <li>5. Финансовое планирование.</li> <li>6. Анализ структуры затрат и выручки.</li> <li>7. Выявление сильных и слабых сторон финансовой деятельности отдельных предприятий.</li> </ol>
2. Клиенты	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Формирование сбытовой политики.</li> <li>2. Структура клиентов и их прибыльность.</li> <li>3. Анализ факторов, влияющих на покупку.</li> <li>4. Анализ сильных и слабых сторон деятельности с клиентами.</li> </ol>
3. Процессы	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Разработка новых технологий, методов и инструментов.</li> <li>2. Принятие решений о включении в программу новых продуктов или об изъятии из программы устаревших продуктов.</li> <li>3. Анализ централизованных закупок.</li> <li>4. Анализ бизнес-процессов создания стоимости.</li> <li>5. Выявление сильных и слабых сторон производственной деятельности предприятий холдинга.</li> </ol>
4. Потенциал	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Координация работ в области продуктовых технологий.</li> <li>2. Подготовка, расстановка и мотивация работников.</li> <li>3. Совершенствование структуры и системы управления.</li> <li>4. Формирование кадровой и социальной политики на предприятиях холдинга.</li> <li>5. Анализ сильных и слабых сторон внутренней среды предприятий.</li> </ol>
5. Конкуренты	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Анализ динамики конкуренции.</li> <li>2. Выявление сильных и слабых сторон конкурентов.</li> <li>3. Овладение определённой долей рынка.</li> <li>4. Оценка индивидуальных характеристик конкурентов.</li> </ol>

1	2
6. Внутрихолдинговое пространство	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Разработка обще холдинговых структур и технологий.</li> <li>2. Координация работ по стандартизации и нормированию.</li> <li>3. Координация НИОКР в области продуктовых технологий.</li> <li>4. Охрана прав собственности.</li> <li>5. Организация обмена профессиональным опытом.</li> <li>6. Оценка финансового участия в предприятиях.</li> <li>7. Анализ осуществления внутрихолдинговых коммуникаций.</li> <li>8. Работа по связям с общественностью.</li> <li>9. Формирование комплексных поставок продукции холдинга.</li> <li>10. Обеспечение экономической безопасности деятельности холдинга.</li> <li>11. Правовое обеспечение деятельности холдинга.</li> <li>12. Защита интересов холдинга в органах государственной власти.</li> <li>13. Оценка уровня кооперации между предприятиями холдинга.</li> </ol>

«*Инновационность процесса*» выделяет показатели, характеризующие требования к кадрам и инновационному развитию предприятия. Здесь формируются показатели двух видов. Первая группа показателей содержит количественные и качественные требования к квалификации работников, оснащённость специалистами, удовлетворённость работников предприятия, текучесть кадров. Вторая группа показателей характеризует инновационный процесс на предприятии. К ним относятся: количество НИОКР, цикл НИОКР, время на утверждение концепции нового продукта или технологии, время разработки решения.

«*Технология процесса*» определяет показатели, связанные с процессом производства продукции предприятия холдинга и его совершенствованием. Они формируют количественные требования к технологическому процессу изготовления продукции (например, производственная мощность основного оборудования, технологичность изготовления продукции, технологический цикл производства, оснащённость процессов производства современным оборудованием, технологическая себестоимость, затраты транспортировки и т. п.).



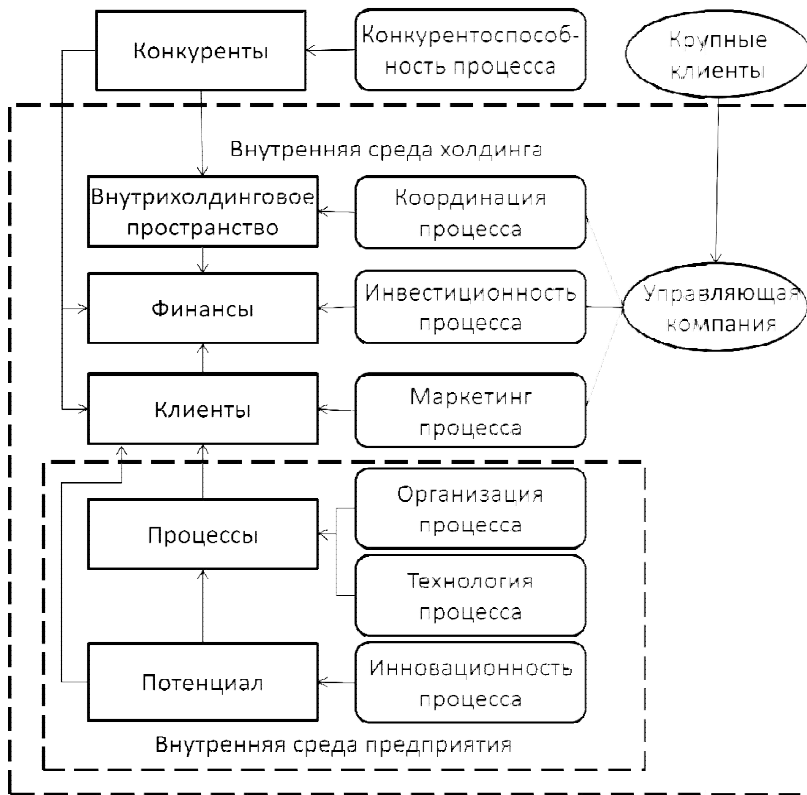


Рис. 3. Формирование показателей процесса реализации стратегии холдинга

«Организация процесса» формирует показатели, связанные с организационными требованиями производства продукции. К ним относятся показатели, характеризующие срок выполнения заказов, затраты на выполнение процессов, незавершенное производство, пропорциональность загрузки оборудования, производительность, ритмичность, своевременность, полнота и правильность поставок сырья.

«Маркетинг процесса» позволяет выявить требования к ценам, объемам выпуска продукции, номенклатуре продукции, срокам выполнения заказов клиентов, удовлетворенность потребителей продукции, доли рынка и её изменения и т.п.

«Инвестиционность процесса» позволяет определить требования к показателям финансового состояния, к отчетности предприятия холдинга. Это можно осуществить путём расчёта показателей, характеризующих финансово-хозяйственную деятельность предприятия, рентабельность, прибыль,

оборачиваемость, а также показателей, позволяющих определить эффективность инвестиционной деятельности предприятий.

«*Координация процесса*» позволяет сформировать требования к анализу внутрихолдингового пространства. Здесь определяются показатели, характеризующие требования к кооперации между предприятиями холдинга, внутрихолдинговым коммуникациям, комплексным поставкам продукции крупным клиентам и т.д.

«*Конкурентоспособность процесса*» формирует требования к конкурентам, определение их доли рынка, конкурентных преимуществ и т.п. Расчёт показателей и информационной базы для них осуществляется в рамках стратегического конкурентного анализа на данных конкурентной разведки.

Как видно из схемы, большее количество показателей направлено на оценку внутренней сферы предприятия и холдинга. Это объясняется тем, что внешних партнеров предприятия интересуют показатели качества продукции и технологии, объёмы выпуска продукции, организация доставки продукции и т.д., а собственников предприятий холдинга – ещё и показатели прибыльности, ликвидности, затрат, оборачиваемости и структуры капитала. Главным достоинством предлагаемой индикативной СКСП является возможность реализации взаимосвязи между различными аспектами деятельности холдинга.

На основе вышесказанного можно сформировать логическую зависимость сфер СКСП в виде схемы процесса реализации стратегии холдинга, представленную на рис. 4. Как видно из схемы, это весьма обширный комплекс работ, динамику и уровень развития элементов которого можно оценить группами индикативных показателей как измерителей достижения цели.

На основе рассчитанных индексов необходимо осуществить интегральную оценку влияния каждой сферы индексов на конкурентоспособность холдинга в целом. Группа важности показателей влияет на значение значимости показателя в интегральной оценке по сферам деятельности СКСП: группа 1 имеет значимость (в формулах обозначена  $d_{ГВ}$ ) – 0,5, группа 2 имеет значимость – 0,3, группа 1 имеет значимость – 0,2. Данное соотношение было определено на основе экспертных оценок, выставленных руководителями металлургических предприятий. Расчёт показателя интегральной оценки осуществляется по формулам, представленным в табл. 2.

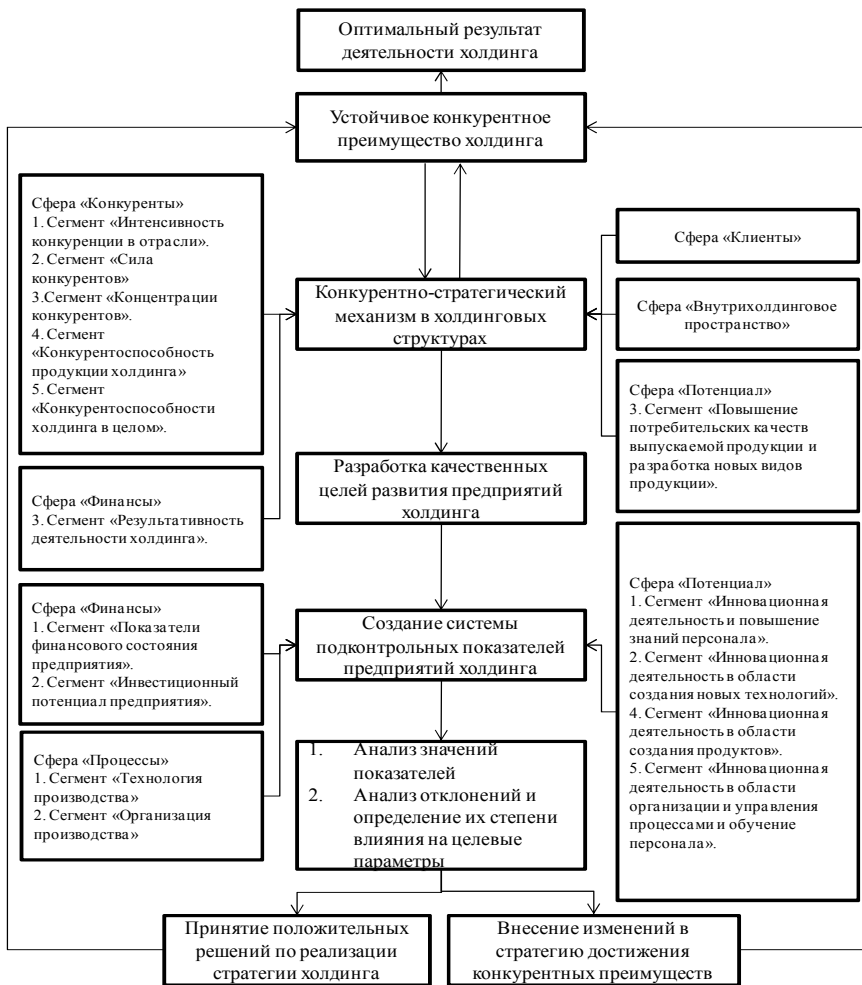


Рис. 4. Общая концепция взаимодействия СКСП

На рис. 5 представлены многоугольники конкурентоспособности предприятия холдинга, выполненные на основе расчётов интегральных показателей по каждой сфере СКСП. По каждому направлению для отображения уровня значений исследуемых факторов используется определённый масштаб измерений (в виде интегральной оценки по каждой сфере СКСП). Изображая на одном рисунке многоугольники конкурентоспособности для

разных предприятий холдинга, можно провести анализ уровня их конкурентоспособности по каждой сфере СКСП.

Таблица 2

Формулы для расчёта интегральной оценки по сферам СКСП

Сфера СПСП	Формула расчёта
1. Финансы	$I_{интегр}^{\Phi} = \sum_{i=1}^6 I_i^{\Phi} \cdot d_{ГВ}$
2. Процессы	$I_{интегр}^{ПП} = \sum_{i=1}^9 I_i^{ПП} \cdot d_{ГВ}$
3. Потенциал	$I_{интегр}^{\Pi} = \sum_{i=1}^9 I_i^{\Pi} \cdot d_{ГВ}$
4. Клиенты	$I_{интегр}^{КЛ} = \sum_{i=1}^6 I_i^{КЛ} \cdot d_{ГВ}$
5. Внутрихолдинговое пространство	$I_{интегр}^B = \sum_{i=1}^{16} I_i^B \cdot d_{ГВ}$
6. Конкуренты	$I_{интегр}^K = \sum_{i=1}^8 I_i^K \cdot d_{ГВ}$

По результатам расчёта можно сделать вывод о том, что наиболее конкурентоспособным является Выксунский металлургический завод. Именно по нему рассчитанные индексы практически по всем сферам превышают значения других предприятий. Качественные показатели разных сфер СКСП позволяют выявить причины отставания или превышения интегральной оценки одного предприятия по сравнению с другим.

Из моделей видно, что наиболее значимой сферой показателей СКСП являются сферы «Финансы» и «Внутрихолдинговое пространство». Проследив динамику изменения интегрального индекса каждой сферы по каждому предприятию, можно выявить проблемные и приоритетные области каждого предприятия.

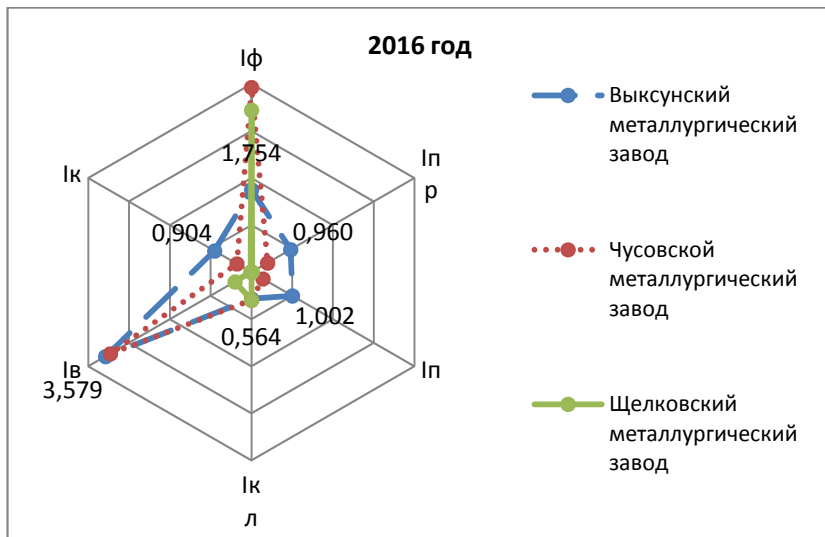


Рис.5. Многоугольник конкурентоспособности предприятий за 2016 г.

Для более детального анализа результатов можно построить многофакторные модели, отражающие значения показателей каждой сферы по предприятиям ОМК и Евразхолдинга за 2010-2015 года.

Применительно к каждой сфере СКСП можно проследить динамику изменения индексов, а также сравнить подобные индексы предприятий холдингов за один период между собой и выявить те, которые оказывают наибольшее влияние на формирование интегрального показателя сферы СКСП.

Таким образом, формирование СКСП для холдинга и расчёт их значений за последовательные периоды деятельности позволят выявить тенденции изменения достижения стратегии холдинга.

### Список использованных источников

1. Юрьева Л.В. Использование процессного управления для стандартизации управленческого учета в холдинговых структурах. – Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. 2008. № 5. С. 4-9.
2. Юрьева Л.В. Методологическая основа стратегического управленческого учета в холдинговых структурах. – Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. 2009. № 6. С. 46-54.
3. Юрьева Л.В. Оценка конкурентоспособности отдельных предприятий в металлургических холдингах на основе формирования конку-

рентно-стратегического механизма. – Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 22. С. 29-43.

**Larisa Iurieva,**

doctor of Economic Sciences, Associate professor,  
professor of "Accounting, analysis and audit"  
Ural Federal University named after the first President of Russia B. Yeltsin  
e-mail: lv\_yurieva@mail.ru,  
Ekaterinburg, Russia

**SYSTEM COMPETITIVE BALANCED INDICATORS  
FOR MANAGEMENT ANALYSIS IN TERMS  
OF INNOVATION ECONOMY**

*Abstract:*

The features of the "new economy", revealed the direction of its impact on the industrial enterprises. The system of competitive balanced scorecard for management analysis in the innovation economy.

*Keywords:*

Balanced Scorecard, a management review, the new economy, management accounting, industry

# ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ

---

УДК 347.455; 347.457

**Жевняк Оксана Викторовна,**

кандидат юридических наук,  
доцент кафедры правового регулирования экономической  
деятельности,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
e-mail: zevnyak@mail.ru  
г. Екатеринбург, Россия

## **ОТГРАНИЧЕНИЕ СМЕЖНЫХ ДОГОВОРОВ КАК ФАКТОР СТАБИЛЬНОСТИ ГРАЖДАНСКОГО ОБОРОТА (НА ПРИМЕРЕ АРЕНДЫ И ВОЗМЕЗДНОГО ОКАЗАНИЯ УСЛУГ)**

*Аннотация:*

Цель исследования: провести отграничение двух договоров: аренды и возмездного оказания услуг, которое сопряжено с использованием имуществом исполнителя. Гипотеза: эти договоры следует отличать по цели использования имущества и по субъекту использования. Проведен анализ научных точек зрения, норм права и судебной практики. Выявлено, что цель использования имущества при оказании услуг – обеспечить оказание услуги, в аренде – дать возможность самостоятельной эксплуатации арендатору. Если лицо размещает имущество другого лица в своем помещении, здании, сооружении сам и не дает доступа к нему, то это услуги, а не аренда.

*Ключевые слова:*

Договор аренды, аренда, договор возмездного оказания услуг, отграничение смежных договоров, отличие аренды от услуг, аренда части вещи.

Стабильность и устойчивое развитие любого бизнеса связано в том числе с юридическими знаниями. Основные правовые формы бизнес-отношений – это гражданско-правовые договоры. Предусмотренный Гражданским кодексом РФ [1] (далее – ГК) принцип свободы договора позволяет заключать договоры, как предусмотренные законом, так и непоименованные в нем, а также смешанные договоры. Необходимо понимать, что ГК и другие законы содержат большое количество поименованных договоров с определенным регулированием этих договорных отношений, поэтому заключая определенный договор, его стороны подпадают под определенный право-

вой режим. При этом мало назвать договор тем или иным известным законом термином, суды в случае спора будут принимать во внимание прежде всего содержание договора, т. е. обязанности и права сторон договора, а не его название. Таким образом, назвав, например, договор договором аренды, нельзя быть уверенным в том, что суд применит к договору правила именно об этом договоре, если по существу этот договор содержит обязательства, соответствующие другой договорной конструкции. Опираясь на понятие притворной сделки (п. 2 ст. 170 ГК), суд признает его недействительным и будет применять правила о том договоре, который стороны имели в виду (при этом их юридические познания не будут иметь значения, т. е. они могут и не понимать, что заключили не тот договор). В итоге стороны получают совсем не тот результат, на который рассчитывали, т. к. правила о разных договорах применительно даже к очень похожим вопросам могут существенно различаться. Это, несомненно, работает против устойчивости отношений, против стабильности гражданского оборота.

Примеры подобной ситуации многочисленны и касаются разных договоров. В юриспруденции сложилось понятие смежных договоров и исследователи той или иной договорной конструкции обязательно проводят ограничение ее от смежных категорий. С этим в любом случае связан вопрос квалификации договора.

Если смотреть понятия договора аренды (ст. 606 ГК) и договора возмездного оказания услуг (ст. 779 ГК) [2] между ними больше различий, чем схожих моментов. Однако практика показывает, что зачастую сложно определиться с правовой квалификацией отношений, когда происходит пользование одной стороной вещью другой стороны.

Необходимо понимать, что использование одинаковых терминов в разных отраслях права имеет разное значение: такие цивилистические термины, как «аренда» и «услуги», используются и в законодательстве, не являющемся гражданским, где аренду иногда относят к разновидности услуг. Единое для всех отраслей законодательства определение понятия «услуга» отсутствует. Так, в Налоговом кодексе РФ (например, ст. 148, 149 [3]) встречаются такие понятия, как услуги по аренде, услуги по сдаче в аренду.

Другой пример связан с законодательством о заключении договоров о поставке товаров, выполнении работ, оказании услуг для государственных и муниципальных нужд. Так, за период действия ФЗ от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ [4] (утратил силу с 1 января 2014 г.) правоприменительная практика не пришла к однозначному выводу о том, входит ли в сферу правового регулирования этого ФЗ предоставление имущества в аренду, т. к. он не упоминал об аренде как о предмете своего регулирования, но ВАС РФ для целей применения этого ФЗ отождествил аренду с оказанием услуг [5]. Действующий с 1 января 2014 г. ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [6] прирав-



нивает аренду имущества к услугам (п. 3 ч. 1 ст. 1), что не корректно с точки зрения гражданского законодательства, однако устраняет неопределенность в вопросе о включении аренды в сферу действия законодательства о закупках для государственных и муниципальных нужд.

Таким образом, понятие услуги может использоваться в законодательстве и правоприменительной практике в широком смысле: под оказанием услуг в некоторых случаях понимается любая деятельность, не связанная с продажей товаров и выполнением работ.

Гражданское законодательство различает предмет договоров аренды и возмездного оказания услуг. Проблема разграничения двух видов правоотношений – аренды и услуг – может возникнуть, когда потребление заказчиком услуг связано с использованием им имущества исполнителя.

Так, Девятый апелляционный арбитражный суд квалифицировал обязательство по договору, сформулированное как «предоставление ячейки абонентного почтового шкафа», как возникшее из договора на оказание услуг связи, т. к., в отличие от договора аренды, абонентный почтовый шкаф не передается абоненту, ему предоставляется только его вместимость [7] (постановление оставлено в силе кассационной инстанцией [8]).

Данное утверждение представляется спорным с учетом неопределенности категории «вместимость» почтового ящика, которая, как представляется, мало чем отличается от «вместимости» помещения, однако последнее может быть передано в аренду. Дело не в том, передается объект или его вместимость, а в том, для чего он передается. Аренда всегда сопряжена с использованием, т. е. извлечением из вещи полезных свойств, возможно, и плодов, продукции, доходов, причем, это является главной целью арендатора. Он имеет возможность самостоятельной эксплуатации объекта.

В этом смысле более обоснованной представляется позиция этого же суда по другому делу, где рассмотрена квалификация договора, в соответствии с которым исполнитель обязался принимать суда заказчика и обеспечивать их стоянку у причалов. Суд отметил, что эти отношения не являются отношениями по поводу аренды причалов, поскольку отсутствует характерная для аренды передача имущества во временное пользование таким образом, чтобы пользование было сопряжено с его эксплуатацией со стороны арендатора, с присвоением последним плодов, продукции и доходов, полученных в результате использования имущества. Рассматриваемый договор, хотя и сопряжен с временным использованием имуществом, но направлен на получение услуги как таковой с исключением возможности присвоения доходов, которые дает пользование причалами [9]. Подобное мнение высказывается и в научной литературе [10].

Современные авторы выделяют и другие критерии отграничения аренды и возмездного оказания услуг, например, указывают, что в договоре услуг исполнитель, предоставляющий свое имущество заказчику, совершает и

иные действия в пользу заказчика, при этом такие действия носят определяющее значение для удовлетворения потребности заказчика, кроме того, заказчик намерен в помещении заниматься иной деятельностью (что наоборот, как представляется, свидетельствует об аренде), а также то, что этот договор мог бы быть принципиально исполнен в другом месте [11].

Итак, разграничение между арендными отношениями и отношениями возмездного оказания услуг видится прежде всего в правовой цели стороны, которая пользуется имуществом: в аренде пользование имуществом – основная цель арендатора, при этом он осуществляет эксплуатацию относительно самостоятельно, даже если ему не предоставляется владение имуществом. В отношениях по оказанию услуг пользование направлено на получение услуги, оно является способом ее получения.

Необходимо учитывать, что суды проводят различия между наименованием договора и его правовой природой. Так, договор о предоставлении торгового места на рынке нередко именуется сторонами договором оказания услуг, однако суды, как правило, рассматривают эти правоотношения как регулируемые нормами ГК об аренде. Это соответствует правовой позиции о возможности сдачи в аренду части вещи, изложенной в п. 9 Постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 17 ноября 2011 г. № 73 «Об отдельных вопросах практики применения правил Гражданского кодекса РФ о договоре аренды» (в редакции от 25 января 2013 г.) [12].

Особую квалификацию имеют отношения, предметом которых являются аренда транспортного средства и услуги арендодателя по управлению данным транспортным средством и его технической эксплуатации. По своей сути он является смешанным договором (аренда и услуги), но в соответствии с нормами главы 34 ГК отнесен законом к отдельному виду такого договорного типа, как аренда, а именно к договору аренды транспортного средства «с экипажем».

Одним из актуальных вопросов современной практики аренды является возможность сдачи в аренду части вещи, при этом наиболее сложно решается вопрос об аренде таких частей, как конструктивные элементы здания, сооружения, например, фасад здания, часть крыши и т. п. Именно применительно к использованию таких частей встречается разная квалификация договорных отношений: такой договор признают договором аренды, договором возмездного оказания услуг или договором о размещении имущества. Представляется, что здесь уместны общие подходы к разграничению правоотношений аренды и возмездного оказания услуг.

Исходя из экономической сути, аренда должна обязательно включать возможность пользоваться чужой вещью, т. е. в аренде вещью пользуется арендатор, а не арендодатель. Если же это делает арендодатель (хоть и по просьбе арендатора), то отношения не являются арендными.

Таким образом, арендодатель, по общему правилу, не должен совершать действий по эксплуатации части вещи, его действия ограничиваются

обеспечением доступа (открыть дверь, отдать вещь и т. п.), поэтому в отношении пользования, которое необходимо арендатору, арендодатель должен бездействовать. Это не означает, что арендодатель вообще не может пользоваться данной вещью, он просто не делает это для арендатора, но если вещь позволяет ее использовать несколькими лицами, то одним из таких пользователей может быть сам арендодатель.

Например, если арендатор сам размещает оборудование связи на крыше здания арендодателя и имеет возможность доступа к этому оборудованию для обслуживания, то он пользуется крышей, и эти отношения являются арендными. Если же он только просит арендодателя разместить оборудование, а размещает его арендодатель и впоследствии арендатор им не пользуется, то это не аренда, а оказание услуг или подряд. Исходя из сказанного договор о размещении и последующем использовании имущества, в том числе рекламных конструкций, оборудования связи, в помещениях, на отдельных конструктивных элементах зданий и сооружений следует квалифицировать как договор аренды.

Так, в деле по иску ПАО «Ростелеком» к ООО «СКАЙ-МЕДИА» между истцом и ответчиком заключен договор размещения имущества, согласно которому собственник предоставляет пользователю возможность на возмездной основе размещения и последующего использования имущества пользователя, указанного в приложении к договору, в помещениях (на отдельных конструктивных элементах зданий и сооружений) собственника, площадь места размещения составляет 1 кв.м., а пользователь обязуется своевременно вносить оплату и осуществлять размещение и использование имущества в порядке и на условиях, предусмотренных договором. Суд сделал вывод, что по своей правовой природе данный договор является договором аренды [13].

ОАО «Ростелеком» обратилось с иском к обществу «Телекс-С» о расторжении договора размещения имущества, обязанности освободить от оборудования связи место в занимаемом нежилом помещении, взыскании задолженности по арендной плате. Между сторонами был заключен договор размещения имущества, в соответствии с которым собственник предоставляет пользователю возможность на возмездной основе разместить имущество пользователя, указанное в приложении, в производственном помещении и обеспечивает доступ в согласованное место размещения имущества в помещении для осуществления деятельности по использованию имущества. Арбитражный суд Пермского края пришел к выводу о заключенности и действительности договора и удовлетворил иск. В апелляционном порядке решение не обжаловалось. В кассационной жалобе общество «Телекс-С» ссылалось на то, что по своей правовой природе договор размещения не является договором аренды. Суд кассационной инстанции указал, что содержание спорного договора соответствует требованиям, предъявляемым к договорам аренды главой 34 ГК, и оставил решение без изменения [14].

Арбитражный судом Курганской области была дана правовая оценка договору размещения имущества, заключенному между МУП города Кургана «Городской электротранспорт» (правообладатель) и ООО СК «Инженерные сети» (пользователь). В соответствии с условиями договора правообладатель сдает, а пользователь принимает во временное возмездное владение и пользование конструктивную часть опор троллейбусной контактной сети в местах крепления волоконно-оптического кабеля в количестве одной единицы, расположенной по конкретному адресу, для размещения пользователем на опоре рекламной конструкции (рекламного указателя). Суд сделал вывод, что контактная сеть является объектом недвижимости, анализ спорного договора свидетельствует о том, что его предметом являлось предоставление обществу возможности на возмездной основе размещать рекламную конструкцию на частях недвижимого имущества – опорах контактной сети. В итоге, со ссылкой на нормы главы 34 ГК и мнение ВАС РФ о том, что в аренду могут быть переданы части вещи, суд удовлетворил иск о взыскании задолженности и неустойки по договору [15].

#### Список использованных источников

1. Гражданский кодекс РФ. Часть первая от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (с изм. и доп.) // Собрание законодательства РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.
2. Гражданский кодекс РФ. Часть вторая от 26 января 1996 г. N 14-ФЗ (с изм. и доп.) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 5. Ст. 410.
3. Налоговый кодекс РФ. Часть вторая от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ (с изм. и доп.) // Собрание законодательства РФ. 2000. № 32. Ст. 3340.
4. Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» // Собрание законодательства РФ. 2005. № 30 (часть I). Ст. 3105.
5. *Решение ВАС РФ от 25 апреля 2011 г. № ВАС-2237/11 «Об отказе в признании недействующими групп № 134, 135, 136 номенклатуры товаров, работ, услуг для нужд заказчиков, утв. приказом Министерства экономического развития РФ от 1 декабря 2010 г. № 601 // СПС «Гарант».*
6. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (с изм. и доп.) // [www.pravo.gov.ru](http://www.pravo.gov.ru).
7. Постановление Девятого апелляционного арбитражного суда РФ от 1 марта 2010 г. № 09АП-1183/2010 // СПС «Гарант».
8. Постановление ФАС Московского округа от 3 июня 2010 г. № КГ-А40/5392-10 по делу № А41-61617/09-3-558 // СПС «Гарант».
9. Постановление Девятого апелляционного арбитражного суда от 16 февраля 2009 г. № 09АП-741/2009 // СПС «Гарант».

10. Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Книга вторая: Договоры о передаче имущества. М.: Статут, 2000. С. 439.
11. Кулаков В. В. О некоторых актуальных вопросах правового регулирования арендных отношений // Вестник ТвГУ. Серия «Право». 2015. № 2. С. 37-47. С. 38.
12. Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 17 ноября 2011 г. № 73 «Об отдельных вопросах практики применения правил Гражданского кодекса РФ о договоре аренды» (с изм. и доп. от 25 января 2013 г., 25 декабря 2013 г. // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 2012. № 1; 2013. № 4; 2014. № 3.
13. Решение Арбитражного суда Свердловской области от 22 сентября 2015 г. по делу № А60-34726/2015 // СПС «Гарант».
14. Постановление Федерального арбитражного суда Уральского округа от 23 апреля 2013 г. по делу № А50-18477/2012 // СПС «Гарант».
15. Решение Арбитражного суда Курганской области от 21 июля 2014 г. по делу № А34-3289/2014 // СПС «Гарант».

**Oxana Zhevnyak,**

candidate of juridical sciences,

associate professor,

Ural Federal University named after the first President of Russia Boris Yeltsin

e-mail: zevnyak@mail.ru,

Ekaterinburg, Russia

## **DISTINCTION BETWEEN RELATED AGREEMENTS AS A FACTOR OF THE CIVIL TURNOVER STABILITY (ON THE EXAMPLE OF RENT AND SERVICES)**

### *Abstract:*

The objective is to carry out the delimitation of the two contracts: the rent and services, which is associated with the use of the property. Hypothesis is that these agreements should be distinguished by the purpose and the subject of use. Scientific theories, rules of law and judicial practice are analyzed. It is found that the purpose of the property use in the services is ensuring the provision of services and in the rent is to enable independent operation of the renter. If a person places another person's property in his room, building, construction, and he does not give access to it, it is a service, not a rental.

### *Keywords:*

The rent contract, the lease, the services contract, demarcation of related contracts, the difference between the rent and services.

УДК 316.334.2

**Исянгулова Эльмира Ирековна,**

научный сотрудник,

ГАНУ «Институт стратегических исследований Республики Башкортостан»

e-mail: isyan.elmira@yandex.ru

г. Уфа, Россия

## **ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН**

### *Аннотация:*

В статье дается анализ действующей системы государственной поддержки малого и среднего бизнеса в Республике Башкортостан. *Цель:* определить направления деятельности государства в разработке механизма и реализации мер поддержки, проанализировать опыт государственного содействия бизнесу различных в регионе. *Основные теоретические положения статьи:* несмотря на то, что в регионе действуют различные меры поддержки малого и среднего предпринимательства, успешно функционируют бизнес-инкубаторы и информационно-консультационные центры, в республике существуют ряд барьеров для более успешной реализации предпринимательского потенциала населения. В частности, существуют проблемы поддержки предпринимателей, только начинающих свое дело. В настоящее время все виды поддержки, в большей степени направлены на развитие уже функционирующего бизнеса, когда как начинающие предприниматели могут рассчитывать лишь на грант (субсидию) начинающим субъектам молодежного предпринимательства и грант на уплату первого (первого, первоначального) взноса при заключении договора лизинга. *Эмпирическая база исследования:* исследование базируется на данных социологического опроса экспертов «Оценка бизнес-климата в Республике Башкортостан», выполненного коллективом ГБНУ «ИСППИ РБ в 2015 году. Объем выборочной совокупности составил 142 респондентов. Экспертами выступали предприниматели.

### *Ключевые слова:*

Малый и средний бизнес, социально-экономическое положение, регион, государственная поддержка, механизм, регионы.

В условиях социально-экономической нестабильности, малый и средний бизнес играет принципиально важную роль в создании новой экономики. Особенности, реальные проблемы российского бизнеса, проявившиеся в последние годы, заставляют по-новому оценить его роль в экономике.

На одном из своих выступлений В.В. Путин заметил, что «для вывода экономики на новую траекторию роста, руководству страны необходимо снять законодательные барьеры, стоящие «на пути развития конкуренции, притока инвестиций, внедрения современных технологий..... умение ветвей власти работать согласованно и эффективно – одно из главных условий успешного развития страны»[1].

Значимую роль в становлении и развитии СМП играет государственная поддержка. В настоящее время в Республике Башкортостан создана достаточно эффективная инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства, включающая в себя такие организации, как:

- Фонд развития и поддержки малого предпринимательства РБ.
- Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Республики Башкортостан.
- Гарантийный фонд Республики Башкортостан.
- АНО «Центр микрофинансирования субъектов малого предпринимательства РБ»;
- Торгово-промышленная палата Республики Башкортостан (ТПП РБ).
- АНО «Инфраструктурные проекты РБ».
- Ассоциация организаций предпринимательства РБ.

В Республике Башкортостан, как и во многих регионах России, разработаны и реализуются программы развития экономической и социальной сфер, приоритетным направлением которых является развитие малого и среднего предпринимательства. Основным инструментом реализации государственной политики поддержки предпринимательства в регионах служат федеральные, региональные (межрегиональные), отраслевые (межотраслевые) и муниципальные программы развития и поддержки. В Республике Башкортостан программа государственной поддержки малого предпринимательства разработана в соответствии с Законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан», задачами которой являются улучшение финансового результата от всех видов предпринимательской деятельности; рост численности населения РБ, осуществляющих предпринимательскую деятельность и работающих в сфере малого и среднего предпринимательства [2].

Одно из основных направлений поддержки МСБ связано с выделением предпринимателям денежных средств в виде субсидий, грантов, кредитов через целевые программы и деятельность государственных и негосударственных фондов. В республике действуют несколько программ, направленных на финансовую поддержку субъектов малого и среднего бизнеса таких как, «Гарантийный фонд», «Лизинговый фонд», программы поддержки, осуществляемые Фондом развития и поддержки малого предпринимательства в

Республике Башкортостан, Грант Старт Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, Финансовая поддержка ОАО «Россельхозбанк» КФХ и ИП глав КФХ, гранты Министерства труда и социальной защиты Республики Башкортостан социально-ориентированному бизнесу.

На сегодняшний день, республике принято и действует несколько программ, способствующих развитию малого и среднего предпринимательства. Основной из них является «Долгосрочная целевая программа «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан» на 2013-2018 годы» [3]. Целью программы является создание условий для развития малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан на основе формирования эффективных механизмов его поддержки, повышения вклада малого и среднего предпринимательства в решение экономических и социальных задач Республики Башкортостан.

Выделены следующие подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства во всех отраслях и секторах экономики Республики Башкортостан»; «Реализация республиканской целевой программы «Повышение уровня финансовой грамотности населения Республики Башкортостан» на 2011-2013 годы»; «Повышение качества муниципальных программ развития и поддержки малого и среднего предпринимательства»; «Обеспечение реализации долгосрочной целевой программы «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан» на 2013-2018 годы». По каждой подпрограмме предложены мероприятия, исполнитель, срок исполнения, направление и источник финансирования, прогнозируемый объем финансирования и ожидаемые результаты.

В республике создана достаточно эффективная система оказания государственной поддержки субъектов предпринимательства через муниципалитеты. В силу того, что малый и средний бизнес в республике территориально дифференцирован, государственная поддержка субъектов предпринимательства распределяется через муниципальные образования, и направляется на развитие деятельности предпринимателей, занимающихся приоритетными для муниципалитетов видами деятельности, что ведет, в конечном итоге, к социально-экономическому развитию муниципалитетов. Необходимо отметить, что большая часть средств бюджета республики, предусмотренного для субсидирования бизнеса, распределяется именно через муниципалитеты. Объем субсидий в республике с каждым годом увеличивается.



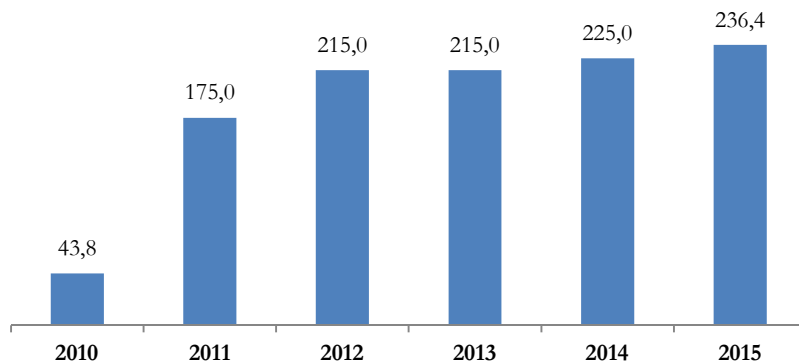


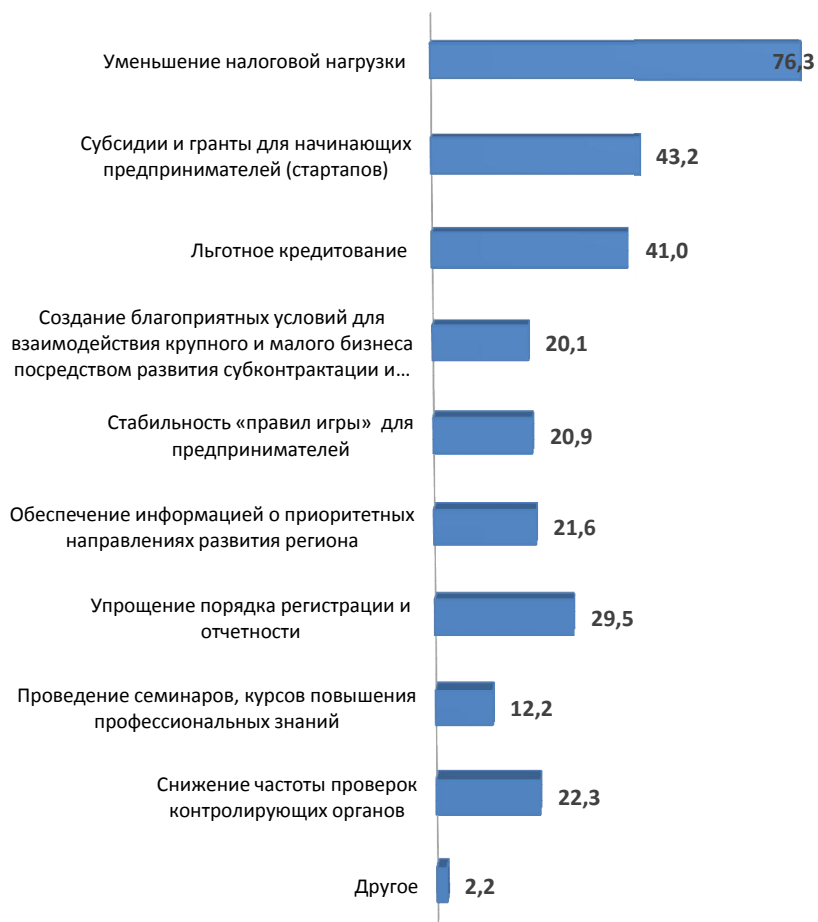
Рис. 1. Объем субсидий из бюджета РБ и федерального бюджета для муниципальных образований Башкортостана, млн руб.

Источники:

1. Протоколы заседаний конкурсной комиссии по отбору муниципальных образований для предоставления государственной финансовой поддержки. [URL: <https://tourism.openrepublic.ru/documents/> (дата обращения: 16.08.2015).

2. Отчет о реализации мероприятий государственной программы «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан» в 2015 году. URL: <https://tourism.openrepublic.ru/documents/329389/> (дата обращения: 01.06.2016).

Несмотря на то, что в регионе действуют различные меры финансовой поддержки СМП и успешно функционируют бизнес-инкубаторы и информационно-консультационные центры, в республике существуют ряд барьеров для более успешной реализации предпринимательского потенциала населения. В частности, существуют проблемы поддержки предпринимателей, только начинающих свое дело. В настоящее время все виды поддержки, в большей степени направлены на развитие уже функционирующего бизнеса, когда как начинающие предприниматели могут рассчитывать лишь на грант (субсидию) начинающим субъектам молодежного предпринимательства и грант (субсидию) на уплату первого (первого, первоначального) взноса при заключении договора лизинга. Даже при условии наличия успешно развивающегося бизнеса, для получения микрозайма, необходимо иметь залоговое обеспечение. В то же время, для получения поручительства гарантийного фонда, необходим договор между заемщиком и фондом, подразумевающий денежное вознаграждение за поручительство.



*Рис.2. Какие на Ваш взгляд, меры государственной поддержки являются приоритетными для развития предпринимательства?, %<sup>1</sup>*

По мнению респондентов (рис.2.), наиболее приоритетными мерами государственной поддержки являются: уменьшение налоговой нагрузки (76,3%), субсидии и гранты для начинающих предпринимателей (43,2%) и

---

<sup>1</sup> Сумма ответов превышает 100%, т.к. возможно было выбрать несколько вариантов ответа.

льготное кредитование (41,0%). Именно эти меры необходимо развивать и поддерживать в первую очередь. В то же время, менее приоритетными являются: проведение семинаров, курсов повышения (12,2%); создание благоприятных условий для взаимодействия крупного и малого бизнеса посредством развития субконтрактации и аутсорсинга (20,1%); стабильность «правил игры» для предпринимателей (20,9%).

Таблица 1

Какие из перечисленных видов поддержки предпринимательства осуществляются в Вашем городе/ районе и какими из них Вы пользуетесь?, %

	Да, есть и я им пользуюсь	Да, есть, но я им не пользуюсь	Нет у нас такого вида поддержки
Финансовая поддержка, помощь в получении ссуд и кредитов	11,3	62,1	26,6
Государственный и муниципальный заказ	11,6	61,2	27,1
Предоставление в аренду государственных и муниципальных помещений на льготных условиях	9,3	55,0	35,7
Информационная и консультационная поддержка малого предпринимательства	40,5	30,2	29,4
Помощь в продвижении продукции на региональный и иные рынки, организация выставок и ярмарок	18,8	52,3	28,9
Обучение населения основам предпринимательской деятельности, проведение семинаров повышения профессиональных знаний	26,6	40,6	32,8
Поддержка предприятий в инновационных сферах	9,6	52,0	38,4
Налоговые каникулы для индивидуальных предпринимателей, применяющих патентную и упрощенную систему налогообложения	16,0	40,0	44,0

Как видно из таблицы 1, значительное количество видов поддержки неизвестно предпринимателям-экспертам, что является показателем низкой информированности именно самих субъектов малого и среднего бизнеса возможностями, предоставляемыми государством. В то же время, многие предприниматели, хотя и знают о видах поддержки, но не пользуются этими возможностями. Опрошенные эксперты отметили высокую популярность таких мер поддержки предпринимательства, как информационная и консультационная поддержка МСП; обучение населения основам предпринимательской деятельности, проведение семинаров повышения профессиональных знаний; помощь в продвижении продукции на региональный и иные рынки.

Действительно, огромное значение на стадии становления и развития, в особенности на начальном этапе, является предоставление субъектам малого и среднего бизнеса финансовой помощи и снижение налоговой нагрузки. На сегодняшний день все же сохраняются препятствия для развития МСП: недостаточность собственного обеспечения исполнения обязательств по кредитному договору; проблема доступности кредитов; достаточно высокие издержки при «вхождении на рынок» для начинающих субъектов МСП.

#### **Список использованных источников**

1. Владимир Путин призвал депутатов защищать бизнес от правоохранительных органов. URL: <http://www.eg.ru/daily/russia/56772> (дата обращения 17.10.2016)
2. Закон Республики Башкортостан от 28.12.2007 г. № 511-з «О развитии малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан» (в ред. от 28.04.2012 г. № 529-з)
3. Долгосрочная целевая программа «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан» на 2013-2018 годы. URL: <http://docs.cntd.ru/document/463503070> (дата обращения 15.08.2015)

**Elmira Isyangulova,**

researcher,

Institute Strategic Studies Republic of Bashkortostan

e-mail: isyan.elmira@yandex.ru

Ufa, Russia

## **STATE SUPPORT OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN THE REPUBLIC OF BASHKORTOSTAN**

### *Abstract:*

The article analyzes the current system of state support of small and medium-sized businesses in the Republic of Bashkortostan. Objective: To determine the activities of the state in the development and implementation of the mechanism of support of measures to analyze the experience of the state of various business assistance in the region. The main theoretical article: despite the fact that in the region there are a variety of measures to support small and medium-sized businesses, successfully operating business incubators and information and counseling centers, there are a number of barriers to a successful implementation of the business potential of the population in the country. In particular, there are business support problems are just beginning their work. Currently, all types of support, largely focused on the development of already operating business when a novice entrepreneurs can only count on a grant starting subjects of youth entrepreneurship and a grant for the payment of the first (the first, initial) payment at the conclusion of the lease agreement. The empirical base of research: a study based on a sociological survey data experts "Assessment of the business climate in the Republic of Bashkortostan", performed in 2015. The sample consists of 142 respondents. Experts were entrepreneurs.

### *Keywords:*

Small and medium businesses, socio-economic status, region, state support mechanism regions.

УДК 33.334.723

**Пешкова Анастасия Алексеевна,**

магистр,

аспирант кафедры «Правовое регулирование экономической деятельности»

ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»

e-mail: np91@list.ru

г. Екатеринбург, Россия

## **К ВОПРОСУ О ВЛИЯНИИ ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ ФАКТОРОВ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНЫХ ПАРТНЕРСТВ**

*Аннотация:*

Целью настоящей работы является анализ влияния внешних и внутренних факторов на деятельность государственно-частного партнерства. Наибольший интерес в настоящей статье проявлен к правовому регулированию деятельности ГЧП, относимому к внешним факторам, а также мотивации персонала, как одной из составляющих всей совокупности внутренних факторов. Методологическую основу исследования составили общенаучные методы познания, в частности, методы экономического анализа частного права, метод логического анализа, системный метод, сравнительно-правовой метод, экономическое моделирование, синтез. В результате исследования предложена имитационная модель устойчивости деятельности субъектов ГЧП в зависимости от влияния внешних и внутренних факторов; дана краткая оценка тенденций развития рынка ГЧП, а также правового регулирования деятельности ГЧП в России и за рубежом; представлена система мотивации работников подразделений, осуществляющих трансакционные функции.

*Ключевые слова:*

Государственно-частное партнерство, правовое регулирование, мотивация, внешние и внутренние факторы, трансакционные издержки.

В современных условиях является актуальным поиск путей повышения эффективности российской экономики [1]. Решение указанной проблемы лежит в плоскости взаимодействия государства и реального сектора экономики. Как показывает накопленный мировой опыт, одной из наиболее привлекательных форм такого взаимодействия является институт государственно-частного партнерства (далее – ГЧП), в рамках которого реализуются социальные проекты и программы, требующие крупномасштабных финансовых вложений и имеющие существенное значение для общества в целом [2].

Согласно «кривой зрелости» [3] рынок ГЧП в России находится в середине своего становления, о чем свидетельствуют следующие тенденции: реформирование системы законодательства, в том числе введение Федерального закона «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 13.07.2015 № 224-ФЗ (далее – ФЗ № 224 «О государственно-частном партнерстве...»); опубликование стратегических и практических руководств; создание специализированных структур, занимающихся развитием ГЧП; формирование и уточнение различных моделей ГЧП; стимулирование реализации проектов в рамках ГЧП; увеличение числа сфер применения ГЧП; апробация различных механизмов финансирования проектов в рамках ГЧП.

Важно отметить, что роль государства в области формирования условий для деятельности крупных интегрированных структур в России была и остается определяющей. Предпочтительным всегда остается инвестирование средств в жизнеспособные программы, от реализации которых можно ожидать реальных результатов. В связи с этим частные компании, являющиеся претендентами на участие в реализации крупных инвестиционных проектов, должны соответствовать предъявляемым к ним требованиям [4].

Внутренние факторы, которые оказывают значительное влияние на результаты деятельности компании, тесно связаны с мотивацией персонала, механизмами корпоративного управления и финансирования и существенно зависят от внешней среды [4], которая включает условия ведения бизнеса (параметры инвестиционного климата, законодательство и степень его соблюдения предприятиями, пр.), привлечения финансовых ресурсов (уровень ставки процентов по кредитам, темп укрепления рубля, состояние глобального рынка капитала), тенденции в развитии корпоративного управления.

В целях демонстрации влияния внутренних и внешних факторов на процесс управления ГЧП, включающий этап создания объектов ГЧП, предложена упрощенная имитационная экономико-математическая модель, основанная на примере действия реактора (рис. 1).

Описание состояния устойчивости субъектов, выступающих на стороне частного партнера в процессе создания объектов ГЧП приведено следующим образом:

$$\begin{cases} \sum G = \sum \Sigma \rightarrow \min, \\ \Pi = \text{ПВ} - \sum \Sigma \rightarrow \max, \\ \text{ПВ} = V > \sum G, \\ U \rightarrow \max \end{cases}$$

где  $\sum G$  – суммарная стоимость создания реактора и себестоимость его деятельности;  $\sum \Sigma$  – общая сумма затрат на создание объекта ГЧП, в том числе

транзакционные издержки, возникающие в рамках ГЧП;  $\Pi$  – прибыль, получаемая в результате использования объекта ГЧП;  $\Pi В$  – выручка ГЧП;  $V$  – объем вырабатываемой энергии реактором;  $U$  – социально-экономическая устойчивость.

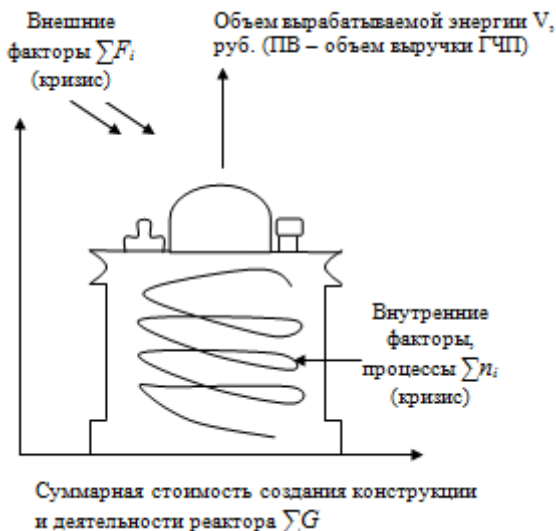


Рис. 1. Имитационная модель устойчивости деятельности субъектов ГЧП с учетом принципа действия реактора

Возможны следующие сценарии развития событий:

$V (\Pi В) > \Sigma G (\Sigma 3)$  – применяется современный реактор замкнутого цикла, характеризующийся высоким уровнем безопасности, экологичностью производства энергии, удешевлением стоимости создания. Устойчивое финансовое положение субъектов ГЧП, в том числе за счет эффективности правового регулирования деятельности, позволяющего снизить уровень транзакционных издержек. Имеется прибыль ( $\Pi$ );

$V (\Pi В) = \Sigma G (\Sigma 3)$  – нейтральное положение, выручка покрывает издержки, прибыль отсутствует;

$V (\Pi В) < \Sigma G (\Sigma 3)$  – применяется устаревший реактор разомкнутого цикла, характеризующийся большим числом потерь. Снижение финансовой устойчивости ГЧП, высокий уровень транзакционных и трансформационных издержек.



Далее смоделировано влияние внутренних и внешних факторов, в том числе таких, как эффективность правового регулирования деятельности, на устойчивость субъектов ГЧП.

Описание состояния устойчивости ГЧП:

$$\left\{ \begin{array}{l} \omega \leq \omega_p \\ \omega_r \rightarrow \max, \\ F = \sum F_i + \sum n_p \\ \sum F_i = F_1 + F_2 + \dots + F_p \\ \sum n_i = n_1 + n_2 + \dots + n_i \end{array} \right.$$

где  $\omega$  – скорость изменения внутренних и внешних факторов, в том числе нормативно-правовой и информационной базы;  $\omega_r$  – скорость адаптации и реакции системы управления ГЧП на изменения внешних и внутренних факторов;  $F$  – суммарное воздействие внешних и внутренних факторов (суммарная сила, приводящая к опасности взрыва реактора);  $\sum F_i$  – суммарное воздействие внешних факторов;  $F_i$  – внешние факторы;  $\sum n_i$  – суммарное воздействие внутренних факторов;  $n_i$  – внутренние факторы ГЧП.

Возможны следующие варианты событий:

$\omega > \omega_p$ ;  $F \rightarrow \max$  – при увеличении суммарной силы воздействия возникает угроза взрыва реактора. Снижение устойчивости деятельности ГЧП;

$\omega \leq \omega_p$ ;  $F \rightarrow \max$  – при увеличении суммарной силы воздействия угроза взрыва не возникает. Наблюдается устойчивость деятельности ГЧП.

В целях повышения устойчивости частных партнеров в зарубежных странах непрерывно совершенствуется правовое регулирование ГЧП, являющееся одним из основных факторов успешности ГЧП, и наблюдаются следующие тенденции [1, 4]:

- упрощение процедуры оформления административных документов, необходимых для реализации проектов ГЧП (например, получение лицензий, доверенностей и т.д.);
- осуществление консультаций по содержанию правил и норм в сфере ГЧП;
- стимулирование частных инвесторов к исполнению правовых норм и арбитражных решений;
- совершенствование арбитражного судопроизводства;
- для повышения действенности законодательства разрабатываются механизмы участия общественности в процессе принятия решений на стадии планирования и разработки проектов ГЧП за счет чего достигается повышение информированности населения о правах на получение качественных услуг. Одним из хороших примеров расширения прав граждан в этой области является Конвенция Европейской Эконо-

мической Комиссии ООН «О доступе к информации, участию общественности в принятии решений и доступе к правосудию по вопросам, касающимся окружающей среды» 1985 года (Орхусская конвенция), принципы которой способствуют увеличению проработанности проектов и повышению их качества за счет гражданского участия и ускорения реакции властей на потребности населения.

Важным элементом законодательной инициативы российского государства в сфере регулирования института ГЧП стал ФЗ № 224 «О государственно-частном партнерстве...», который направлен на регламентирование процессов инициирования, разработки и принятия решения в отношении реализации проектов ГЧП. Принятие указанного закона было обусловлено необходимостью формирования основ регулирования института ГЧП, а также унификации и систематизации имеющихся норм. К числу ключевых нововведений относится внедрение института оценки эффективности проекта на этапе его подготовки, которая включает оценку финансовой эффективности и социально-экономического эффекта [4]. В случае признания проекта эффективным определяется его сравнительное преимущество путем соотношения чистых дисконтированных расходов при реализации проекта ГЧП (МЧП) и государственного (муниципального) контракта, благодаря чему производится выбор наиболее оптимальной формы реализации инфраструктурного проекта. Методика оценки эффективности проекта государственно-частного партнерства (муниципально-частного партнерства) утверждена приказом Минэкономразвития России от 30.11.2015 № 894 и применяется как в отношении проектов, инициированных публичным партнером, так и частным [4].

По оценкам специалистов [4], благодаря формированию унифицированного правового регулирования отношений субъектов в рамках ГЧП создан эффективный инструмент привлечения частных инвестиций к реализации инфраструктурных проектов, что будет способствовать развитию инвестиционно-строительного комплекса и построению социально-ориентированной экономики.

На пути совершенствования правового регулирования ГЧП, оказывающего влияние на устойчивость субъектов партнерства, должны быть созданы такие механизмы, которые позволяют представителям частного сектора планировать достижение собственных целей на долгосрочный период, не ограничиваясь краткосрочными временными рамками, что особенно важно в области привлечения высококачественных инвестиций для реализации программ ГЧП. Создание более совершенного правового поля предполагает четкое понимание субъектами ГЧП собственных прав и обязанностей, что приводит к снижению транзакционных издержек в рамках ГЧП. В этих целях издаются различные руководства, директивы и другие подобные акты.

Процесс снижения внутрифирменных явных и скрытых транзакционных издержек [5] предполагает внедрения эффективной системы менедж-

мента, включающей наряду с прочими внутренними факторами максимально полную регламентацию процессов взаимодействия работников подразделений, а также внедрение либо преобразование системы оплаты и мотивации труда персонала корпораций, выступающих на стороне частного партнера. В этом вопросе важное значение имеют создание и совершенствование положений, локальных нормативных актов, регламентов и стандартов, действующих в корпорации, содержание которых не должно противоречить требованиям законодательства.

Под явными транзакционными издержками понимаются затраты на выполнение работниками поздравлениями функций, связанных с управленческой, коммерческой деятельностью, обслуживанием инфраструктуры (в том числе юридические услуги), инновационным, техническим, технологическим, стратегическим развитием. Скрытые транзакционные издержки подразумевают издержки, которые возникают в результате неэффективного выполнения транзакционных функций работниками подразделений либо в результате оппортунистического поведения [6].

Затраты на мотивацию труда персонала относятся к особому виду явных транзакционных издержек и при условии их положительного влияния на результаты деятельности работников снижают объем скрытых транзакционных издержек, поскольку побуждают к осуществлению действий, которые бы привели к эффективному выполнению поставленных задач в соответствии с делегированными функциями.

В зарубежной практике одной из самых популярных разновидностей систем мотивации штатных работников является премирование за выполнение ключевых показателей эффективности, предполагающих установление определённых целевых параметров на конкретный период в соответствии с трудовым договором. Под ключевыми показателями эффективности (далее – КПЭ) понимаются ежегодно устанавливаемые работникам показатели результативности их деятельности, соответствующие стратегическим и операционным целям предприятия. Авторский алгоритм расчета премии за выполнение КПЭ предполагает осуществление следующих этапов:

- 1) Определение размера премии согласно следующей формуле:

$$\text{КПЭ} = \text{ДО} \cdot \text{К}_{\text{КПЭ}}, \quad (1)$$

где КПЭ – премия за выполнение показателей, руб.;

ДО – должностной оклад работника (с учетом отработанного времени), руб.;

$\text{К}_{\text{КПЭ}}$  – коэффициент премии за выполнение КПЭ.

- 2) Определение должностного оклада работника. Так, в целях расчета месячной премии за выполнение КПЭ применяется должностной оклад работника за месяц, на который установлены КПЭ. Для расчета квартальной премии применяется средний должностной оклад работника за квартал, для годовой премии – средний должностной оклад работника за год.

3) Расчет коэффициента премии за выполнение КПЭ ( $K_{\text{кпэ}}$ ) согласно формуле:

$$K_{\text{кпэ}} = B \cdot \frac{\Pi}{100\%}, \quad (2)$$

где  $B$  – сумма весов КПЭ, фактически выполненных за установленный период, где  $B \leq 1$ . Вес КПЭ определяет приоритет его выполнения по сравнению с другими показателями;

$\Pi$  – процент премии за выполнение КПЭ, зависящий от периода, на который устанавливаются показатели. Так, для менеджеров высшего звена (уровень генерального директора и его заместителей), как правило, устанавливаются годовые КПЭ, в связи с чем может предусматриваться повышенный размер процента премии – 150 %. В то время как для прочих должностей устанавливаются ежемесячные и (или) ежеквартальные показатели, поэтому процент премии рекомендуется устанавливать в объеме 30 %.

Приведем ряд показателей для работников подразделений, выполняющих транзакционные функции (табл. 1) в рамках государственно-частного партнерства.

Таблица 1

Ключевые показатели эффективности для ряда подразделений, выполняющих транзакционные функции

Функции	№ КПЭ в группе	Формулировка КПЭ
1	2	3
Экономические	1	Увеличение выручки предприятия
	2	Снижение уровня материальных затрат
	3	Средний уровень заработной платы по предприятию
	4	Соблюдение опережающего соотношения темпа роста производительности труда по сравнению с темпом роста заработной платы
	5	Подача предложений по оптимизации производственных процессов
	6	Соблюдение затрат в соответствии с параметрами Бюджета доходов и расходов
	7	Положительная динамика выполнения планов производства продукции
	8	Увеличение производительности труда
	9	Рентабельность производства, продаж

Продолжение табл. 1

1	2	3
Финансовые	1	Оборачиваемость дебиторской задолженности покупателей и заказчиков продукции, работ, услуг
	2	Объем поступлений денежных средств на счета предприятия без учета финансовой деятельности в соответствии с утвержденным Бюджетом
	3	Оборачиваемость кредиторской задолженности
	4	Коэффициент быстрой и абсолютной ликвидности, платежеспособность
	5	Коэффициент финансовой независимости (автономии)
	6	Доля авансовых платежей в общем объеме поступлений по заключенным договорам с заказчиками продукции, работ, услуг
	7	Отсутствие претензий кредитных учреждений по погашению основного долга и процентов по кредитам и займам, выполнению условий предоставления документов в рамках заключенных кредитно-документарных сделок и пр.
	8	Отсутствие штрафных санкций со стороны ФСФР и других контролирующих и проверяющих органов по операциям с ценными бумагами и валютным операциям
Бухгалтерские	1	Сдача налоговой отчетности в налоговые органы и внебюджетные фонды в сроки, установленные законодательством РФ
	2	Минимизация затрат на выплату штрафных санкций со стороны налоговых органов и внебюджетных фондов (от объема реализованной продукции)
	3	Своевременное предоставление документов в ответ на требования налоговых органов
	4	Отсутствие замечаний по результатам аудиторской проверки по РСБУ

*Продолжение табл. 1*

1	2	3
В сфере закупок	1	Своевременная поставка покупных комплектующих изделий и материалов
	2	Соблюдение норматива остатков материалов на складах
	3	Экономия денежных средств за счет снижения начальных цен контрактов на закупку материалов
	4	Оборачиваемость производственных запасов (сырья, материалов, покупных комплектующих изделий)
В сфере продаж	1	Поступление денежных средств в соответствии с Бюджетом денежных средств (либо планом продаж)
	2	Снижение дебиторской задолженности покупателей и заказчиков
	3	Уровень выручки в соответствии с Бюджетом доходов и расходов (либо планом продаж)
Юридические	1	Процент успешно урегулированных в досудебном порядке претензий контрагентов
	2	Процент выигранных дел в суде

Одним из преимуществ данной системы мотивации является то, что она оказывает максимальное влияние на работников подразделений, осуществляющих транзакционные функции, и при этом результативность их деятельности преимущественно оценивается за счет изменения трансформационных показателей. Создание эффективной системы мотивации работников, стимулирующей к оптимизации транзакционных и трансформационных издержек и повышению прибыли, позволит улучшить результаты деятельности корпорации, что приведет к своевременной и качественной реализации проектов ГЧП.

Резюмируя все выше сказанное, можно сделать вывод о том, что совершенствование внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на деятельность государственно-частных партнерств, приведет к повышению прозрачности, управляемости и эффективности таких интеграционных образований, как ГЧП, а также экономии государственных средств.

**Список использованных источников**

1. Шаблова Е.Г., Шибин А.В. Экономический анализ частного права: значение для правотворчества и правоприменения в Российской Федерации // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление, 2012, № 6. С. 128-136.
2. Городнова Н.В., Шаблова Е.Г., Березин А.Э. Перспективы развития института государственно-частных партнерств в российской федерации // Научные труды SWorld, Т. 9. № 4 (41), 2015. С. 24-31;
3. Городнова Н.В., Пешкова А.А. Построение социально-ориентированной экономики // Международный научно-исследовательский журнал, № 9-1 (40), 2015. С. 31-33;
4. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами: монография / под ред. С.С. Чернова. Новосибирск, 2016. Книга 31. 212 с.;
5. Городнова Н.В. Развитие методики оценки транзакционного сектора // Экономика и предпринимательство, № 2 (55), 2015. С. 382-387;
6. Городнова Н.В. Транзакционный анализ в процессе принятия управленческих решений при реализации механизма государственно-частного партнерства в строительстве // Экономический анализ: теория и практика, № 15, 2011. С. 11-17.

**Anastasiya Peshkova,**

master,

postgraduate,

department of «Legal regulation of economic activities»,

Ural Federal University named after the first President of Russia Boris Yeltsin

e-mail: np91@list.ru

Ekaterinburg, Russia

## **ABOUT INFLUENCE OF EXTERNAL AND INTERNAL FACTORS ON THE ACTIVITIES OF PRIVATE PUBLIC PARTNERSHIP**

### *Abstract:*

The aim of this article is analyzing of impact of external and internal factors on the activities of public-private partnerships. The authors analyzed the legal regulation of PPP activities, as an external factor, and the motivation of employees, as an internal factor. The methodological basis of the research were scientific methods of cognition, in particular, methods of economic analysis of private law, logical analysis method, systematic method, comparative legal method, economic modeling, synthesis. As a result, the authors proposed a simulation model of sustainability of PPP participators, depending on the influence of external and internal factors; gave a brief assessment of market and legal regulation of PPP activity trends; proposed motivation system of employees implementing transactional functions.

### *Keywords:*

Public-private partnerships, legal regulation, motivation, external and internal factors, transaction costs.



УДК 347.4/.5

**Ромодина Ирина Владимировна,**

младший научный сотрудник,  
сектор исследований государственно-частного взаимодействия,  
Научно-учебная лаборатория междисциплинарных эмпирических исследований,  
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»  
e-mail: IVRomodina@hse.ru,  
г. Пермь, Россия

**ГОСЗАКУПКИ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ  
ПОЛИТИКИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ: ЕСТЬ ЛИ  
ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЯТЬ В РОССИИ?<sup>1</sup>**

*Аннотация:*

Статья посвящена устойчивым государственным закупкам (УГЗ) как механизму реализации одобренной на международном уровне политики устойчивого развития. Есть ли основания у российских заказчиков использовать их на практике? Ответ на этот вопрос дает изучение институционально-правовых основ использования госзакупок в качестве инструмента реализации политики устойчивого развития. Россия взяла на себя обязательство по внедрению политики устойчивого развития, отдельные ее проявления отражены в стратегических документах и национальном законодательстве. Для того чтобы госзакупки способствовали устойчивому развитию, необходимо включить в законодательство соответствующие директивные нормы.

*Ключевые слова:*

Государственные закупки; устойчивое развитие; устойчивые государственные закупки.

**Введение**

Нарастающие проблемы в экономической, экологической и социальной сферах требовали решения на международном уровне. Таким компромиссным решением стала идея всемирного перехода к устойчивому развитию, одним из механизмов реализации которой являются устойчивые госзакупки.

---

<sup>1</sup> Исследование финансировалось в рамках государственной поддержки ведущих университетов Российской Федерации «5-100».

Россия наряду с другими странами в 1992 г. взяла обязательства по переходу к устойчивому развитию. Политика устойчивого развития должна быть интегрирована в стратегические документы страны и законодательство. Таким образом, есть основания считать, что российские госзаказчики через свои закупки могут способствовать устойчивому развитию? – это вопрос, которому посвящена данная статья.

В основе исследования изучение институционально-правовых основ использования госзакупок в качестве инструмента реализации политики устойчивого развития.

Отдельные российские нормативные правовые акты содержат проявления политики устойчивого развития, законодательство о госзакупках не препятствует реализации устойчивых госзакупок (УГЗ), однако для расширения практики их применения требуется принятие законодательных норм директивного характера.

### **Определение понятия устойчивых госзакупок**

Государство, обладая большой покупательной способностью, может использовать ее для воздействия на частный сектор, в том числе в целях реализации политики устойчивого развития [1, 2]. Принимая во внимание ежегодную долю расходов на закупки для собственных нужд: в большинстве стран госзакупки составляют от 15 до 20% ВВП, в странах ОЭСР этот показатель составляет в среднем 12%, в странах с развивающейся и переходной экономикой на госзакупки тратят примерно от 25 до 30% ВВП [3], которые могут быть использованы для формирования высокого и долгосрочного спроса на устойчивую продукцию, – госзакупки действительно можно считать инвестиционным инструментом внедрения политики устойчивого развития.

В 2002 г. на Всемирном саммите по устойчивому развитию в Йоханнесбурге было принято решение использовать госзакупки в качестве механизма реализации политики устойчивого развития, которая была одобрена в качестве глобальной стратегии в 1992 г. на Второй Всемирной конференции ООН по окружающей среде и развитию.

Концепция устойчивого развития триединая, поскольку нацелена на решение задач по гармонизации социального, экономического и экологического развития. В более широком смысле понятие «стратегия устойчивого развития» направлено на достижение гармонии между людьми, обществом и природой; в более узком смысле – это модель «развития общества, при которой достигается удовлетворение жизненных потребностей нынешнего поколения без лишения такой возможности будущих поколений людей» [4].

Таким образом, госзакупки, при осуществлении которых реализуются принципы устойчивого развития: экономическая эффективность, социаль-

ная справедливость и экологическая безопасность, – являются устойчивыми (см. рис. 1).



Рис. 1. Определение понятия устойчивые госзакупки

Подобный подход используют Уолкер и Браммер, которые под устойчивыми закупками подразумевают закупки, которые «согласуются с принципами устойчивого развития: обеспечение сильного, здорового и справедливого общества, проживающего в экологических пределах, и содействие эффективному управлению» [1, р. 131].

Другой подход к определению УГЗ, когда кроме принципов устойчивого развития во внимание принимается учет стоимости жизненного цикла продукции. Так, Международный институт устойчивого развития определяет УГЗ как совокупность законов, политики и практики, направленных на интеграцию экономических, социальных и экологических рисков в процессы и решения госзакупок, где речь идет о достижении лучшего соотношения цены и качества на протяжении всего жизненного цикла [5]. Марракешская Рабочая Группа определяет УГЗ как процесс, где организации удовлетворяют свои потребности способом, который оценивает в денежном выражении на основе жизненного цикла с точки зрения выгоды не только для организации, но и для общества и экономики при минимизации ущерба окружающей среде [6].

В международном сообществе, как в развитых, так и в развивающихся странах, процессы внедрения УГЗ получают все большее распространение. Активная работа ведется в странах ЕС, где первые результаты, например, снижение выброса оксида углерода в среднем на 25% [7], уже ощутимы, а также в США, Канаде, Австралии и Японии.

На практике УГЗ реализуются через интеграцию требований, соответствующих политике устойчивого развития, во-первых, в национальную нормативную правовую базу, в том числе стратегические документы страны

и законодательство, включая закупочное; во-вторых, непосредственно в тендерную документацию и государственные контракты.

### **Институционально-правовые основы применения устойчивых госзакупок в России**

Россия присоединилась к международной стратегии устойчивого развития и зафиксировала эти обязательства на национальном уровне: утверждена Концепция перехода России к устойчивому развитию [8]. Для ее реализации разработаны «Основные положения стратегии устойчивого развития» [9], в соответствии с которыми право на развитие должно осуществляться так, чтобы обеспечить равенство возможностей развития и сохранение окружающей среды как нынешнего, так и будущих поколений. Основные критерии развития должны в равной степени определяться исходя из экономической эффективности, социальной справедливости и экологической безопасности. Кроме того, хозяйственная деятельность человека должна сопровождаться уменьшением различия в уровне жизни людей, усилением взаимосвязи экономики и экологии, формированием единой (сбалансированной) экологизированной системы экономического развития.

Политика устойчивого развития нашла отражение в Концепции долгосрочного социально-экономического развития России на период до 2020 года [10]: устойчивость экономики предлагается обеспечить за счет перехода на инновационный тип развития, цель экологической политики заключается в формировании сбалансированной экологически ориентированной модели развития экономики и экологически конкурентоспособных производств.

Международный опыт показывает: для того чтобы госзакупки были действенным механизмом реализации политики устойчивого развития кроме заявлений о намерениях реализовывать такую политику требуется регулирующее вмешательство государства [11].

В российском законодательстве о госзакупках нет отдельно закрепленных норм об УГЗ, обязательности их применения или их приоритетного положения. Закон о контрактной системе № 44-ФЗ (далее – Закон № 44-ФЗ) понятие УГЗ не регламентирует, однако содержит отдельные проявления политики устойчивого развития [12]. Например, закрепляет, что при осуществлении закупок заказчики должны исходить из приоритета инновационной и высокотехнологичной продукции. Кроме того, в случае, когда заказчик производит оценку предложений поставщиков не по наиболее низкой цене контракта, а выбирает наиболее экономически выгодное предложение, он вправе установить в качестве критерия оценки заявки экологические характеристики объекта закупки, однако не обязан это делать.

Исходя из международного опыта, в число наиболее распространенных проявлений УГЗ входит предоставление преференций, а именно закупки у малых и средних предприятий и закупки у местных поставщиков [13].

Если говорить о российской практике, Закон 44-ФЗ так же, как и действовавший до него Закон № 94-ФЗ о госзакупках [14], предусматривает преференции субъектам малого предпринимательства. Законом №94-ФЗ была установлена обязанность госзаказчиков размещать заказы у субъектов малого предпринимательства в размере не менее чем 10 и не более чем 20 процентов общего годового объема поставок в соответствии с определенным перечнем товаров, работ услуг. Законом №44-ФЗ установлен фиксированный объем – не менее чем 15% совокупного годового объема закупок без ограничений по видам продукции. Для выполнения данной обязанности заказчик может или ограничить участие в закупке, указав, что ее участниками могут выступать только указанные лица, при этом начальная цена контракта не должна быть выше 20 млн рублей, или установить требование к участникам о привлечении для исполнения контракта таких лиц в качестве субподрядчиков (соисполнителей), однако такое требование должно быть включено в контракт с указанием объема.

Особенности участия субъектов малого и среднего предпринимательства предусмотрены и для закупок, осуществляемых в рамках Закона № 223-ФЗ о закупках продукции отдельными видами юридических лиц [15]: с 1 июля 2015 г. для лиц, годовой объем выручки которых превышает 10 млрд рублей, с 1 января 2016 г. – 2 млрд рублей и государственных компаний, созданных на основании федерального закона [16]. Так, заказчики обязаны осуществить закупки у субъектов малого и среднего предпринимательства в размере не менее чем 18 процентов совокупного годового стоимостного объема договоров, заключенных по результатам закупок. При этом не менее 10 процентов из них должно приходиться на договоры, заключенные по результатам закупок, участниками которых являлись только указанные субъекты, то есть было установлено ограничение по участию.

Меры поддержки, аналогичные тем, что предусмотрены для субъектов малого предпринимательства, Закон 44-ФЗ устанавливает и социально ориентированным некоммерческим организациям, что стало нововведением: предыдущий Закон № 94-ФЗ о госзакупках предоставление каких-либо преференций данным лицам не устанавливал.

Также Законом 44-ФЗ установлены преимущества учреждениям и предприятиям уголовно-исполнительной системы и организациям инвалидов, аналогичные тем, которые были закреплены Законом № 94-ФЗ о госзакупках. Так, при определении победителя (кроме закупки у единственного поставщика) заказчик обязан предоставить преимущества этим лицам в отношении предлагаемой ими цены контракта в размере до 15 процентов. Под преимущества попадают только определенные группы продукции: так, для организаций инвалидов перечень содержит 42 вида продукции и услуг в соответствии с Общероссийским классификатором продукции по видам эко-

номической деятельности [17], для организаций уголовно-исправительной системы – 37 видов продукции и услуг [18].

Как показывает практика, использование российскими госзаказчиками в своей деятельности критериев устойчивости напрямую связано с законодательно установленными обязательствами. Исходя из результатов исследования [19] закупочной документации, размещенной на официальном сайте госзакупок [zakupki.gov.ru](http://zakupki.gov.ru), порядка 34% от всех выявленных авторами критериев «устойчивости» приходится на предоставление предпочтений субъектам малого предпринимательства, порядка 28% – на предпочтения социально ориентированным некоммерческим организациям. При этом включение в тендерную документацию преимуществ организациям инвалидов и организациям уголовно исправительной системы составило порядка 1%, что объясняется тем, что конкретные обязательства по объему таких закупок Законом № 44-ФЗ не установлены.

Что касается непосредственно включения требований, соответствующих политике устойчивого развития, в закупочную документацию и госконтракты, то Закон № 44-ФЗ не запрещает это делать.

Так, о намерении закупить устойчивую продукцию можно заявить при определении предмета закупки, соответственно, в предмете государственного контракта. Например, это может быть договор на поставку бумаги, изготовленной из вторичного сырья, или договор об оказании услуг по очистке с раздельным сбором отходов. Закон 44-ФЗ также позволяет включать нормы, соответствующие сути политики устойчивого развития, в сам текст контракта. Это могут быть дополнительные условия, правила выполнения контракта, например, о том, что поставлять продукцию необходимо в повторно используемых контейнерах или направлять упаковочные материалы на переработку.

Наибольшей гарантией приобретения устойчивой продукции будет включение соответствующих характеристик в технические спецификации – измеримые параметры, которым продукция должна соответствовать в обязательном порядке. Так, возможно включение экологических технических стандартов, критериев эко-лейблов, специальных характеристик и функциональных требований.

Вместе с тем, на практике своим правом включать такие «требования устойчивости» российские госзаказчики пользуются лишь в отдельных случаях [19]. Например, в тендерные документы включались требования о натуральности поставляемых или используемых продуктов питания, в частности об отсутствии генетически модифицированных организмов, определенных химических элементов, пищевых добавок, красителей, консервантов и ароматизаторов; требования к энергоэффективности, в частности, закупка энергоэффективных ламп, соответствие оборудования параметрам стандарта по энергоэффективности «Energy Star», закупка светододов с автономным ре-

жимом работы с питанием от солнечной батареи с накоплением в аккумуляторе; требования о наличии дозаторов у моющих и чистящих средств, о химическом составе. Так, было установлено, что компоненты должны быть биоразлагаемыми и безопасными для окружающей среды; требование об отсутствии в составе хлорсодержащих компонентов.

В этой связи актуальным становится вопрос насколько установленные на государственном уровне обязательные требования к продукции, зданиям и сооружениям, требования санитарно-эпидемиологические, в области охраны окружающей среды и охраны труда и другие соответствуют политике устойчивого развития.

### **Заключение**

Условия успешного применения УГЗ – это политическая воля и четкое правовое регулирование. Несмотря на то, что проявления политики устойчивого развития присутствуют в отдельных российских нормативных документах, четкая система интегрирования УГЗ в нормативную правовую базу не выстроена.

Эффективному внедрению УГЗ в деятельность российских госзаказчиков будет способствовать интеграция принципов устойчивого развития не только в стратегические документы, но и законодательство, в том числе, о госзакупках и закупках отдельных видов юридических лиц в рамках Закона № 223-ФЗ.

### **Список использованных источников**

1. Walker H., Brammer S. (2009). Sustainable procurement in the United Kingdom public sector // Supply Chain Management: An International Journal, vol. 14, Iss: 2, pp. 128-137.
2. Preuss L. (2009). Addressing sustainable development through public procurement: the case of local government // Supply Chain Management: An International Journal, vol.14, Iss: 3, pp. 213-223.
3. Procurement & Public-Private Partnerships. Strategic government spending for sustainable development. International Institute for Sustainable Development (<http://www.iisd.org/procurement> - Дата обращения: 02.09.2015).
4. Наше общее будущее: Доклад Всемирной комиссии по вопросам окружающей среды и развития (<http://www.un.org/ru/ga/pdf/brundtland.pdf> - Дата обращения: 05.09.2015).
5. Building accountability and transparency in public procurement. International Institute for Sustainable Development. ([http://www.iisd.org/pdf/2008/building\\_transparency\\_procurement.pdf](http://www.iisd.org/pdf/2008/building_transparency_procurement.pdf) - Дата обращения: 29.09.2015).

6. Definition of Sustainable Public Procurement (<http://mtf.iclei-europe.org/?id=37> – Дата обращения: 29.09.2015).
7. Егорова М. С. (2011). Экологические инвестиции как путь восстановления экономики // Вестник Сибири, № 1(1), с. 474-480.
8. Указ Президента Российской Федерации от 01 апреля 1996г. № 440 «Об утверждении Концепции устойчивого развития Российской Федерации».
9. Основные положения стратегии устойчивого развития России: под ред. А. М. Шелехова. (<http://www-sbras.nsc.ru/win/sbras/bef/strat.html> - Дата обращения: 10.09.2015).
10. Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. №1662-р «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года».
11. Шувалов С. С. (2015). Современные тенденции развития системы государственных закупок для стимулирования инновационного обновления экономики // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика, № 1, с. 74-87.
12. Федеральный закон от 05 апреля 2013 г. №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
13. Brammer S., Walker H. (2011). Sustainable procurement in the public sector: an international comparative study // International Journal of Operations & Production Management, vol. 31, Iss: 4, pp. 452-476.
14. Федеральный закон от 21 июля 2005 г. №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».
15. Федеральный закон от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».
16. Постановление Правительства РФ от 14 декабря 2014 г. №1352 «Об особенностях участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».
17. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. №341 «О предоставлении преимуществ организациям инвалидов при определении поставщика (подрядчика, исполнителя) в отношении предлагаемой ими цены контракта».
18. Постановление Правительства РФ от 14 июля 2014 г. № 649 «О порядке предоставления учреждениям и предприятиям уголовно-исполнительной системы преимуществ в отношении предлагаемой ими цены контракта».



19. Romodina I., Silin M. (2015). Perspectives of introduction sustainable procurement in public procurement in Russia. // *Oeconomia Copernicana*. 2016. Vol. 7. No. 1. P. 35-48.

**Irina Romodina,**

Junior Research Fellow,

National Research University Higher School of Economics

e-mail: IVRomodina@hse.ru

Perm, Russia

**PUBLIC PROCUREMENT AS AN INSTRUMENT  
FOR THE IMPLEMENTATION OF POLICY OF  
SUSTAINABLE DEVELOPMENT: OPPORTUNITIES  
IN RUSSIA**

*Abstract:*

The article is dedicated to sustainable public procurement (SPP) as a mechanism for the implementation of internationally endorsed policy of sustainable development. In this paper, the authors analyze the approaches to the definition of SPP and identify its basic features (social responsibility, economic efficiency and environmental safety). Russia along with other countries took over the implementation of sustainable development policy, some manifestations of this policy are reflected in the strategic documents and national legislation. The inclusion of legislative norms on the use of SPP in the legislation will contribute to actual use of public procurement as a tool for the implementation of sustainable development policies.

*Keywords:*

Public procurement; sustainable development; sustainable public procurement.

УДК 346.512

**Рубцова Наталья Васильевна,**

кандидат юридических наук,  
доцент кафедры гражданского права и процесса,  
ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный технический университет»,  
доцент кафедры гражданского и предпринимательского права,  
ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления»  
e-mail: rubtsova@yandex.ru  
г. Новосибирск, Россия

**ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО  
В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ**

*Аннотация:*

Статья посвящена анализу вопросов правового регулирования государственно-частного партнерства в контексте устойчивого развития. На законодательном уровне в последние годы принимается ряд нормативно-правовых актов, регулирующих порядок и формы осуществления государственно-частного партнерства. Цель работы: определить особенности и перспективы осуществления партнерства в России. Методы исследования: применялся общенаучный диалектический метод познания и вытекающие из него частнонаучные методы: исторический, социологический, логический, системно-структурный, технико-юридический, метод сравнительного правоведения, метод правового моделирования. Результаты: для реализации устойчивого развития государства осуществление любой формы ГЧП возможно только при условии ее финансовой привлекательности и наличия дополнительных гарантий для частного партнера, причем не только в момент реализации проекта, но и в период участия в его создании.

*Ключевые слова:*

Государственно-частное партнерство; предпринимательская деятельность; устойчивое развитие; управление.

На современном этапе развития экономики требуется переходить к новому витку, основанному на инвестиционном развитии, одним из направлений которого является адресное привлечение частных инвестиций на принципах партнерства, которое заключается в осуществлении совместной деятельности его участников для удовлетворения как общих, так и собственных интересов субъектов. Без привлечения частных инвестиций не всегда возможно решение государственных проблем, в частности, создание социальной инфраструктуры. Сочетание частных и публичных интересов в праве

находит всё большее воплощение в идеях государственно-частного партнерства (далее – ГЧП) при осуществлении предпринимательской деятельности.

Государственно-частное партнерство можно считать одним из направлений модернизации экономики в контексте устойчивого развития [1, с. 27]. Сущность государственно-частного партнерства заключается в привлечении органами власти на договорной основе частного сектора для эффективного выполнения задач публичных образований на основах компенсации представителям частного сектора затрат, разделения рисков между партнерами, чёткого разграничения компетенции при осуществлении совместной деятельности. Как отмечают представители экономической науки, существуют две наиболее значимые экономические системы – государство и частный сектор (в лице ТНК), которые не только соперничают за экономическое влияние, но и призваны более тесно сотрудничать в интересах повышения конечной результативности [2, с. 20].

История государственно-частного партнерства уходит корнями в Древний Рим. Изначально прообраз ГЧП формируется через институт концессии, и ещё в Древнем Риме самоуправляющиеся общины заключали концессионные соглашения на транспортные объекты, рынки, бани [2, с. 19]. В России концессия также получила свое развитие. Так, в 1897-1901 гг. в рамках концессионного соглашения между Россией и Китаем была построена Китайско-восточная железная дорога (КВЖД). Интересно, что и в советское время поначалу в России также применялся институт концессии. Необходимость восстановления производительных сил России обусловила введение концессии в начале 20-х гг. XX века, поскольку такое восстановление может быть ускорено во много раз путем привлечения иностранных государственных и коммунальных учреждений, частных предприятий, акционерных обществ, кооперативов и рабочих организаций других государств к делу добычи и переработки природных богатств России (абз. 2 Декрета «Общие экономические и юридические условия концессий») и даже способствовало созданию в 1923 году в рамках происходившей индустриализации Главного концессионного Комитета при СНК, который существовал до 1937 года [3, с. 28]. Однако развитие партнерских отношений именно на базе института ГЧП сложилось только после Второй мировой войны, когда началось конструктивное взаимодействие государства с предпринимателями в целях реализации социальных проектов. Наибольшее развитие институт ГЧП получил в Великобритании, где была принята программа "Частная финансовая инициатива" (Private Finance Initiative - PFI). Программа PFI реализуется в рамках концессии партнерства государственного и частного секторов (Public & Private Partnerships - PPP), предполагающей совместную реализацию проектов. По оценке ОЭСР, партнерские формы отношений государства и частного бизнеса в сфере управления государственной собственностью по-

звоят Великобритании экономить 15-20 % государственных расходов [4, с. 139].

В дальнейшем законодательство о концессиях стало развиваться только в XXI веке, 21.07.2005 г. был принят Федеральный закон № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» (в ред. от 30.12.2015) [5].

Необходимость введения ГЧП в современной России связана с развитием рыночной экономики. Тем не менее, вплоть до 2015 г. в России не было специального закона, регулирующего ГЧП. Однако на региональном уровне принимались нормативно-правовые акты в этой сфере. После принятия Федерального закона от 13.07.2015 N 224-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [6] (далее – Закон о ГЧП) в большинстве субъектов РФ региональное законодательство приведено в соответствие с Федеральным законом путем принятия новых законов или их отмены. Так, в Новосибирской области Закон «Об участии Новосибирской области в государственно-частном партнерстве» был принят 29 марта 2012 года и в последующем утратил силу на основании Закона Новосибирской области № 40-ОЗ от 2 марта 2016 г. «О признании утратившим силу Закона Новосибирской области «Об участии Новосибирской области в государственно-частном партнерстве», поскольку в дальнейшем деятельность в рамках партнерства в Новосибирской области будет реализовываться на основании Федерального закона. В 2016 году на территории Новосибирской области реализуется 57 проектов в рамках ГЧП по концессионным соглашениям и инвестиционным договорам [7]. Принятие Федерального закона о ГЧП позволило ввести единую терминологию, преодолеть трудности, которые связаны с негармоничным развитием законодательства в регионах и муниципальных образованиях. Также в Законе зафиксированы принципы государственно-частного партнерства, что задает общее направление развития регионального нормотворчества в сфере ГЧП.

Однако следует отметить рамочный характер Федерального закона, поэтому отсутствие региональной и муниципальной базы ГЧП может отрицательно сказаться на дальнейших проектах в рамках партнерства, поскольку сами партнерства имеют четкую территориальную привязку и общественную значимость именно для регионов, и учесть специфику каждого региона может именно местное законодательство. Поэтому нужно согласиться с мнением С.М. Мироновой о том, что для полноценного участия в муниципально-частном партнерстве муниципальному образованию в любом случае необходима собственная правовая база для урегулирования всех вопросов [8, с. 18].

Принятый 13.07.2015 г. Закон о ГЧП, с одной стороны, утвердил во многом те особенности ГЧП, которые изначально сложились на региональ-

ном уровне (цели ГЧП, полномочия органов государства и местного самоуправления в сфере ГЧП), а с другой стороны, предусмотрел соглашение о ГЧП как форму его осуществления.

Согласно ст. 3 Закона о ГЧП государственно-частное партнерство, муниципально-частное партнерство - юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве, заключенных в соответствии с настоящим Федеральным законом в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества. Данное определение отражает все ключевые признаки партнерства, закрепленные в Модельном законе СНГ «О публично-частном партнерстве» [9].

На основании данного легального определения следует отметить ключевые признаки ГЧП.

Прежде всего, это сотрудничество между публичным и частным партнерами. Само слово «сотрудничество» характерно больше для отраслей публичного права. Так, в Уголовном процессуальном кодексе предусмотрена возможность заключения досудебного соглашения о сотрудничестве между подозреваемым или обвиняемым и прокурором (ст. 317.1 УПК РФ). В международном праве заключен ряд международных договоров о сотрудничестве между государствами в различных сферах. В частном праве, прежде всего, в Гражданском кодексе РФ, термин «сотрудничество» встречается однократно в статье 750 «Сотрудничество сторон в договоре строительного подряда», где говорится о том, что каждая из сторон обязана принять все зависящие от нее разумные меры по устранению препятствий к надлежащему исполнению договора строительного подряда.

В словарях русского языка сотрудничество определяется как участие в каком-либо общем деле, совместные действия, деятельность [10, с.947]. Закон о ГЧП содержит перечень определенных полномочий сторон в целях осуществления их сотрудничества.

Сотрудничество составляет суть партнерских отношений, должно основываться на равноправии субъектов, публичного и частного партнеров. Как следствие, партнерство формирует новые механизмы управления.

Так, ст. 14 Закона устанавливает права публичного партнера на осуществление контроля за исполнением соглашения о ГЧП, в частности, публичный партнер осуществляет контроль соблюдения частным партнером условий соглашения, в том числе исполнения обязательств по соблюдению сроков проектирования, создания объекта соглашения, финансированию создания объекта соглашения, обеспечению соответствия технико-экономических

показателей объекта соглашения установленным соглашением технико-экономическим показателям, осуществлению деятельности, предусмотренной соглашением, эксплуатации объекта соглашения в соответствии с целями, установленными соглашением, а также достижения значений критериев эффективности проекта и значений показателей его сравнительного преимущества, на основании которых получено положительное заключение уполномоченного органа. При этом предусмотрены ограничения контроля со стороны представителей публичного партнера, которые не вправе вмешиваться в осуществление хозяйственной деятельности частного партнера, а также разглашать сведения, отнесенные соглашением к сведениям конфиденциального характера либо являющиеся коммерческой или государственной тайной.

Также ст. 15 Закона о ГЧП предусматривает ряд гарантий прав и законных интересов частного партнера при реализации соглашения о ГЧП.

В целях сотрудничества между партнерами как до, так и в ходе реализации проектов ГЧП создан целый ряд структур.

Так, комитет Торгово-промышленной палаты Российской Федерации по государственно-частному партнерству создан в целях установления конструктивного диалога между предпринимателями, деловым и научным сообществом, торгово-промышленными палатами, федеральными и региональными органами государственной власти для содействия созданию благоприятных условий развития государственно-частного партнерства в различных сферах предпринимательства в Российской Федерации [11].

В качестве проблемы реализации проектов ГЧП ряд авторов называют неэффективную работу существующих институтов, что провоцирует коррупцию и осложняет процесс взаимодействия представителей частного сектора и органов власти [12, с.13]. Считаем, что данные проблемы должен решить автономный регулирующий орган.

Особую роль в функционировании ГЧП на современном этапе играет банк развития - государственная корпорация "Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)" (далее - Внешэкономбанк), который наделяется в том числе и функциями по реализации инвестиционных проектов, имеющих общегосударственное значение и осуществляемых на условиях государственно-частного партнерства [13], для чего в рамках Внешэкономбанка был создан Центр государственно-частного партнерства.

Отметим, что и в ряде законов стран СНГ также предусмотрены специальные государственные органы по регулированию партнерства: в Республике Казахстан предусмотрена деятельность Центра развития государственно-частного партнерства, который осуществляет в том числе функции по проведению исследований и выработке рекомендаций по вопросам государственно-частного партнерства; оценке реализации проектов государственно-частного партнерства; ведению перечня проектов государственно-частного

партнерства, планируемых к реализации [14], в республике Таджикистан создается Совет по государственно-частному партнерству [15].

Поскольку целью Закона о ГЧП согласно ст. 1 является создание правовых условий для привлечения инвестиций в экономику РФ и повышения качества товаров, работ, услуг, организация обеспечения которыми потребителей относится к вопросам ведения органов государственной власти и местного самоуправления, реальное сотрудничество между частным и публичным субъектами является необходимым условием достижения этой цели.

Следующим определяющим признаком ГЧП является объединение ресурсов. Публичный партнер предоставляет частному в пользование объект соглашения (ст. 7 содержит закрытый перечень таких объектов). Согласно п.2 ст. 6 Закона о ГЧП обязательными элементами соглашения являются строительство и (или) реконструкция объекта соглашения частным партнером; осуществление частным партнером полного или частичного финансирования создания объекта соглашения. При этом финансирование создания объекта соглашения, его эксплуатации и (или) технического обслуживания за счет средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации осуществляется исключительно за счет предоставления субсидий из бюджетов бюджетной системы Российской Федерации в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации.

До принятия Закона о ГЧП к объектам партнерства в литературе относили также публичные услуги. Однако Закон о ГЧП к числу объектов партнерства отнес только публичное имущество. Само по себе понятие услуги широко используется в нормативно-правовых актах. Так, из содержания ст. 779 ГК РФ следует, что под услугой понимаются определенные действия или определенная деятельность исполнителя в интересах заказчика. Согласно ст. 38 НК РФ услугой для целей налогообложения признается деятельность, результаты которой не имеют материального выражения, реализуются и потребляются в процессе осуществления этой деятельности.

Е.Г. Шаблова предлагает определять услугу как способ удовлетворения конкретной потребности лица, который не связан с созданием (улучшением) вещи или объекта интеллектуальной собственности, достигается в результате деятельности, допускаемой действующим правопорядком, на возмездных началах [16, с.6].

Термин «публичная услуга», в первую очередь, связан с государственными услугами. Согласно п. 2 Указа Президента РФ от 09.03.2004 N 314 (ред. от 12.05.2016) "О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти" [17] под функциями по оказанию государственных услуг понимается предоставление федеральными органами исполнительной власти непосредственно или через подведомственные им федеральные государственные учреждения либо иные организации безвозмездно или по регулируемым органами государственной власти ценам услуг гражданам и организациям в об-

ласти образования, здравоохранения, социальной защиты населения и в других областях, установленных федеральными законами. Конституционный суд РФ рассматривает государственный контроль как своеобразную публичную услугу, оказание которой соответствующим государственным органом предполагает в той или иной форме возмещение подконтрольным субъектом произведенных этим органом затрат. Также Конституционный суд определяет публичные услуги как оказываемые физическим или юридическим лицам, по общему правилу, на основе добровольного обращения этих лиц в целях получения необходимых им благ, обладание которыми зависит от соответствующей деятельности государственных органов, представляющих публичную власть (регистрация прав, сертификация товаров или услуг, аккредитация и пр.) [18].

Как правило, в научной литературе государственные услуги рассматриваются как часть публичных услуг, которые могут оказывать государственные и негосударственные структуры. Главное, что их объединяет, - это заинтересованность общества в их выполнении, общественный интерес, социальная значимость [19, с.16-17]. Также выделяются социальные услуги, не являющиеся категорией рыночного товарообмена. К признакам социальных услуг относят их особый субъектный состав, адресную социальную направленность, особую сферу реализации [16, с.13].

Таким образом, для реализации устойчивого развития государства осуществление любой формы ГЧП возможно только при условии ее финансовой привлекательности и наличия дополнительных гарантий для частного партнера, причем не только в момент реализации проекта, но и в период участия в его создании.

#### **Список использованных источников**

1. Белых В.С. Модернизация российской экономики и предпринимательского законодательства: вопросы теории и практики: монография. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2011. 263 с.
2. Татаркин А.И., Романова О.А., Лаврикова Ю.Г. Теоретические основы государственно-частного партнерства // Бизнес, менеджмент и право. 2009. №1. с.19-24.
3. Хромов С.С. Иностраные концессии в СССР. Исторический очерк. Документы. В 2-х т. Т.1.М.: Издательство «Институт Российской Истории РАН», 2006. 384 с.
4. Лихачев Н.А. Зарубежный опыт частно-государственного партнерства и проблемы его адаптации в РФ // Социально-экономические явления и процессы. 2011. № 5-6. с.138-145.



5. Федеральный закон № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» (в ред. от 30.12.2015) // Собрание законодательства РФ. 2005. № 30 (ч. II). Ст. 3126.
6. Федерального закона от 13.07.2015 N 224-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 2005. № 30 (ч. II). Ст. 3126.
7. <Info.sibnet.ru. Новосибирская область>  
<http://info.sibnet.ru/article/463221/> (дата обращения 20.10.2016 г.).
8. Миронова С.М. Муниципально-частное партнерство в России: современное правовое регулирование и новеллы законодательства // Право и экономика. 2015. №8. с.16-20.
9. Модельный закон СНГ «О публично-частном партнерстве», принят 28.11.2014 г. № 41-9 на Межпарламентской Ассамблее государств – участников Содружества Независимых Государств // <http://www.parliament.am/library/modelayin%20orenqner/305.pdf> (дата обращения 20.10.2016 г.).
10. *Ефремова Т. Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный. М.: Русский язык, 2000. 1233 с.*
11. Положение о Комитете Торгово-промышленной палаты Российской Федерации по государственно-частному партнерству // <http://tpprf.ru/ru/interaction/committee/komghp/about/> (дата обращения 20.10.2016 г.).
12. Лещенко О.А. О создании условий для развития государственно-частного партнерства в России // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. 2013. №5 (31). Том 6. с.12-24.
13. Федеральный закон от 17.05.2007 N 82-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О банке развития» // Собрание законодательства РФ. 2007. № 22. Ст. 2562.
14. Закон Республики Казахстан от 31 октября 2015 года № 379-V «О государственно-частном партнерстве» (с изменениями от 08.04.2016 г.) // [http://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=37704720&doc\\_id2=37704720#pos=12;4&pos2=203;-8](http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=37704720&doc_id2=37704720#pos=12;4&pos2=203;-8) (дата обращения 20.10.2016 г.).
15. Закон Республики Таджикистан от 28 декабря 2012 года №907 "О государственно-частном партнерстве" // [http://base.spinform.ru/show\\_doc.fwx?rgn=57821](http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=57821) (дата обращения 20.10.2016 г.).
16. Шаблова Е.Г. Гражданско-правовое регулирование отношений возмездного оказания услуг: Автореферат дис. ... д-ра юрид. наук. Екатеринбург, 2003. 45 с.
17. Указ Президента РФ от 09.03.2004 N 314 (ред. от 12.05.2016) "О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти" // Собрание законодательства РФ. № 11. 2004. Ст. 945.

18. Постановление Конституционного Суда РФ от 18.07.2008 N 10-П "По делу о проверке конституционности положений абзаца четырнадцатого статьи 3 и пункта 3 статьи 10 Федерального закона "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)" в связи с жалобой гражданина В.В. Михайлова" // Собрание законодательства РФ. 2008. № 31. Ст. 3763.
19. Терещенко Л.К. Услуги: государственные, публичные, социальные // Журнал российского права. 2004. №10. с. 15-23.

**Natalya Rubtsova,**

candidate of jurisprudence,  
assistant professor of the department of civil law and process,  
Novosibirsk State Technical University,  
assistant professor of the department of civil law and process,  
Novosibirsk State University of economics and management  
e-mail: rubtsova@yandex.ru  
Novosibirsk, Russian Federation

**PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE CONTEXT  
OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT**

*Abstract:*

Article is devoted to the analysis of questions of legal regulation of public-private partnership in the context of sustainable development. At the legislative level a number of the regulatory legal acts regulating an order and forms of implementation of public-private partnership is adopted in recent years. Purpose: to determine features and the prospects of implementation of partnership in Russia. Research methods: applied General scientific dialectical method of cognition and its methods: historical, sociological, logical, systemic-structural, technical and legal method in comparative law, method of legal modeling. Results: for implementation of sustainable development of the state implementation of any form of PPP is possible only on condition of its financial appeal and availability of additional guarantees to the private partner, and not only at the time of project implementation, but also during participation in its creation.

*Keywords:*

Public-private partnership, entrepreneurial activity, sustainable development, management.

УДК 347.73

**Рыжковская Елена Анатольевна,**

кандидат юридического наук,

доцент,

ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»

e-mail: lawserv@list.ru

г. Екатеринбург, Россия

## **ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ДОГОВОРА ФАКТОРИНГА В РОССИИ**

### *Аннотация:*

В представленной статье исследуются современные проблемы совершенствования российских правовых норм, регулирующих договор факторинга. Автор анализирует в том числе положения законопроектов в этой сфере, их достоинства и недостатки. Обосновывается необходимость изменения норм о факторинге и направления их реформирования.

### *Ключевые слова:*

Цессия, факторинг, право требования, цедент, цессионарий, фактор, клиент

Деятельность по оказанию услуг по факторингу регулируется нормами главы 43 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ). Согласно ст. 824 ГК РФ одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование. Денежное требование к должнику может быть уступлено клиентом финансовому агенту также в целях обеспечения исполнения обязательства клиента перед финансовым агентом. Обязательства финансового агента по договору финансирования под уступку денежного требования могут включать ведение для клиента бухгалтерского учета, а также предоставление клиенту иных финансовых услуг, связанных с денежными требованиями, являющимися предметом уступки.

В рамках факторинга передаются именно денежные требования. Еще одна особенность финансирования под уступку денежного требования - возможность по этому договору оказывать иные финансовые услуги, связанные с денежными требованиями, являющимися предметом уступки, и возможность ведения бухгалтерского учета для клиента. Оказание таких услуг

требует специализированного программного обеспечения, позволяющего вести детальный учет состояния дебиторской задолженности. Финансовые агенты могут оказывать подобные услуги настолько качественно, что для определенных клиентов это оказывается даже нужнее собственно финансирования.

Деятельность финансовых агентов по существу близка к деятельности кредитных организаций. До апреля 2009 г. финансирование под уступку денежного требования предполагало специальный субъектный состав: в качестве финансового агента соответствующие договоры могли заключать банки и иные кредитные организации, а также другие коммерческие организации, имеющие разрешение (лицензию) на осуществление деятельности такого вида. В апреле 2009 г. спор банков и факторинговых компаний был разрешен внесением в ст. 825 ГК РФ изменений о том, что в качестве финансового агента договоры финансирования под уступку денежного требования могут заключать коммерческие организации.

Это изменение – пока единственное в главе 43 ГК РФ. В остальном регулирование отношений в области факторинга до сих пор не изменилось, хотя такая необходимость уже назрела.

Факторинг более востребован среди многочисленных субъектов малого и среднего предпринимательства, которым часто недоступны иные виды кредитования. По существу дебиторская задолженность – это единственный актив, который они могут предложить в качестве обеспечения.

Анализ положений Концепции развития гражданского законодательства РФ, подготовленной на основании Указа Президента РФ от 18.07.2008 г. № 1108 [1], а также практики применения норм о факторинге позволяют выделить следующие проблемы правового регулирования отношений по финансированию под уступку денежного требования и основные направления совершенствования соответствующего законодательства.

В настоящее время возникают затруднения при определении круга тех отношений, на которые распространяются нормы главы 43 ГК РФ. Это обусловлено, в частности, отсутствием в ней всех признаков, позволяющих разграничить договор факторинга и другие виды договоров, в рамках исполнения которых передаются права требования. Кроме того, в главе 43 практически нет норм, регулирующих взаимоотношения финансового агента и клиента (например, о порядке передачи клиентом права требования; об оплате услуг финансового агента; о выплате клиентом процентов за пользование предоставленным финансированием; об ответственности финансового агента и др.). Поэтому в рамках совершенствования норм о договоре факторинга необходимо определить квалифицирующие признаки этого договора, которыми могут выступать: делящийся характер отношений; обязательное предоставление фактором иных (помимо финансирования) услуг клиенту (таких, как учет его задолженности, инкассирование задолженности, страхование

его рисков). Требуется и регламентация взаимных прав и обязанностей финансового агента и клиента.

В соответствии с п. 1 ст. 827 ГК РФ существует возможность освободить клиента от ответственности перед финансовым агентом за действительность переданного требования. Однако п. 2 этой же статьи императивно определяет понятие действительного требования как ситуацию, когда клиент обладает правом на его передачу, и в момент уступки ему неизвестны обстоятельства, вследствие которых должник вправе его не исполнять. Таким образом, риск скрытых (то есть неизвестных клиенту) возражений должника законодатель возлагает на финансового агента (цессионария), и возможность распределить его иначе сейчас отсутствует. В то же время более разумным является возложение таких рисков на клиента (цедента), хотя бы по общему правилу, так как именно клиент реально может такие возражения должника предотвратить.

Следует также дополнить российские нормы о факторинге возможностью отказа должника от возражений как инструментом, способствующим оценке фактором рисков при приобретении прав требований. Обычно такой отказ осуществляется должником за вознаграждение или при наличии определенных уступок со стороны клиента.

Требуют своего разрешения вопросы коллизии (приоритета) прав финансового агента, клиента и иных лиц в отношении получения с должника денежных средств и иного имущества, передаваемого в погашение долга (кредиторов должника и клиента в деле о банкротстве, кредиторов клиента, по требованиям которых обращается взыскание на его имущество и т.д.).

Сегодня в деловом обороте России имеет место уступка части денежных требований, а также совокупности денежных требований (оптовая уступка). Поэтому в главе 43 ГК РФ должны быть урегулированы возможности частичной уступки, уступки прав по будущим обязательствам, оптовой уступки и др., в той мере, в которой эти вопросы не решены в общей части ГК. В отношении оптовой уступки целесообразно определить вопросы надлежащей идентификации в договоре передаваемых требований, например, путем указания на должника, основания возникновения этих требований или иные критерии.

Необходимо установить требования к форме и содержанию уведомления об уступке денежного требования клиента.

В настоящее время подготовлен к рассмотрению во втором чтении Проект федерального закона № 47538-6/10 "О внесении изменений в части первую и вторую Гражданского кодекса Российской Федерации, а также отдельные законодательные акты Российской Федерации" [2]. Проектом предлагается внести изменения в целый ряд статей ГК РФ в части регулирования в том числе договоров финансирования под уступку денежного требования (а также иных «финансовых сделок»).

По мнению Совета при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства, Проект № 47538-6/10 нуждается в существенной доработке и в представленном виде не может быть поддержан [3].

Необходимо отметить, что первоначально Проект № 47538-6/10 являлся частью законопроекта № 47538-6, который был принят в первом чтении 27 апреля 2012 г. (далее - "Первоначальный проект") [4]. Первоначальный проект был разработан на основе заранее подготовленной, опубликованной и широко обсуждавшейся упомянутой выше Концепции развития гражданского законодательства, в которой раздел VI.2 ("Финансовые сделки") был посвящен совершенствованию в том числе договора факторинга.

Среди общих недостатков Проекта № 47538-6/10 (далее – Проект) было отмечено отступление от начал Концепции, излишняя детализация ряда его положений, инструктивный для служащих банков характер, что может быть причиной непредсказуемого, двусмысленного толкования этих положений. Также был сформулирован ряд постатейных возражений по проекту.

В частности, п. 4 ст. 824 ГК РФ в редакции Проекта не соотносится со сложившейся в гражданском праве систематикой договоров. Неясно, означает ли положение названного пункта, что к указанным в нем договорам не подлежат применению нормы главы 43 ГК РФ "Финансирование под уступку требования". Проектом не установлены критерии разграничения "иных договоров", указанных в названном пункте, от собственно договора факторинга. Если же в пункте 4 имеются в виду смешанные договоры (п. 3 ст. 421 ГК РФ), то этот пункт излишен.

Дополнение п. 1 ст. 826 ГК РФ (п. 17 ст. 2 Проекта) указанием на неустойку и убытки нецелесообразно, поскольку может привести к исключению других, упущенных в редакции Проекта требований, возможно, даже более существенных, например, процентов, компенсации потерь и т.д. Другое дополнение этого пункта в части указания на требование, возникшее из договора, заключенного на торгах, не вызвано необходимостью. Возможность уступки требования никак не ограничивается способом заключения договора. Такое подтверждение в Проекте допустимости уступки только в отношении одного способа заключения договора ставит под сомнение все другие случаи, например, по договору, заключенному на основании решения суда.

По неясным причинам исключены положения об оптовой уступке и об индивидуализации уступаемых требований, которые содержались в Первоначальном проекте.

Требуют дальнейшей доработки положения ст. 827 ГК РФ в редакции Проекта. В названной статье должны содержаться правила, исключающие действие ст. 390 ГК РФ для факторинга, и специальные правила, дополняющие перечень условий уступки, установленный в ст. 390 ГК РФ, с учетом специфики факторинга.

Подп. "б" п. 18 ст. 2 Проекта предлагается признать утратившим силу п. 2 ст. 827 ГК РФ. Однако причины для исключения этого пункта не усматриваются. Проект не предлагает какой-либо замены названному пункту ГК РФ, которым установлены критерии действительности уступаемых требований.

Вызывает возражения диспозиция п. 1 ст. 829 ГК РФ в редакции Проекта, поскольку она не учитывает, что для клиента может иметь существенное значение личность фактора, например, при инкассо цессии или при обеспечительной уступке. Ничем не ограниченная последующая уступка денежных требований, являющихся предметом договора факторинга, ухудшает положение должников.

Подпунктом "б" п. 21 ст. 2 Проекта предлагается исключить из п. 3 ст. 830 ГК РФ слова "финансовому агенту". Это предложение представляется спорным, поскольку неясны причины для предлагаемого исключения.

Безосновательно исключение поправки в ст. 832 ГК РФ, которая содержалась в редакции Первоначального проекта.

Поддерживая в целом высказанные в экспертном заключении Совета при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства суждения о Проекте, представляется необходимым высказать дополнительные соображения в пользу общего вывода о необходимости его доработки.

Представляется, что при разработке норм главы 43 ГК РФ разработчики этого кодифицированного акта справедливо в тот момент полагали, что не все международные нормы о факторинге впишутся в российскую практику. По этой причине, по-видимому, этот договор и назвали иначе – договор финансирования под уступку денежного требования, а при его регулировании заимствовали только часть норм из Конвенции УНИДРУА по международным факторинговым операциям [5]. Сегодняшнее же изменившееся экономическое положение нашей страны требует устранить несоответствие отечественного законодательства о факторинге с этой Международной конвенцией, что позволит выделить договор факторинга из других договоров и значительно расширить сферу его применения. Поэтому Первоначальный проект и предусматривал весьма серьезные изменения правового регулирования этих отношений. А именно, сейчас главный признак факторинга заключается в том, что одна сторона (финансовый агент) финансирует клиента в счет уступаемого денежного требования. Ключевое слово здесь – финансирует, передает деньги. А клиент должен расплатиться за финансирование уступкой денежного требования к третьему лицу. В Первоначальном проекте ключевыми словами были обязанность клиента уступить финансовому агенту право требования, так как договор факторинга может обойтись и без финансирования фактором. Таким образом, в п. 1 ст. 824 ГК РФ Первоначальный проект предлагал следующее новое определение этого договора:

«По договору финансирования под уступку денежного требования (факторинга) одна сторона (клиент) обязуется уступить другой стороне (финансовому агенту) денежные требования к третьему лицу (должнику) и оплатить оказанные услуги, а финансовый агент обязуется совершить не менее двух следующих действий, связанных с денежными требованиями, являющимися предметом уступки:

1) передать клиенту денежные средства в счет денежных требований, в том числе в форме займа или предварительного платежа (аванса);

2) оказать клиенту услуги по учету денежных требований (дебиторской задолженности);

3) оказать клиенту услуги по управлению денежными требованиями (дебиторской задолженностью), в том числе по предъявлению денежных требований должникам к оплате, услуги по сбору с должников платежей и проведению расчетов, связанных с денежными требованиями;

4) оказать клиенту услуги в отношении обеспечения исполнения обязательств должников.»

То есть комбинация двух действий из перечисленных (например, предусмотренных подпунктами 2 и 3) могла привести к отсутствию финансирования вообще в этих отношениях.

Кроме того, в Первоначальном проекте назывались 3 цели договора факторинга (передачи денежного требования): 1) приобретение финансовым агентом (то есть финансирование); 2) обеспечение исполнения обязательств клиента перед финансовым агентом; 3) оказание финансовым агентом клиенту услуг, связанных с денежными требованиями, являющимися предметом уступки. И далее все регулирование факторинга было предложено строить в зависимости от этой цели, дифференцированно и, как следствие, понятно.

Например, ст. 831 первоначального проекта предусматривала в зависимости от различных целей договора разные правовые режимы сумм, получаемых фактором от должника, а именно: 1) по договору факторинга, по которому уступка денежного требования совершается в целях приобретения указанного требования финансовым агентом, последний приобретает право на все суммы, которые он получит от должника во исполнение требования, а клиент не несет ответственности перед финансовым агентом за то, что полученные им суммы оказались меньше цены, за которую агент приобрел требование, если иное не предусмотрено договором; 2) если уступка денежного требования финансовому агенту осуществлена в целях обеспечения исполнения обязательства клиента перед финансовым агентом и договором факторинга не предусмотрено иное, финансовый агент обязан представить отчет клиенту и передать ему сумму, превышающую сумму долга клиента, обеспеченную уступкой требования. В силу уступки денежного требования в целях обеспечения исполнения обязательства клиента при получении фи-



нансовым агентом денежных средств от должника по уступленному финансовому агенту клиентом денежному требованию обязательство клиента перед финансовым агентом считается надлежащим образом исполненным в том объеме, в котором должник исполнил свое обязательство перед финансовым агентом. Если денежные средства, полученные финансовым агентом от должника, оказались меньше суммы долга клиента финансовому агенту, обеспеченной уступкой требования, клиент остается ответственным перед финансовым агентом за остаток своего долга; 3) если уступка денежного требования осуществлена в целях оказания финансовым агентом клиенту услуг, связанных с денежными требованиями, являющимися предметом уступки, финансовый агент обязан представить отчет клиенту и передать ему все суммы, полученные во исполнение уступленных денежных требований, а клиент обязан оплатить оказанные услуги.

Однако в Проекте упомянутые три цели исключены, но дифференцированное регулирование оставлено. Это делает новое регулирование менее понятным и четким, диктуя необходимость для правоприменителя и участников гражданского оборота специально в нем разбираться, разъяснять и толковать новые нормы.

В разъяснении и толковании нуждаются и другие нормы Проекта. В частности, в п. 2 ст. 826 «денежное требование, в том числе будущее, переходит финансовому агенту (фактору) в момент заключения договора факторинга, если иное не установлено таким договором.» Как может перейти требование, которого еще нет, невозникшее? Отметим, что аналогичная норма Первоначального проекта предусматривала иное, более логичное регулирование (речь там шла об «условном» переходе требования).

Представляется, что совершенствование норм о договоре факторинга с учетом вышеуказанных соображений будет иметь положительное воздействие на экономические отношения в этой сфере финансовых услуг.

#### **Список использованных источников**

1. Собрание законодательства РФ. 21.07.2008. № 29 (ч.1). Ст. 3482.
2. Справочная правовая система КонсультантПлюс.
3. Экспертное заключение по проекту федерального закона № 47538-6/10 "О внесении изменений в части первую и вторую Гражданского кодекса Российской Федерации, а также отдельные законодательные акты Российской Федерации" (принято на заседании Совета при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства 18.04.2016 N 151-3/2016) // Справочная правовая система КонсультантПлюс.
4. Справочная правовая система КонсультантПлюс.

5. Заключена в г. Оттаве 28.05.1988 г. Документ вступил в силу для России 1 марта 2015 г. (Федеральный закон от 05.05.2014 № 86-ФЗ) // Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, 24.03.2015.

**Elena Ryzhkovskaya,**

candidate legal sciences,

associate professor,

Ural Federal University named after the first President of Russia Boris Yeltsin

e-mail: [lawserv@list.ru](mailto:lawserv@list.ru)

Ekaterinburg, Russia

### **PROBLEMS OF REFORMING THE CONTRACT OF FACTORING IN RUSSIA**

*Abstract:*

The article examines the modern problems of improvement of the Russian legal rules governing the factoring contract. The author analyzes in particular the provisions of the legislation in this area, their advantages and disadvantages. The necessity of changing the rules on factoring are proved and directions of reforms are noted.

*Keywords:*

Assignment, factoring, right in action, assignor, assignee, factor, client

УДК 342

**Тетерин Александр Викторович,**

аспирант,  
ассистент кафедры конституционного и муниципального права,  
ФГАОУ ВО «Северный (Арктический) федеральный университет  
имени М.В. Ломоносова»  
e-mail: alexander.teterin@yandex.ru  
г. Архангельск, Россия

## **КОНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВЫЕ СПОСОБЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТАБИЛЬНОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

*Аннотация:*

В статье рассматриваются конституционно-правовые способы разрешения возникающих конституционных конфликтов. Автор указывает на существующие проблемы нормативного регулирования способов разрешения конфликтов на уровне субъектов Российской Федерации и делает вывод о необходимости совершенствования действующего законодательства в целях обеспечения стабильного развития.

*Ключевые слова:*

Конституционный конфликт; разрешение конфликта; согласительные процедуры.

Стабильность развития субъектов Российской Федерации напрямую зависит от успешного и своевременного разрешения возникающих в процессе деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления конфликтов.

Проблема неизбежности возникновения конфликтов рассматривалась в античности (Гераклит [1,с.37]), в средние века (Э.Роттердамский [16,с.22-28]), комплексное изучение конфликтных явлений связано с работами Г.Зиммеля [22, с.491], Р.Дарендорфа [2,с.40-52].

Конфликт не может рассматриваться как исключительно негативное явление. Конфликт способен повлечь как деструктивные, так и положительные последствия. Однако для реализации положительного потенциала конфликта требуется наличие эффективных механизмов разрешения конфликта, а также создание условий для формирования взаимной воли сторон к достижению консенсуса и осуществлению коммуникации.

В науке конституционного права разрешение конфликта связывается с управлением конфликтными отношениями.

Так, Моли Мэлин и Скот Гартнер указывают, что к разрешению конфликта приводит процесс, называемый «управление конфликтом». Управление конфликтом включает любые шаги, предпринимаемые в целях разрешения конфликта мирным путем (от двусторонних переговоров до посредничества третьей стороны). Среди способов управления конфликтом перечисляются следующие: переговоры, призыв понимаемый как публичное обращение или требование третьей стороны к участникам конфликта, медиация; позитивное стимулирование включающее экономическую, военную, административную поддержку разрешения конфликта. Еще одним методом выступает судебное рассмотрение спора, которое обеспечивает разрешение конфликта посредством создания обязательного для спорящих сторон решения [21].

В данной работе будут рассмотрены предусмотренные законодательством субъектов Российской Федерации способы разрешения конфликтов.

Одним из важнейших способов разрешения конфликтов в конституционной сфере является судебный способ. Разрешение конституционных конфликтов является функцией конституционных (уставных) судов субъектов Российской Федерации.

Законодательством некоторых субъектов Российской Федерации предусмотрено полномочие конституционного (уставного) суда по разрешению споров о компетенции между органами государственной власти субъекта, между органами государственной власти субъекта и органами местного самоуправления. Деятельность конституционных (уставных) судов позволяет эффективно и своевременно устранить возникающие разногласия. Например, Конституционным судом республики был разрешен спор о компетенции между Президентом Республики Бурятия и Народным Хуралом [4], Конституционным судом Республики Адыгея разрешен спор о компетенции между Советом народных депутатов местного самоуправления Хатукайского сельского округа и Советом народных депутатов Красногвардейского района [9]. Разрешение споров о компетенции происходит и при рассмотрении конституционными (уставными) судами других категорий дел. Так, в 2009 году Конституционный суд Республики Тыва в процессе рассмотрения дела о толковании пункта «ж» части 2 ст.111 Конституции Республики разрешил спор о компетенции между Законодательной палатой Великого Хурала и председателем Правительства Республики [11].

В качестве субсидиарного способа превенции конфликта путем указания существующих проблем и путей их устранения выступает направлений посланий органами конституционного правосудия. Однако, направление посланий конституционного (уставного) суда субъекта в законодательный (представительный) орган государственной власти соответствующего субъекта Российской Федерации не является на сегодняшний день типичным полномочием данного органа. (Примером направления посланий может

служить «Послание о состоянии конституционной законности в Республике Карелия» от 30 сентября 2016 года [12]).

В некоторых субъектах предусмотрено создание конституционного (уставного) суда, но данные нормы на практике остаются нереализованными (Кемеровская область [17], Тверская область [18]). Уставы многих субъектов Российской Федерации не содержат норм об уставных судах.

В качестве негативной тенденции в сфере развития конституционной юстиции в Российской Федерации следует отметить сокращение количества органов конституционного правосудия на уровне субъектов Российской Федерации. В 2014 был признан утратившим силу Закон Самарской области «Об уставном суде Самарской области» [5], была приостановлена деятельность Конституционного Суда Республики Бурятия [6], в этом же году упразднен Уставный суд Челябинской области.

Представляется, что деятельность конституционных (уставных) судов выступает в качестве необходимого способа разрешения конституционно-правовых споров, вследствие этого необходимо негативно оценивать упразднение конституционных (уставных) судов субъектов исключительно по основанию необходимости сокращения расходных обязательств субъекта Российской Федерации.

Еще одним способом разрешения конституционного конфликта является применение согласительных процедур. Конституция Российской Федерации и законодательство не содержат определения термина «согласительная процедура», в науке также отсутствует единый подход к определению рассматриваемого понятия.

В общем виде согласительные процедуры можно охарактеризовать как совместную деятельность субъектов конституционно-правовых отношений, направленную на разрешение возникшего между ними конфликта.

Нормативными правовыми актами субъектов предусмотрены положения о возможности применения согласительных процедур. Так, Устав Архангельской области содержит указание на то, что споры между Губернатором Архангельской области и областным Собранием депутатов, Правительством Архангельской области по вопросам осуществления их полномочий разрешаются в соответствии с согласительными процедурами либо в судебном порядке [19]. Регламент Архангельского областного Собрания депутатов регулирует лишь применение согласительных процедур в законодательном процессе [13]. Регламент Правительства Архангельской области конкретизирующих положений не содержит [15].

Областной закон «О Правительстве Архангельской области и иных исполнительных органах государственной власти Архангельской области» определяет, что Губернатор Архангельской области образует, формирует, уп-

разделяет совещательные и вспомогательные органы при Губернаторе в порядке, предусмотренном Указом Губернатора [8].

В соответствии с частью 13 статьи 11 Областного закона Президент, Совет Федерации, Государственная Дума, Правительство Российской Федерации в случае возникновения спора о компетенции в связи с выдвижением инициативы проведения референдума могут предложить создать согласительную комиссию, в которую от Архангельской области входят представители областного Собрания депутатов, избирательной комиссии области, инициативной группы по проведению референдума [7]. Порядок создания и деятельности согласительной комиссии законом не установлен.

В соответствии со статьей 28 Устава Свердловской области для разрешения разногласий между органами государственной власти Свердловской области и органами государственной власти Российской Федерации, между высшими органами государственной власти Свердловской области и высшими органами государственной власти других субъектов Свердловская область в лице своих органов государственной власти участвует в назначаемых Президентом Российской Федерации согласительных процедурах [20]. Порядок применения согласительных процедур в сфере законодательной деятельности установлен Регламентом Законодательного Собрания Свердловской области [14].

В целом на основании анализа норм действующего законодательства можно сделать вывод о том, что виды и порядок применения согласительных процедур урегулированы лишь фрагментарно как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов Российской Федерации (за исключением согласительных процедур в законодательном процессе).

Однако в ряде случаев «юридизация» согласительных процедур путем создания правовой основы их осуществления является необходимой.

В соответствии со статьей 24 Федерального закона «Об общих принципах организации законодательных (представительных) органов государственной власти субъектов Российской Федерации» законодательный (представительный) орган государственной власти субъекта имеет возможность участия в формировании высшего исполнительного органа государственной власти субъекта. Зачастую формой такого участия является дача согласия законодательного (представительного) органа высшему должностному лицу субъекта на назначение руководителя высшего исполнительного органа государственной власти субъекта Российской Федерации.

Как правило, высшее должностное лицо субъекта вносит кандидатуру на рассмотрение законодательного (представительного) органа, который в установленный срок принимает решение о даче согласия, либо отклонении представленной кандидатуры. В последнем случае высшее должностное лицо субъекта в установленный срок вносит новую кандидатуру. В нормативных правовых актах некоторых субъектов закреплено правило о том, что

одна и та же кандидатура может быть представлена на согласование не более двух раз (Архангельская область, Свердловская область), либо правило о том, что отклоненная кандидатура повторно не вносится (Калининградская область). В Республике Ингушетия, в случае трехкратного отклонения представленных кандидатур на должность Председателя Правительства Республики Народным Собранием, Глава Республики самостоятельно назначает Председателя Правительства Республики Ингушетия [3].

Отклонение представленной кандидатуры свидетельствует о наличии противоречий, требующих устранения путем применения согласительных процедур.

Следовательно, действующее законодательство субъектов Российской Федерации нуждается в совершенствовании в целях создания условий для своевременного устранения разногласий и разрешения возникающих конфликтов, что в итоге будет способствовать стабильному развитию.

### Список использованных источников

1. Асмус В.Ф. Античная философия. М.: Высшая школа, 1976. С.37.
2. Дарендорф Р. Современный социальный конфликт. Очерки политической свободы. М.: РОССПЭН, 2002. С.40-52.
3. Конституция Республики Ингушетия от 27 февраля 1994 г. [Электронный ресурс]. URL.: [http://constitution.garant.ru/region/cons\\_ingush/](http://constitution.garant.ru/region/cons_ingush/)
4. О разрешении спора между Президентом Республики Бурятия и Народным Хуралом Республики Бурятия в связи с изданием Постановления Народного Хурала Республики Бурятия «Об отчете Правительства Республики Бурятия о ходе реализации республиканской программы реформирования жилищно-коммунального хозяйства в Республике Бурятия». Постановление Конституционного Суда Республики Бурятия от 19 апреля 2001 г. [Электронный ресурс]. URL.: <http://ipravo.info/buryatia1/act23/277.htm>
5. О признании утратившими силу Закона Самарской области «Об уставном суде Самарской области» и отдельных законодательных актов Самарской области. Закон Самарской области № 103-ГД // Волжская коммуна. 2014 . № 295.
6. О приостановлении действия и признании утратившими силу отдельных законодательных актов Республики Бурятия. Закон Республики Бурятия от 14 ноября 2013 г. № 92-V // Бурятия. 2013. Официальный вестник. № 124.
7. О референдуме Архангельской области. Областной закон от 15 июля 2003 г. № 184-23-ОЗ // Ведомости Архангельского областного Собрания депутатов. 2003. № 23.

8. О Правительстве Архангельской области и иных исполнительных органах государственной власти Архангельской области. Областной закон от 20 мая 2009 г. № 19-3-ОЗ // Волна. 2009. № 22.
9. По делу о разрешении спора о компетенции между Советом народных депутатов местного самоуправления Хатукайского сельского округа и Советом народных депутатов Красногвардейского района по вопросу формирования бюджета муниципального образования.
10. Постановление Конституционного Суда Республики Адыгея от 2 июля 2001 г. [Электронный ресурс]. URL.: <http://ksra.ru/resheniya-suda/postanovleniya/91-postanovlenie-ks-ra-ot-2-iyulya-2001-goda.html>
11. По делу о толковании пункта «ж» части 2 статьи 111 Конституции Республики Тыва в связи с запросом Законодательной палаты Великого Хурала Республики Тыва. Постановление Конституционного суда Республики Тыва от 10 июня 2009 г. № 1-П // Тувинская правда. 2009. 16 июня.
12. Послание о состоянии конституционной законности в Республике Карелия от 30 сентября 2016 года. [Электронный ресурс]. URL.: <http://ksrk.karelia.ru/?p=1398>
13. Регламент Архангельского областного Собрания депутатов. [Электронный ресурс]. URL.: [http://www.aosd.ru/?dir=docs\\_add&id\\_pdoc=184](http://www.aosd.ru/?dir=docs_add&id_pdoc=184)
14. Регламент Законодательного Собрания Свердловской области. Постановление Законодательного Собрания Свердловской области от 16 декабря 2014 г. № 1924-ПЗС. [Электронный ресурс]. URL.: [http://zssso.ru/upload/site1/document\\_file/SMCqI36z91.pdf](http://zssso.ru/upload/site1/document_file/SMCqI36z91.pdf)
15. Регламент Правительства Архангельской области. // Указ Губернатора Архангельской области от 27 июля 2009 г. № 17-
16. Роттердамский Э. Жалоба мира. М.: Советская Россия, 1991.С.22-28.
17. Устав (Основной Закон) Кемеровской области // Кузбасс. № 102. 1997. 11 июня.
18. Устав Тверской области. [Электронный ресурс]. URL.: [http://constitution.garant.ru/region/ustav\\_tver/chapter/23/](http://constitution.garant.ru/region/ustav_tver/chapter/23/)
19. Устав Архангельской области // Волна. 1995. № 21
20. Устав Свердловской области // Ведомости Законодательного Собрания Свердловской области. 2011. №13.
21. Gartner Sc., Melin M. Assessing outcomes: conflict management and the durability of peace. Sage handbook of conflict resolution. [Электронный ресурс]. URL.: [https://pdfs.semanticscholar.org/8e35/30a73e60b8e4343c0c24814017940d9e8b24.pdf?\\_ga=1.149652918.1667722968.1477589740](https://pdfs.semanticscholar.org/8e35/30a73e60b8e4343c0c24814017940d9e8b24.pdf?_ga=1.149652918.1667722968.1477589740)
22. Simmel G. The sociology of conflict // American journal of sociology. Volume 9. Issue 4. 1904. P.491-495.



**Alexander Teterin,**

postgraduate student,

department of Constitutional and Municipal Law,

Northern (Arctic) Federal University named after M.V. Lomonosov

e-mail: alexander.teterin@yandex.ru

Arkhangelsk, Russia

## **CONSTITUTIONAL AND LEGAL WAYS OF ENSURING STABLE DEVELOPMENT OF SUBJECTS OF THE RUSSIAN FEDERATION**

### *Abstract:*

This paper concerns regulation of the constitutional methods of conflict resolution. The author pays attention to existing issues of the improvement of existing legislation.

### *Keywords:*

Constitutional conflict; conflict resolution; conciliation procedures.

УДК 347

**Ткаченко Елена Владимировна,**  
старший преподаватель,  
ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет путей  
сообщения»  
e-mail: tkachenko.e@mail.ru  
г. Новосибирск, Россия

## **ОПЫТ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ ИНФРАСТРУКТУРЫ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА ОБЩЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ В РФ И ЗА РУБЕЖОМ**

### *Аннотация:*

В предложенном материале анализируется транспортное законодательство и раскрывается опыт предоставления услуг инфраструктуры железнодорожного транспорта общего пользования в РФ и в зарубежных государствах, на примере, ЕС, СНГ. Особо акцентируется внимание на ключевом принципе демонаполизации железнодорожного транспорта.

### *Ключевые слова:*

Директива, Единое экономическое пространство, недискриминационный доступ к услугам инфраструктуры, владелец инфраструктуры, перевозчик.

Анализируя опыт РФ и зарубежных государств в области оказания услуг инфраструктуры железнодорожного транспорта общего пользования, необходимо заметить, что владельцы инфраструктуры предоставляют технологический комплекс недвижимого имущества в пользование за плату на основании применения базового принципа структурной реформы железнодорожного транспорта – обеспечение недискриминационного доступа перевозчиков к услугам инфраструктуры. В РФ область применения данного принципа довольно сужена, но заинтересованность в получении услуг инфраструктуры имеется у всех ее пользователей. При осуществлении своей деятельности в РФ владелец инфраструктуры также должен руководствоваться принципами [1]: 1) сохранение единства и централизованного управления инфраструктурой железнодорожного транспорта общего пользования, находящейся в собственности единого хозяйствующего субъекта; 2) качественное оказание услуг по использованию инфраструктуры железнодорожного транспорта общего пользования и выполнение условий перевозок.

В зарубежных государствах, например, в Европейском Союзе (ЕС) принцип недискриминационного доступа к инфраструктуре железных до-

рог впервые был закреплен в директиве от 29 июля 1991 г. «О развитии железнодорожных предприятий сообщества» / 91 /440 (EWG). Цель его введения была связана с финансовым оздоровлением железнодорожных предприятий, со снижением их задолженностей [2].

Потом были приняты следующие директивные правовые документы: 18/95, закрепившие требования к лицензированию предпринимательской деятельности на железных дорогах и 19/95, установившие принципы распределения пропускной и провозной способностей железных дорог и тарифы за пользование инфраструктурой [3]. В РФ согласно ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 22 апреля 2011 г. № 99 [4] и постановлению Правительства РФ «О лицензировании отдельных видов деятельности на железнодорожном транспорте» от 21 марта 2012 г. № 221 [5] в состав лицензируемой деятельности вошли погрузочно-разгрузочные операции с опасными грузами, осуществляемые на объектах инфраструктуры железнодорожного транспорта, а также деятельность по перевозкам железнодорожным транспортом пассажиров и опасных грузов.

Принятая директива 2001/12 разделила счета доходов и расходов администраций, управляющих инфраструктурой, и операторов-перевозчиков, а также распределение пропускной способности [6]. Она предусмотрела создание независимого органа, наделенного существенными функциями для гарантии прямого и недискриминационного доступа к инфраструктуре. Важным явилось то, что в ней оговаривалась возможность стран – членов ЕС расширять или ограничивать в определенных пределах право выхода на сеть членов Союза перевозчиков, лицензированных в других странах.

Особо следует отметить директиву 2001/14. Она включила более точное определение прав железнодорожных предприятий, механизм разрешения конфликтных ситуаций при удовлетворении запросов на нитки графика и проблем в случае обращения большого количества пользователей услуг за предоставлением инфраструктуры железнодорожного транспорта общего пользования в одинаковое для всех время [7].

Было создано Европейское железнодорожное агентство для претворения директив по эксплуатационной совместимости и безопасности [8], приняты «Единые правовые предписания для договора об использовании инфраструктуры в международном железнодорожном сообщении» (CUV, CUI) и разработан «Общий договор об использовании вагонов (AW)» [9].

В России открытый доступ к инфраструктуре железнодорожного транспорта общего пользования составляет обязанность ОАО «РЖД», которое выступает в роли головного владельца инфраструктуры и перевозчика [10]. Российская Федерация – единственный акционер ОАО «РЖД», от ее имени полномочия акционера осуществляет Правительство РФ. Например, в Норвегии к Государственным железным дорогам Норвегии (ГЖД Норвегии)

недискриминационный доступ к инфраструктуре обеспечивает национальная администрация инфраструктуры [11].

В Великобритании принцип свободного доступа к инфраструктуре (применительно к грузовым компаниям) реализован лучше, чем в других государствах. Британское законодательство об инфраструктуре с целью соблюдения общесетевого графика движения поездов на определенный срок установило право пользователей на получение полной и достоверной информации по состоянию и характеристикам сети [12]. Во Франции действует «Французская национальная железнодорожная компания» и оказание инфраструктурных услуг носит дискриминационный характер: реальные скидки предоставляются только тем, кто выполняет более тысячи маршрутных перевозок в течение года [13]. С 2008 г. вся европейская железнодорожная сеть должна была стать открытой для международных грузовых операторов.

С 24 по 26 сентября 2015 г. в Сибирском государственном университете путей сообщения прошел Второй международный симпозиум по проблемам земляного полотна в холодных регионах. На нем представитель ОАО «РЖД» А. В. Целько выступил с докладом, где отметил, что Правительство РФ приняло программу по развитию инфраструктуры БАМа и Транссиба, которая предусматривает усиление пропускных способностей направлений дальневосточных портов. Достижение необходимых показателей должно осуществляться за счет обеспечения надежной работы инфраструктуры. В последние годы ведется большая работа по реконструкции железнодорожного пути [14].

Впервые процесс внедрения инфраструктурных компаний появился в Швеции, но более четкая регламентация порядка оказания транспортной инфраструктурной услуги заметна в законодательстве и деятельности Германии.

Сегодня 8 стран, таких как Германия, Великобритания, Швеция, Нидерланды, Дания, Италия, Португалия и Швейцария являются самыми активными в части организации недискриминационного доступа на железнодорожную сеть, что, в первую очередь, объясняется неплохой законодательной базой.

Одним из направлений ШОС – шанхайской организации сотрудничества является транспорт, а ЕврАзЭС, учрежденного 10 октября 2000 г. – международной экономической организации, куда вошли Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Россия, Таджикистан и Узбекистан – формирование общего рынка транспортных услуг, единой транспортной системы и развитие транспортной инфраструктуры. Единое транспортное пространство этих государств представляет составную часть их единого экономического пространства [15].

В связи с вышеизложенным, стоит привести по данной проблематике также опыт государств, которые входят в СНГ. У Совета по железнодорож-

ному транспорту государств – участников Содружества одним из основных его направлений является предоставление железнодорожных путей общего пользования на недискриминационной основе [16].

В Казахстане создан свой собственный грузовой перевозчик РГП «Казахстан темир жолы» (Республиканское государственное предприятие «Казахские железные дороги»). Считается, что Казахстан и Россия во многом ушли вперед в реформировании [17]. Между государствами Казахстан, Беларусь и Российской Федерацией также заключено «Соглашение о Правилах доступа к услугам инфраструктуры железнодорожного транспорта в рамках Единого экономического пространства» [18]. Данные Правила регулируют отношения перевозчиков и операторов инфраструктуры по предоставлению доступа к услугам инфраструктуры на участках инфраструктуры в рамках Единого экономического пространства.

На Украине образована ГАЖК «Укрзалізниця» (Государственная акционерная железнодорожная компания «Украинские железные дороги»). С 2002 г. длительное время до начала гражданской войны на Украине между Украиной и Германией активно осуществлялись перевозки контейнеров в контейнерных поездах «Восточный ветер». 31 января 2006 г. подписано соглашение между ОАО «РЖД» и ООО «Грузинская железная дорога» об организации перевозок грузов, эксплуатации грузовых вагонов и контейнеров и о взаиморасчетах за пользование ими в прямом международном железнодорожно-паромном сообщении через порты Кавказ (Россия) и Потти (Грузия) [19], но в августе 2008 г., в связи с войной в Южной Осетии, все отношения с Грузией были прекращены. В Узбекистане образована ГАЖК «Ўзбекистон темир йўллари» (Государственная акционерная железнодорожная компания «Узбекские железные дороги») [20]. В Белоруссии Закон «О железнодорожном транспорте» в ст. 18 предусматривает помимо договора перевозки, заключение и иных соглашений, связанных с выполнением транспортных работ и оказанием услуг [21].

Подводя итог российскому и зарубежному опыту в вопросе оказания услуг инфраструктуры на железной дороге, необходимо отметить, что с точки зрения правового регулирования Россия и зарубежные страны – Германия, Великобритания, Швеция, Нидерланды, Дания, в процессе реформирования железнодорожной отрасли, хотя и достигают конкуренции в перевозочном процессе между независимыми перевозчиками. При этом Германия является одной из стран, где реформирование железнодорожной отрасли проходит наиболее активно. Также государства планируют провести правовую регламентацию взаимоотношений между владельцем инфраструктуры и перевозчиком, ввести единые правила «доступа к сети» на недискриминационной основе, придать публичность ценам (тарифам) и правил их определения при использовании инфраструктуры. Проведение реформирования приводит к пополнению подвижного состава новыми вагонами, контейнерами за

счет дополнительных денежных средств, которые будут поступать от эксплуатации инфраструктуры частными перевозчиками, что только расширит перевозочный процесс [22].

Для унификации подходов и требований к недискриминационному доступу перевозчиков на создающуюся единую европейскую железнодорожную сеть Комиссия ЕС рекомендовала принять решение о вступлении стран – членов ЕС в Межгосударственную организацию по делам международного железнодорожного сообщения. Сегодня полностью инфраструктура отделена от перевозок во Франции, Великобритании, Швеции и Дании. Сохранено единое Акционерное общество с разделением инфраструктуры от перевозок в Германии, Италии, Нидерландах, Австрии, Финляндии, Испании, Португалии, Бельгии, Люксембурге, Ирландии и в Греции [23]. Положительный опыт зарубежных железных дорог в разделении функций инфраструктуры и эксплуатации, в допуске новых национальных и

иностранных операторов, иностранных владельцев инфраструктур [24] на сеть, следует применять в условиях реформирования отрасли железнодорожного транспорта в России. На сегодня наиболее перспективен опыт стран ЕС и СНГ для РФ больше всего в изучении отношений железных дорог со своими национальными правительствами и по вопросам развития скоростного сообщения [25]. Кроме того, ОАО «РЖД» вошло в Европейскую региональную ассамблею (ЕРА) Международного союза железных дорог с целью глобализации международной транспортной системы, в обеспечении связи между континентами [26]. В литературе [27] предлагается разработать проект закона о транспорте, исходя из опыта некоторых государств СНГ, ЕврАзЭС. Создание, например, Единого транспортного кодекса, который принят в США и есть попытка его разработки в Республике Казахстан, для России является утопической идеей, так как считается, что в условиях рыночной экономики следует совершенствовать национальное транспортное законодательство, гармонизируя его с международным и европейским, и с интегрированным законодательством ШОС и ЕврАзЭС [28]. В литературе [29] проект структуры подробного плана и содержания единого транспортного кодекса Российской Федерации предложен. Например, предложено ввести статьи о: 1) принципах транспортной безопасности и способах ее обеспечения; 2) объектах и субъектах транспортной инфраструктуры; 3) правах и обязанностях субъектов транспортной инфраструктуры; 4) магистральной железнодорожной сети; 5) об операторе прямой смешанной перевозки, оплате его услуг и ответственности.

**Список использованных источников**

1. Постановление Правительства РФ от 20 ноября 2003 г. № 703 «Об утверждении Правил оказания услуг по использованию инфраструктуры железнодорожного транспорта общего пользования» // Собрание законодательства РФ. – 2003. – № 47. – Ст. 4552.
2. Процессы реформирования российских железных дорог с точки зрения зарубежных обозревателей // Экспресс – информация: Управление, логистика и информатика на транспорте. – 2007. – № 9. – С. 10.
3. Дугин Г. С. Пути решения проблем развития железных дорог в европейских странах // Транспорт: наука, техника, управление. – 2003. – № 8. – С. 28.
4. Федеральный закон от 4 мая 2011 г. № 99 – ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» // Собрание законодательства РФ. – 2011. – № 19. – Ст. 2716.
5. Постановление Правительства РФ от 21 марта 2012 г. № 221 «О лицензировании отдельных видов деятельности на железнодорожном транспорте» // Собрание законодательства РФ. – 2012. – № 14. – Ст. 1629.
6. Законодательная база либерализации рынка железнодорожных перевозок // Железные дороги мира. – 2005. – № 4. – С. 15.
7. Шеманиев В. А. Железнодорожный транспорт в РФ, СНГ и за рубежом / под ред. В. А. Шеманиева. – Выпуск 31. – М., 2004. – С. 5 – 7.
8. Темпы европейских реформ // Железные дороги мира. – 2003. – № 1. – С. 9.
9. Процессы реформирования российских железных дорог с точки зрения зарубежных обозревателей // Экспресс – информация: Управление, логистика и информатика на транспорте. – 2007. – № 9. – С. 12, 16.
10. Ткаченко Е. В. Международный опыт предоставления инфраструктуры железнодорожного транспорта общего пользования // Закон. – 2008. – № 7. – С. 59 – 60.
11. Реформы на железных дорогах Норвегии // Железные дороги мира. – 2004. – № 4. – С. 9, 12.
12. Железные дороги мира. – 2006. – № 3. – С. 12.
13. Колик А., Нинхаус К. Мировой опыт реформирования: вопросы и ответы // Деловой журнал «РЖД – Партнер». – 2005. – № 10. – С. 26.; Сысоева Е. А. Реформирование железнодорожного транспорта во Франции // Локомотив. – 2008. – № 10. – С. 44 – 45.
14. Кадры транспорту. – 2015. – 8 октября. – № 14 (1784). – С. 2.
15. Белых В. С. Транспортное законодательство России и зарубежных государств, ЕС, ШОС, ЕврАзЭС (сравнительно – правовой анализ): учеб.-практич. пособие / отв. ред. В. А. Бублик. – М.: Проспект, 2009. – С. 98–102.

16. Семин П. А. Проблемы межгосударственного регулирования деятельности железнодорожного транспорта в СНГ // Транспорт: наука, техника, управление. – 2006. – № 1. – С. 30.
17. Реферативный журнал. Сер.: Железнодорожный транспорт. Сводный том: Управление перевозочным процессом на железных дорогах. – 2003. – № 2. – С. 11 – 12.
18. Распоряжение Правительства РФ от 4 сентября 2013 г. № 1591 – р. «О подписании Соглашения о Правилах доступа к услугам инфраструктуры железнодорожного транспорта в рамках Единого экономического пространства и Правилах оказания услуг инфраструктуры железнодорожного транспорта в рамках Единого экономического пространства» // URL: <http://www.rg.ru/2013/09/10/jd-transport-site-dok.html>. (дата обращения: 19. 07. 2015).
19. Российские железные дороги. Международная деятельность. – С. 16.
20. Транспорт Евразии XX века: Том 2 (Материалы четв. Межд. науч. – практич. конф.). – Алматы, 2006. – С. 134.
21. Закон Республики Беларусь от 06. 01. 1999 г. № 237 – 3 «О железнодорожном транспорте» // Ведомости Национального Собрания Республики Беларусь. – 1999. – № 5/6. – Ст. 96.
22. Против приватизации транспорта // Сигнал. – 2010. – 20 – 26 сентября. – № 34 (555). – С. 1.
23. Соколова Л. Н., Аветикян А. А. Эффективность поэтапного реформирования железнодорожного транспорта в новых условиях развития рыночной экономики / Железнодорожный транспорт в РФ, СНГ и за рубежом / под ред. В. А. Шеманиева. – Вып. 27. – М., 2000. – С. 5.
24. Постановление Правительства Республики Казахстан от 11 июня 2001 г. № 801 «Об одобрении Концепции государственной транспортной политики Республики Казахстан на период до 2008 года» // Справочная правовая система Юрист.
25. Королевская В. И. Анализ и обобщение зарубежного опыта управления транспортом в условиях реформирования и глобализации мировой экономики // Вестн. ун-та. Сер.: Упр. на трансп. Гос. ун-т упр. – 2001. – № 1. – С. 193.
26. Российские железные дороги. Международная деятельность. – С. 17.
27. Белых В. С. Указ. соч. – С. 112 – 113.
28. Белых В. С. Указ. соч. – С. 112 – 113.
29. Белых В. С. Указ. соч. – С. 122 – 150.



**Elena Tkachenko,**  
senior lecturer,  
Siberian state transport University  
e-mail: tkachenko.e@mail.ru  
Novosibirsk, Russia

**EXPERIENCE IN PROVIDING SERVICES OF  
INFRASTRUCTURE OF RAILWAY TRANSPORT  
IN RUSSIA AND ABROAD**

*Abstract:*

The proposed material is analyzed transport legislation and deals with the experience of providing services of infrastructure of railway transport in Russia and foreign countries, for example, EU, CIS. Particularly focuses on the key principle of de-monopolization of railway transport.

*Keywords:*

Directive and the Single economic space, non-discriminatory access to infrastructure services, the infrastructure owner, the carrier.

УДК 342.734

**Филощенко Людмила Ивановна,**

кандидат юридических наук,

доцент,

ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»

e-mail: filuschenko@mail.ru

г. Екатеринбург, Россия

## **РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ**

### *Аннотация:*

Рассматривается соотношение федерального и регионального законодательства в сфере трудовых отношений. Проанализированы некоторые направления правотворчества субъектов. Исследование практики регулирования показывает, что региональное законодательство выполняет функцию восполнения пробелов в регулировании трудовых отношений и конкретизации федерального законодательства. Региональные нормативные акты дополняются социально-партнерскими соглашениями. Сделан вывод о сокращении сферы федерального законодательства. Правовое регулирование трудовых отношений будет развиваться в направлении расширения регионального законодательства и дополнения соглашениями, принятыми в порядке социального партнерства, что обеспечит более эффективное воздействие на трудовые отношения.

### *Ключевые слова:*

Полномочия, правотворчество, региональное законодательство, соглашения

Исследование региональных аспектов регулирования трудовых отношений представляет научный и практический интерес, т.к. позволит выявить проблемы, возникающие в правотворческой деятельности законодательных органов субъектов России, определить перспективы развития законодательства. Трудовое законодательство отнесено к совместному ведению Российской Федерации и субъектов. Совместное ведение означает, что соответствующий круг отношений регулируется и федеральным, и региональным законодательством. Концепция совместного ведения подвергалась критике со стороны ученых, перечень полномочий федерального законодателя постепенно корректировался. Из буквального смысла нормы статьи 76 Конституции РФ вытекает последовательность принятия законов: сначала принимаются федеральные законы, а затем «принимаемые в соответствии с ними законы и иные нормативные правовые акты субъектов Российской Федера-

ции». В некоторых субъектах состав регионального законодательства определен уставами. Круг вопросов, решаемых федеральным законодателем, широк, все основные аспекты регулирования трудовых отношений охвачены перечнем, изложенным в статье 6 ТК РФ. Перечень полномочий закрытый, субъекты РФ могут принимать законы и иные нормативные акты по вопросам, не нашедшим разрешения в федеральных законах (части 2, 3 статьи 6 ТК РФ). Возникает вопрос о возможности «опережающего правотворчества» субъектов России, который обсуждался в научной литературе. Были высказаны различные точки зрения. Так, Е. А. Ершова полагает, что органы государственной власти субъектов России вне пределов совместного ведения могут принимать законы и иные нормативные акты, содержащие нормы трудового права, не ухудшающие права и законные интересы граждан и организаций [1]. А. Л. Шведов допускает возможность опережающего регулирования и при отсутствии акта федерального уровня, и при наличии, но неурегулировании в нем тех или иных общественных отношений [2]. Положительное отношение к опережающему правотворчеству высказано и другими авторами [3]. Анализ статьи 6 ТК РФ показывает, что субъекты РФ могут принимать законы и иные нормативные акты, содержащие нормы трудового права по вопросам, не урегулированным федеральным законом, при определенных условиях. Законы, иные нормативные правовые акты субъектов не могут противоречить актам федерального уровня. Не допускается принятие норм, снижающих уровень трудовых прав и гарантий работникам, установленный федеральными законами. Установление более высоких гарантий в нормах регионального законодательства, предполагающих увеличения финансовых затрат, обеспечивается за счет средств бюджетов соответствующего субъекта РФ. При кажущейся простоте принятия норм вызывает затруднения определение их конкретного содержания. Нормы областных законов, например, предоставляющие дополнительные гарантии государственным и муниципальным служащим субъектов, неоднократно являлись предметом рассмотрения Конституционного суда РФ по причине несоответствия их федеральному закону. Принятие федерального закона по вопросам, урегулированным региональным законом, влечет корректировку или отмену регионального закона. Так, принятие Федерального закона РФ «Об объединениях работодателей» от 27 ноября 2002 г. № 156 привело к отмене соответствующих региональных законов. Опережающее правотворчество может иметь место с целью восполнения пробелов в праве (при соблюдении упомянутых условий) и при наличии указания федерального закона или иных нормативных правовых актов. Законы регионов, в частности, определяют статус трехсторонних комиссий по регулированию социально-трудовых отношений. В регионах установлен порядок регистрации органами местного самоуправления трудовых договоров, заключаемых физическими лицами – работодателями с работниками. ТК РФ прямо не говорит о конкретизации

норм федерального уровня, но в ряде случаев возможность конкретизации вытекает из смысла и содержания норм (статьи 35, 35.1, 119, 144 ТК РФ и пр.). Право конкретизировать нормы федеральных нормативных актов можно сформулировать непосредственно в статье 6 ТК РФ.

Практический интерес представляют некоторые направления регионального нормотворчества в сфере трудовых отношений и отношений, непосредственно связанных с ними. Акты регионального уровня играют важную роль в регламентации отношений, заполнения ниши, не охваченные федеральным законодательством. Так, Законом Свердловской области от 25 марта 2013 г. № 23 «О содействии занятости населения в Свердловской области» определены полномочия Правительства области в данной сфере и Департамента по труду и занятости, предусмотрены меры, направленные на снижение напряженности на рынке труда, содействие работодателям в привлечении трудовых ресурсов, предоставление субсидий, налоговых льгот юридическим лицам, принявшим на работу инвалидов сверх квот приема. Конкретизация положений областных законов осуществляется в нормативных актах исполнительных органов власти субъектов, предусматривающих программы занятости и денежные средства на осуществление соответствующих мероприятий (опережающее профессиональное обучение лиц, находящихся под риском увольнения, переезда и переселение в другую местность, создание условий для самозанятости и т.п.). В частности, Постановлением Правительства Свердловской области от 5 апреля 2016 г. № 217-ПП «Об утверждении Программы дополнительных мероприятий по снижению напряженности на рынке труда Свердловской области» на осуществление программы в 2016 г. выделены денежные средства в сумме 66 355,1 тыс. руб. Некоторые субъекты РФ испытывают дефицит рабочих определенных профессий, специальностей. Правительством России определено 15 регионов, для которых является приоритетным привлечение трудовых ресурсов. В субъектах разрабатываются программы, направленные на повышение мобильности трудовых ресурсов при реализации инвестиционных проектов. Программы дают право на финансовую поддержку из федерального бюджета. Критерии отбора работодателей, участвующих в программе, условия предоставления работодателям финансовой поддержки (в том числе из регионального бюджета), устанавливаются нормативным правовым актом субъекта РФ. С работниками, участвующими в программе, заключаются трудовые договоры на неопределенный срок или срочные трудовые договоры на срок не менее 3 лет, предусматривающие порядок и условия предоставления мер поддержки (компенсация расходов по переезду, на аренду жилья и т.п.). При досрочном расторжении трудового договора работник обязан возместить работодателю средства в размере предоставленных ему мер поддержки (за исключением случаев, предусмотренных трудовым договором). Работодатель, который нарушает условия соглашения об участии в програм-

ме или расторгает трудовой договор с работником, возмещает субъекту РФ все средства финансовой поддержки.

Для рынка труда субъектов России важным является регулирование притока иностранных работников. Потребность в привлечении иностранных работников, прибывающих в визовом порядке, определяется органами государственной власти субъектов. На основании заявок работодателей межведомственная комиссия решает вопрос о целесообразности привлечения иностранных работников. Положение о межведомственной комиссии по вопросам привлечения и использования иностранных работников утверждается руководителем высшего исполнительного органа государственной власти субъекта. В Свердловской области такое Положение утверждено Указом губернатора от 24 июня 2014 года № 308-УГ. Положение определяет порядок формирования и принципы деятельности комиссии (поддержание баланса трудовых ресурсов, обеспечение содействия приоритетному трудоустройству российских граждан), порядок рассмотрения заявок работодателей и основания их отклонения полностью или частично. Регулирование миграционных потоков не только влияет на ситуацию на рынке труда, но и приносит доходы в бюджет. В 2016 г. продажи патентов мигрантам принесли бюджету области 409,5 млн. руб.

Для смягчения ситуации на рынке труда создаются механизмы, облегчающие трудоустройство некоторых категорий граждан, испытывающих трудности с трудоустройством и нуждающихся в повышенной защите. Так, Постановление Правительства Свердловской области от 31 мая 2016 г. № 387-ПП "О специальных мероприятиях, способствующих повышению конкурентоспособности инвалидов на рынке труда Свердловской области" устанавливает квоты для приема на работу инвалидов, порядок организации обучения инвалидов новым профессиям, резервирования рабочих мест и т.п.

Одним из направлений правотворчества субъектов является установление систем оплаты труда работников государственных учреждений. Введение новых систем оплаты работников государственных бюджетных и казенных учреждений после отмены Единой тарифной сетки сопровождалось принятием соответствующих нормативных правовых актов в субъектах России. При разработке нормативных правовых актов по вопросам оплаты труда работников государственных учреждений региональные власти опираются на порядок формирования систем оплаты труда, изложенный в Единых рекомендациях по установлению на федеральном, региональном и местном уровнях систем оплаты труда работников государственных и муниципальных учреждений на 2016 г. Рекомендации утверждены решением Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений 25 декабря 2015 г. Например, в сфере образования рекомендовано размеры ставок, окладов в структуре заработной платы в образовательных организациях высшего образования устанавливать на уровне не менее 70 %, а в

иных организациях – не менее 60 %. Подчеркнуты принципы формирования систем оплаты труда, регламентируемые федеральными нормативными правовыми актами, от которых субъекты РФ не вправе отступать.

Для определения размера минимальной оплаты в субъектах России законодателем предложен механизм социального партнерства. Размер минимальной заработной платы устанавливается соглашением, принимаемым трехсторонней комиссией по регулированию социально-трудовых отношений соответствующего субъекта (статья 133.1 ТК РФ). Размер минимальной заработной платы не может быть ниже МРОТ, установленного федеральным законом. Он обеспечивается за счет средств бюджетов субъектов, внебюджетных средств, доходов от предпринимательской деятельности и устанавливается с учетом социально-экономических условий и прожиточного минимума трудоспособного населения в соответствующем субъекте. С введением данной нормы в 2007 г. сразу же воспользовались возможностью устанавливать свой размер минимальной заработной платы 37 субъектов. Сейчас по данным Федерации независимых профсоюзов России соглашения о минимальной оплате действуют в отношении работников внебюджетного сектора в 64 субъектах и в отношении работников бюджетного сектора – в 50 субъектах России [4].

Принимается немало региональных нормативных актов, но степень регламентации рассматриваемых отношений в субъектах России различна. Отмечается слабая активность законодательных органов. Одной из причин называют отсутствие навыков в разработке нормативных правовых актов [5]. Немало критики раздается по поводу противоречия положений областных законов федеральному законодательству. Обращается внимание на высокую степень урегулированности трудовых отношений федеральным законодательством, что сужает сферу законотворческой деятельности субъектов. Высказывалось мнение и о том, что трудовое законодательство должно относиться к ведению Российской Федерации [6]. Действительно, федеральное законодательство в сфере регулирования трудовых отношений преобладает и оставляет немного простора региональному законодателю, но отказываться от рассматриваемого механизма было бы не разумно. Для страны с таким разнообразием региональных, климатических, экономических и прочих различий субъектам России необходима возможность самим принимать нормативные правовые акты, учитывающие эти особенности. Кроме того, отсутствие регулирования в некоторых сферах может тормозить развитие общественных отношений. В регионах опробуются новые модели регулирования, что способствует совершенствованию трудового законодательства. Например, в отсутствие регулирования «заемного труда» на федеральном уровне в регионах определяли предельное количество работников, которые могут быть предоставлены работодателю-пользователю. В настоящее время этот вопрос решен Законом РФ «О занятости населения в РФ» – количество пре-

доставляемых работников ограничено 10 % от среднесписочной численности. Задачей остается определение оптимального соотношения полномочий на федеральном и региональном уровнях регулирования. Происходит постепенное сокращение круга вопросов, решаемых федеральным законодателем, что демонстрирует ситуация с установлением минимального размера заработной платы в субъектах. В ведении федерального законодателя остаются основы регулирования трудовых отношений, минимальные стандарты и гарантии прав. Некоторые полномочия передаются на уровень регионов. Так, Федеральным законом РФ от 3 июля 2016 г. № 347 статья 6 ТК РФ дополнена частью четвертой, которая разрешает Правительству России своим постановлением передавать полномочия для осуществления органам исполнительной власти субъектов. Новое правило появилось в статье 145 ТК РФ: к компетенции государственных органов субъектов отнесено определение предельных уровней соотношения среднемесячной заработной платы руководителей, их заместителей, главных бухгалтеров государственных учреждений, унитарных предприятий и среднемесячной зарплаты работников таких организаций. Полагаем, что правовое регулирование трудовых отношений на региональном уровне будет развиваться в направлении от федерального к региональному законодательству и дополняться социально-партнерскими соглашениями, что обеспечит более эффективное регулирование трудовых отношений.

#### Список использованных источников

1. Ершова Е. А. Трудовое право в России. – М., 2007. – С. 76-77.
2. Шведов А. Л. Проблемы разграничения полномочий органов государственной власти федерального и регионального уровней в сфере трудового законодательства / Трудовое право России: проблемы теории: Коллективная монография / отв. ред. С. Ю. Головина. – Екатеринбург, 2006. – С.52.
3. Сагандыков М. С. Некоторые проблемы разграничения полномочий между Российской Федерацией и ее субъектами в сфере трудовых отношений // Вестник Южно-Уральского государственного университета. – 2014. – Том 14. – № 1. – С. 96-97.
4. Действующие региональные соглашения по минимальной заработной плате. URL: <http://www.fnpr.ru/n/256/11878.html> (дата обращения: 15 июня 2016 г.)
5. Лукинова С. А. Правое регулирование труда в субъектах Российской Федерации: учебное пособие. – М., 2016. – С. 83.
6. Миронов В. И. История трудового права: теория и практика // Государство и право. – 1998. – № 12. – С. 56.

**Ludmila Filuschenko,**

candidate of juridical sciences,

associate professor,

Ural Federal University named after the first President of Russia Boris Yeltsin

e-mail: [filuschenko@mail.ru](mailto:filuschenko@mail.ru)

Ekaterinburg, Russia

## **REGIONAL ASPECTS OF LEGAL REGULATION OF LABOR RELATIONS**

### *Abstract:*

The article reviews the mutual relation between federal and regional labor legislation. Certain trends of the subjects of the Russian Federation lawmaking have been analyzed. The study of regulation practice reveals that the regional legislation fills in the blanks and further specifies the federal legislation. Regional regulatory acts are being complemented with the social-partnership agreements. The corollary point is that the scope of the federal legislation is shrinking. The regulation of labor relations will develop along the path of regional legislation being extended and complemented with social-partnership agreements, which leads to increase of regulation efficiency.

### ***Keywords:***

*Authority, lawmaking, regional legislation, agreements*



УДК 347.44

**Шишудина Татьяна Петровна,**

кандидат юридических наук,  
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
e-mail: zvezdochka.76@inbox.ru  
г. Екатеринбург, Россия

**ИНСТИТУТ ВОЗМЕЗДНОГО ОКАЗАНИЯ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ: ПОНЯТИЕ  
И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ**

*Аннотация:*

В данной статье рассмотрены основные направления развития института возмездного оказания образовательных услуг. Проанализированы важные правовые аспекты оказания платных образовательных услуг, а также судебные решения по делам, связанным с защитой прав обучающихся по договору возмездного оказания образовательных услуг. Выявлена и обоснована необходимость на основании норм Конституции РФ, Гражданского кодекса РФ, международных договоров и сложившейся судебной практики разработать соответствующую законодательную базу или отдельный нормативно-правовой акт, который позволит сформировать оптимальную модель образовательной системы и в рамках этой модели осуществлять реализацию процесса возмездного оказания образовательных услуг.

*Ключевые слова:*

Высшее образование, платные образовательные услуги, договор возмездного оказания услуг, система образования, защита прав обучающихся, нормативно-правовой акт, гражданское законодательство.

На современном этапе развития общества перед государством возникают новые задачи, в частности, совершенствование управления системой образования, осуществляемое субъектами государственного управления. Система образования является сферой взаимодействия интересов государства и общества, в лице их институтов и граждан, поэтому управление развитием образования должно строиться на основе распределения ответственности между субъектами образовательной политики.

Национальная доктрина образования в Российской Федерации основывается на том, что образование — это сфера ответственности и интересов государства и его институтов, рассматриваемая в аспекте обеспечения национальной безопасности. [1]

Помимо общегосударственной значимости, анализ совершенствования административно-правового механизма управления системой обеспечения

права на высшее образование в Российской Федерации обусловлен проведением административной реформы. Поэтому серьезно усложняется функционирование рассматриваемой системы, а также возникают проблемы и противоречия.

Современный период можно назвать временем интенсивного формирования нормативных моделей многих договорных отношений возмездного оказания услуг, которые могут претендовать на самостоятельную типологическую принадлежность в будущем. [2]

Кроме того, как отмечает Е. Г. Шаблова, учитывая устойчивую тенденцию диверсификации услуг в современной экономике, можно предположить, что правовой институт возмездного оказания услуг будет одним из самых динамично развивающихся гражданско-правовых институтов. Выполнение услуг профессиональными участниками потребует учета этого в правовом режиме обязательства возмездного оказания услуг, который должен создать адекватные условия, направленные на удовлетворение потребностей заказчиков. [3]

Поскольку образование в целом, а высшее в особенности, начинает ориентироваться на удовлетворение личных потребностей человека, связанных с его духовным развитием и совершенствованием знаний, полагаем, что современное образование как переживает кризис интересов государства и личности, так и нуждается в детальной и тщательной корректировке норм, регулирующих такой институт, как договор об оказании платных образовательных услуг.

Инициативы Правительства Российской Федерации, направленные на совершенствование платных услуг в образовательной деятельности, начиная с 2011 г., связанные с освобождением образовательных учреждений от платы за лицензии и аккредитации, сделать их бессрочными и ввести обычную госпошлину, следует признать правильными и разумными.

В результате принятия ФЗ РФ «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 года № 273-ФЗ, изменения коснулись и правил оказания платных услуг образовательными организациями.

На основании п. 9 ст. 54 Закона об образовании с целью реализации данной нормы Постановлением Правительства РФ от 15.08.2013 года № 706 утверждены новые Правила оказания платных образовательных услуг, согласно которым физическое или юридическое лицо, имеющее намерение заказать либо заказывающее платные образовательные услуги для себя или иных лиц на основании договора, является заказчиком. Названное определение заменило понятие «потребитель», введенное в Правилах оказания платных образовательных услуг, утвержденных Постановлением Правительства РФ от 05.07.2001 года № 505, действовавших до 01.09.2013 года.

В отличие от прежнего Закона, новый предусматривает следующие важные правила для оказания платных образовательных услуг:

В соответствии с новыми правилами в договор должны вноситься следующие обязательные сведения, которые не были предусмотрены ранее действовавшими правилами:

- сведения о лицензии исполнителя на осуществление образовательной деятельности (наименование лицензирующего органа, номер и дата регистрации лицензии);
- права, обязанности и ответственность исполнителя, заказчика и обучающегося;
- форма обучения;
- вид документа (при наличии), выдаваемого обучающемуся после успешного освоения им соответствующей образовательной программы (части образовательной программы);
- порядок изменения и расторжения договора.

Договор не может содержать условия, которые ограничивают права лиц, имеющих право на получение образования определенного уровня и направленности и подавших заявление о приеме на обучение, и обучающихся или снижают уровень предоставления им гарантий по сравнению с условиями, установленными законодательством РФ об образовании. Если условия, ограничивающие права поступающих и обучающихся или снижающие уровень предоставления им гарантий, включены в договор, такие условия не подлежат применению.

Сведения, указанные в договоре, должны соответствовать информации, размещенной на официальном сайте образовательного учреждения в сети Интернет на дату заключения договора.

Договор об оказании платных образовательных услуг является, по сути, публичным договором, то есть оказывается потребителям услуг на одинаковых при оказании одних и тех же услуг условиях (часть 3 статьи 101).

Стоимость платных образовательных услуг, установленная в договоре об оказании платных услуг, не может быть увеличена в последующем, за исключением увеличения стоимости указанных услуг с учетом уровня инфляции, предусмотренного основными характеристиками федерального бюджета на очередной финансовый год и плановый период (часть 3 статьи 54).

С точки зрения защиты прав потребителей следует отметить Постановление Тринадцатого арбитражного апелляционного суда от 2 апреля 2009 г. по делу № А56-42097/2008, в котором Суд постановил, что включение в договор о подготовке специалиста с высшим образованием условий, вынуждающих абитуриента приобретать одну услугу с обязательным приобретением других услуг (в частности, подписка на журнал, приобретение пластиковой карты определенного банка и т.д.), свидетельствует об ущемлении прав потребителей и влечет за собой административную ответственность, предусмотренную ч.2 ст.14.8 КоАП РФ.

Судебные решения по делам, связанным с защитой прав обучающихся по договору возмездного оказания образовательных услуг, объединяет общий принцип: когда одной из сторон в обязательстве является гражданин, использующий, приобретающий, заказывающий либо имеющий намерение приобрести или заказать товары (работы, услуги) для личных нужд, такой гражданин пользуется правами стороны в обязательстве в соответствии с ГК РФ, а также правами, предоставленными потребителю Законом РФ 7 февраля 1992 г. №2300-1 «О защите прав потребителей». Включение в договор условий, ущемляющих установленные законом права потребителя, влечет наложение административного штрафа.

Как отмечает в своей работе Н.В. Третьяк, судами общей юрисдикции также осуществляется защита права личности на образование и по ряду других направлений: преодоление дискриминации по языковому и национальному признаку, обеспечение качества образования, обеспечение безопасности образования, гарантирование отсрочки от призыва на военную службу во время обучения и др. [4]

Что касается деятельности арбитражных судов по защите права личности на образование, то она носит косвенный характер и связана с рассмотрением экономических споров с участием образовательных учреждений и организаций. Тематика решений арбитражных судов разнообразна [5]. В них затрагиваются имущественные, налоговые, финансовые, административные и другие споры. Это могут быть также вопросы об обеспечении качества образования в конкретных образовательных учреждениях и реализации контрольных функций уполномоченных органов в области образования.

Тем не менее по результатам проведенного анализа можно заключить, что российская правовая система обеспечивает довольно эффективную и многостороннюю административную и судебную защиту конституционного права личности на образование, оставляя невостребованной существующую для граждан возможность международной судебной защиты права на образование.

Требуют пересмотра и статьи действующего гражданского законодательства, которые непосредственно и в обобщенном виде призваны регулировать договоры возмездного оказания услуг, включая договор об оказании платных образовательных услуг (ст. 26, 28, ст.779-783).

Это, в свою очередь, подтверждает вывод о необходимости на основании норм Конституции РФ, Гражданского кодекса РФ, международных договоров и сложившейся судебной практики разработать соответствующую законодательную базу или отдельный нормативно-правовой акт, который позволит сформировать оптимальную модель образовательной системы и в рамках этой модели осуществлять реализацию процесса возмездного оказания образовательных услуг.

**Примечания:**

1. Образование для информационных обществ в XXI веке // Официальный сайт представительства Российской Федерации в «группе восьми» в 2006 г., <http://g8russia.ru/docs/12.html>.
2. Шаблова Е. Г. Перспективы развития правового института возмездного оказания услуг // Журнал российского права. № 1. январь 2002 г.
3. Шаблова Е.Г. Указ. Соч.
4. Третьяк Н. В. Реализация права на образование в судебных решениях // Образование и право. 2011. № 8 (август).
5. Постановление Семнадцатого арбитражного апелляционного суда от 17 мая 2010 г. №17АП-2984/2010-АК по делу № А60-61202/2009 // Справочно-правовая система Консультант плюс.

**Список использованных источников**

1. Конституция Российской Федерации. (Принята всенародным голосованием 12.12.1993 г., ред. от 21.07.2014 г.) // Российская газета. № 237. 1993.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 21.12.2014 г.) // Российская газета. № 238-239. 1994.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 23.05.2016 г.) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 5. Ст. 410.
4. Кодекс об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ (ред. от 30.03.2015 г.) // Российская газета. № 256. 2001.
5. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (ред. от 31.12.2014 г.) // Российская газета. № 303. 2012.
6. Закон Российской Федерации от 07 февраля 1992 г. № 2300-1 (ред. от 03.07.2016 г.) «О защите прав потребителей» // Собрание законодательства РФ. 1996. № 3. Ст. 140.
7. Постановление Правительства Российской Федерации от 15 августа 2013 г. № 706 «Об утверждении Правил оказания платных образовательных услуг» // Российская газета. № 187. 2013.
8. Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию от 04 декабря 2014 г. // Российская газета. № 278. 2014.
9. Постановление Семнадцатого арбитражного апелляционного суда от 17 мая 2010 г. №17АП-2984/2010-АК по делу № А60-61202/2009 // Справочно-правовая система Консультант плюс.

10. Гражданское право. Часть первая: Учебник / Отв. ред. В.П. Мозолин, А.И. Масляев. - М.: Юрист, 2005. 719 с.
11. Образование для информационных обществ в XXI веке // Официальный сайт представительства Российской Федерации в «группе восьми» в 2006 г., <http://g8russia.ru/docs/12.html>.
12. Третьяк Н. В. Реализация права на образование в судебных решениях // Образование и право. 2011. № 8 (август).
13. Шаблова Е. Г. Перспективы развития правового института возмездного оказания услуг // Журнал российского права. № 1. январь 2002 г.

**Tatiana Shishulina,**

Candidate of Legal Sciences,

Associate Professor,

Ural Federal University named after the first President of Russia Boris Yeltsin

e-mail: [zvezdochka.76@inbox.ru](mailto:zvezdochka.76@inbox.ru)

Ekaterinburg, Russia

**INSTITUTE OF PAID EDUCATIONAL SERVICES: THE  
CONCEPT AND KEY TRENDS**

*Abstract:*

In this article the basic directions of development of the Institute for paid provision of educational services. Analyzed the most important rules for the provision of paid educational services, as well as judicial decisions on matters related to the protection of the rights of students under the contract of paid rendering of educational services. It revealed, and necessity on the basis of norms of the Constitution, the Civil Code of the Russian Federation, international treaties and court practice to develop an appropriate legal framework or a single legal act, which will form an optimal model of the education system and within the framework of this model to carry out the implementation process for paid provision of educational services .

*Keywords:*

Higher education, paid educational services, the contract of paid rendering of services, the education system, to protect the rights of students, legal act, the civil law.

# ПРИКЛАДНЫЕ СИСТЕМНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ. МУЛЬТИАГЕНТНЫЙ ПОДХОД

---

УДК 339.13

Жадько Евгения Александровна,  
старший преподаватель,  
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический  
университет»  
e-mail: sylv@list.ru  
г. Екатеринбург, Россия

## ОЦЕНКА ПОЗИЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

### *Аннотация:*

В статье проанализированы мнения различных авторов о вариантах оценки позиции образовательной организации и представлен собственный подход, основанный на применении адаптированной матрицы McKinsey «Привлекательность позиции — Дифференциация позиции». Апробация матрицы позволила оценить позицию исследуемой профессиональной образовательной организации и разработать рекомендации для дальнейших действий.

### *Ключевые слова:*

Рынок образовательных услуг, позиционирование, позиция образовательной организации, матрица McKinsey.

Конец XX века — начало XXI века — яркий период в истории России, который ознаменовался значительными переменами во многих сферах жизни. В социальной среде серьёзному реформированию подверглась отечественная система образования. Ключевым направлением, на наш взгляд, оказалось появление негосударственных (частных) образовательных организаций. В рамках данного исследования рассмотрим, как менялось количество профессиональных образовательных организаций в России с начала XXI века (табл. 1).

Из данных таблицы видно, что за пятнадцать лет число государственных профессиональных образовательных организаций возросло на 2%, наибольший прирост отмечен в 2012 году — на 5%. Количество частных профессиональных образовательных организаций за указанный период выросло намного значительнее — почти на 116%, пик роста отмечен в 2009 году — почти на 165%. Стоит отметить, что в 2013 году общее число про-

фессиональных образовательных организаций сократилось до уровня 2000 года. Основными причинами можно назвать неблагоприятную демографическую ситуацию и популяризацию высшего образования.

*Таблица 1*

Количество профессиональных образовательных организаций  
в России[1]

Профессиональные образовательные организации	2000/01	2005/06	2009/10	2010/11	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16
Государственные и муниципальные профессиональные образовательные организации	2589	2688	2564	2586	2725	2494	2665	2645
Частные профессиональные образовательные организации	114	217	302	264	256	215	244	246
Всего	2703	2905	2866	2850	2981	2709	2909	2891

Ситуация, сложившаяся на рынке профессионального образования специалистов среднего звена, побуждает организации серьезнее относиться к планированию и осуществлению маркетинговой политики. Это в первую очередь касается оценки позиции, которую занимает образовательная организация, а также выбора стратегии позиционирования.

Анализ научных материалов показал, что большинство авторов уделяют значительное внимание проблемам оценки позиции вузов. Так, В.В. Черемисин проводит оценку позиций вузов, используя карты восприятия. Комплексными показателями оценки у него выступают качество обучения и имидж вуза [2]. И.А. Алексеенко и М.А. Киреев оценивают конкурентные позиции вуза в рамках бизнес-анализа бренда, основываясь на статистиче-



ских данных по таким показателям, как количество образовательных программ и численность обучающихся [3]. Н.А. Пашкус, В.Ю. Пашкус в рамках анализа конкурентного статуса вуза проводят оценку конкурентных позиций, используя модифицированную модель стратегического позиционирования McKinsey [4]. В.А. Логинова и Е.В. Мурашова, рассматривая позиционирование вузов на образовательном рынке, за основу берут их позиции в национальном и международном рейтингах университетов [5]. В.Н. Николаев, А.В. Ткаченко и К.А. Ткаченко наиболее значимым показателем оценки позиции вуза также называют его рейтинг. Для эффективного управления позицией считают целесообразным проводить оценку по таким группам критериев как доля вуза на региональном образовательном рынке, трудоустройство выпускников, конкурентные возможности вуза и его социальная инфраструктура [6]. Значительно меньшее внимание уделяется в научных трудах вопросам оценки позиций профессиональных образовательных организаций. Это обусловило выбор направления нашего исследования, а анализ ситуации на отечественном образовательном рынке подтвердил его актуальность.

В рамках разработанной нами методики, одним из значимых этапов выбора стратегии позиционирования является оценка позиции, занимаемой образовательной организацией. Для этого мы предлагаем использовать матрицу McKinsey, адаптированную нами с учётом специфики исследования. Построение матрицы основано на теории Кевина Лейна Келлера [7], исходя из которой, под позицией образовательной организации мы понимаем уникальный набор точек паритета и точек дифференциации, характеризующий положение бренда образовательной организации в сознании потребителей, сформированный маркетинговыми усилиями организации и её персоналом, а также вследствие взаимодействия её покупателей. В отличие от графического метода построения карт восприятия матрица предполагает комплексную оценку позиции образовательной организации, учитывающую основные точки, значимые для потребителей. В сравнении с уже существующими вариациями матрицы McKinsey наш вариант видится более целенаправленным, т. к. создан специально для оценки позиции образовательной организации и поэтому учитывает её привлекательность для потребителей.

В основе матрицы лежат два показателя:

1. Привлекательность позиции, занимаемой образовательной организацией, для потребителей.
2. Дифференциация позиции образовательной организации в сравнении с конкурентами.

От степени выраженности данных показателей зависит сила или слабость занимаемой позиции, а в дальнейшем и выбор стратегии позиционирования.

Привлекательность позиции означает, что образовательная организация обладает теми характеристиками, которые наиболее значимы для потребительского выбора. Они специфичны для отдельных потребительских групп. Критерии привлекательности позиции образовательной организации, важность этих критериев для потребителей, а также их оценка выявляются в ходе опроса представителей выбранных потребительских групп. Это позволяет получить объективные оценки позиции.

Дифференциация позиции – показатель, который отражает «уникальность» позиции образовательной организации по сравнению с конкурентами. Он определяется наличием категориальных и конкурентных точек, а также точек дифференциации. С другой стороны, степень дифференциации позиции зависит и от тех позиций, которые занимают конкурирующие образовательные организации.

В целом, матрица имеет следующий вид (рис. 2).

Дифференциация позиции	Высокая	Нейтральная 1	Сильная 2	Сильная 1
	Средняя	Слабая 1	Нейтральная 2	Сильная 3
	Низкая	Слабая 3	Слабая 2	Нейтральная 3
		Низкая	Средняя	Высокая
Привлекательность позиции				

Рис. 2. Адаптированная матрица McKinsey «Привлекательность позиции — Дифференциация позиции» (разработано автором)

Значение полей матрицы:

«Сильная 1»: позиция образовательной организации уникальна и очень привлекательна для потребителей. Обладая ярко выраженными отличиями по сравнению с конкурентами, организация предлагает потребителям то, что они ожидают получить. Это прочная и самая привлекательная позиция.

«Сильная 2»: данная позиция достаточно сильная, но требует от образовательной организации чёткого понимания, почему она в меньшей степени привлекательна по сравнению с лидером. Возможно, взятые за основу позиции характеристики, не столь значимы для потребителей, а может быть, дело в том, что не все их ожидания были удовлетворены в полной мере.

«Сильная 3»: позиция, занимаемая образовательной организацией, выгодна, т.к., не смотря на отсутствие уникальных отличий, потребители оценивают её высоко и считают привлекательной.

«Нейтральная 1»: позиция образовательной организации уникальна в своём роде, но непривлекательна для потребителей. Это значит, что она концентрирует свои усилия на демонстрации потребителям тех точек дифференциации, которые не имеют для них значения.

«Нейтральная 2»: позиция образовательной организации представлена характеристиками, отличными от конкурентов, но они не столь значимы для потребителей. Позиция может рассматриваться как перспективная, при условии, что организация направит усилия на повышение её привлекательности, например, повысит уровень представления основных характеристик.

«Нейтральная 3»: данная позиция привлекательна в краткосрочной перспективе, поскольку высоко оценивается потребителями. Но в условиях серьёзной конкуренции на образовательном рынке, образовательная организация может «затеряться» среди других. Поэтому, нужно направлять усилия на поиск точек дифференциации для формирования позиции в долгосрочной перспективе.

«Слабая 1»: текущая позиция образовательной организации низко оценивается потребителями, что требует незамедлительных действий для устранения причин такого отношения.

«Слабая 2»: позиция свидетельствует о том, что образовательная организация ничем не выделяется среди других и малоинтересна потребителям.

«Слабая 3»: позиция требует немедленного пересмотра, в противном случае образовательная организация может остаться без потребителей.

Объектом нашего исследования выступила профессиональная образовательная организация в городе Екатеринбурге — Уральский государственный колледж им. И. И. Ползунова (далее УГК им. И.И. Ползунова). Объектами для сравнения выступили: Екатеринбургский колледж транспортного строительства, Уральский колледж технологий и предпринимательства, Уральский политехнический колледж. Исследование проводилось с февраля 2011 года по июнь 2012 года.

С целью выявления общего числа точек паритета и точек дифференциации, транслируемых профессиональными образовательными организациями, нами был проведён контент-анализ сайтов четырёх многопрофильных колледжей Екатеринбурга (табл.2).

Таблица 2

Точки паритета и точки дифференциации, транслируемые профессиональными образовательными организациями Екатеринбурга

Точки паритета		Точки дифференциации
Категориальные точки	Конкурентные точки	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- высокий уровень квалификации преподавательского состава;</li> <li>- качество обучения;</li> <li>- материально-техническое обеспечение образовательного процесса;</li> <li>- активная и интересная студенческая жизнь;</li> <li>-предоставление общежитие;</li> <li>- дополнительные образовательные возможности;</li> <li>- возможность получения стипендии;</li> <li>- участие колледжа в различных конкурсах</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- социальные партнёры;</li> <li>- история существования колледжа;</li> <li>- возможность поступления в вуз на программы сокращённой подготовки;</li> <li>- помощь в трудоустройстве - упоминание знаменитых выпускников;</li> <li>- отзывы работодателей и ректоров вузов о выпускниках колледжа;</li> <li>- международная деятельность;</li> <li>- востребованность выпускников;</li> <li>- удобное расположение</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- современное многопрофильное учебное заведение;</li> <li>- лидер престижного образования;</li> <li>- инновационная деятельность</li> </ul>

На втором этапе полученный список был предложен потенциальным потребителям (абитуриентам) с целью выявления наиболее значимых для них точек (путём ранжирования) и оценки их проявления у УГК им. И.И. Ползунова. Полученные данные отражают привлекательность позиции для потребителей. Значения, определяющие наличие оцениваемых точек и уровня их уникальности, формирует дифференциацию позиции исследуемой образовательной организации (табл. 3):.

Таблица 3

Числовые значения привлекательности и дифференциации позиции  
УГК. Им. И.И. Ползунова

Характеристики (точки)	Привлекательность позиции		Дифференциации позиции	
	ранг	оценка	наличие/ отсутствие	уровень уникаль- ности
Престиж организации	1	4,25	1	3
Качество обучения	2	4,6	1	1
Разнообразие специальностей	3	4,75	1	1
Стоимость обучения	4	4	0	2
Востребованность выпускников	5	4,58	1	2
История образовательной организации	6	4,75	1	2
Удобное расположение	7	4,5	1	2
Итого		126,5		11

На третьем этапе на основе полученных данных была построена матрица «Привлекательность позиции — Дифференциации позиции» (рис. 2).

Как видно на рис. 2, УГК им. И.И. Ползунова занимает сильную позицию, которая привлекательна для потребителей, а также обладает значительными отличиями от конкурентов. Так, в её структуре присутствует единственная, но самая значимая для потребителей точка дифференциации – престиж организации. Однако, исходные данные свидетельствуют о том, что позиция основана, прежде всего, на конкурентных точках, которые расположены на последних местах в сознании потребителей. Согласно теории К.Л. Келлера, конкурентные точки позволяют, отчасти, нейтрализовать точки дифференциации конкурентов, но не делают позицию образовательной организации более уникальной. Следовательно, необходимо направлять усилия на поиск незанятых точек дифференциации, чтобы ещё более дистанцироваться от конкурентов.

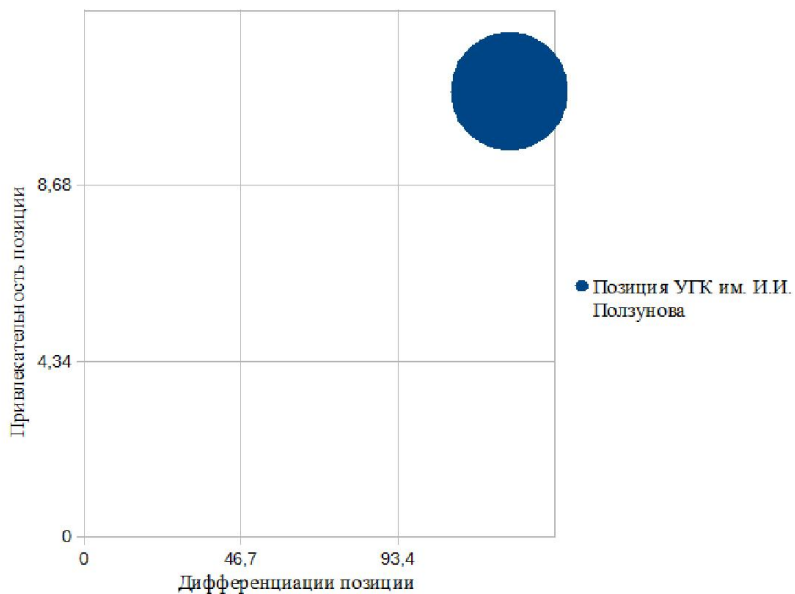


Рис. 2. Матрица «Привлекательность позиции — Дифференциации позиции» для Уральского государственного колледжа имени И.И. Ползунова

Для этого мы рекомендуем:

- определить положение ближайших конкурентов в полях матрицы «Привлекательность позиции — Дифференциация позиции» и выявить пропорции точек паритета и точек дифференциации в их позициях;
- продолжить исследование с целью определения силы позиции УТК им. И.И. Ползунова с точки зрения других групп потребителей: студентов, работодателей, государств общества;
- сопоставить данные опроса потребителей с внутренними характеристиками колледжа с целью выявления резервных точек дифференциации, которые могут быть им интересны;
- провести PEST - анализ, результатом которого будет общая оценка благоприятности/неблагоприятности макроокружения образовательной организации.

Данные шаги позволят руководству колледжа выбрать наиболее эффективную стратегию позиционирования и разработать тактику дальнейших действий с учётом тенденций развития регионального рынка образовательных услуг.

### Список использованных источников

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/education/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/education/#)
2. Черемисин В.В. Маркетинговое исследование отношения внутренней аудитории вуза на основе позиционирования // Научные труды Дальневосточного государственного технического рыбохозяйственного университета. 2008. № 20. С. 360-372.
3. Алексеенко И.А., Киреев М.Л. Роль бренда в стратегии позиционирования вуза на рынке образовательных услуг // Вестник Ростовского государственного экономического университета. 2009. № 28. С. 313-319.
4. Пашкус Н.А., Пашкус В.Ю. Конкурентоспособность вуза в условиях новой экономики: подходы к оценке // Теория и практика общественного развития. 2014. № 12. С. 122-127.
5. Логинова В.А., Мурашова Е.В. Позиционирование учреждений ВПО ДФО на рынке образовательных услуг // Учёные заметки ТОГУ. 2014. Т. 5. № 4. С. 1120-1124.
6. Николаев В.Н., Ткаченко А.В., Ткаченко К.А. Модели оценки конкурентных позиций вуза в условиях использования инновационных образовательных технологий // Известия Юго-Западного государственного университета. 2012. № 4-2 (43). С. 21-26.
7. Келлер, Кевин Лейн. Стратегический бренд-менеджмент создание, оценка и управление марочным капиталом, 2-е издание. Пер.с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. 704 с ил. – Парал. тит. Англ.

**Evgenia Zhadko,**  
senior lecturer,  
Ural State University of Economics  
e-mail: sylvia@list.ru  
Ekaterinburg, Russia

## **EVALUATION OF THE POSITION OF THE EDUCATIONAL ORGANIZATION**

*Annotation:*

The article analyzes the opinions of various authors on options for the evaluation of the position of the educational organization and presents own approach based on the use of adapted the McKinsey matrix "Attractiveness of the position — Differentiation of position". Testing matrix allowed us to estimate the position of the studied professional educational organizations and to develop recommendations for further action.

*Keywords:*

Market of educational services, positioning, position of the educational organization, McKinsey matrix.



*Научное издание*

**XI МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ  
«РОССИЙСКИЕ РЕГИОНЫ В ФОКУСЕ ПЕРЕМЕН»**

**СБОРНИК ДОКЛАДОВ**

*В авторской редакции*

1 Том

*Верстка Е.П. Груздева*

*Дизайн С.С. Семенова*

*Ответственные за выпуск Д.Д. Матусевич, Т.Е. Печенкина*

Подписано в печать 21.11.2016. Формат 60x84 1/16  
Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 72,75  
Тираж 150 экз. Заказ № 5844

Отпечатано в типографии  
ООО «Издательство УМЦ УПИ»  
620078, Екатеринбург, ул. Гагарина, 35а, оф. 2,  
тел.: (343) 362-91-16, 362-91-17

