

Журнал «Казанский экономический вестник» входит в перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук, утвержденных ВАК РФ.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Научный консультант

И.Р. Гафуров, доктор экономических наук, профессор

Научный редактор

Н.Г. Багаутдинова, доктор экономических наук, профессор

Главный редактор

А.Р. Сафиуллин, доктор экономических наук, доцент

Члены редколлегии:

Ж.М. Аяпова, кандидат экономических наук, доцент,
директор Бизнес-школы АО «Казахский гуманитарно-юридический университет» (г. Астана, Республика Казахстан)

В.И. Вагизова, доктор экономических наук, профессор,
Институт управления, экономики и финансов,
ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»

Х.Н. Кафтанджиев, доктор филологических наук, профессор,
софийский университет «Св. Климент Охридски»

Н.В. Киносьян, PhD,

Университет Кардифф (г. Кардифф, Уэльс, Великобритания),
ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»

И.А. Киршин, доктор экономических наук, профессор,
Институт управления, экономики и финансов,
ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»

И.К. Кочар, PhD,

Экономический университет во Вроцлаве (г. Вроцлав, Польша)

Р.М. Марданшина, кандидат педагогических наук, доцент,
Институт управления, экономики и финансов,
ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»

А.Р. Масалимова, доктор педагогических наук, доцент,
Институт психологии и образования,
ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»

А.Н. Мельник, доктор экономических наук, профессор,
Институт управления, экономики и финансов,
ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»

В.И. Питербарг, доктор физико-математических наук, профессор,
ФГБОУ ВО «Московский государственный университет
имени М.В. Ломоносова»

Е.Г. Попкова, доктор экономических наук, профессор,
ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный технический университет»

Л.Н. Сафиуллин, доктор экономических наук, профессор,
Институт управления, экономики и финансов,
ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»

М.Р. Сафиуллин, доктор экономических наук, профессор,
Институт управления, экономики и финансов,
ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»

Н.З. Сафиуллин, доктор экономических наук, профессор,
Институт управления, экономики и финансов,
ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»

Б.В. Соколов, доктор технических наук, профессор,
ФГБУН «Санкт-Петербургский институт информатики и автоматизации
Российской академии наук»

Е.В. Фахрутдинова, доктор экономических наук, профессор,
Институт управления, экономики и финансов,
ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»

Учредитель издания

ФГАОУ ВО

«Казанский (Приволжский)
федеральный университет»

Адрес редакции:

420012,

Республика Татарстан,

г. Казань,

ул. Бутлерова, д. 4.

Тел. 2-91-13-26

Электронная версия журнала

«Казанский экономический
вестник»

<http://www.ej.kpfu.ru>

Журнал включен

в Реферативный журнал
и Базы данных ВИНИТИ.

Сведения о журнале
ежегодно публикуются
в международной справочной
системе по периодическим
и продолжающимся изданиям
«Ulrich's Periodicals Directory»

Договор с ВИНИТИ

R0181/034-06

Редактор:

Н.И. Андропова

Компьютерная верстка:

А.И. Галиуллина

Основан в 2005 году

Зарегистрировано в федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-48457 от 31 января 2012 г.

Формат 60x84/8. Усл. печ. л. 14,42. Тираж 500 экз.
Подписано в печать 26.04.17. Заказ № 71/10.
© Институт управления, экономики и финансов КФУ, 2017

Отпечатано в типографии
Издательства Казанского университета
420008, г. Казань, ул. Профессора Нужина, 1/37
тел. (843) 233-73-59, 233-73-28

Точка зрения авторов может не совпадать с позицией редакции. Рукописи рецензируются и не возвращаются. При перепечатке ссылка на «Казанский экономический вестник» обязательна.

KAZAN ECONOMIC VESTNIK

The journal «Kazan economic vestnik» is included into the list of the leading reviewed scientific journals and editions, in which main scientific results of candidate and doctoral dissertations, approved by State Commission for Academic Degrees and Titles, must be published.

EDITORIAL BOARD

Scientific Adviser

I.R. Gafurov (Doctor of Economic Sciences, Full Professor)

Science Editor

N.G. Bagautdinova (Doctor of Economic Sciences, Full Professor)

Editor-in-chief

A.R. Safullin (Doctor of Economic Sciences, Docent)

Members of the Editorial Board:

Zh.M. Aiapova (Doctor of Economic Sciences, Docent,
Head of the “Kazakh Humanitarian Law University” Business School,
Astana, Republic of Kazakhstan)

V.I. Vagizova (Doctor of Economic Sciences, Full Professor,
Institute of Management, Economics and Finance,
Kazan (Volga Region) Federal University)

Kh.N. Kaftandzhiev (Doctor of Philological Sciences, Full Professor,
Sofia University “St. Kliment Ohridski”)

N.V. Kinoshvili (PhD, Cardiff University, Cardiff, Wales, United Kingdom,
Kazan (Volga Region) Federal University)

I.A. Kirshin (Doctor of Economic Sciences, Full Professor,
Institute of Management, Economics and Finance,
Kazan (Volga Region) Federal University)

I.K. Kochar (PhD, Wrocław Economic University, Wrocław, Poland)

R.M. Mardanshina (Doctor of Pedagogic Sciences, Docent,
Institute of Management, Economics and Finance,
Kazan (Volga Region) Federal University)

A.R. Masalimova (Doctor of Pedagogic Sciences, Docent,
Institute of Psychology and Education,
Kazan (Volga Region) Federal University)

A.N. Melnik (Doctor of Economic Sciences, Full Professor,
Institute of Management, Economics and Finance,
Kazan (Volga Region) Federal University)

V.I. Peterburg (Doctor of Physico-Mathematical Sciences, Full Professor,
Lomonosov Moscow State University)

E.G. Popkova (Doctor of Economic Sciences, Full Professor,
Volgograd State Technical University)

L.N. Safullin (Doctor of Economic Sciences, Full Professor,
Institute of Management, Economics and Finance,
Kazan (Volga Region) Federal University)

M.R. Safullin (Doctor of Economic Sciences, Full Professor,
Institute of Management, Economics and Finance,
Kazan (Volga Region) Federal University)

N.Z. Safullin (Doctor of Economic Sciences, Full Professor,
Institute of Management, Economics and Finance,
Kazan (Volga Region) Federal University)

B.V. Sokolov (Doctor of Engineering Sciences, Full Professor,
St. Petersburg Institute for Informatics and Automation
of the Russian Academy of Sciences)

E.V. Fakhrutdinova (Doctor of Economic Sciences, Full Professor,
Institute of Management, Economics and Finance,
Kazan (Volga Region) Federal University)

№ 3(29)

2017

ISSN 2305-4212

Founder of the edition
Kazan (Volga region)
Federal University

Editors Office address:

420012,
Tatarstan Republic,
Kazan, 4 Butlerov st.
Tel. 2-91-13-26

Internet version of the journal
«Kazan economic vestnik»
<http://www.ej.kpfu.ru>

The journal is included in the
abstracting journal and VINITI
database. The information
about the journal is annually
published in the international
reference system on periodical
and continuing publications
«Ulrich's Periodicals
Directory».
Agreement with VINITI
RO181/034-06

Editor:

N.I. Andronova

Computer lead out:

A.I. Galiullina

Founded in 2005

The journal is registered by the Federal Supervising Service on observance in the sphere of communication, information technologies and mass communications.
Registration certificate:
of January 31, 2012.

Format 60x84/8. Circulation 500 copies.
Signed for printing 26.04.17. Order № 71/10.
© Institute of Economics and Finance KFU, 2017

Printed at the publishing house
of the Kazan University
420008, Kazan, 1/37 Professor Nuzhin Str.
Tel. (843) 233-73-59, 233-73-28

The authors' view point may not coincide with the opinion of the Editorial Board.

The manuscripts are reviewed and are not returned.

When reprinted the reference to «Kazan economic vestnik» is required.

СОДЕРЖАНИЕ

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА		ВОПРОСЫ	
<i>А.Ш. Нурмагомедов, Е.П. Фазлыева.</i>		ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА	
Управление региональным брендом	5	<i>Н.М. Коробко.</i> Мотивационное управление: сущность и структурные элементы	64
<i>И.В. Юсупова, Л.Х. Кашапова.</i>		<i>О.Ю. Кукушкина, А.М. Гирфанова.</i>	
Стимулирование потенциала саморазвития регионов и муниципальных образований (на примере Республики Татарстан)	9	Специфика мотивации в сфере здравоохранения.....	70
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ		<i>А.Р. Галинуров, Р.Н. Замалтдинов,</i>	
<i>Н.Г. Багаутдинова, Р.А. Никулин.</i>		<i>А.Д. Хайруллина.</i> Инновационные процессы в системе управления персоналом	
Исследование влияния информационной экономики на конкурентоспособность российских предприятий.....	14	<i>А.Л. Халиков.</i> Некоторые аспекты построения карьеры современной молодежи	
<i>М.Х. Биктемирова, Р.Ф. Заляев.</i>		80	
Проблемы обеспечения устойчивого развития предприятий коммунального комплекса.....	23	БУХГАЛТЕРСКИЙ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ	
<i>М.Р. Сафиуллин, Л.А. Ельшин.</i>		<i>В.С. Морозовская, И.А. Ивановский.</i>	
Методологические подходы к сравнительной оценке влияния ожиданий экономических агентов на параметры промышленного роста при различных типах структурного неравновесия	32	Особенности расчета капитализируемых затрат по заемным средствам.....	
ФИНАНСЫ И КРЕДИТ		84	
<i>А.В. Гошунова, И.Р. Ильма, Д.О. Максимова.</i>		<i>Л.А. Плотникова, Г.Р. Давлетова.</i>	
Первоначальная и последующая оценка займов, полученных на нерыночных условиях	42	Организация системы внутреннего контроля как элемента учетной политики	
<i>Д.Ш. Усанова, Л.Х. Хакимзянова,</i>		92	
<i>Э.И. Хайруллина.</i> Эмпирический анализ влияния представления интегрированной отчетности и ее элементов на рост стоимости компании		<i>Ю.Р. Салихова, Ф.Н. Ахмедзянова.</i>	
48		Проблемы формирования резервов под снижение стоимости материальных ценностей.....	
<i>А.И. Хисматуллина, Л.Р. Ихсанова.</i>		100	
Факторы и методы оценки операционных рисков в коммерческих банках	53	<i>И.Н. Атюнькина, Р.Ш. Тухватуллин.</i>	
МАРКЕТИНГ И ОБЩЕСТВО		Усовершенствование системы финансового мониторинга на примере контроля расчетов с персоналом АО «Судоходная компания «Татфлот».....	
<i>О.В. Мартынова, Р.М. Ахметшин.</i> Оценка позиционирования торговой марки (на примере торговой марки Nega).....		106	
58		ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	
		<i>А.А. Вороньянская, Е.С. Рольбина.</i>	
		Методика оценки эффективности комплекса маркетинга предприятия сферы услуг	
		112	
		<i>О.В. Мартынова, Е.Н. Новикова.</i>	
		Интернет-технологии как инструмент маркетинговых исследований	
		117	

CONTENTS

REGIONAL ECONOMY

- A.S. Nurmagomedov, E.P. Fazlieva.* Regional brand administration 5
I.V. Yusupova, L.H. Kashapova. Stimulating self-development of regions and municipalities (on the example of the Republic of Tatarstan) 9

ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY

- N.G. Bagautdinova, R.A. Nikulin.* On the influence of information economy on competitiveness of Russian enterprises 14
M.H. Biktemirova, R.F. Zalyaev. Problems of sustainable development of public utility companies 23
M.R. Safiullin, L.A. Elshin. Methodological approaches to the comparative assessment of influence of expectations of economic agents towards parameters of industrial growth for various types of structural imbalance 32

FINANCE AND CREDIT

- A.V. Goshunova, I.R. Ilma, D.O. Maksimova.* Initial and subsequent measurement of loans obtained on nonmarketable conditions 42
D.S. Usanova, L.K. Khakimzyanova, E.I. Khairullina. Empirical analysis of the impact of integrated reporting and its elements on a company's value growth 48
A.I. Khismatullina, L.R. Ikhsanova. Factors and methods of operational risk evaluation in commercial banks 53

MARKETING AND SOCIETY

- O.V. Martynova, R.M. Ahmetshin.* Evaluation of a brand positioning (in the example of «Nega» trademark) 58

ISSUES

OF HUMAN CAPITAL

- N.M. Korobko, O.Y. Kukushkina, A.M. Girfanova.* Motivational management: the essence and the structural elements 64
O.Y. Kukushkina, A.M. Girfanova. Specificity of motivation in the field of public health 70
A.R. Galinurov, R.N. Zamaltdinov, A.D. Hayrullina. Innovative processes in the personnel management system 76
A.L. Khalikov. Some aspects of modern youth career development 80

ACCOUNTANCY AND MANAGEMENT ACCOUNTING

- V.S. Morozovskaya, I.A. Ivanovskiy.* Features of capitalization of borrowing costs 84
L.A. Plotnikova, G.R. Davletova. Organization of the internal control system as an element of accounting policy 92
Y.R. Salikhova, F.N. Akhmedzyanova. Problems of forming reserves for depreciation of material values 100
I.N. Atyunkina, R.S. Tukhvatullin. Improving financial monitoring system in the example of control of payroll accounting in the JSC «Shipping company «Tatflot»» 106

INFORMATION TECHNOLOGY

- A.A. Voronyanskaya, E.S. Rolbina.* Method of evaluation of the marketing mix effectiveness in a service industry company 112
O.V. Martynova, E.N. Novikova. Internet-based technology as a marketing research tool 117

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 338.984

А.Ш. НУРМАГОМЕДОВ,
магистр

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Е.П. ФАЗЛЫЕВА,
кандидат экономических наук, доцент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

УПРАВЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫМ БРЕНДОМ

Аннотация. В статье проведен анализ бренда как важнейшего источника устойчивых конкурентных преимуществ, обоснована необходимость создания службы управления брендом на предприятиях, в том числе уточнено, что такая служба необходима лишь на предприятиях, осуществляющих свою деятельность на рынке в условиях высокой конкуренции. В статье проведено сравнение понятий регионального бренда и бренда региона с их краткой характеристикой. Автором исследован региональный бренд «Бахетле»: изучены основные направления деятельности компании, стратегия маркетингового развития компании, в том числе проведено исследование стратегической концепции брендинга предприятия. На примере региональной сети супермаркетов «Бахетле» проанализирована стратегия управления региональным брендом, в том числе показана важность участия руководства в управлении брендом на предприятии, а также проанализированы такие основные факторы, влияющие на бренд, развивающийся в рамках региона, как экономическое развитие и экономический потенциал региона, а также социокультурные особенности населения региона. Сделан вывод о том, что управление региональным брендом должно осуществляться с учетом как общих принципов и методов развития бренда, так и особенностей развития региона, в котором компания осуществляет свою деятельность.

Ключевые слова: бренд, брендинг, региональный бренд, товарный знак, торговая марка, маркетинг, маркетинговая концепция, формирование, продвижение, разработка.

Явление регионального бренда возникло в связи с географическими особенностями нашей страны, спецификой требований государственных стандартов к продукции, прежде всего продуктам питания, и особенностями государственного управления [1].

Немаловажным элементом разработки концепции бренда в целом и концепции регионального бренда в частности является понимание того, что каждый бренд является товарным знаком, но не каждый товарный знак является брендом. В ходе изучения и разработки концепции бренда, существующего в рамках региона, необходимо также провести разделительную черту между понятиями «региональный бренд» и «бренд региона». Первый из них от-

носится только к товарным и корпоративным брендам. Второй, в свою очередь, объединяет интересы различных групп, проживающих в рамках того или иного региона, представляет собой мощный инструмент для реализации стратегии развития региона в целом и выполняет как экономическую функцию, так и важнейшую социальную роль [6].

Исследования показали, что многим предприятиям трудно принять решение о возможности создания службы, основной функцией которой является формирование и управление брендами [8].

В первую очередь в службах управления брендами нуждаются лишь предприятия, работающие на рынке в условиях высокой конку-

ренции, поскольку лишь в данном случае бренд является средством влияния предприятия даже на внешние факторы конкурентоспособности и важнейшим источником устойчивых конкурентных преимуществ [5].

Представляется необходимым рассмотреть управление региональным брендом на примере одной из компаний, действующих в рамках региона. В связи с этим рассмотрим брендинговую концепцию группы «Бахетле».

Группа «Бахетле» является ведущей национальной сетью супермаркетов в Республике Татарстан. Форматом, в котором представлены магазины сети, является формат премиум-класса. На текущий момент сеть объединяет 10 супермаркетов, семь из которых расположены в Казани, два – в Нижнекамске и Набережных Челнах, один – в Москве.

Широкий ассортимент торговой сети насчитывает более 40 тыс. наименований, из которых около 1 тыс. – это продукция собственного производства, изготавливаемая непосредственно в магазинах сети, что является существенным конкурентным преимуществом в продовольственном ритейле.

Основным отличием компании перед другими супермаркетами является его «нишевость», т. е. ориентация на национальную и домашнюю кухню и предложение покупателю уникальных для рынка продуктов собственного производства, что обуславливает весьма хорошие позиции и практическое отсутствие конкурентов в сегменте.

Говоря о брендинговой политике «Бахетле», в первую очередь стоит отметить, что данный бренд является достаточно сильным в условиях жесткой конкуренции на рынке товаров массового потребления в регионе. Конкурентами «Бахетле» являются такие сети, как «Перекресток», «Ашан», «Магнит», «Пятерочка» и многие другие, т. е. сети, ценовая политика которых достаточно лояльная по сравнению с «Бахетле». Однако эта сеть супермаркетов успешно и стабильно развивается, и сильный бренд является одной из важнейших частей ее развития.

Брендом в компании занимаются в том числе и руководители группы. Руководство вовлечено в создание бренда и разработку ре-

кламной стратегии, которая является способом донесения информации о бренде до потребителя. «Бахетле» демонстрирует модель бренд-лидерства, при которой тактика уступает место стратегии, а краткосрочные цели сменяются долгосрочными, что указывает на то, что такой компании необходима организация собственной службы управления брендом, которая могла бы работать с брендом в долгосрочной перспективе, а не только решать мелкие единовременные задачи.

Как «Бахетле» работает со своим брендом и продвигает его на рынок? В разное время рекламная политика компании менялась. Судя по рекламному рынку и инвестициям, которые вкладываются в этот сегмент, группа «Бахетле» использует в качестве основной поддержки бренда в первую очередь рекламу. Более того, руководитель признает, что на первый план при разработке рекламно-маркетинговых мероприятий выходит именно бренд.

Однако современные информационные технологии и постоянное развитие рекламного рынка приводят к тому, что отдельные промо-акции компании не производят впечатления на потребителя.

В связи с этим на данный момент рекламные мощности группы «Бахетле», несущие информацию о бренде до потребителя, ориентированы на вовлечение покупателя в активное изучение бренда, а также на комплексное продвижение конкретной идеи бренда.

Стоит также отметить, что управление брендом на уровне региона строится не только на рекламе и маркетинговых коммуникациях. В ход идут различного рода иные инструменты, среди которых можно отметить политику ценообразования, а также изучение социальных и экономических факторов, характерных для данного региона в конкретный период.

Управление региональным брендом может и должно соответствовать потребностям региона. В случае с группой «Бахетле» успех сети супермаркетов премиум-класса обусловлен не депрессивностью региона в социальном и экономическом плане – высокий уровень дохода и в связи с этим отсутствие так называемого экономного мышления позволяют найти лояльную к относительно высоким ценам аудиторию

и захватить определенный сегмент рынка. Однако такого рода факторы могут меняться в зависимости от экономической ситуации не только в регионе, но и в стране в целом. В условиях, к примеру, экономического кризиса компания должна менять стратегию бренда: менять политику ценообразования, усиливать маркетинг, искать иные пути решения для изменения потребительских ассоциаций с исключительно супермаркетом класса премиум на ассоциации с супермаркетом, имеющим в ассортименте не только дорогую продукцию, но и доступную.

Таким образом, управление региональным брендом должно быть построено на общих методах и принципах развития бренда обращением внимания на определенные социальные и экономические возможности региона, а также на разработку и реализацию программ лояльности. Осуществление такого рода управления представляется необходимым в рамках службы управления брендом на предприятии.

Литература

1. Бурцева Т.А., Кузнецова А.В. Формирование и развитие регионального бренда. – Киров, 2008.
2. Васильева О.А. Национальный брендинг России // Маркетинг. – 2014. – № 1. – С. 54–59.
3. Дубейковский В.А. Вовлечение жителей в разработку бренда города: классификация механизмов

и методы оценки // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2014. – № 4. – С. 153–178.

4. Кузнецова Ю. Брендинг как эффективный метод продвижения товаров на потребительском рынке // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 8. – С. 73–79.

5. Сачук Т.В. Территориальный маркетинг: учеб. пособие. – СПб.: Питер, 2009. – 368 с.

6. Секерин В. Инновации в продвижении бренда // Маркетинг. – 2008. – № 2. – С. 86–92.

7. Biraghi S., Gambetti R.C., Schultz D.E. Advancing a Citizenship Approach to Corporate Branding: A Societal View // International Studies of Management and Organization. – 2017. – 47 (2). – Pp. 206–215.

8. Jeuring J.H.G., Haartsen T. Destination Branding by Residents: The Role of Perceived Responsibility in Positive and Negative Word-of-Mouth // Tourism Planning and Development. – 2017. – 14 (2). – Pp. 240–259.

9. Liang, A.R.-D. Assessing the impact of co-branding of island destination and tourism activities on tourists' reactions // Current Issues in Tourism. – 2017. – 20 (5). – Pp. 536–551.

10. Raguseo E., Vitari C. The effect of brand on the impact of e-WOM on hotels' financial performance // Journal of Electronic Commerce. – 2017. – 21 (2).

11. Shamsollahi A., Amirshahi M., Ghaffari F. Brand name recall // Journal of Marketing Communications. – 2017. – 23 (3). – Pp. 240–259.

Информация об авторах

Нурмагомедов Алиасхаб Шамилович, магистр, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: aliasxab19655@mail.ru

Фазлыева Елена Павловна, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансового менеджмента ИУЭФ, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

A.S. NURMAGOMEDOV,

Master's degree

Kazan (Volga Region) Federal University

E.P. FAZLIEVA,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Kazan (Volga Region) Federal University

REGIONAL BRAND ADMINISTRATION

Abstract. The article analyzes the brand as the most important source of sustainable competitive advantages, justifies the necessity for creating a brand management service at enterprises, clarifies that this service is only needed at enterprises that operate on the market in a highly competitive environment. The article compares the concepts of a regional brand and the brand of a region with their brief characteristics. The authors have explored the “Bahetle” regional brand: the company’s main activities, its marketing strategy, including a study of the enterprise’s branding strategic concept. Based on the example of “Bahetle” regional network of supermarkets, the authors analyze the strategy of regional brand management, including the direction’s participation in brand management as a key factor. We also analyze the main factors affecting the brand development within the region, namely economic development and economic potential of the region, as well as social and cultural features of the population in the region. The article concludes that regional brand management should be carried out taking into account both general methods of brand development and specific development issues of the region where the company operates.

Keywords: brand, branding, regional brand, trademark, brand, marketing, marketing concept, formation, promotion, development.

References

1. Burtseva T.A., Kuznetsova A.V. *Formation and development of a regional brand*. Kirov, 2008.
2. Vasilieva O.A. National branding of Russia. O.A. Vasilieva (ed.). *Marketing*, 2014, № 1, pp. 54–59.
3. Dubeykovsky V.A. Involvement of residents in the development of the city's brand: the classification of mechanisms and methods of evaluation. V.A. Dubeikovskii (ed.). *Issues of state and municipal management*, 2014, № 4, pp. 153–178.
4. Kuznetsova Yu. Branding as an effective method of promoting goods in the consumer market. *Problems of management theory and practice*, 2008, № 8, pp. 73–79.
5. Sachuk T.V. *Territorial marketing: a study guide*. Peter, St. Petersburg, 2009 (368 pp.).
6. Sekerin V. Innovations in brand promotion. *Marketing*, 2008, № 2, pp. 86–92.
7. Biraghi S., Gambetti R.C., Schultz D.E. Advancing a Citizenship Approach to Corporate Branding: A Societal View. *International Studies of Management and Organization*, 47, № 2 (2017), pp. 206–215.
8. Jeuring J.H.G., Haartsen T. Destination Branding by Residents: The Role of Perceived Responsibility in Positive and Negative Word-of-Mouth. *Tourism Planning and Development*, 14, № 2 (2017), pp. 240–259.
9. Liang, A.R.-D. Assessing the impact of co-branding of island destination and tourism activities on tourists’ reactions. *Current Issues in Tourism*, 20, № 5 (2017), pp. 536–551.
10. Raguseo E., Vitari C. The effect of brand on the impact of e-WOM on hotels’ financial performance. *Journal of Electronic Commerce*, 21, № 2 (2017).
11. Shamsollahi A., Amirshahi M., Ghaffari F. Brand name recall. *Journal of Marketing Communications*, 23, № 3 (2017), pp. 240–259.

УДК 338.242

И.В. ЮСУПОВА,

кандидат экономических наук

Министерство экономики Республики Татарстан

Л.Х. КАШАПОВА,

Исполнительный комитет Чистопольского муниципального района

СТИМУЛИРОВАНИЕ ПОТЕНЦИАЛА САМОРАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН)

Аннотация. Достижение национального стандарта благополучия во многом зависит от эффективного разграничения полномочий между уровнями власти с учетом экономических, национальных, географических, ресурсных особенностей территорий, а также обеспечения экономического роста регионов за счет наращивания их собственного экономического потенциала, увеличения количества центров экономического роста. Реальный федерализм предполагает наличие у регионов возможностей для обеспечения всем гражданам определенного «неснижаемого» стандарта качества жизни – стандарта благополучия. Достижение такого стандарта должно стать целью, а сам стандарт – механизмом реализации государственной политики. Имеются в виду доходы населения, качество и доступность образования, доступ к социокультурным услугам, занятость, размещение медицинских учреждений разных профилей, учет публичных приоритетов при решении общественных проблем. Стандарт благополучия должен включать и экологическую составляющую, и культурную среду, что в принципе недостижимо без принципиально нового уровня государственной региональной политики. При этом важным условием обеспечения экономического роста остается раскрытие и наращивание собственного экономического потенциала, в том числе за счет увеличения количества центров экономического роста – ТОСЭР (территорий опережающего социально-экономического развития) и ОЭЗ (особых экономических зон).

Ключевые слова: стандарт благополучия, экономический рост, дифференциация развития, региональное развитие, кластерное развитие, ТОСЭР, Набережные Челны.

Долгое время в стране декларировалась политика выравнивания регионов, которая заключалась в перераспределении бюджетных средств. Сегодня основной акцент необходимо делать на стимулирование регионов к самостоятельному развитию и созданию в них точек экономического роста [1].

Большие надежды возлагаются на реализацию Основ государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года. В нем заложены принципы политики регионального развития, предложены механизмы достижения поставленных целей и задач [2].

Стратегия пространственного развития на федеральном уровне должна определить перспективную территориальную структуру экономики, формулировать предложения по совершенствованию системы расселения и приоритетным направлениям размещения

производительных сил. Безусловно, многое зависит от самих регионов, которые разрабатывают собственные стратегии и программы развития. Здесь слагаемые успеха очевидны: благоприятный инвестиционный климат, высокое качество управления, внедрение современных технологий.

В настоящее время на федеральном уровне предусмотрено поощрение регионов, показавших лучшее развитие. Стимулирующий эффект должно оказать сохранение федеральных субсидий субъектам Федерации, реализующим инвестиционные проекты по специальным инвестиционным контрактам.

Необходимо, чтобы все регионы в свою очередь вводили подобные методы стимулирования для муниципалитетов. При этом, оказывая государственную поддержку, важно обеспечить контроль над эффективным использованием средств [10].

На развитие регионов большое влияние оказывают масштабные инфраструктурные проекты [9]. Например, прочную основу для развития Приморья заложили объекты, построенные к саммиту АТЭС. Развитию регионов способствовала подготовка Зимних Олимпийских и Паралимпийских игр в Сочи, строительство космодрома Восточный и транспортного моста через Керченский пролив, проведение Универсиады-2013 и Чемпионата мира по водным видам спорта в Казани [3].

Мировой опыт федерализма выработал универсальную формулу: полномочия – это финансы. Нет финансов – нет и полномочий. Реализация на практике принципа бюджетного федерализма позволяет регионам самостоятельно и под свою ответственность планировать и исполнять свой бюджет, разрабатывать и реализовывать программы развития.

Бюджетная система России сохраняет высокую степень централизации налогово-бюджетных полномочий. Опасность этой тенденции заключается в том, что она искажает мотивацию региональных руководителей, побуждая тратить силы не на развитие экономического потенциала территорий, сколько на «выстраивание отношений» с федеральной властью.

Сегодня многие регионы вынуждены наращивать государственный долг и дефициты бюджетов для выполнения всех социальных обязательств, включая «майские» указы Президента России.

Необходимо переориентировать государственную экономическую политику на создание условий реального выравнивания, отказавшись от унифицированного подхода в региональной политике. Стратегия пространственного развития экономики должна быть ориентирована на использование селективного подхода при передаче регионам ответственности, ресурсов, на последовательный переход к ограниченно-асимметричной модели межбюджетных отношений и на формирование комбинированной модели пространственного развития экономики [4].

Первоочередная задача регионального развития – стимулирование собственного потенциала социально-экономического развития регионов, муниципалитетов, мобилизация скрытых резервов.

Каждый субъект Федерации имеет свои особенности и специфические конкурентные преимущества: природные, ресурсные, трудовые и т. д. Активное их использование может оказать ощутимый мультипликативный эффект, превратив в локомотивы развития экономики.

О масштабах неоднородности хозяйственного пространства можно судить как по показателям, характеризующим структуру и динамику производства, уровень жизни, развитие инфраструктуры, но также по факторам природно-климатического (две трети страны – это Север), национального и этнокультурного характера. Сглаживание социального неравенства, в том числе путем инвестиций в человеческий капитал и перераспределения средств на социальные нужды, остается одной из важных задач региональной политики [5].

В России в 1990-х и начале 2000-х гг. доминировали меры, направленные на выравнивание резких диспропорций в социально-экономическом развитии территории. Сохранение такой перераспределительной политики, где главную роль играют трансферты, не связанные с экономическим региональным ростом, не стимулирует регионы к развитию собственного экономического потенциала [7].

По данным Минэкономразвития РФ, в настоящее время число регионов, активно использующих внутренний ресурсный потенциал для устойчивого развития своих территорий, невелико. Более половины налоговых доходов федерального бюджета обеспечивают всего четыре региона – Ханты-Мансийский АО, Москва, Ямало-Ненецкий АО и Санкт-Петербург.

По данным Росстата, в 2016 г. из 79 дотационных субъектов Российской Федерации более половины – 49 – имеют дефицит консолидированных бюджетов.

В последние годы на федеральном и региональном уровнях созданы новые институты развития, в частности кластерный подход к развитию территорий, и ТОСЭР – территория опережающего социально-экономического развития. Кластеры находятся преимущественно на территориях с высоким уровнем инвестиционной активности: Свердловская, Новосибирская, Самарская области, Республика Татарстан.

Негативные тенденции в экономике России серьезно сказываются на моногородах: сокращение промышленного производства на градообразующих предприятиях и, как следствие, рост безработицы и снижение налоговых поступлений в бюджет [8].

Яркий пример – моногород Набережные Челны, вошедший в категорию «кризисных» в связи со значительным ухудшением ситуации на градообразующем предприятии ПАО «КАМАЗ» из-за влияния внешних факторов: ограниченного доступа к финансовым ресурсам, снижения объемов рынка, инвестиционной активности, роста инфляции. Индекс промышленного производства в моногороде в 2015 г. составил всего 80,2 %. В целях стабилизации ситуации в Республике Татарстан ведется активная работа по созданию новых рабочих мест и поддержке инвестиционных проектов развития моногородов [6].

На развитие моногородов направлены реализуемые в Республике мероприятия по поддержке занятости, развитию малого и среднего предпринимательства, созданию промышленных площадок и пр. В 2015 г. в Российской Федерации проявился еще один инструмент, направленный на повышение инвестиционной привлекательности моногородов – территории опережающего развития (далее – ТОСЭР). Учитывая серьезные риски снижения активности ПАО «КАМАЗ», Министерством экономики совместно с Исполнительным комитетом города Набережные Челны была подготовлена соответствующая заявка. По итогам конкурсного отбора, проводимого Минэкономразвития России, из 16 претендентов на создание ТОСЭР было выбрано 4 моногорода, в том числе Набережные Челны. Это – первый моногород, получивший статус ТОСЭР. Основные перспективы развития ТОСЭР – это создание новых производств и рабочих мест, которые не связаны с «КАМАЗом». Определен перечень разрешенных видов экономической деятельности и основные требования для инвестиционных проектов резидентов ТОСЭР «Набережные Челны»: реализация инвестиционного проекта осуществляется в границах моногорода; минимальный объем капвложений – 50 млн руб.; минимальное количество новых по-

стоянных рабочих мест – 30 единиц. Организациям, получившим статус резидента ТОСЭР, будут предоставлены налоговые преференции. Так, ставка по налогу на прибыль составит 5 % в течение первых пяти лет с момента получения первой прибыли и 12 % – в течение следующих пяти лет (без ТОСЭР – 20 %); для резидентов ТОСЭР предусмотрено освобождение от уплаты налогов на имущество организаций (без ТОСЭР – 2,2 %) и земельного налога (без ТОСЭР – в среднем 1,5 %), а также пониженные тарифы страховых взносов. Льготные тарифы страховых взносов в государственные внебюджетные фонды для резидентов ТОСЭР заключаются в том, что вместо 30 % от фонда оплаты труда, выплачиваемых в обычном порядке, резидент платит 7,6 % (в том числе в Пенсионный фонд – 6 % вместо 22 %, в Фонд социального страхования – 1,5 % вместо 2,9 % и в Фонд обязательного медицинского страхования – 0,1 % вместо 5,1 %). Данная льгота распространяется в течение 10 лет со дня получения статуса резидента ТОСЭР и применяется к резидентам, получившим такой статус не позднее чем в течение 3 лет со дня создания ТОСЭР.

Создание ТОСЭР позволит: диверсифицировать экономику города на 18,5 %; создать 10 тыс. рабочих мест, снизить долю занятых на градообразующем предприятии на 19 %; обеспечить прирост инвестиций ежегодно не менее чем на 20 %; увеличить налоговые поступления в бюджет муниципалитета на 800 млн руб. и в бюджет Республики – на 500 млн руб. Действует постановление Кабинета Министров Республики Татарстан (от 4.02.2016 № 61), регламентирующее состав заявки на получение статуса резидента ТОСЭР, порядок отбора резидентов, а также форму типового соглашения с ними. Согласно Порядку резиденты определяются путем конкурсного отбора. Комиссия утверждена приказом Министерства экономики. В состав Комиссии включены представители Министерства финансов, Минпромторга, АИР, исполнительных органов государственной власти Республики, исполнительного комитета г. Набережные Челны, налоговых органов. По итогам конкурсного отбора между Министерством экономики, Исполнительным комитетом г. Набережные

Челны и резидентом заключается Соглашение об осуществлении деятельности на ТОСЭР «Набережные Челны». В течение 5 рабочих дней со дня заключения Соглашения Министерство экономики представляет в Минэкономразвития России информацию для включения юридического лица, с которым заключено Соглашение, в реестр резидентов ТОСЭР (далее – Реестр). Юридическое лицо признается резидентом ТОСЭР с даты внесения записи в Реестр Минэкономразвития России. Для успешной реализации ТОСЭР важнейшей задачей сегодня является обеспечение будущих резидентов промышленными площадями и необходимой инфраструктурой. Размещать резидентов ТОСЭР в первую очередь планируется на промышленных и индустриальных парках Набережных Челнов. Одной из таких площадок является созданный в 2004 г. Камский индустриальный парк «Мастер» (далее – КИП «Мастер»), который является успешным примером взаимодействия малого и среднего бизнеса. Благодаря созданию КИП «Мастер» удалось поддержать малый и средний бизнес моногорода в 2008–2009 гг., на сегодняшний день здесь уже работает 257 предприятий, в которых трудоустроено порядка 5 тыс. человек. Суммарный оборот всех предприятий-резидентов за 2015 г. составил 28,9 млрд руб., а общий объем налоговых платежей за 11 лет составил более 16 млрд руб. Существующие мощности парка полностью загружены.

На текущий момент аналогичные заявки на получение статуса ТОСЭР подали г. Нижнекамск и Чистополь, в перспективе – подготовка аналогичной заявки г. Менделеевск. Татарстан находится в авангарде процессов диверсификации экономики моногородов при помощи передового инструментария.

По мнению авторов, главным направлением региональной политики должно стать стимулирование потенциала саморазвития реги-

онов и муниципальных образований, снятие инфраструктурных ограничений регионального развития, а также создание ТОСЭР во всех моногородах и укрепление межрегиональной и межмуниципальной кооперации.

Литература

1. Димова В. На зону со льготами. – URL: <http://www.tribuna.ru/online/text.aspx?divid=22&tid=6095>
2. Орлова С.Ю. Особые экономические зоны – важный инструмент инвестиционной политики и государственной поддержки инновационной деятельности. Парламентские слушания. 20 мая 2004 г. – URL: <http://www.council.gov.ru/files/journalsf/number/20061115110438.pdf>
3. Управление муниципальным экономическим развитием; под ред. Г.Ю. Ветрова. – М.: Фонд «Институт экономики города».
4. Фролов Д.П., Шелестова Д.А. Экономика знаний: концептуальная теория, институализация практики // Журнал экономической теории. – 2013. – № 4. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН. – С. 169–181.
5. Хорева О.Б. Социально-демографические проблемы моногородов. Развитие монопрофильных населенных пунктов в Российской Федерации: сборник научных трудов. – М.: Финансовый университет, 2012. – С. 27–31.
6. Храбров Е.А. Совершенствование информационно-аналитического обеспечения стратегического планирования социально-экономического развития муниципальных образований: автореф. дис. ... канд. эконом. наук. – Майкоп, 2013. – 28 с.
7. Шуганов А.В. Особые экономические зоны как «точки роста» в экономике регионов // Экономический альянс: теория и практика. – 2010. – № 6 (171). – С. 67–72.
8. Bryson I. Strategic planning for public and non-profit organization. San Francisco: Jossey-Bass Publishers, 1995. – P. 4.
9. Hall P. Urban and Regional Planning. London: Routledge. – 1994. – Pp. 90–115.
10. Hoefsloot A.M., Berg L.M. Successful examples of participatory region planning at the mesolevel. – 1992. – 131 p.

Информация об авторах

Юсупова Ирина Валерьевна, кандидат экономических наук, заместитель начальника отдела стратегического развития Министерства экономики Республики Татарстан.

E-mail: I.Yusupova@tatar.ru

Кашапова Лейсан Хамзевна, первый заместитель руководителя Исполнительного комитета Чистопольского муниципального района.

E-mail: L.Kashapova@tatar.ru

I.V. YUSUPOVA

*Candidate of Economic Sciences, Deputy Head of the Strategic Development Department
of the
Ministry of Economics of the Republic of Tatarstan*

L.H. KASHAPOVA

First Deputy Head of Chistopol Municipal District Executive Committee

**STIMULATING SELF-DEVELOPMENT OF REGIONS AND MUNICIPALITIES
(ON THE EXAMPLE OF THE REPUBLIC OF TATARSTAN)**

Abstract. The achievement of the national standard of well-being largely depends on the effective division of powers between levels of government taking into account economic, national, geographical and resource characteristics of territories, as well as supporting their economic growth by increasing their own economic potential and the number of centers of economic growth. A real federalism requires that regions have opportunities to ensure for every citizen a certain “minimum” standard of living—standard of well-being. The achievement of such a standard should be the goal, while the standard should be a mechanism for the implementation of state policy. This refers to income, quality and availability of education, access to social and cultural services, employment, creation of medical institutions of various profiles, and keeping in mind public priorities when tackling social problems. Standard well-being should include an environmental component, and a cultural environment that, in principle, cannot be achieved without a fundamentally new level of government regional policy. Disclosing and increasing economic potentials are important conditions for ensuring the economic growth, which can be achieved by enlarging the number of centers of economic growth (territories of priority social and economic development and special economic zones).

Keywords: well-being standard, growth, differentiation, development, regional development, cluster development, ADZ, Naberezhnye Chelny.

References

1. Dimova V. *In the area with benefits*. URL: <http://www.tribuna.ru/online/text.aspx?divid=22&tid=6095>
2. Orlov S. Yu. *A Special economic zone is an important tool of investment policy and state support of innovative activities. Parliamentary hearings, May 20, 2004*. URL: <http://www.council.gov. EN/files/journals/number/20061115110438.pdf>
3. G. Yu. Vetrov (eds.). *Management of municipal economic development*. Fund “Institute of city economy”. Moscow.
4. Frolov D.P., Shelestova D.A. Knowledge-based economy: conceptual theory, institutionalization of practices. *Journal of economic theory*, № 4 (2013), pp. 169–181. Ekaterinburg: Institute of Economics, Ural Branch of the RAS.
5. Khoreva O.B. Socio-demographic problems of single-industry towns. In *The development of single-industry towns in the Russian Federation: collection of scientific works*, pp. 27–31. Financial University, Moscow, 2012.
6. Khrabrov E.A. *Improvement of information and analytical support of strategic planning of socio-economic development of municipalities*. Candidate of Economic Sciences thesis. Maykop, 2013.
7. Shiganov A.V. Special economic zones as “points of growth” in the regional economy. *Economic Alliance: theory and practice*, 171, № 6 (2010), pp. 67–72.
8. Bryson I. *Strategic planning for public and nonprofit organization*, p. 4. Jossey-Bass Publishers, San Francisco, 1995.
9. Hall P. *Urban and Regional Planning*, pp. 90–115, Routledge, London, 1994.
10. Hoefsloot A.M., Berg L.M. *Successful examples of participatory region planning at the mesolevel*. 1992 (131 pp.).

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 339.137.2

Н.Г. БАГАУТДИНОВА,
доктор экономических наук, профессор
Казанский (Приволжский) федеральный университет

Р.А. НИКУЛИН,
аспирант
Казанский (Приволжский) федеральный университет

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В статье рассматривается индекс конкурентоспособности, рассчитываемый организацией Всемирного экономического форума, а также влияние на него различных факторов информационной экономики, таких как масштаб использования инструментов информационной экономики и практики использования инструментов информационной экономики для повышения конкурентоспособности, поскольку в настоящее время одним из самых важных ресурсов организации становится информация. Вне зависимости от отрасли, формы собственности и специфики работы информационные технологии, будь то программные продукты, операционные системы, устройства или технологии, становятся первичной, базовой потребностью функционирования практически любой организации в условиях современной рыночной экономики. Информационные технологии – это комплекс взаимосвязанных научных, технологических, инженерных дисциплин, изучающих методы эффективной организации труда людей, занятых обработкой и хранением информации, вычислительную технику и методы организации и взаимодействия с людьми и производственным оборудованием, их практические приложения, а также связанные со всем этим социальные, экономические и культурные проблемы [4, с. 19]. Таким образом, несомненным является тот факт, что информационная экономика в XXI в. оказывает влияние на конкурентоспособность предприятий. Для анализа факторов информационной экономики, оказывающих влияние на конкурентоспособность, авторами статьи предлагаются методы эконометрического моделирования и прогнозирования.

Ключевые слова: информационная экономика, конкурентоспособность, эконометрическое моделирование, инструменты информационной экономики.

Экономика XXI в. – это не экономика товаров и услуг, тем более не экономика фабричных труб, а экономика знаний и ценностей, которые затем трансформируют в продукты или услуги [7]. В декабре 2015 г. Президент РФ Владимир Путин в послании Федеральному Собранию поручил правительству Российской Федерации в срок до 1 июня 2017 г. разработать и утвердить программу «Цифровая экономика», в которой будут предусмотрены меры по созданию технических, правовых, финансовых и организационных условий для развития цифровой экономики и ее дальнейшей интеграции в пространство цифровой экономики госу-

дарств-членов Евразийского экономического союза. Общее технологическое развитие страны и соответствие уровня развития мировому, способность самостоятельно разрабатывать, развивать и применять во всех отраслях цифровые технологии президент назвал вопросом независимости России, вопросом ее будущего [9]. Программа цифровизации экономики должна быть ориентирована в том числе на снижение издержек предпринимателей и граждан, обеспечение свободы движения товаров, услуг и капитала, всестороннюю кооперацию хозяйствующих субъектов в цифровом пространстве. В связи с этим авторами статьи предлагается

рассмотреть влияние мероприятий, направленных на развитие информационной экономики, на конкурентоспособность российских предприятий в меняющихся условиях, с помощью эконометрических методов.

В качестве данных для эконометрического моделирования и прогнозирования влияния факторов информационной экономики на конкурентоспособность предприятий были использованы данные из статистических сборников Высшей школы экономики, а также с сайта Всемирного экономического форума [6, с. 163]. Данные по показателям приведены в табл. 1.

Условные обозначения показателей для проведения эконометрического анализа и моделирования:

Y (зависимый фактор) – индекс глобальной конкурентоспособности России, который представляет собой исследование Всемирного экономического форума [3] и сопровождающий его рейтинг по показателю экономической конкурентоспособности стран мира [2, с. 65]. Данный индекс рассчитывается на основании комбинаций общедоступных статистических данных. Глобальные исследования по конкурентоспособности проводятся с 2004 г. и на данный момент анализируют целый комплекс показателей конкурентоспособности по раз-

ным странам мира [8].

X_1 (независимый фактор) – индекс доступности инструментов информационной экономики;

X_2 (независимый фактор) – индекс использования инструментов информационной экономики;

X_3 (независимый фактор) – индекс практических навыков использования инструментов информационной экономики.

Показатели X_1, X_2, X_3 разрабатываются Международным союзом электросвязи ООН и характеризуют уровень развития инфраструктуры ИКТ, интенсивность и потенциал их использования в мире [5].

Первый этап заключается в использовании метода наименьших квадратов для целей выявления влияния независимых факторов на зависимый фактор Y – индекс конкурентоспособности.

Формула метода наименьших квадратов [1, с. 59]:

$$b = \frac{\sum_{i=1}^n Y}{n} - \frac{a * \sum_{i=1}^n X}{n} \quad (1)$$

где Y – прогнозируемый показатель;

a и b – коэффициенты;

X – условное обозначение независимого фактора.

Таблица 1

Исходные данные для эконометрического моделирования влияния факторов информационной экономики на конкурентоспособность российских предприятий [5, 3]

Годы	Индекс глобальной конкурентоспособности России	Индекс доступности инструментов информационной экономики	Индекс использования инструментов информационной экономики	Индекс практических навыков использования инструментов информационной экономики
2004	4,4	7,24	5,52	9,04
2005	4,37	7,25	4,97	9,03
2006	4,25	7,25	4,97	9,03
2007	4,2	6,73	4,34	8,8
2008	4,21	6,53	3,91	8,8
2009	4,24	6,42	3,2	8,79
2010	4,15	5,21	1,2	8,52
2011	4,31	5,41	1,27	8,71
2012	4,19	5	1,01	8,61
2013	4,08	4,69	0,88	8,54
2014	3,53	4,15	0,64	8,22
2015	3,68	4,28	0,77	8,3

Расчет коэффициентов a и b осуществляется по следующим формулам [1, с. 59]:

$$a = \frac{\sum_{i=1}^n (Y \cdot X) - (\sum_{i=1}^n X \cdot \sum_{i=1}^n Y) / n}{\sum_{i=1}^n X^2 - (\sum_{i=1}^n X)^2 / n} \quad (2)$$

$$b = \frac{\sum_{i=1}^n Y}{n} - \frac{a \cdot \sum_{i=1}^n X}{n} \quad (3)$$

где Y – фактические значения ряда динамики;
 n – число наблюдений.

На рисунке 1 показаны основные показатели качества модели влияния факторов информационной экономики на конкурентоспособность российских предприятий, полученные с помощью использования метода наименьших квадратов.

График отклонения наблюдаемых от расчетных значений приведен на рис. 2 и показывает степень достоверности модели по степени разброса расчетных значений от фактических, что позволяет провести визуальный анализ степени качества построенной модели влияния факторов информационной экономики на конкурентоспособность российских предприятий.

Визуальный анализ графика наблюдаемых и расчетных значений по модели позволяет сделать вывод, что наблюдаемые значения разбро-

саны в случайном порядке вдоль линии предсказанных значений по модели, что позволяет сделать предварительный вывод о достоверности построенной модели или об отсутствии системных ошибок модели.

Также для дальнейшего анализа качества полученной модели с помощью метода наименьших квадратов необходимо проанализировать основные показатели значимости модели в целом:

- P -значения коэффициентов;
- коэффициента детерминации R^2 .

Анализ достоверности полученных коэффициентов ($const$, коэффициенты перед X_1, X_2, X_3) целесообразно проводить с помощью анализа полученных P -значений, вычисление которых осуществляется по следующему алгоритму.

Пусть $T(X)$ – статистика, используемая при тестировании некоторой нулевой гипотезы H_0 . P -значение при проверке правосторонней альтернативы определяется как

$$P(t) = P(T > t) = 1 - F(t) \quad (4)$$

P -значение при проверке левосторонней альтернативы определяется следующим образом:

$$P_0(t) = P(T < t) = F(t) \quad (5)$$

Модель 1: МНК, использованы наблюдения 1–12

Зависимая переменная: Y

	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	P-значение	
const	-7,02843	2,60340	-2,700	0,0271	**
X1	0,204839	0,157908	1,297	0,2307	
X2	-0,187039	0,0617351	-3,030	0,0163	**
X3	1,20406	0,374960	3,211	0,0124	**
Среднее зав. перемен	4,134167	Ст. откл. зав. перемен	0,264488		
Сумма кв. остатков	0,051252	Ст. ошибка модели	0,080040		
R-квадрат	0,933396	Испр. R-квадрат	0,908419		
F(3, 8)	37,37069	P-значение (F)	0,000047		
Лог. правдоподобие	15,70823	Крит. Акаике	-23,41646		
Крит. Шварца	-21,47684	Крит. Хеннана-Куинна	-24,13458		

Исключая константу, наибольшее p -значение получено для переменной 2 (X1)

Рис. 1. Результаты эконометрического моделирования влияния факторов информационной экономики на конкурентоспособность российских предприятий

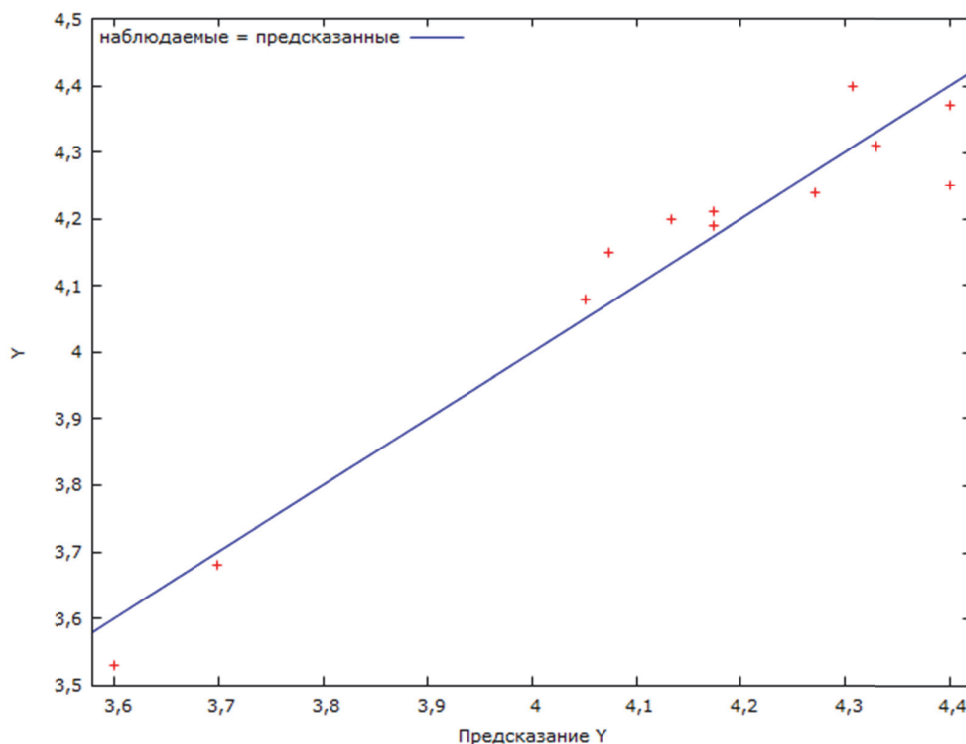


Рис. 2. График наблюдаемых и расчетных значений по модели

P -значение в случае двустороннего теста определяется как

$$P(t) = 2 \cdot \min(P_0, P) \quad (6)$$

Если $p(t)$ меньше заданного уровня значимости, то нулевая гипотеза отвергается в пользу альтернативной. В противном случае она не отвергается.

Полученные по результатам модели P -значения составили:

- $p_{const} = 0,0271$;
- $p_{x_1} = 0,2307$;
- $p_{x_2} = 0,0163$;
- $p_{x_3} = 0,0124$.

Соответственно, значимыми в модели остаются факторы $const$, x_2 и x_3 , которые значимы на уровне 0,05.

Также необходимо осуществить проверку значимости модели по коэффициенту детерминации – доле дисперсии зависимой переменной, объясняемой рассматриваемой моделью. Истинный коэффициент детерминации модели зависимости случайной величины y от признаков x определяется следующим образом:

$$R^2 = 1 - \frac{V\left(\frac{y}{x}\right)}{V(y)} = 1 - \frac{q^2}{q_y^2}, \quad (7)$$

где $V\left(\frac{y}{x}\right) = q^2$ – условная (по признакам x) дисперсия зависимой переменной (дисперсия случайной ошибки модели).

В случае использования выборочной оценки значений соответствующих дисперсий получается формула для выборочного коэффициента детерминации:

$$R^2 = 1 - \frac{\hat{\sigma}^2}{\hat{\sigma}_y^2} = 1 - \frac{SS_{res}}{SS_{tot}} \quad (8)$$

где $SS_{res} = \sum_{i=1}^n e_i^2 = \sum_{i=1}^n (y_i - \hat{y}_i)^2$ – сумма квадратов остатков регрессии;

y_i, \hat{y}_i – фактические и расчетные значения объясняемой переменной;

$$SS_{tot} = \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2 = n\hat{\sigma}_y^2 \quad \text{– общая}$$

сумма квадратов; $\bar{y} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n y_i$.

В полученной модели R^2 составил 0,9334, т. е. модель достоверна, является значимой на 93,34 %, иными словами, 93,34 % влияния факторов информационной экономики на конкурентоспособность российских предприятий объясняется построенной моделью, а 6,66 % изменения оценок объясняется действием случайных флуктуаций. В результате применения метода наименьших квадратов получена высокая точность подбора уравнения регрессии.

В то же время, как можно заметить из визуального анализа рис. 3, показывающего график разброса остатков по модели, можно

заметить, что степень разброса остатков неравномерна, предположительно остатки модели гомоскедастичны, для окончательного подтверждения данного предположения необходимо проверить модель на наличие или отсутствие гетероскедастичности остатков, которая может нарушать итоговую достоверность полученной модели.

Для подтверждения наличия или отсутствия гетероскедастичности целесообразно воспользоваться тестом Уайта, результаты которого с помощью применения прикладного пакета Gretl представлены на рис. 4.

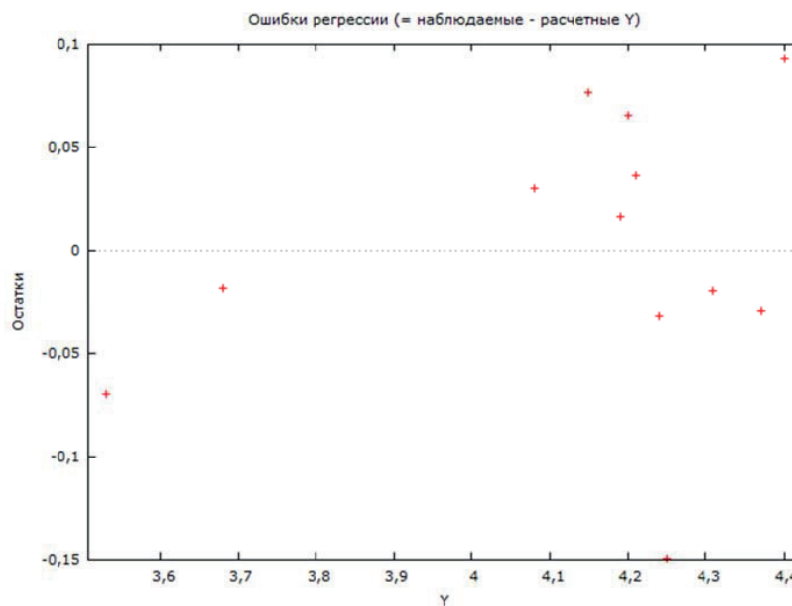


Рис. 3. График разброса остатков по полученной модели

Тест Вайта (White) на гетероскедастичность
МНК, использованы наблюдения 1-12
Зависимая переменная: uhat^2
Пропущены из-за совершенной коллинеарности: X3_X4

	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	P-значение
const	13,7395	86,1039	0,1596	0,8834
X1	1,32354	6,57006	0,2015	0,8532
X2	-0,341650	1,37924	-0,2477	0,8203
X3	-3,92302	23,8145	-0,1647	0,8796
sq_X1	0,0226520	0,0856299	0,2645	0,8085
X3_X4	0,0385492	0,167048	0,2308	0,8323
X2_X4	-0,179448	0,869340	-0,2064	0,8497
sq_X2	-0,000892011	0,0134411	-0,06636	0,9513
sq_X3	0,277754	1,63740	0,1696	0,8761

Неисправленный R-квадрат = 0,459517

Тестовая статистика: $TR^2 = 5,514206$,
p-значение = $P(\chi^2(8) > 5,514206) = 0,701466$

Рис. 4. Тест Уайта для построенной модели влияния факторов информационной экономики на конкурентоспособность российских предприятий

Для окончательного подтверждения наличия или отсутствия гетероскедастичности остатков необходимо найти $F_{\text{крит.}}$, которое получилось равным 15,5073 (рис. 5).

В результате тест Уайта показал, что P -значение составляет 0,701466 (что больше $P = 0,01$ и $P = 0,05$), при $F_{\text{расч.}} (5,514206) < F_{\text{крит.}} (15,5073)$. Таким образом, гипотеза H_0 о наличии гомоскедастичности остатков принимается и отвергается альтернативная гипотеза H_1 о наличии гетероскедастичности остатков, т. е. дисперсия остатков носит случайный характер.

Заключительным этапом проверки построенной эконометрической модели на достоверность является проверка модели на мультиколлинеарность зависимых переменных. Мультиколлинеарность – высокая коррелированность между независимыми факторами x .

Хотя точных алгоритмов для выявления мультиколлинеарности не существует, используются некоторые эвристические подходы по ее выявлению, например метод инфляционных факторов, который заключается в том, что в исходной модели множественной линейной

регрессии перебираются все вспомогательные модели, в которых какая-либо из экзогенных переменных становится эндогенной:

$$X_j = \theta_0 + \theta_1 * X_1 + \dots + \theta_{j-1} * X_{j-1} + \theta_{j+1} * X_{j+1} + \dots + \theta_M * X_M + \vartheta_j \quad (9)$$

где θ_j – коэффициент регрессии;

$j = 1, M$;

ϑ_j – случайная переменная, $\vartheta_j \sim N(*)$.

Затем вычисляются коэффициенты детерминации всех полученных моделей R_j^2 . На основе полученных коэффициентов детерминации рассчитываются инфляционные факторы:

$$VIF_j = \frac{1}{1-R_j^2} \quad (10)$$

Если минимальное значение инфляционного фактора больше 5 (10), то делают вывод о возможном наличии мультиколлинеарности:

$$\min_{1 \leq j \leq M} VIF_j > 5 \quad (11)$$

Результаты метода инфляционных факторов приведены на рис. 6.

```

Хи-квадрат (8)
Правосторонняя вероятность = 0,05
Дополняющая вероятность = 0,95

Критическое значение = 15,5073

```

Рис. 5. Критическое значение для теста Уайта

```

Метод инфляционных факторов
Минимальное возможное значение = 1.0
Значения > 10.0 могут указывать на наличие мультиколлинеарности

X1  60,095
X2  24,443
X3  17,954

VIF(j) = 1/(1 - R(j)^2), где R(j) - это коэффициент множественной корреляции
между переменной j и другими независимыми переменными

Belsley-Kuh-Welsch collinearity diagnostics:

--- variance proportions ---
lambda   cond   const   X1      X2      X3
3,780    1,000   0,000   0,000   0,001   0,000
0,218    4,160   0,000   0,000   0,042   0,000
0,001    54,724   0,013   0,336   0,738   0,001
0,000    356,283  0,987   0,664   0,219   0,999

lambda = eigenvalues of X'X, largest to smallest
cond   = condition index
note: variance proportions columns sum to 1.0

```

Рис. 6. Результаты метода инфляционных факторов для модели влияния факторов информационной экономики на конкурентоспособность российских предприятий

В результате эконометрическими методами установлено, что присутствует мультиколлинеарность между независимыми факторами, так как некоторые значения инфляционных факторов намного больше значения, равного 10.

Для устранения мультиколлинеарности целесообразно воспользоваться методом последовательного исключения переменных, результаты которого представлены на рис. 7.

После устранения мультиколлинеарности значимыми в модели являются факторы *const*, X_2 , X_3 . В полученной модели R^2 составил 0,9194, т. е. модель достоверна, является значимой на 91,94 %. 91,94 % изменений показателя влияния факторов информационной экономики на конкурентоспособность российских предприятий объясняется построенной моделью, а 8,06 % изменения показателя объясняется действием случайных флуктуаций. Теперь модель обладает корректной степенью подбора качества для объяснения показателя конкурентоспособности.

Таким образом, полученная модель показателя конкурентоспособности (Y) и влияния на него различных показателей выглядит следующим образом:

$$Y = -9,5429 - 0,1166 * X_2 + 1,6087 * X_3, \quad (12)$$

где X_2 (независимый фактор) – индекс использования инструментов информационной экономики;

X_3 (независимый фактор) – индекс практических навыков использования инструментов информационной экономики.

Таким образом, по результатам исследования можно сделать вывод, что на конкурентоспособность российских предприятий оказывают преимущественное влияние практика использования преимуществ информационной экономики, а также сам масштаб использования инструментов информационной экономики. При этом необходимо отметить, что большее внимание российских предприятий должно уделяться именно практическим навыкам использования инструментов информационной экономики (согласно полученной модели оказывается положительное влияние на уровень конкурентоспособности), в то время как уклон на масштабируемость использования инструментов информационной экономики может быть избыточным (согласно полученной модели оказывается отрицательное влияние на уровень конкурентоспособности). Результаты

Последовательное исключение с использованием двухстороннего р-значения = 0,05

Исключена переменная X1 (р-значение 0,231)

Тестирование модели 1:

Нулевая гипотеза: параметры регрессии для X1 нулевые
Тестовая статистика: $F(1, 8) = 1,68274$, Р-значение 0,230717
Omitting variables improved 1 of 3 information criteria.

Модель 2: МНК, использованы наблюдения 1-12
Зависимая переменная: Y

	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	Р-значение	
const	-9,54292	1,80262	-5,294	0,0005	***
X2	-0,116589	0,0304489	-3,829	0,0040	***
X3	1,60873	0,215787	7,455	3,87e-05	***
Среднее зав. перемен	4,134167	Ст. откл. зав. перемен	0,264488		
Сумма кв. остатков	0,062032	Ст. ошибка модели	0,083021		
R-квадрат	0,919386	Испр. R-квадрат	0,901471		
F(2, 9)	51,32141	Р-значение (F)	0,000012		
Лог. правдоподобие	14,56281	Крит. Акаике	-23,12562		
Крит. Шварца	-21,67090	Крит. Хеннана-Куинна	-23,66421		

Тест Вайта (White) на гетероскедастичность -
Нулевая гипотеза: гетероскедастичность отсутствует
Тестовая статистика: LM = 1,66786
р-значение = $P(\chi^2\text{-квадрат}(5) > 1,66786) = 0,892923$

Рис. 7. Модель влияния факторов информационной экономики на конкурентоспособность российских предприятий после устранения мультиколлинеарности

исследования позволяют перейти от общих понятий и категорий, определяющих конкурентоспособность организаций в информационной экономике, к конкретным стратегическим и тактическим мероприятиям по увеличению эффективности деятельности предприятий на конкурентном рынке.

Литература

1. Багаутдинова Н.Г., Беликов Н.С. Значимость интернет-маркетинга на современном этапе развития экономики // Казанский экономический вестник. – 2016. – № 4 (24). – С. 58–61.
2. Матушкина Ю.Н., Загородских В.В., Косолапов Е.В. Сравнительный анализ стран мира по индексу глобальной конкурентоспособности // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2016. – Т. 2. – № 8. – С. 65–68.
3. Отчеты по глобальной конкуренции Всемирного экономического форума за период 2004–2015 гг. – URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index/> (дата обращения: 17.06.2017).
4. Смирнов А.В. Информационные технологии в экономике: основные тенденции и пути развития // Устойчивое развитие науки и образования. – 2017. – № 4. – С. 19–23.
5. Статистические сборники ВШЭ по индикаторам информационного общества за период 2004–2015 гг. – URL: <https://www.hse.ru/primarydata/> (дата обращения: 17.06.2017).
6. Твердохлебов Н.И. Международная конкурентоспособность России в оценке всемирного экономического форума // Ученые записки Крымского федерального университета им. В.И. Вернадского. – Экономика и управление. – Т. 1 (67). – 2015. – № 1. – С. 163–167.
7. Тоффлер Э. Метаморфозы власти. Знание, богатство и сила на пороге XXI века. – М.: ООО «Издательство АСТ». – 2003. – С. 268.
8. Федякина Л.Н. Международные экономические отношения: учебник и практикум для академического бакалавриата. – М.: Издательство Юрайт, 2016.
9. Экспертный совет представил свое видение концепции программы «Цифровая экономика». – URL: <http://open.gov.ru/events/5515775/> (дата обращения: 17.06.2017).
10. Murumbayeva A.N. Innovation as a factor of competitiveness / Экономика и социум. – 2014. – № 2–1 (11). – С. 20–22.
11. Skornichenko N.N., Oruch T.A. Role of competitiveness of RF market territorial subjects in country competitiveness providing // Problems and trends of economy and management in the modern world Proceedings of the International Conference. – 2012. – Pp. 550–556.

Информация об авторах

Багаутдинова Наиля Гумеровна, доктор экономических наук, профессор, директор Института управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

Никулин Роман Александрович, аспирант, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: r.nikulin@ro.ru

N.G. BAGAUTDINOVA,
Professor, Doctor of Economic Sciences
Kazan (Volga Region) Federal University,

R.A. NIKULIN,
Graduate student,
Kazan (Volga Region) Federal University

ON THE INFLUENCE OF INFORMATION ECONOMY ON COMPETITIVENESS OF RUSSIAN ENTERPRISES

Annotation. The article examines the competitiveness index calculated by the World Economic Forum, as well as the impact of various factors of information economy on it, such as the use scale of information economy tools to improve competitiveness, having in mind that one of the most important resources of an organization at present is information. Regardless of economy sector, form of ownership and work specifics, information technology (namely software products, operating systems, devices or technologies) becomes the primary and

basic need for the functioning of almost every organization in a modern market economy. Information technology is a complex of interconnected scientific, technological, and engineering disciplines studying methods of effective labor organization for people engaged in processing and storing information, computer techniques and methods of organization and interaction with people and production equipment, their practical applications, as well as related social, economic and cultural problems [4, с. 19]. Thus, it is undeniable that information economy in the 21st century has an impact on the competitiveness of enterprises. The authors of the article propose methods of econometric modeling and forecasting to analyze the factors of information economy that affect competitiveness.

Keywords: information economy, competitiveness, econometric modeling, information economy tools.

References

1. Bagautdinova N.G. The importance of internet marketing at the present stage of economic development. N.G. Bagautdinova, N.S. Belikov (eds.). *The Kazan Economic Herald*, 2016, № 4 (24), pp. 58–61.
2. Matushkina Yu.N. Comparative analysis of the countries of the world on the index of global competitiveness / Yu.N. Matushkina, V.V. Zagorodskikh, E.V. Kosolapov (eds.). *Economics and management: problems, solutions*, vol. 2, № 8 (2016), pp. 65–68.
3. *Reports on global competition of the World Economic Forum for the period 2004–2015*. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index/> (accessed on June 17, 2017).
4. Smirnov A.V. Information technologies in economics: main trends and ways of development. *Sustainable development of science and education*, № 4 (2017), pp. 19–23.
5. Statistical collections of the Higher School of Economics on indicators of the information society for the period 2004–2015. URL: <https://www.hse.ru/primarydata/> (accessed on June 17, 2017).
6. Tverdokhlebov N.I. International competitiveness of Russia in the assessment of the world economic forum. *Science notes of V.I. Vernadsky Crimean Federal University. Economics and Management*, vol. 1 (67), № 1 (2015), pp. 163–167.
7. Toffler E. *Metamorphoses of power. Knowledge, wealth and strength on the threshold of the 21st century*. ООО “Publishing house ACT”, 2003 (268 pp.).
8. Fedyakina L.N. *International economic relations: a textbook and a workshop for academic bachelor's degree*. Yurayt Publishing, 2016.
9. *The Expert Council presented its vision of the concept of the program “Digital Economy”*. URL: <http://open.gov.ru/events/5515775/> (accessed on June 17, 2017).
10. Murumbayeva A.N. Innovation as a factor of competitiveness. *Economy and society*, 2014, № 2–1 (11), pp. 20–22.
11. Skornichenko N.N. Role of competitiveness of RF market territorial subjects in country competitiveness providing. N.N. Skornichenko, T.A. Oruch (eds.). *Problems and trends of economy and management in the modern world Proceedings of the International Conference*, 2012, pp. 550–556.

УДК 338.242

М.Х. БИКТЕМИРОВА,

кандидат экономических наук, доцент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Р.Ф. ЗАЛЯЕВ,

магистрант

Казанский (Приволжский) федеральный университет

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ КОММУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

Аннотация. В настоящее время проблема устойчивого развития и предприятий коммунального комплекса остается актуальной и нерешенной задачей. Коммунальный комплекс – одна из самых масштабных сфер экономической деятельности, которая оказывает непосредственное влияние на благополучие и жизнедеятельность большей части населения страны. Многие коммунальные предприятия являются до сих пор убыточными и характеризуются высоким износом инженерной инфраструктуры и, соответственно, высоким уровнем потерь при обеспечении потребителей услугами. В этих условиях может возникнуть угроза предоставлению качественных услуг потребителям по приемлемой цене.

В статье рассмотрена сущность устойчивого развития, исследована возможность обеспечения устойчивого развития в процессе управления предприятиями коммунального комплекса.

Ключевые слова: устойчивое развитие, функционирование, обеспечение устойчивого развития, предприятия коммунального комплекса.

Понятие «устойчивое развитие» появилось в 70-х гг. XX в. и получило широкое распространение после представления мировому сообществу доклада «Наше общее будущее» Международной комиссии по окружающей среде и развитию, проходившей в Рио-де-Жанейро в 1987 г. под руководством норвежского общественного и политического деятеля Гру Харлем Брундтланд. В докладе «устойчивое развитие» трактовалось как «развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности» [18].

В программном документе, получившем название «Повестка дня в XXI веке», Конференции по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро в 1992 г. была предложена современная трактовка концепции. В качестве одной из основных задач человечества объявляется повышение качества жизни людей без увеличения масштаба использования природных ресурсов до степени, превышающей возможности Земли как экологической системы [8].

Наряду с решением проблем бережного использования природных ресурсов в качестве

базового элемента устойчивое развитие также включает понятие сбалансированного социально-экономического развития и устойчивости. На сегодняшний день государствами-членами ООН реализуется «Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 г.», принятая в сентябре 2015 г. на саммите ООН. В документе приводятся 17 целей в области устойчивого развития и 169 связанных с ними задач, носящих комплексный и неделимый характер, подчеркивается, что важным условием для устойчивого развития является согласование трех основных элементов – экономического роста, социальной интеграции и охраны окружающей среды [10].

Поскольку концепция устойчивого развития предполагает рост благосостояния общества, то необходимы усилия, как со стороны государства, так и различных организаций, предприятий, людей. Исследователь А.Г. Мнацаканян считает, что воплощение в жизнь стратегии устойчивого развития предполагает формирование единой самоорганизующейся системы, которая охватывает все аспекты деятельности людей, относящиеся к экономической, экологической и социальной сферам [8].

Экономическая составляющая устойчивого развития основана на теории максимального потока совокупного дохода, развитого в трудах ученых Эрика Линдаля и Джона Хикса. Согласно данной теории, максимальный поток совокупного дохода может быть произведен при условии, по крайней мере, сохранения совокупного капитала, с помощью которого и производится этот доход [17]. Это предполагает совершенствование процесса управления и рациональное использование ограниченных ресурсов путем применения эффективных технологий и инноваций.

Социальная составляющая устойчивого развития основана на справедливом распределении благ как между нынешними и будущими поколениями, так и внутри нынешнего поколения. Индивид, выступая субъектом и активной силой развития, должен быть вовлечен в процессы принятия решений в области общественного развития, формирования сферы жизнедеятельности, участвовать в реализации и вести контроль. Для реализации этой задачи надлежит создание эффективной системы принятия решений, основанной на общечеловеческих ценностях.

Экологическая составляющая устойчивого развития предполагает сохранение целостности физических и природных систем при обеспечении социально-экономического развития. Следует учитывать, что экологические системы имеют меньшую устойчивость по сравнению с социальными и экономическими.

Необходимо отметить, что в отечественной научной школе имеются теоретические основания и научные предпосылки концепции устойчивого развития. С точки зрения экологической интерпретации развития особый интерес представляет концепция рационального природопользования, основоположником которой является советский ученый Д.Л. Арманд. В 1964 г. в книге «Нам и внукам» им был изложен научный подход к использованию природных богатств как приоритетных и вечных ценностей человеческого сообщества. Важно отметить, что книга Арманда в концептуальном отношении очень близка и во многом тождественна докладу комиссии Брундтланд «Наше общее будущее» [7].

Проблему обеспечения устойчивого развития и функционирования вне зависимости от иерархического уровня – глобального, национального, регионального, отраслевого или на уровне предприятий – следует рассматривать в комплексной сбалансированной взаимосвязи всех трех составляющих.

Отечественными учеными понятие устойчивое развитие предприятий рассматривается с различных позиций: позиций менеджмента риска; позиций стратегического менеджмента; позиции использования теории заинтересованных сторон; с позиций менеджмента качества; позиций инновационного менеджмента.

При управлении обеспечением устойчивого развития объекта следует выявить цели его функционирования с последующим составлением дерева целей. Дерево целей позволяет приспособливать требования общих целей к конкретным проблемам. Формирование целей позволяет выразить цели в количественном выражении, т. е. определить критерии устойчивости.

Обеспечение устойчивого развития объекта предполагает разработку и принятие управленческих решений субъектом управления. Управленческие решения позволяют сформировать управленческие воздействия на объект управления для достижения целей управления.

Важным понятием при изучении устойчивого развития является понятие «устойчивость». Проведенный анализ работ отечественных авторов показывает, что общепринятое определение термина «устойчивость» как в теоретическом, так и в практическом планах отсутствует.

А.Н. Пухальский отмечает, что устойчивость можно определить как способность системы возвращаться в первоначальное или допустимое (планом, программой, нормативами, проектом, регламентом, решением менеджеров) состояние при любых возможных воздействиях на нее. При этом воздействия могут быть как положительными, повышающими устойчивость системы, так и отрицательными, понижающими устойчивость [16].

В свою очередь, К.В. Павлов в своей работе [9] трактует устойчивость как способность противостоять факторам внутренней, смешанной и внешней среды, сохраняя равновесие, структу-

ру, характер исполнения функций и траекторию движения в течение долгого времени.

Влияние на устойчивое развитие предприятия оказывают факторы, которые можно разделить на факторы внутренней и внешней среды, представленные в табл. 1.

В настоящее время проблема обеспечения устойчивого развития и предприятий коммунального комплекса остается актуальной и нерешенной задачей.

Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) представляет собой совокупность жилищного, коммунального секторов городского хозяйства, основной функцией которых является обеспечение нормальных условий для жизнедеятельности населения и предприятий путем предоставления им жилищно-коммунальных услуг.

Жилищное хозяйство представлено организациями, обеспечивающими содержание в надлежащем состоянии и функционирование жилого фонда.

Коммунальное хозяйство представлено предприятиями и организациями, осуществляющими деятельность по обеспечению потребителей коммунальными ресурсами, благоустройством территории, обеспечением коммунально-бытовыми услугами.

Под коммунальной услугой понимается обеспечение потребителей коммунальными ресурсами, а также услуга по обращению с твердыми бытовыми отходами. К коммунальным ресурсам, в свою очередь, относятся тепловая энергия, горячая вода, холодная вода, сточные воды, газ, электроэнергия [1]. Отметим, что рынок коммунальных услуг характеризуется существенным эффектом масштаба, низкой эластичностью спроса по цене, низким эффектом замещения.

Жилищное и коммунальное хозяйство имеют различия по выполняемым функциям и по удовлетворению потребностей населения (табл. 2).

Реформирование жилищно-коммунального хозяйства, начавшееся в 1990-х гг., продолжается и в настоящее время. Как отметил ученый В.В. Коларж, реформы в экономике страны, произошедшие после развала СССР, затронули фактически все отрасли экономики, тогда как сектор жилищно-коммунального хозяйства выступил своеобразным социальным буфером, и ценообразование в нем осталось контролируемым [5].

До этого основой экономических отношений в ЖКХ являлась система бюджетных дотаций организаций, предоставляющих жилищно-коммунальные услуги.

Таблица 1

Факторы, влияющие на устойчивое развитие предприятий

Внешние факторы	Внутренние факторы
Территориально географические и природно-климатические условия ведения деятельности. Демографическая структура и его динамика, миграционные потоки. Уровень инфляции. Изменение курса валют. Развитие рыночных отношений и конкуренция. Уровень налоговой дисциплины. Финансово-кредитная политика правительства. Финансовая обеспеченность региона. Нормативно-правовая база. Уровень экологической безопасности. Уровень жизни. Уровень социального обеспечения. Покупательная способность доходов. Господствующие в обществе техника и технологии.	Отраслевая принадлежность. Экономическое состояние предприятия. Объем и структура производства. Состав и структура выпускаемой продукции и оказываемых услуг. Величина и структура издержек. Состояние имущества и финансовых ресурсов. Состав и квалификация персонала. Технология и модель организации производства и управления.

Источник: составлено автором на основе [9].

Таблица 2

Сравнительная характеристика отраслей ЖКК [15]

Область применения	Жилищное хозяйство	Коммунальное хозяйство
Сфера рынка услуг	Жилищный фонд	Жилищный фонд, административные и производственные здания города
Производство услуг	Высокая материалоемкость и трудоемкость	Высокая фондо- и энергоемкость производства услуг. Преобладание энергозатрат и амортизационных отчислений
Основные производственные фонды	Преобладание пассивной части ОПФ (средства труда, обеспечивающие эксплуатацию жилищного фонда)	Преобладание активной части ОПФ (сетевое хозяйство и генерирующие мощности)
Тарифное регулирование	Тарифы определяются собственниками жилых помещений	Тарифы устанавливаются региональным органом регулирования и органами местного самоуправления

Н.В. Проваленова в своей работе выделяет четыре этапа формирования рынка жилищно-коммунальных услуг [11]:

– первый этап 1990–1995 гг. – преобразование форм собственности и системы финансирования;

– второй этап 1996–2000 гг. – зарождение конкурентных отношений;

– третий этап 2001–2010 гг. – формирование инфраструктуры;

– четвертый этап 2010–2020 гг. – комплексная модернизация с привлечением долгосрочных инвестиций.

В настоящее время существует ряд взаимосвязанных проблем, препятствующих устойчи-

вому развитию предприятий коммунального комплекса (табл. 3).

Как видно из приведенной таблицы, проблемы, препятствующие устойчивому развитию предприятий коммунального комплекса, имеют системный характер.

Основными документами о регулировании и управлении жилищно-коммунальным комплексом являются Конституция РФ (ст. 132), Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 188-ФЗ, Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [13].

Таблица 3

Проблемы предприятий коммунального комплекса

Проблема	Содержание
Хозяйственные	Низкое качество системы планирования Низкий уровень координации деятельности
Законодательные	Несовершенство законодательства Несовершенство тарифного регулирования
Технико- технологические	Высокая степень износа основных производственных фондов и коммунальной инфраструктуры Низкая энергоэффективность Высокий уровень потерь энергоресурсов при передаче
Финансовые	Сложное финансовое положение предприятий Отсутствие финансовых ресурсов на техническое перевооружение и восстановление основных фондов Низкая инвестиционная привлекательность сферы Рост дебиторской задолженности предприятий
Кадровые	Отток или отсутствие квалифицированных специалистов Низкий уровень оплаты труда работников

Источник: составлено автором на базе [3, 5, 6].

Статьей 40 Конституции РФ устанавливается право граждан на жилище. Неразрывно связанным с данной статьей является п. 4 ст. 3 Жилищного кодекса, указывающий в том числе о праве получения коммунальных услуг и о недопустимости произвольного лишения в их получении.

Согласно ст. 14 и 16 Федерального закона от 06.10.2003 № 131-ФЗ организация в границах поселения электро-, тепло-, газо- и водоснабжения населения, водоотведения, снабжения населения топливом в пределах полномочий, установленных законодательством Российской Федерации, относятся к вопросам местного значения.

На федеральный орган исполнительной власти Министерством строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации определяются основные направления по выработке и реализации государственной политики и регулированию отрасли, оказанию государственных услуг, управлению государственным имуществом в сфере ЖКХ.

Основным инструментом регулирования отрасли являются тарифы на услуги предприятий коммунального комплекса. В соответствии с Федеральным законом от 17.08.1995 № 147-ФЗ «О естественных монополиях», полномочиями по установлению тарифов на услуги естественных монополий обладают органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации в области государственного регулирования тарифов.

Исследователь Ю.А. Колыхаева считает, что проблемы коммунального комплекса в первую очередь связаны с неэффективной системой управления [6].

Для создания системы управления, обеспечивающей устойчивое развитие предприятия коммунального комплекса, можно использовать Национальный стандарт РФ «ГОСТ Р 54598.1-2015 Менеджмент устойчивого развития. Часть 1. Руководство», в котором приводится методология и руководство по менеджменту устойчивого развития, помогающая организациям повысить производительность и эффективность деятельности.

С.А. Евсева рассматривает устойчивое развитие организаций с позиций определе-

ния, приведенного в ГОСТ Р ИСО 9004 – 2010 «Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества» [4]. В данном контексте устойчивое развитие – это результат способности организации удовлетворять потребности и ожидания всех заинтересованных сторон сбалансированным образом на долгосрочной перспективе [2].

Перечень заинтересованных сторон ресурсоснабжающих организаций приведен в табл. 4.

В соответствии со Стратегией развития жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации на период до 2020 г. (далее – Стратегия-2020) основными направлениями государственной политики являются:

- формирование ответственных и активных собственников в многоквартирных домах;
- развитие предпринимательства, привлечение частных инвестиций в сферу жилищно-коммунального хозяйства;
- совершенствование системы отношений между собственниками квартир, управляющими компаниями и ресурсоснабжающими организациями;
- повышение энергетической эффективности отрасли [12].

По нашему мнению, в данной Стратегии-2020 прослеживаются основные положения по обеспечению устойчивого развития и функционирования предприятий коммунального комплекса.

Во-первых, в документе подчеркивается, что приоритетами развития ЖКХ являются предоставление качественных услуг в целях обеспечения комфортных условий проживания населению и соблюдение *баланса интересов всех участников* сферы ЖКХ, создание экономических предпосылок для осуществления безубыточного функционирования.

Во-вторых, отмечена необходимость анализа и прогнозирования *социальных* последствий принимаемых решений при осуществлении государственного регулирования.

В-третьих, требование обеспечения охраны окружающей среды, бережного отношения к коммунальным ресурсам, а также применения источников альтернативной энергетики.

Заинтересованные стороны ресурсоснабжающих организаций

Группа заинтересованных сторон	Заинтересованные стороны	Приоритетность заинтересованных сторон
Владельцы / акционеры	Владельцы организаций (в случае муниципальных предприятий – муниципалитет; при передаче в концессию – концессионер)	Область полномочий / ответственности
Работники организации	Руководители РСО, специалисты, персонал организации	
Потребители ресурсов / услуг	Физические и юридические лица (управляющие организации; собственники помещений в МКД; бюджетные организации; промышленность; прочие потребители)	Область прямого влияния
Поставщики и партнеры	Поставщики энергоресурсов (топливо, электроэнергия, вода) Поставщики оборудования и материалов Организации, оказывающие различного рода услуги (связь, экспертиза зданий, охраны и т. д.) Финансовые организации (коммерческие банки, страховые компании)	Область опосредованного влияния
Конкуренты	Иные РСО и индивидуальные предприниматели поставщики ресурсов	
Государство	Государственные органы Контролирующие деятельность РСО (ФАС, Ростехнадзор, Роспотребнадзор, Комитеты по тарифам и др.); Законодательные органы федерального, регионального, местного уровня власти; Исполнительные органы федерального, регионального, местного уровня власти; Налоговые органы Правоохранительные органы	
Общество	СМИ, Организации, осуществляющие функции по защите прав потребителей	

Источник: составлено автором на основе [4].

Для обеспечения устойчивого развития предприятия коммунального комплекса необходимо сформировать целевую модель устойчивого развития. Мы согласны с мнением исследователя Чаадаевой о том, что модель должна предусматривать формирование и реализацию комплекса организационно-технических мероприятий, позволяющих в заданном плановом периоде достичь целевых показателей при сохранении нормативных качества и надежности предоставляемых услуг с учетом государственного регулирования [14].

Таким образом, обеспечение устойчивого развития предприятия коммунального комплекса предполагает разработку и внедрение способов управления, обеспечивающих долгосрочную экономическую результативность

деятельности предприятия при выполнении требований охраны окружающей среды и социальной справедливости.

Литература

1. Постановление Правительства РФ от 06.05.2011 № 354 (ред. от 27.06.2017) «О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов» (вместе с «Правилами предоставления коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов»). –

2. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_114247/80731d6ec14aa3ce59d19e75b8d02c486db6fdab/

3. ГОСТ Р ИСО 9004:2010 «Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации.

Подход на основе менеджмента качества». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_135559/

4. *Ахтариева Л.Г., Харичкова Л.И.* Организационно-институциональные проблемы развития жилищно-коммунальных хозяйств мегаполиса // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. – 2015. – № 1. – С. 33–38.

5. *Евсеева С.А.* Основные положения концепции устойчивого развития управляющих организаций в сфере ЖКХ // ПСЭ. – 2013. – № 4. – С. 306–310.

6. *Коларж В.В.* Анализ отрасли жилищно-коммунального хозяйства как перспективной сферы предпринимательской деятельности // Экономика и экологический менеджмент. – 2017. – № 1. – С. 9–14.

7. *Колыхаева Ю.А.* Организационные аспекты совершенствования управления коммунальным комплексом // Электронный журнал «Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный институт экономики и права)». – 2013. – № 1.

8. *Мазуров Ю.Л.* Идеология устойчивого развития и ее отражение в сфере образования // Вестник Тамбовского университета. Серия: Естественные и технические науки. – 2013. – № 2. – С. 523–528.

9. *Мнацаканян А.Г., Харин А.Г.* Принципы устойчивого развития в управлении компанией // Социально-экономические явления и процессы: международный журнал. – Т. 11. – 2016. – № 10. – С. 41–50.

10. *Павлов К.В., Андреева И.Г.* Взаимосвязь устойчивости и эффективности функционирования субъектов бизнеса // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2009. – № 10. – С. 18–31.

11. Преобразование нашего мира: повестка дня в области устойчивого развития на период до

2030 г. ООН. Резолюция, принятая Генеральной Ассамблеей 25 сентября 2015 г. № 70/1. – URL: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N15/291/92/PDF/N1529192.pdf>

12. *Проваленова Н.В.* Становление российского рынка жилищно-коммунальных услуг и этапы его формирования // Вестник НГИЭИ. – 2015. – № 11. – С. 85–91.

13. Распоряжение Правительства РФ от 26.01.2016 № 80-р «Стратегия развития жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации на период до 2020 г.». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_192971/

14. *Тимчук О.Г.* Инновационно-инвестиционное развитие жилищно-коммунального хозяйства в рамках модернизации национальной экономики // Известия вузов. Инвестиции. Строительство. Недвижимость. – 2016. – № 1. – С. 74–82.

15. *Чаадаева В.В.* Принципы разработки целевой модели устойчивого развития // Экономика: теория и практика. – 2016. – № 1 – С. 112–117.

16. *Чанышев И.Р.* Экономическое содержание жилищно-коммунального комплекса в условиях его реформирования // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2014. – № 44. – С. 20–29.

17. *Пухальский А.Н., Корсунь К.П., Черданцева О.В.* Формирование механизма устойчивого развития предприятия // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. – 2012. – № 1. – С. 26–39.

18. *Шимоханская Т.В.* Управленческий инструментарий устойчивого развития предприятия // Вопросы экономики и права. – 2011. – № 3. – С. 281–288.

19. Report of the World Commission on Environment and Development. United Nations. General Assembly Resolution 42/187. 11 Dec. 1987. – URL: <http://www.un.org/documents/ga/res/42/a42r187.htm>

Информация об авторах

Биктемирова Миляуша Харисовна, кандидат экономических наук, доцент, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: dekanatfm@mail.ru

Заляев Рамис Фаварисович, магистрант, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: ramizf@mail.ru

M.H. BIKTEMIROVA,

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Kazan (Volga Region) Federal University*

R.F. ZALYAEV,

*Undergraduate
Kazan (Volga Region) Federal University*

PROBLEMS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF PUBLIC UTILITY COMPANIES

Abstract. At present, the problem of sustainable development of public utility companies remains an actual and unsolved one. Public utility is one of the all-encompassing spheres of economic activity which directly affects the welfare and livelihood of the majority of the country's population. Many utilities are still unprofitable and are subjected to high wear and tear of the engineering infrastructure, which leads to a high level of losses while providing consumers with services. In these conditions, there may be a threat to providing quality services to consumers at an affordable price.

In this article, we consider the essence of sustainable development and explore the possibilities of ensuring a sustainable development in the management of utility companies.

Keywords: sustainable development, functioning, ensuring sustainable development, utilities.

References

1. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 06.05.2011 N 354 (red. ot 27.06.2017) "O predostavlenii kommunal'nykh uslug sobstvennikam i pol'zovatelyam pomeshhenij v mnogokvartirnykh domakh i zhilykh domov" (vmeste s "Pravilami predostavleniya kommunal'nykh uslug sobstvennikam i pol'zovatelyam pomeshhenij v mnogokvartirnykh domakh i zhilykh domov"). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_114247/80731d6ec14aa3ce59d19e75b8d02c486db6fdbab/
2. GOST R ISO 9004:2010 "Menedzhment dlya dostizheniya ustojchivogo uspekha organizatsii. Podkhod na osnove menedzhmenta kachestva". URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_135559/
3. Akhtarieva L.G., Kharichkova L.I. Organizatsionno-institutsional'nye problemy razvitiya zhilishhno-kommunal'nykh khozyajstv megapolisa. *Vestnik UGNTU. Nauka, obrazovanie, ehkonomika. Seriya: EHkonomika*, 2015, № 1, pp. 33–38.
4. Evseeva S.A. Osnovnye polozheniya kontseptsii ustojchivogo razvitiya upravlyayushhikh organizatsij v sfere ZhKKh. *PSEH*, 2013, № 4, pp. 306–310.
5. Kolarzh V.V. Analiz otrasli zhilishhno-kommunal'nogo khozyajstva, kak perspektivnoj sfery predprinimatel'skoj deyatel'nosti. *Ekonomika i ekologicheskij menedzhment*, 2017, № 1, pp. 9–14.
6. Kolykhaeva Yu.A. Organizatsionnye aspekty sovershenstvovaniya upravleniya kommunal'nym kompleksom. *Elektronnyj zhurnal "Izvestiya Irkutskoj gosudarstvennoj ehkonomicheskoy akademii (Bajkal'skij gosudarstvennyj institut ehkonomiki i prava)"*, 2013, № 1.
7. Mazurov Yu. L. Ideologiya ustojchivogo razvitiya i ee otrazhenie v sfere obrazovaniya. *Vestnik Tambovskogo universiteta. Seriya: Estestvennye i tekhnicheskie nauki*, 2013, № 2, pp. 523–528.
8. Mnatsakanyan A.G., Kharin A.G. Printsipy ustojchivogo razvitiya v upravlenii kompaniej, vol. 11, № 10 (2016), pp. 41–50.
9. Pavlov K.V., Andreeva I.G. Vzaimosvyaz' ustojchivosti i ehffektivnosti funktsionirovaniya sub"ektov biznesa. *Natsional'nye interesy: priority i bezopasnost'*, 2009, № 10, pp. 18–31.
10. Preobrazovanie nashego mira: Povestka dnya v oblasti ustojchivogo razvitiya na period do 2030 goda. OON. Rezolyutsiya, prinyataya General'noj Assambleej 25 sentyabrya 2015g. №70/1. URL: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N15/291/92/PDF/N1529192.pdf>
11. Provalenova N.V. Stanovlenie rossijskogo rynka zhilishhno-kommunal'nykh uslug i ehtapy ego formirovaniya. *Vestnik NGIEHI*, 2015, № 11, pp. 85–91.
12. Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 26.01.2016 N 80-r "Strategiya razvitiya zhilishhno-kommunal'nogo khozyajstva v Rossijskoj Federatsii na period do 2020 goda". URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_192971/

13. Timchuk O.G. Innovatsionno-investitsionnoe razvitie zhilishhno-kommunal'nogo khozyajstva v ramkakh modernizatsii natsional'noj ehkonomiki. *Izvestiya vuzov. Investitsii. Stroitel'stvo. Nedvizhimost'*, 2016, № 1, pp. 74–82.

14. Chaadaeva V.V. Printsipy razrabotki tselevoj modeli ustojchivogo razvitiya. *Ekonomika: teoriya i praktika*, 2016, № 1, pp. 112–117.

15. Chanyshv I.R. Ekonomicheskoe sodержanie zhilishhno-kommunal'nogo kompleksa v usloviyakh ego reformirovaniya. *Natsional'nye interesy: priority i bezopasnost'*, 2014, № 44, pp. 20–29.

16. Pukhal'skij A.N., Korsun' K.P., Cherdantseva O.V. Formirovanie mekhanizma ustojchivogo razvitiya predpriyatiya. *Vestnik NGU. Seriya: Sotsial'no-ekonomicheskie nauki*, 2012, № 1, pp. 26–39.

17. Shimokhanskaya T.V. Upravlencheskij instrumentarij ustojchivogo razvitiya predpriyatiya. *Voprosy ekonomiki i prava*, 2011, № 3, pp. 281–288.

18. *Report of the World Commission on Environment and Development*. United Nations. General Assembly Resolution 42/187. 11 Dec. 1987. URL: <http://www.un.org/documents/ga/res/42/a42r187.htm>

УДК 338.1

М.Р. САФИУЛЛИН,
доктор экономических наук, профессор
Казанский (Приволжский) федеральный университет

Л.А. ЕЛЬШИН,
кандидат экономических наук
ГБУ «Центр перспективных экономических исследований
Академии наук Республики Татарстан»

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К СРАВНИТЕЛЬНОЙ ОЦЕНКЕ ВЛИЯНИЯ ОЖИДАНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ НА ПАРАМЕТРЫ ПРОМЫШЛЕННОГО РОСТА ПРИ РАЗЛИЧНЫХ ТИПАХ СТРУКТУРНОГО НЕРАВНОВЕСИЯ

Публикация подготовлена в рамках поддержанного РФФИ научного проекта № 15-32-01353

Аннотация. Исследование влияния ожиданий экономических агентов, в концентрированной форме формирующих экономическую активность хозяйствующих субъектов, на параметры экономического роста представляет собой важную научно-методологическую проблему, решение которой к настоящему моменту времени так и не нашло общепринятого подхода. Поиск научно-обоснованных механизмов, раскрывающих особенности такого влияния при различных типах структурного неравновесия, в значительной степени способствует пониманию и объективному восприятию перспектив развития административных рынков, блокирующих или, наоборот, интенсифицирующих экономическую активность. Решению данного вопроса и посвящена настоящая статья. Объектом проводимого исследования являются ожидания экономических агентов, отражающие и характеризующие институциональные и конъюнктурные параметры развития социоэкономической системы. Предметом исследования выступает процесс моделирования влияния ожиданий на параметры промышленного развития экономических систем с различным уровнем развития административных рынков.

В результате проведенных исследований и реализованных экспериментов, основанных на моделировании взаимосвязей между формирующимися ожиданиями экономических агентов и темпами промышленного роста в национальной экономике, сформированы научно обоснованные выводы, раскрывающие влияние административных рынков на экономическую активность хозяйствующих субъектов при различных типах устройства социально-экономических систем.

Ключевые слова: ожидания экономических агентов, промышленный рост, административные рынки, структурное неравновесие экономики, прогнозирование.

Рассматривая национальную экономику как систему, можно отметить, что она функционирует и развивается в условиях непрерывного воздействия как внешних, так и внутренних сил различной природы. Последние, в свою очередь, определяют «матрицу» поведенческих моделей экономических субъектов, формирующейся на основе их ожиданий относительно развития институциональных и конъюнктурных факторов в будущем. Та или иная форма генерации ожиданий, формирующая базис поведенческих моделей хозяйствующих субъектов, помогает оценить воздействие факторов на качество, формы и цикличность экономического развития. При этом важным становится

оценка и анализ степени воздействия рассматриваемых внешних и внутренних факторов на характер и структуру формируемых ожиданий при различных типах структурного неравновесия. Совершенно очевидно, что влияние одних и тех же факторов по-разному будет влиять на динамику индексов опережающего развития, количественно оценивающих ожидаемые экономическими агентами трансформации в институциональных и конъюнктурных сферах социально-экономической системы. К примеру, было бы неправильно утверждать, что происходящие корректировки в сфере экономической активности хозяйствующих субъектов с одинаковой интенсивностью (синхронно)

смещают их модели поведения в различных типах экономических систем. Каждая из них обладает своими уникальными характеристиками, выраженными в институциональных особенностях их развития.

В экономической теории выделяют три основополагающих типа структурного неравновесия экономических систем [1]:

1) экономика потребления ресурсов, или экономика «извлечения»;

2) современная «промышленная» экономика, связанная с производством товаров конечного потребления, основанного на активном использовании современных технологий;

3) «меркантильная» (спекулятивная) экономика, в которой экономическая деятельность главным образом связана с циркуляцией денежных средств и товаров, основанной главным образом на пространственно-временном различии цен, показателей рентабельности, биржевых котировок и валютных курсов.

Представленная типология экономических систем характеризуется своим уникальным набором параметров, раскрывающих особенности развития административных рынков, формирующих основу, направления и механизмы макроэкономических генераций.

В условиях неравновесия, определяемого как экономика «извлечения», производители и собственники сырьевых ресурсов, координируя и формируя стратегию поведения и развития бизнеса, во многом зависят, во-первых, от мировых цен на природные ресурсы и, во-вторых, от государственно-административной политики как в области внутреннего и внешнего ценообразования, так и относительно объемов поставок на внутренний и общемировой рынок сырья в зависимости от сложившейся экономической-политической конъюнктуры на рынках.

Экономические агенты, функционирующие в условиях данного типа неравновесия, разрабатывая стратегию и тактику поведения на рынке, в будущем во многом ориентируются на прогнозы развития отраслевой составляющей национальной экономики. От уровня мировых цен на сырье зависит не только пополнение государственной казны денежными ресурсами, а значит, и рост инвестиций в форме государственных расходов и закупок на внутреннем

рынке, но и экономический рост, проявляющийся в активитизации экономической активности субъектов экономики, в развитии социальной политики государства и т. д. Экономика «извлечения», являющаяся глубоко зависимой от мировой рыночной инфраструктуры, достаточно чутко реагирует на любые изменения, происходящие в системе общемирового ценообразования в области сырьевых ресурсов. В связи с этим задача любой экономической системы в условиях мировых ценовых трансформаций – не допустить резких колебательных процессов. И именно административный ресурс, а точнее, степень развития административных рынков позволяет сглаживать нежелательные и недопустимые для экономики ценовые сигналы. От того, насколько эффективно это удастся сделать системе, зависит не только формирование экономической активности хозяйствующих субъектов, уровня их инвестиций в экономику страны, формирование их ожиданий и т. д., а значит, и формирование экономического роста, но и определение экономического потенциала страны [2].

С одной стороны, для сглаживания формирующихся негативных ожиданий необходимы сильно развитые административные институты. С другой – данное обстоятельство отражается негативно на развитии рыночных механизмов экономической системы. А при таких условиях, когда производители и потребители формируют свои ожидания и прогнозы относительно мировых цен на сырье, а не относительно формирования планов продаж и покупок, а также развития рыночной инфраструктуры, ожидания начинают играть незначительную роль в сознании и поведении экономических агентов. Все текущие процессы при данном типе экономического устройства, связанные с производством и потреблением, обуславливаются, как правило, не функционированием и взаимодействием рыночных инструментов, как это происходит в промышленной, постиндустриальной экономике с ограниченными административными рынками, а при помощи административно-регулируемых систем и инструментов.

Однако экономика «извлечения» может характеризоваться и как экономика со слабо

развитыми административными институтами, с преобладанием рыночных инструментов и законов. При таких условиях функционирования экономики система формирующихся ожиданий экономических агентов обретает новый смысл для хозяйственных агентов, формирующих свои бизнес-модели преимущественно на законах рыночной экономики (корректировка ценовых индексов, совокупного спроса и предложения и т. п.).

Необходимо отметить, что экономика «извлечения» обладает достаточно высокой долей риска относительно ее движения в точку экономического кризиса. Данный тип неравновесия опасен своей «однобокостью», которая проявляется в чрезмерной ориентации и зависимости от сырьевых факторов. Результат такой политики рано или поздно проявится в дисбалансе средств производства и сырьевых ресурсов в силу их ограниченности. По этой причине можно утверждать, что экономика «извлечения», тесно коррелирующая с сырьевыми факторами, периодически может переходить из данного типа неравновесия в новый, определяемый как экономика товарных дефицитов. При этом данные переходы во многом обуславливаются мировой рыночной конъюнктурой относительно цен на сырьевые ресурсы. При таких условиях, как известно, для каждого товара существует своя норма дефицита и своя «граница терпения».

Если при «извлекаемом» типе неравновесия допускается возможность, при которой волатильность индексов ожиданий экономических агентов способна нести крайне низкую функциональную нагрузку, то при иных ранее рассмотренных типах неравновесия вероятность этого резко снижается ввиду более прогрессивных типов развития.

И современная «промышленная» экономика, и «меркантильная» экономика функционируют и развиваются, основываясь на развитых рыночных механизмах. Как невозможно развивать производство без образования внутренней и внешней конкурентной среды, так и невозможно вести экономическую деятельность, главным образом связанную с циркуляцией денежных средств и товаров, основанной преимущественно на пространственно-временном

различии цен, показателей рентабельности, биржевых котировок и валютных курсов без ориентации на рыночные механизмы и показатели рыночной конъюнктуры [3].

В условиях совершенной рыночной конкуренции, когда производители и потребители формируют свои ожидания и прогнозы относительно формирования планов продаж и покупок, а также относительно развития рыночной инфраструктуры, индексы ожиданий экономических агентов играют определяющую, а порой доминирующую роль в сознании и поведении экономических агентов при принятии решений и формировании бизнес-моделей. Все текущие процессы в экономике, связанные с производством и потреблением, обуславливаются функционированием и взаимодействием рыночных инструментов с минимальным вмешательством государственных органов, что формирует определенную экономическую среду, в которой административные ресурсы и институты не играют координирующей роли. В связи с этим при данных условиях формирование рыночной среды и ее последующее развитие зависит от инструментария, присущего рыночной экономике, в частности от ожиданий, формирующихся в условиях свободной конкуренции.

Итак, подводя итоги выше представленным рассуждениям относительно роли ожиданий экономических агентов в экономическом развитии систем различного типа, необходимо отметить то, что степень их влияния обратно пропорциональна развитию административных рынков и различного рода административных ограничений. Вместе с тем данные предположения и гипотезы, несомненно, требуют эмпирического обоснования, верифицирующих их.

В качестве основного подхода, выступающего в роли доказательной базы выдвинутой гипотезы, в настоящем исследовании выбран инструментарий, основанный на проведении серии эконометрических расчетов, способствующих выявлению зависимости между экзогенной переменной, отражающей динамику индекса опережающего развития, оценивающего уровень формирующихся ожиданий экономических агентов во времени и эндогенной переменной – ИПП. При этом под индексом

опережающего развития в настоящем исследовании понимается интегральная оценка факторов институционального и конъюнктурного порядка, обладающих свойствами опережающей динамики относительно общеэкономических трендов, объединенных в обобщенные группы (субиндексы), интегрированные впоследствии на основе использования специальных принципов определения весовых коэффициентов в сводный индекс опережающего развития. Следует также заметить, что вопросы моделирования индексов опережающего развития в достаточной степени подробно раскрываются в ранее опубликованных нами научных трудах [4, 5, 6].

В рамках выдвинутой концепции исследования, раскрывающей параметры взаимосвязи между ожиданиями экономических агентов и темпами промышленного роста экономики, был проведен регрессионный анализ, результаты которого представлены в табл. 1, 2, на рис. 1. Данные статистических рядов датируются периодом 2000–2015 гг., что формирует основу исследования параметров анализируемых взаимосвязей для типа экономического устройства РФ с рыночными механизмами функционирования.

Наглядное представление помогает увидеть, что расчетная регрессия плохо аппроксимирует исходный ряд. Соответствующий коэффициент детерминации R^2 равен 0,09. Следовательно, наше уравнение не адекватно описывает исходные данные, поэтому исполь-

зовать эту модель для моделирования статистической взаимосвязи между исследуемыми рядами нецелесообразно.

Для улучшения качества модели был применен метод фиктивных переменных, позволяющий определить влияние качественных признаков и событий на объясняемую переменную – индекс промышленного производства.

Термин «фиктивные переменные» используется как противоположность «значимым» переменным, показывающим уровень количественного показателя, принимающего значения из непрерывного интервала. Как правило, фиктивная переменная – это индикаторная переменная, отражающая качественную характеристику. При этом фиктивная переменная является дихотомической, принимающей, соответственно, два значения: $f = 1$, в случае если остатки значений предсказанного ряда принимают положительное значение, и $f = 0$ – если отрицательное [7].

Сначала в исходную модель была добавлена одна фиктивная переменная. Таким образом, y – это наблюдаемое значение ИПП (результатирующий фактор), а в роли зависимых переменных были выбраны интегральный индекс опережающего развития и фиктивная переменная f_1 . Если $y - \hat{y} > 0$, то f_1 принимает значение 1, если $y - \hat{y} < 0$, то $f_1 = 0$. Полученная модель с учетом одной фиктивной переменной представлена в табл. 3, 4.

Таблица 1

Параметры регрессионной статистики модели

Регрессионная статистика	
Множественный R	0,31
R -квадрат	0,09
Нормированный R -квадрат	0,04
Стандартная ошибка	0,98
Наблюдения	19

Таблица 2

Расчетные параметры коэффициентов регрессионной модели и их статистической значимости

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t -статистика	P -значение
Y -пересечение	-0,06	0,23	-0,26	0,80
Сводный индекс	1,12	0,84	1,33	0,20

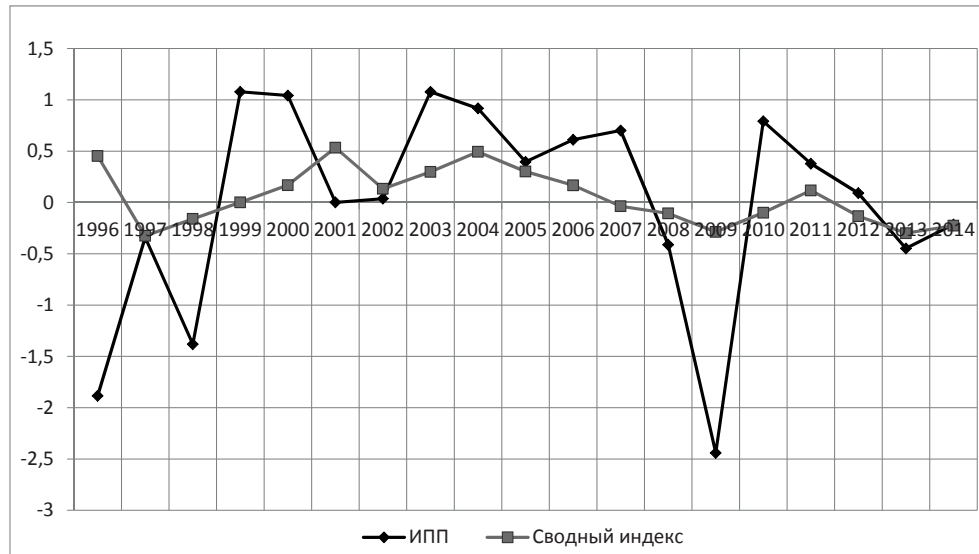
Рис. 1. Результаты соотношения ИПП со сводным индексом (I)

Таблица 3

Параметры регрессионной статистики модели

Регрессионная статистика	
Множественный R	0,78
R -квадрат	0,61
Нормированный R -квадрат	0,56
Стандартная ошибка	0,66
Наблюдения	19

Таблица 4

Расчетные параметры коэффициентов регрессионной модели и их статистической значимости

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t -статистика	P -Значение
Y -пересечение	-0,97	0,25	-3,88	0,00
f_1	1,45	0,31	4,63	0,00
Сводный индекс	1,02	0,57	-1,78	0,09

Сравнение с результатами оценивания исходной модели показывает, что модель стала несколько лучше – увеличилось значение коэффициента детерминации R^2 . Поскольку $R^2 < 0,8$, то необходимо добавить еще одну фиктивную переменную f_2 . Расчеты выполняются аналогичным образом, но зависимых переменных будет уже три: сводный индекс (I), f_1 , f_2 .

Окончательная модель, оценивающая влияние индекса опережающего развития на динамику ИПП, представлена в табл. 5, 6.

Представленные результаты расчетов демонстрируют состоятельность построенной модели ($R^2 = 0,88$; критерии p – значения меньше заданного уровня значимости 0,05). На рисунке 2 представлена графическая интерпретация, раскрывающая высокий уровень достоверности модели ввиду практически полного совпадения предсказанных и фактических значений ИПП.

Таблица 5

Параметры регрессионной статистики модели

Регрессионная статистика	
Множественный R	0,94
R-квадрат	0,88
Нормированный R-квадрат	0,86
Стандартная ошибка	0,37
Наблюдения	19

Таблица 6

Расчетные параметры коэффициентов регрессионной модели и их статистической значимости

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение
Y-пересечение	-1,55	0,17	-8,97	0,00
f1	1,62	0,18	8,95	0,00
f2	1,03	0,17	5,88	0,00
Сводный индекс	0,91	0,32	-2,81	0,01

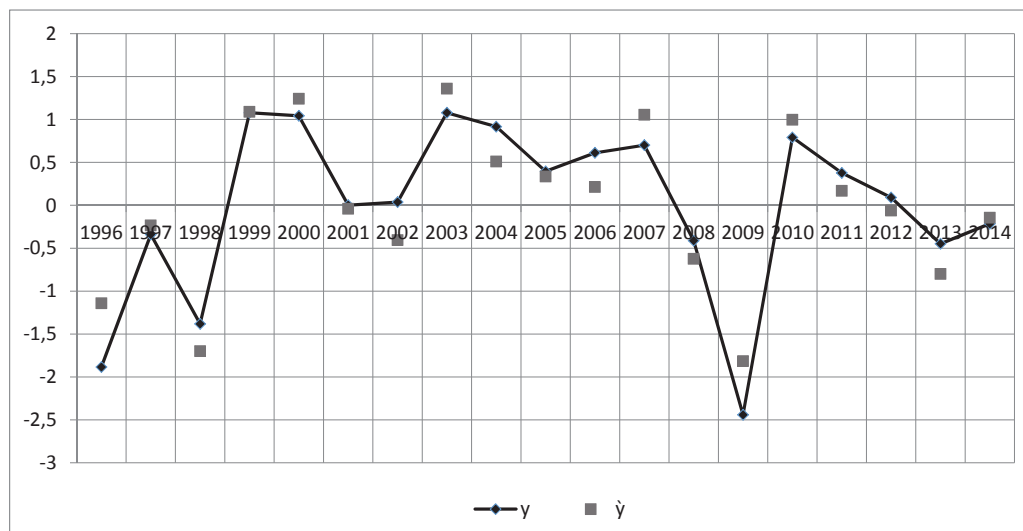


Рис. 2. Результаты соотношения предсказанных с помощью модели нормированных значений ИПП и их фактическим уровнем

Получено следующее уравнение:

$$\text{ИПП} = -1,5 + 0,91 \cdot I + 1,62 \cdot f_1 + 1,03 \cdot f_2 \quad (1)$$

Результаты эконометрического моделирования позволили получить довольно предсказуемые в рамках выдвинутых выше гипотез и предположений результаты. С ростом индекса опережающего развития на один пункт нормированное значение индекса промышленного производства возрастает на 0,91 единицы. Таким образом, это подтверждает существенный

уровень эластичности между двумя рассматриваемыми индикаторами. Иными словами, незначительные изменения в ожиданиях экономических агентов формируют значительную реакцию в генерировании экономических процессов, выражающихся в соответствующей волатильности промышленного производства.

Опережающий характер развития изучаемого сводного индекса, оценивающего ожидания экономических агентов, позволяет достаточно

точно предсказывать динамику основных макроэкономических показателей и для экономических систем, характеризующихся наличием высокого уровня развития административных институтов, регулирующих полный спектр макроэкономических генераций. Реализуя методические подходы оценки влияния сводного индекса опережающего развития на динамику ИПП, примененные для экономики РФ периода 1996–2015 гг. и для плановой экономики СССР периода 1940–1990 гг. были получены кардинально иные результаты. Подверженность динамики промышленного производства корректирующимся ожиданиям носит менее очевидный характер. Значение коэффициента при показателе, оценивающем индекс опережающего развития составило 0,57, что значительно ниже аналогичного показателя для экономики с ослабленными рычагами административного давления.

$$\text{ИПП} = -1,07 + 0,57 \cdot I + 1,17 \cdot f_1 + 0,62 \cdot f_2 \quad (2)$$

где ИПП – индекс (нормированный) промышленного производства;

f_1, f_2 – фиктивные переменные;

I – интегральный индекс опережающего развития.

Реализуя методические подходы оценки влияния сводного индекса опережающего развития на динамику ИПП, примененные для плановой экономики СССР периода 1940–1990 гг., были получены кардинально иные результаты, отличающиеся от результатов расчетов, полученных для национальной рыночной экономики образца 1995–2014 гг. Подверженность динамики промышленного производства корректирующимся ожиданиям носит менее очевидный характер. Значение коэффициента при показателе, оценивающем индекс опережающего развития, составило 0,57, что значительно ниже аналогичного показателя для экономики с ослабленными рычагами административного давления.

Таким образом, полученные результаты полностью согласуются с изложенными выше выводами относительно имеющей место дифференциации влияния ожиданий на динамику и тренды экономического развития в различных типах структурного неравновесия. Действительно, как ранее было отмечено, степень

влияния ожиданий экономических агентов обратно пропорциональна развитию административных рынков и различного рода административных ограничений. В связи с этим, по всей видимости, классические механизмы циклического развития в экономических системах с развитыми рыночными механизмами регулирования не срабатывают в экономических системах с механизмами административного регулирования. И именно поэтому циклы плановой экономики имеют явный «искаженный» вид относительно классических рыночных. Это предположение в значительной мере подтверждают выводы именитых российских ученых, занимающихся проблемами циклического развития. К примеру, в своей работе «Проблемы социалистического воспроизводства» [8] А. Ноткин приходит к выводу о том, что главным генератором фазовых сдвигов внутри цикла является наблюдающееся превышение темпов роста средств производства над темпами роста предметов потребления. При этом автор замечает, что подобные явления ни в коей мере не могут иметь место в рыночной экономике. К крайне любопытным выводам в контексте поставленной проблемы приходит и В. Шехин [9], концепция которого заключается в том, что циклы плановой экономики имеют явный деформированный вид в результате чрезмерного вмешательства государства в экономику. О специфическом характере циклического развития плановой экономики отмечается в трудах Ю. Яковца [10], С. Дубовицкого [11], Г. Ковалевой [12], Т. Ильиной [13], П. Тесля [14], Н. Калдора [15] и др.

Подводя итог представленным оценкам и сформированным на их основе выводам, необходимо констатировать наличие выявленной дифференциации воздействия системы ожиданий хозяйствующих субъектов на параметры промышленного развития экономической системы при различных типах ее структурного неравновесия с соответствующими параметрами развития административных рынков. При этом важным является то, что данный вывод сформирован на основе количественного моделирования рассматриваемых взаимосвязей, что в существенной степени повышает объективное качество получаемых выводов. Важным

также является и то, что полученные оценки в значительной степени доказывают ограниченность экономических систем с выраженными параметрами развития административных рынков ввиду того, что они ограничивают экономическую активность хозяйствующих субъектов, что отражается на низких значениях коэффициентов при индексе опережающего развития, характеризующего ожидания экономических агентов, в регрессионных моделях.

Публикация подготовлена в рамках поддерживаемого РФФИ научного проекта № 16-06-00062.

Литература

1. *Викторов П.П.* Развитие региональных и отраслевых хозяйственных систем в неравновесной экономике: вопросы теории и методологии. – Казань, 2003.
2. *Барр Н.* Рынки труда и социальная политика в странах Центральной и Восточной Европы: переходный период и дальнейшее развитие. Всемирный банк; пер. с англ. – ИКЦ «ДИС», 1997. – Гл. 9.
3. *Бабецка-Кухарчук О.А., Морель М.* Роль рыночных институтов в процессе интеграции России в мировую экономику // Экономический журнал Высшей школы экономики. – 2004. – № 2. – Т. 8.
4. *Сафиуллин М.Р., Ельшин Л.А., Шакирова А.И.* Оценка деловой и экономической активности как инструмент краткосрочного прогнозирования // Вестник Российской академии наук. – 2012. – № 7. – Т. 82. – С. 623.
5. *Сафиуллин М.Р., Ельшин Л.А., Прыгунова М.И.* Разработка методики, прогнозов и сценариев развития экономики региона на основе моделирования деловой активности. – Казань, 2015. – 124 с.
6. *Сафиуллин М.Р., Ельшин Л.А., Прыгунова М.И.* Разработка методологических подходов к прогнозированию динамики развития промышленных видов экономической деятельности регионов в условиях воздействия на национальную экономику внешних «импульсов» // Вестник ВЭГУ. – 2014. – № 6 (74). – С. 84–95.
7. *Гумеров А.М., Валеев Н.Н., Аксянова А.В.* Теория и практика статистики: учеб. пособие. – Казань: Колос, 2008.
8. *Ноткин А.И.* Проблемы социалистического воспроизводства. – М.: Наука, 1984. – 456 с.
9. *Шехин В.* Последствия инфляционной экономической политики // Вопросы экономики. – 1991. – № 1. – С. 17–27.
10. *Яковец Ю.В.* Циклы. Кризисы. Прогнозы – М.: Наука, 1999. – 448 с.
11. *Дубовицкий С.В.* Прогнозирование экономического роста и финансовой динамики в условиях глобализации и нестабильности // Общество и экономика, 2005. – № 3. – С. 129–136.
12. *Ковалева Г.* Измерение и моделирование циклической динамики экономических процессов на основе спектрального анализа. – Новосибирск: ИЭ и ОПП СО АН СССР, 1991. – 150 с.
13. *Ильина Т.С.* Методы исследования региональных социально-экономических систем // Вестник Чувашского университета. Гуманитарные науки. – 2012. – № 4. – С. 366–369.
14. *Тесля П.Н.* Моделирование цикла капиталистического воспроизводства. – Новосибирск: Наука, 1988. – 188 с.
15. *Kaldor N. A.* Model of the trade cycle // Economic Journal. – 1940. – March. – Vol. 50. – Pp. 78–92.

Информация об авторах

Сафиуллин Марат Рашитович, доктор экономических наук, профессор, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: s.p@tatar.ru

Ельшин Леонид Алексеевич, кандидат экономических наук, ГБУ «Центр перспективных экономических исследований Академии наук Республики Татарстан».

E-mail: Leonid.Elshin@tatar.ru

M. R. SAFIULLIN,

*Doctor of Economics Sciences, Professor,
Kazan (Volga Region) Federal University*

L. A. ELSHIN,

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
State Budgetary Institution Center of Perspective Economic Research,
Academy of Sciences of the Republic of Tatarstan*

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE COMPARATIVE ASSESSMENT OF INFLUENCE OF EXPECTATIONS OF ECONOMIC AGENTS TOWARDS PARAMETERS OF INDUSTRIAL GROWTH FOR VARIOUS TYPES OF STRUCTURAL IMBALANCE

The publication is supported by the Russian Federal Property Fund (scientific project No. 15-32-01353).

Abstract. The research of the influence of expectations of economic agents (which in a concentrated form determines the economic activity of economic entities) towards the parameters of economic growth is an important scientific and methodological problem not having at present a standard approach to its solution. The search for scientifically based mechanisms disclosing features of such influence for various types of structural imbalance substantially promotes understanding and objective perception of the prospects of development of administrative markets blocking or, on the contrary, intensifying economic activity. The article is devoted to the solution of this matter. The conducted research has as its object the expectations of economic agents reflecting and characterizing institutional and tactical parameters of development of social and economic system. The of research object is the process of modeling the influence of expectations on the parameters of industrial development of economic systems with different levels of development of administrative markets.

As a result of the conducted research and experiments based on modeling interrelations between formed expectations of economic agents and rates of industrial growth in a national economy, we have been able to present evidence-based conclusions exposing the influence of administrative markets on the economic activity of entities for various types of social and economic systems.

Keywords: expectations of economic agents, industrial growth, administrative market, economy structural imbalance, forecasting.

References

1. Viktorov P.P. *Development of regional and branch economic systems in nonequilibrium economy: questions of the theory and methodology*. Kazan, 2003.
2. Barre N. *Labor markets and social policy in the countries of Central and Eastern Europe: transition period and further development*. World Bank. Ch. 9. (Transl. from English). IKTs "DIS", 1997.
3. Babetska-Kukharchuk O.A. A role of market institutes in the course of integration of Russia into world economy. O.A. Babetska-Kukharchuk, M. Morel (eds.). *Economic Magazine of the Higher School of Economy*, vol. 8, № 2 (2004).
4. Safiullin M.R. Assessment of business and economic activity as instrument of short-term forecasting. L.A. Elshin, A.I. Shakirova (eds.). *Messenger of the Russian Academy of Sciences*, vol. 82, № 7 (2012), p. 623.
5. Safiullin M.R. *Development of a technique, forecasts and scenarios of development of economy of the region on the basis of modeling business activity*. M.R. Safiullin, L.A. Elshin, M.I. Prygunova (eds.). Kazan, 2015 (124 pp.).
6. Safiullin M.R. Development of methodological approaches to forecasting of dynamics of development of industrial types of economic activity of regions in the conditions of impact on national economy external "impulses". M.R. Safiullin, L.A. Elshin, M.I. Prygunova (eds.). *The Messenger of VEGU*, 2014, № 6 (74), pp. 84–95.
7. Gumerov A.M. *Theory and practice of statistics: textbook*. A.M. Gumerov, N.N. Valeev, A.V. Aksyanova (eds.). Ear, Kazan, 2008.
8. Notkin A.I. *Problems of socialist reproduction*. Science, Moscow, 1984 (456 pp.).
9. Shekhin V. Consequences of inflationary economic policy. *Questions of economy*, 1991, № 1, pp. 17–27.
10. Yakovets Yu.V. *Cycles. Crises. Forecasts*. Science, Moscow, 1999 (448 pp.).

11. Dubovitsky S.V. Forecasting of economic growth and financial dynamics in the conditions of globalization and instability. *Society and Economy*, 2005, № 3, pp. 129–136.
12. Kovalyova G. *Measurement and modeling of cyclic dynamics of economic processes on the basis of the spectral analysis*. IE i OPP SO AN SSSR, Novosibirsk, 1991 (150 pp.).
13. Ilyina T.S. Methods of a research of regional social and economic systems. T.S. Ilyina (ed.). *Messenger of the Chuvash university. Humanities*, 2012, № 4, pp. 366–369.
14. Teslya P.N. *Modeling of a cycle of capitalist reproduction*. Science, Novosibirsk, 1988 (188 pp.).
15. Kaldor N.A. Model of the trade cycle. *Economic Journal*, 1940 March, vol. 50, pp.78–92.

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

УДК 657.6

А.В. ГОШУНОВА,
кандидат экономических наук
Казанский (Приволжский) федеральный университет

И.Р. ИЛЬМА,
студентка
Казанский (Приволжский) федеральный университет

Д.О. МАКСИМОВА,
студентка
Казанский (Приволжский) федеральный университет

ПЕРВОНАЧАЛЬНАЯ И ПОСЛЕДУЮЩАЯ ОЦЕНКА ЗАЙМОВ, ПОЛУЧЕННЫХ НА НЕРЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. В условиях глобализации экономики многие российские организации сталкиваются с необходимостью составлять бухгалтерскую (финансовую) отчетность согласно требованиям МСФО. Чаще всего данный процесс становится проблематичным в связи с существующими различиями между российскими и международными стандартами бухгалтерского учета, недостатком квалифицированных кадров и трудностью адаптации МСФО на русский язык. С особыми сложностями связано отражение в бухгалтерской (финансовой) отчетности финансовых инструментов, в частности кредитов и займов, выданных или полученных на нерыночных условиях, процентная ставка по которым ниже или выше рыночной. Как правило, займы на нерыночных условиях выдаются дочерним или головным организациям, связанным сторонам, сотрудникам или контрагентам, с которыми организация имеет определенные отношения. В статье раскрыты теоретические аспекты организации учета финансовых инструментов согласно МСФО. Рассмотрены методы признания займов, полученных на нерыночных условиях на примере Акционерного общества «Вертолеты России». Продемонстрировано влияние нерыночности условий получения займа на отражение операций по первоначальному и последующему признанию финансовых обязательств в бухгалтерском учете и отчетности организации в соответствии с требованиями международной практики.

Ключевые слова: кредиты, займы, нерыночные условия, эффективная ставка, дисконтирование, МСФО, бухгалтерский учет, финансовая отчетность.

Введение

В условиях глобализации экономики многим российским организациям, согласно требованиям МСФО, необходимо составлять бухгалтерскую финансовую отчетность [7, 3]. С особыми сложностями связано отражение в бухгалтерской отчетности финансовых инструментов, в частности кредитов и займов, выданных или полученных на нерыночных условиях, процентная ставка по которым ниже

или выше рыночной. Это связано, во-первых, с трудностями, которые возникают у бухгалтеров при первоначальной оценке финансового инструмента, его последующим признанием и определением его справедливой стоимости. Во-вторых, сложность вызывает процедура проведения корректировок при принятии к учету нерыночных займов, так как отражение данной операции по российским стандартам отличается от международных правил.

Теоретические аспекты учета финансовых инструментов в международной практике

Вопросы признания и оценки займов раскрываются в МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление информации» и МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка». Однако на данный момент эти стандарты не применяются в связи с их отменой. МСФО 39 и МСФО 32 заменены на МСФО 9, который начинает свое действие с 2018 г., при этом допускается его досрочное применение.

Согласно определению, представленному в МСФО 32, финансовый инструмент представляет собой договор, в результате заключения которого одновременно возникают финансовый актив у одной стороны и финансовое обязательство (либо долевого инструмент) у другой. Первоначальное признание полученных кредитов и займов происходит по справедливой стоимости, которая, обычно, соответствует сумме по договору [10]. Кроме того, стоимость должна быть скорректирована с учетом прямых затрат по сделке, которые не были бы произведены в случае отказа от сделки.

Согласно положениям МСФО (IAS) 39 ставка процента должна соответствовать ставкам по долговым инструментам с аналогичными условиями. К основным критериям аналогичности относятся период, на который заключается кредитный договор, длительность действия кредита, валюта совершаемой сделки, порядок (схема) движения денежных средств, наличие или отсутствие залога и т. д.

Принципиальные основы МСФО построены на теории стоимости денег, которая предполагает, что сумма, полученная или уплаченная в будущем, стоит меньше, чем та же сумма, полученная или уплаченная в текущем периоде [8]. Следовательно, необходимо провести дисконтирование всех предстоящих выплат по займу по рыночной ставке процента, т. е. изменить стоимость будущих денежных потоков посредством приведения их к соответствующему текущему эквиваленту [4].

Последующий учет таких кредитов и займов производится по амортизированной стоимости с применением метода эффективной ставки процента, складывающейся из суммы

финансового обязательства при первоначальном признании, выплат основной суммы долга и накопленной с амортизации. Методика эффективной процентной ставки основывается на необходимости учитывать процентные расходы на протяжении срока кредитования. Это обусловлено стремлением обеспечить постоянную процентную ставку в каждом периоде. Как правило, ставка процента по займу, указываемая в контракте, соответствует эффективной ставке процента. Если же заем привлекается на нерыночных условиях, финансовый аналитик должен воспользоваться профессиональным суждением для определения размера ставки.

Проведение анализа методики отражения в финансовой отчетности кредитов и займов, привлекаемых на нерыночных условиях, стало целью данной работы. В качестве предмета исследования выступила система бухгалтерского учета финансовых инструментов в соответствии с МСФО, в частности учет займов, полученных на нерыночных условиях.

Методика отражения в бухгалтерском учете финансовых активов, предоставленных на нерыночных условиях

Первоначальное и последующее признание займа, привлекаемого на нерыночных условиях, рассмотрим на примере Акционерного общества «Вертолеты России». В своей промежуточной консолидированной финансовой отчетности за период с 1 января по 30 июня 2016 г. общество раскрывает информацию о полученных займах от связанных с государством банков по пониженным ставкам [1].

В частности, в январе 2016 г. АО «Вертолеты России» получило заем от ПАО «Сбербанк России» на сумму 4 537 млн руб. Срок кредитования – 3 года. Годовая процентная ставка составляет 4,41 %. Проценты уплачиваются в конце каждого года. Ставка, по которой ПАО «Сбербанк России» выдает кредиты другим организациям с аналогичным сроком, валютой, типом процентной ставки, схемой движения денежных средств, наличием залога и базой для начисления процентов, составляет 14,30 %. Именно эту ставку будем считать рыночной и эффективной. Чтобы определить справедливую стоимость полученного займа, нужно

провести дисконтирование денежных потоков по эффективной процентной ставке 14,30 %. В соответствии с условиями кредитования размер ежегодного процентного платежа равен: $4\,537 * 4,41\% = 200$ млн руб.

Определение первоначальной стоимости займа, которую необходимо было отразить в учете АО «Вертолеты России» согласно МСФО, приведена в табл. 1. Исходя из расчетов, можно сделать вывод, что справедливая стоимость займа на момент его предоставления составит: $3\,500$ млн руб. = $175 + 153 + 3\,172$.

Расчет амортизированной стоимости привлеченного займа представлен в табл. 2.

При привлечении займа в учете по МСФО и его последующем признании должны быть отражены следующие бухгалтерские записи (табл. 3).

В бухгалтерской финансовой отчетности АО «Вертолеты России» влияние рассмотренных нами операций можно проследить по данным отдельных форм отчетности. Так, в отчете

о финансовом положении по итогам 2016 г. величина полученного на нерыночных условиях займа подлежит отражению в составе обязательств компании в сумме амортизированной стоимости финансового обязательства по итогам первого года, а именно: $3\,801$ млн руб.

В отчете о совокупном доходе за отчетный год найдут отражение суммы процентных расходов по полученному займу, признанных в соответствии с методом эффективной процентной ставки (501 млн руб.), а также величина процентного дохода, образовавшегося при первоначальном признании займа в январе 2016 г. из-за нерыночных условий договора ($1\,037$ млн руб.).

Кроме того, в соответствии с требованиями МСФО в примечаниях к финансовой отчетности АО «Вертолеты России» нужно будет раскрыть информацию о нерыночности заключенного договора займа, величине обязательств по итогам отчетного периода, условиях договора кредитования [5, 6].

Таблица 1

Расчет дисконтируемых денежных потоков по выданному займу, млн руб.

Год	Проценты по ставке 4,41 %	Тело займа	Проценты, дисконтируемые по ставке 14,30 %	Тело займа, дисконтируемое по ставке 14,30 %	Итого денеж. потоков
1	200	–	175	–	175
2	200	–	153	–	153
3	200	–	134	3 038	3 172
Σ	600	4 537	462	3 038	3 500

Таблица 2

Расчет амортизированной стоимости займа, млн руб.

Год	Сальдо начальное	Процентный расход	Платеж	Сальдо конечное
2016	3 500	501	(200)	3 801
2017	3 801	543	(200)	4 144
2018	4 144	593	(4737)	0

Таблица 3

Операции по учету заемных средств

Содержание операции	Дт	Кт	Сумма, млн руб.
Получен заем на нерыночных условиях	Денежные средства	Заем полученный	3 500
		Процентный доход	1 037
Начислен расход по займу по рыночной ставке	Процентный расход	Заем полученный	501
Выплачены проценты по условиям договора	Заем полученный	Денежные средства	4 537

Заключение

Таким образом, важно учитывать финансовые обязательства в соответствии с требованиями МСФО. В случае привлечения компанией кредита на нерыночных условиях он должен быть продисконтирован. Первоначальное признание производится по справедливой стоимости, которая соответствует сумме, указанной в договоре кредитования. В дальнейшем учет осуществляется по амортизированной стоимости на основе метода эффективной ставки процента. Амортизированная стоимость финансового инструмента складывается из суммы кредита при первоначальном признании, выплат основной суммы долга и накопленной с использованием рыночной процентной ставки амортизации.

Литература

1. Вертолеты России. – URL.: <http://www.russianhelicopters.aero/ru/> (дата обращения: 31.10.16).
2. Ветошкина Е.Ю. Методические подходы к проведению экономического анализа финансовых вложений // Сибирская финансовая школа. – 2014. – № 5 (106). – С. 87–92.
3. Гошунова А.В., Мухаметзянов Р.З., Камалиева Я.Р., Сарычева С.В. Сравнение формирования отчета о финансовых результатах по РСБУ и МСФО // Успехи современной науки. – 2016. – Т. 2. – № 2. – С. 78–81.
4. Куликова Л.И., Семенихина Н.Б. Формирование актуарного балансового отчета, основанного на дисконтированной стоимости активов и обязательств предприятия // Казанский экономический вестник. – 2015. – № 1 (15). – С. 12–20.

5. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 23 «Затраты по заимствованиям»: Приказ Министерства финансов России от 28.12.2015 № 217н (ред. от 27.06.2016). – Информ.-правов. система «Консультант плюс». Версия от 07.11.2016 – образец оформления стандартов МСФО.

6. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» ПБУ 15/2008: Приказ Министерства финансов России от 06.10.2008 № 107н (ред. от 06.04.2015). – Информ.-правов. система «Консультант плюс». Версия от 07.11.2016.

7. Alekin P.A. International Financial Reporting Standards Implementation into the Russian Accounting System // Mediterranean Journal of Social Sciences. – 2014. – Vol. 5. – Is. 24. – Pp. 33–37.

8. Goshunova A., Kirpikov A. Modeling of accounting policies as a tool of management of corporate financial performance // Academy of Strategic Management Journal. – 2016. – Vol. 15. – Special Issue 4. – Pp. 76–82.

9. IFRS 9 Financial Instruments.

10. IAS 32 Financial Instruments: Presentation.

11. IAS 39 Financial Instruments: Recognition and Measurement.

12. Kulikova L.I., Grigoryeva L.L., Gubaidullina A.R. The interrelation between the professional judgment of the accountant and the quality of financial reporting // Mediterranean Journal of Social Sciences. – 2014. – Vol. 5 (24). – Pp. 61–64.

13. Kulikova L.I., Gubaidullina A.R., Elsukova T.V. Disclosure of the risks of the organization influencing decision making by users of financial reporting // International Business Management. – 2016. – Vol. 10. – Is. 22. – Pp. 5280–5285.

14. Kulikova L.I., Sokolov A.Y., Ivanovskaya A.V., Akhmedzyanova F.N. Lowest value principle implementation in inventory measurement of financial statements of the enterprises // Mediterranean Journal of Social Sciences. – 2015. – Vol. 6 (1S3). – Pp. 406–410.

Информация об авторах

Гошунова Анна Валерьевна, кандидат экономических наук, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: anna.goshunova@mail.ru

Ильма Ильмира Рашидовна, студентка четвертого курса отделения экономики, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: ilma.ilmira@mail.ru

Максимова Дарья Олеговна, студентка четвертого курса отделения экономики, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: maximova_dasha19@mail.ru

A.V. GOSHUNOVA

*Candidate of Economic Sciences,
Kazan (Volga Region) Federal University*

I.R. ILMA

*Fourth-year student of the Department of Economics
Kazan (Volga Region) Federal University*

D.O. MAKSIMOVA

*Fourth-year student of the Department of Economics
Kazan (Volga Region) Federal University*

INITIAL AND SUBSEQUENT MEASUREMENT OF LOANS OBTAINED ON NONMARKETABLE CONDITIONS

Abstract. Many Russian organizations, as a part of the global economy, are facing a necessity to compile accounting (financial) statements in accordance with the requirements of IFRS. This process often becomes problematic due to existing disagreements between the Russian and American accounting standards, the lack of qualified personnel and difficulties in adapting the IFRS to the Russian language. The disclosure of financial instruments in financial statements, in particular, credits and loans that are provided or obtained in non-market conditions and whose interest rate is lower or higher than the market rate, causes particular difficulties. As a rule, loans under non-market terms are provided to subsidiaries or parent organizations, related parties, employees or counterparties with whom the organization has certain relationships. This article contains theoretical aspects of accounting financial instruments according to IAS. The methods of recognition of loans that have been received under nonmarketable conditions are considered in the article in the example of the Joint Stock Company “Russian Helicopters”. We show the influence of loans received under nonmarketable conditions on the operations connected to initial and subsequent recognition of financial obligations in the company’s accounting and financial reports (carried out according to international practice requirements).

Keywords: credits, loans, non-market conditions, effective rate, discounting, IFRS, accounting, financial statements.

References

1. *Helicopters of Russia*. URL: <http://www.russianhelicopters.aero/ru/> (accessed on 31.10.16)
2. Vetoshkina E.Yu. Methodical approaches to conducting economic analysis of financial investments. *Siberian Financial School*, 2014, № 5 (106), pp. 87–92.
3. Goshunova A.V., Mukhametzyanov R.Z., Kamalieva Ya.R., Sarycheva S.V. Comparison of the formation of the report on financial results under RAS and IAS. *The Successes of Modern Science*, vol. 2, № 2 (2016) pp. 78–81.
4. Kulikova L.I., Semenikhina N.B. Formation of actuarial balance sheet, based on the discounted value of assets and liabilities of the enterprise. *The Kazan Economic Herald*, 2015, № 1 (15), pp. 12–20.
5. International Accounting Standards (IAS) 23 “Borrowing costs”: order of the Ministry of Finance of Russia, December 28, 2015, № 217n (ed. June 27, 2016). Law Assistance System “Consultant Plus”. Version dated on November 07, 2016, a sample of IAS formatting.
6. Accounting Regulation “Accounting for expenses on loans and credits” RAS 15/2008: order of the Ministry of Finance of Russia, October 06, 2008, № 107n (ed. April, 2015). Law Assistance System “Consultant Plus”. Version dated on November 07, 2016.
7. Aletkin P.A. International Financial Reporting Standards Implementation into the Russian Accounting System. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, vol. 5, № 24 (2014), pp. 33–37.
8. Goshunova A., Alexey Kirpikov A. Modeling of accounting policies as a tool of management of corporate financial performance. *Academy of Strategic Management Journal*, vol. 15, Special Issue 4 (2016), pp. 76–82.
9. IFRS 9 Financial Instruments
10. IAS 32 Financial Instruments: Presentation
11. IAS 39 Financial Instruments: Recognition and Measurement

12. Kulikova L.I., Grigoryeva L.L., Gubaidullina A.R. The interrelation between the professional judgment of the accountant and the quality of financial reporting. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, vol. 5, № 24 (2014), pp. 61–64.

13. Kulikova L.I., Gubaidullina A.R., Elsukova T.V. Disclosure of the risks of the organization influencing decision making by users of financial reporting. *International Business Management*, vol. 10, № 22 (2016), pp. 5280–5285.

14. Kulikova L.I., Sokolov A.Y., Ivanovskaya A.V., Akhmedzyanova F.N. Lowest value principle implementation in inventory measurement of financial statements of the enterprises. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, vol. 6, №1 S3 (2015), pp. 406–410.

УДК 330.43

Д.Ш. УСАНОВА,
кандидат экономических наук, доцент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

Л.Х. ХАКИМЗЯНОВА,
магистрант
Казанский (Приволжский) федеральный университет

Э.И. ХАЙРУЛЛИНА,
кандидат экономических наук, старший преподаватель
Казанский (Приволжский) федеральный университет

ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ЕЕ ЭЛЕМЕНТОВ НА РОСТ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ

Аннотация. Важной проблемой в современных условиях ведения бизнеса является качество и прозрачность корпоративной отчетности публичных компаний. Интегрированная отчетность стала ключевым способом раскрытия информации крупнейших зарубежных корпораций. В статье представлены результаты эмпирического исследования влияния интегрированной отчетности и ее основных компонентов на рыночную стоимость крупнейших зарубежных компаний различных отраслей и регионов. В процессе исследования были проанализированы отчеты публичных зарубежных компаний за период 2010–2016 гг., всего получено 500 наблюдений. Для целей исследования были выдвинуты гипотезы о том, что формирование и представление интегрированной отчетности, раскрытие информации о капиталах и модели создания стоимости оказывают положительное влияние на рост стоимости компании. В результате исследования обнаружена статистически значимая прямая положительная зависимость между формированием интегрированной отчетности, раскрытием в корпоративной отчетности модели создания стоимости, раскрытием информации обо всех видах капитала (в соответствии с Международным стандартом по интегрированной отчетности) и ростом рыночной стоимости компании, выраженным показателем price to book. Результаты исследования позволяют сделать вывод о том, что качественная интегрированная отчетность является драйвером стоимости компании и выступает эффективным инструментом взаимодействия с заинтересованными сторонами.

Ключевые слова: интегрированная отчетность, рост стоимости, заинтересованные пользователи, создание стоимости, капитал, VBM.

Теория

Интегрированная отчетность (далее ИО) выступает важнейшим инструментом управления стоимостью компании. Интегрированный отчет – это способ единого ответа компании на запросы основных стейкхолдеров о создании стоимости компании [7, с. 48].

Влияние корпоративной отчетности на рост стоимости компании объясняется тем, что качественная и прозрачная отчетная информация способствует повышению доверия потенциальных инвесторов и других ключевых стейкхолдеров и тем самым открывает доступ к внешнему финансированию деятельности компании [10, с. 182]. Более того, в современных условиях стоимостного управления необходимо

убедить инвесторов в том, что корпоративное управление нацелено на интересы ключевых стейкхолдеров и деятельность компании ориентирована на создание стоимости [8, с. 418]. Инвесторы заинтересованы в оценке корпоративной финансовой производительностью, которая коррелирует с богатством акционеров и рыночной ценой одной акции [5, с. 85; 3, с. 21]. В связи с этим в современных условиях публичные компании нуждаются в модели корпоративной отчетности, раскрывающей комплексную информацию о стоимости компании и перспективах развития бизнеса. Таким требованиям удовлетворяет идея ИО [9, с. 14]. Интегрированный отчет – это краткое средство информирования о том, как стратегия, управ-

ление, результаты и перспективы организации ведут к созданию стоимости в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе [1, с. 7].

Методология

В процессе исследования были проанализированы отчеты компаний, входящих в официальную базу интегрированных отчетов [4] из различных отраслей и стран, получено 500 наблюдений за 2010–2016 гг. Для проведения эконометрического анализа в качестве зависимой переменной Y был выбран показатель price to book [6, с. 219]. Для целей исследования были сформулированы следующие гипотезы: H1:

формирование и представление ИО положительно влияет на рост стоимости компании; H2: раскрытие в корпоративной отчетности модели создания стоимости положительно влияет на рост стоимости компании; H3: раскрытие в ИО информации обо всех видах капитала компании положительно влияет на рост стоимости компании. Описательная статистика и порядок расчетов используемых в моделировании переменных представлены в табл. 1.

Результаты

В таблице 2 представлены результаты регрессионного анализа детерминант показателя стоимости компании.

Таблица 1

Описательная статистика

Переменная	Описание	Среднее	Медиана	S.D.	Min	Max
Price to Book	Market Capitalization / Book Value	2,48	1,70	2,13	0,0568	14,2
EV to Assets	Enterprise Value* / Assets	1,13	0,852	0,764	0,0155	5,22
EV to EBITDA	Enterprise Value* / EBITDA	14,7	9,41	66,5	0,324	1,48e + 003
Debt to Equity Ratio	(Long Term Debt + Current Portion of Long Term Debt) / Total Shareholders' Equity	0,853	0,564	0,839	0,000	5,43
Price to Earnings Ratio	Price / Earnings Per Share (EPS)	32,0	15,9	86,3	0,000	1,18e + 003
Return on Equity	Net Income / Average Common Shareholder's Equity	0,143	0,116	0,174	-0,628	1,29
Europe	Принадлежность к региону (1 = да; 0 = нет)	0,428	0,000	0,495	0,000	1,00
Consumer goods	Принадлежность к отрасли (1 = да; 0 = нет)	0,102	0,000	0,303	0,000	1,00
Consumer services	Принадлежность к отрасли (1 = да; 0 = нет)	0,136	0,000	0,343	0,000	1,00
Oil and gas	Принадлежность к отрасли (1 = да; 0 = нет)	0,0860	0,000	0,281	0,000	1,00
Telecommunications	Принадлежность к отрасли (1 = да; 0 = нет)	0,0900	0,000	0,286	0,000	1,00
Construction	Принадлежность к отрасли (1 = да; 0 = нет)	0,0460	0,000	0,210	0,000	1,00
Integrated Reporting	Наличие интегрированной отчетности (1 = да; 0 = нет)	0,534	1,00	0,499	0,000	1,00
Value Creation	Наличие модели создания стоимости (1 = да; 0 = нет)	0,482	0,000	0,500	0,000	1,00
The Capitals	Наличие информации о капиталах (1 = да; 0 = нет)	0,328	0,000	0,470	0,000	1,00

Модель: МНК. Зависимая переменная: Price-to-Book

	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	Р-значение	
const	-1,44488	0,142232	-10,16	<0,0001	***
EV to Assets	2,12892	0,0792518	26,86	<0,0001	***
EV to EBITDA	0,00140515	0,000269471	5,214	<0,0001	***
Debt to Equity Ratio	0,545878	0,0663855	8,223	<0,0001	***
PE Ratio	0,00122762	0,000344455	3,564	0,0004	***
Return on Equity	1,85956	0,514982	3,611	0,0003	***
Europe	0,392687	0,0736121	5,335	<0,0001	***
Consumer goods	0,483311	0,128827	3,752	0,0002	***
Consumer services	0,842747	0,147956	5,696	<0,0001	***
Oil and gas	0,241644	0,116897	2,067	0,0393	**
Telecommunications	0,356812	0,120657	2,957	0,0033	***
Construction	1,00343	0,111003	9,040	<0,0001	***
Integrated Reporting	0,262929	0,0719165	3,656	0,0003	***
Value Creation	0,210007	0,0723322	2,903	0,0039	***
The Capitals	0,145315	0,0820918	1,770	0,0773	*
*** p < 0.01, ** p < 0.05, *p < 0.10					
R-квадрат	0,869127				
Испр. R-квадрат	0,865349				
P-значение (F)	6,9e-141				

По гипотезе 1 обнаружена статистически значимая прямая положительная зависимость между формированием интегрированной отчетности и рыночной стоимостью компании. Позитивная взаимосвязь прослеживается между раскрытием в корпоративной отчетности модели создания стоимости и ростом рыночной стоимости компании, что подтверждает гипотезу 2. Менее тесная, но значимая положительная взаимосвязь прослеживается между раскрытием в корпоративной отчетности информации обо всех видах капитала и рыночной стоимостью компании (гипотеза 3).

Заключение

С точки зрения стандарта ИО создание стоимости определяется как процесс, результатом которого является увеличение, уменьшение или трансформация капиталов в результате коммерческой деятельности организации [1, с. 33]. Раскрытие в корпоративной отчетности модели создания стоимости позволяет выстроить четкую картину того, как бизнес-модель трансформирует ресурсы компании в продукты и результаты и каким образом реализуются стратегические цели компании, и создается стоимость

в долгосрочной перспективе [2, с. 109]. Таким образом, на основе полученных результатов можно сделать вывод о том, что в современных условиях ведения бизнеса качественная ИО является драйвером рыночной стоимости публичных компаний.

Литература

1. Международный стандарт интегрированной отчетности // Официальный сайт Международного совета по интегрированной отчетности (МСИО). – URL: <http://www.theirc.org/international-ir-framework> (дата обращения: 16.05.2017).
2. Eccles R.G., Krzus M.P., Ribot S. Models of best practice in integrated reporting 2015 // Journal of Applied Corporate Finance. – 2015. – Vol. 27. – № 2. – Pp. 103–115.
3. Lee K.W., Yeo G.H.H. The association between integrated reporting and firm valuation // Review of Quantitative Finance and Accounting. – 2015. – Pp. 1–30.
4. The Modern Financial Data Research Platform. – URL: <https://ycharts.com/> (дата обращения: 16.05.2017).
5. Thenmozhi M. Market Value Added and Share Price Behaviour: An Empirical Study of BSE Sensex Companies, Delhi Business Review- An International Journal of Society for Transformation and Research. – 2000. – Vol. 1. – № 1. – Pp. 83–92.

6. Tim Koller, Marc Goedhart, David Wessels and McKinsey & Company Inc. Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies (Wiley Finance). Jul 16. – 2010. – 862 p.

7. Serafeim G. Integrated reporting and investor clientele // Journal of Applied Corporate Finance. – 2015. – Vol. 27. – № 2. – Pp. 34–51.

8. Stewart B. The Quest for Value: a Guide for Senior Managers. – New York: Harper Collins Publishers, 1991. – 800 p.

9. Stubbs W., Higgins C. Stakeholders' perspectives on the role of regulatory reform in integrated reporting // Journal of Business Ethics. – 2015. – Pp. 1–20.

10. Rappaport A. Creating Shareholder Value: A Guide for Managers and Investors. – New York: The Free Press, 1997. – 224 p.

Информация об авторах

Усанова Диана Шамилевна, кандидат экономических наук, доцент, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: diana-diana@rambler.ru

Хакимзянова Лилия Хамитовна, магистрант программы «Аудит и финансовый менеджмент», Казанский (Приволжский) федеральный университет

Хайруллина Эльвира Ильдаровна, кандидат экономических наук, старший преподаватель, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

D.S. USANOVA

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Kazan (Volga Region) Federal University*

L. K. KHAKIMZYANOVA,

*Graduate student
Kazan (Volga Region) Federal University*

E.I. KHAIRULLINA,

*Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer
Kazan (Volga Region) Federal University*

EMPIRICAL ANALYSIS OF THE IMPACT OF INTEGRATED REPORTING AND ITS ELEMENTS ON A COMPANY'S VALUE GROWTH

Abstract. An important issue in today's business environment is the quality and transparency of corporate reporting of public companies. Integrated reporting has become a key way to disclose information about large foreign corporations. The article presents the results of an empirical research of the impact of integrated reporting and its main components on the market value of the largest foreign companies of various industries and regions. During the research, reports of public foreign companies for the period 2010–2016 were analyzed, in total 500 observations were received. For the purposes of the research, we hypothesized that the preparation and presentation of integrated reporting, as well as the disclosure of capital information and the value creation model have a positive impact on the growth of the company's value. As a result of the research, we found a statistically significant direct positive relationship between integrated reporting, the disclosure of the value creation model in corporate reporting, the disclosure of information on all types of capital (in accordance with the International Standard on Integrated Reporting) and the growth of the company's market value expressed by the price-to-book indicator was found. The results of the research lead to the conclusion that qualitative integrated reporting is the driver of a company's value and an effective tool for interacting with stakeholders.

Keywords: integrated reporting, company's value growth, interested users, value creation, capital, VBM.

References

1. The International Integrated Reporting Framework. URL: <http://www.theiirc.org/international-ir-framework> (accessed on 16.05.2017).

2. Eccles R.G., Krzus M.P., Ribot S. Models of best practice in integrated reporting 2015. *Journal of Applied Corporate Finance*, vol. 27, № 2 (2015), pp. 103–115.
3. Lee K.W., Yeo G.H.H. The association between integrated reporting and firm valuation. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 2015, pp. 1–30.
4. The Modern Financial Data Research Platform. URL: <https://ycharts.com/> (accessed on 16.05.2017).
5. Thenmozhi M. Market Value Added and Share Price Behaviour: An Empirical Study of BSE Sensex Companies. *Delhi Business Review-An International Journal of Society for Transformation and Research*, vol.1, № 1 (2000), pp. 83–92.
6. Koller T., Goedhart M., Wessels D., McKinsey & Company Inc. *Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies*. Wiley Finance, Jul 16, 2010, (862 pp.).
7. Serafeim G. Integrated reporting and investor clientele. *Journal of Applied Corporate Finance*. vol. 27, № 2 (2015), pp. 34–51.
8. Stewart B. *The Quest for Value: a Guide for Senior Managers*. Harper Collins Publishers, New York, 1991 (800 pp.).
9. Stubbs W., Higgins C. Stakeholders' perspectives on the role of regulatory reform in integrated reporting. *Journal of Business Ethics*, 2015, pp. 1–20.
10. Rappaport A. *Creating Shareholder Value: A Guide for Managers and Investors*. The Free Press, New York, 1997 (224 pp.).

УДК 336.71.078.3

А.И. ХИСМАТУЛЛИНА,
магистрант

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Л.Р. ИХСАНОВА,
кандидат экономических наук, доцент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

ФАКТОРЫ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ОПЕРАЦИОННЫХ РИСКОВ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

Аннотация. В условиях финансовой нестабильности важную роль в деятельности коммерческих банков играют риски. Среди всех видов банковских рисков наиболее сложными в управлении считаются операционные риски. На данный момент существует большое количество понятий, раскрывающих сущность операционного риска в коммерческом банке. Источники возникновения данных рисков достаточно разнообразны, поэтому для каждого вида операционных рисков необходимы свои способы управления ими. В последнее время объемы потерь, связанных с операционными рисками, увеличились, что говорит о необходимости более углубленного изучения факторов данной проблемы и поиска ее решения. Недооценка операционного риска приводит к риску упущенной выгоды, а также негативных событий репутационного характера, что в условиях повышенной обеспокоенности клиентов банковского рынка повышает уязвимость банков к данному риску, отрицательно отражается на их финансовой устойчивости. В статье уточнено определение операционного риска, рассматриваются основные источники его возникновения в кредитных организациях и методы оценки операционных рисков, рекомендованных Базельским комитетом по банковскому надзору. Также приведены статистические данные о событиях операционного риска в российских коммерческих банках в 2016 г. и рейтинг из 10 основных источников данных рисков.

Ключевые слова: операционный риск, банк, оценка, Базельский комитет, факторы операционного риска.

Вопросам управления операционными рисками в области предоставления финансовых услуг уделяется особое внимание. На международном уровне существуют различные премии и награды за лучшую практику в области менеджмента операционного риска, такие как Operational Risk Achievement Award, Annual Operational Risk Awards. Специалисты в настоящий момент уделяют особое внимание новым источникам операционного риска, современным инструментам управления рисками, такими как стресс-тестирование и сценарный анализ, моделированию операционного риска в индустрии банковского бизнеса и т. д. В условиях дигитализации финансового рынка, развития финансовых технологий банки вынуждены также управлять операционными рисками, связанными с информационными технологиями и кибер-преступностью. Банк России отдельно выделяет данную проблему в управлении рисками, так как непосредственно

сталкивается с кибер-атаками. В 2016 г. были зафиксированы случаи, когда хакеры пытались похитить денежные средства банков, находящихся на корреспондентских счетах Банка России. Из 2,87 млрд руб. уберечь от злоумышленников удалось чуть более половины: операции с 1,1 млрд руб. банки заблокировали самостоятельно, 570 млн руб. – Банк России приостановил переводы с корсчетов [9]. Теоретическая взаимосвязь между макроэкономическими и операционными рисками, связанными с мошенничеством, не получила большого внимания со стороны исследователей, но понимание этой связи позволило бы банкам соответствующим образом адаптировать ресурсы при управлении рисками и использовании стресс-тестов [14].

Дискуссионным в настоящий момент является и вопрос определения операционного риска, степени ограниченности его источников. Уровень и профиль рисков банка, в том числе

операционного риска, зависит от бизнес-модели деятельности кредитной организации, которая характеризует степень взаимодействия банка и реального сектора экономики [5]. Подверженность операционному риску может значительно различаться в зависимости от приоритетных направлений деятельности банка, организационной структуры и т. д.

В соответствии с письмом Банка России № 76-Т [1], операционный риск – риск возникновения убытков в результате несоответствия характеру и масштабам деятельности Банка и (или) требованиям действующего законодательства внутренних порядков и процедур проведения банковских операций и других сделок, их нарушения служащими Банка и иными лицами (вследствие непреднамеренных или умышленных действий или бездействия), несоразмерности (недостаточности) функциональных возможностей (характеристик) применяемых Банком информационных, технологических и других систем и их отказов (нарушений функционирования), а также в результате воздействия внешних событий.

В Политике управления рисками Банка России, введенной в действие 23 марта 2016 г., при классификации рисков, возникающих в процессе достижения Банком России целей деятельности и выполнения установленных законом функций, в операционный риск включены также правовой риск, комплаенс-риск и риски проектов (т. е. риски нереализации проектов или недостижения их целей) [8].

Базельский комитет по банковскому надзору определил операционный риск как риск потерь в результате неточных или ошибочных действий людей, внутренних процессов, систем или внешних событий [3]. Базель II впервые выделил операционный риск в качестве отдель-

ной области деятельности банка, его необходимо измерять, управлять им, а также выделять капитал на расчетные операционные риски [13]. Для оценки операционного риска Базельский комитет по банковскому надзору ранее предлагал продвинутое подходы – Advanced measurement approach (AMA). Однако его предполагается заменить на один универсальный стандартизированный подход, основанный на единой модели – Standardized measurement approach (SMA). Среди причин предстоящего отказа от расширенного подхода к измерению (AMA) операционного риска некоторые исследователи называют серьезные нарушения регулирования [11]. Среди аналитиков есть мнение, что SMA является ретроградным с точки зрения его способности измерять риск и, возможно, что более важно, данный подход не создает никакой связи между действиями руководства и требованиями к капиталу [12].

Таким образом, можно обобщить вышеперечисленные определения операционного риска как случайное событие, которое может возникнуть в результате несоблюдения или нарушения требований кредитной организации персоналом, сбоями в системах и процессах, а также внешних факторов.

Факторы операционного риска являются причиной возникновения случайных событий (в основном неблагоприятных), которые связаны с объектами риска, приводящим к прямым (денежным) или косвенным (качественным) потерям. Отличительной чертой источников операционного риска является многообразие, различность и сложность в их идентификации.

Базельский комитет рассматривает следующую классификацию источников операционного риска, представленную в табл. 1.

Таблица 1

Источники операционного риска по Базельскому комитету [2]

Персонал	Процессы	Системы	Внешняя среда
Умышленные действия сотрудников кредитной организации, которые могут нанести ущерб ее деятельности	Ошибки и некорректное выполнение операций при осуществлении бизнес-процессов, а также при выполнении должностных обязанностей	Нарушение текущей деятельности в результате сбоя информационных систем, либо недоступности сервиса	Атаки и иные угрозы, которые исходят из внешней среды, не могут управляться компанией и выходят за рамки ее непосредственного контроля

Факторы риска тесно связаны с субъектами риска, которыми являются физические и юридические лица, а также обстоятельства непреодолимой силы, спровоцировавшие наступление события риска. Субъекты операционного риска бывают внешними (сотрудники банка, собственники бизнеса) и внутренними (клиенты, контрагенты, конкуренты, государство и регулирующие органы).

Под событием операционного риска подразумевают любое идентифицируемое событие или действие в процессах банка, имеющее непостоянный характер, которое повысило риск полученных, но не осуществленных на данный момент потерь, либо повлекло прямые или косвенные потери.

Согласно исследованию ведущего мирового ресурса в области анализа рисков Risk.net, проведенному в декабре 2016 г. на основе опроса главных специалистов и руководителей направлений по управлению операционными рисками в компаниях, предоставляющих финансовые услуги (включая банки), рейтинг из 10 основных источников операционных рисков в 2017 г. выглядит следующим образом [10]:

- кибер-риск и защита данных (Cyber risk and data security);
- риски регулирования (Regulation);
- риски, связанные с аутсорсингом (т. е. выполнением части бизнес-процессов сторонними компаниями, которые не уделяют должного внимания риск-менеджменту (Outsourcing);
- геополитический риск (Geopolitical risk);
- недостаточная оценка рисков (Conduct risk);
- организационные изменения в различных проявлениях (Organizational change);
- сбой ИТ-систем (IT failure);
- необходимость выполнения требований законодательства в области противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма (AML, CTF and sanctions compliance);
- мошенничество (Fraud);
- физическая атака, часто в форме террористических актов (Physical attack).

В настоящее время наблюдается тенденция увеличения отзыва лицензий у банков с неудовлетворительным финансовым состоянием.

Основными предпосылками для этого являются ужесточение банковского регулирования и надзора, совершенствование нормативных актов Банка России, приближение их к международно-признанным подходам, в том числе Базелю III. Эффективный банковский надзор требует, чтобы у банков были ресурсы, необходимые для принятия рисков, и уровень принятого ими риска оценивался адекватно [7].

В соответствии с Письмом Банка России [1] рекомендуются следующие методы оценки риска:

- статистический анализ распределения фактических убытков;
- балльно-весовой метод (метод оценочных карт);
- моделирование.

При использовании статистического анализа распределения фактических убытков коммерческий банк может сделать прогноз потенциальных операционных убытков, исходя из аналитической базы данных о понесенных операционных убытках.

Метод оценочных карт основан на выборе весовых коэффициентов (информативных показателей) и определении их относительной значимости для целей управления операционного риска. Далее выбранные показатели сводятся в таблицы (оценочные карты) и оцениваются с использованием различных шкал. Полученные результаты обрабатываются с учетом весовых коэффициентов и сопоставляются в разрезе отдельных направлений деятельности кредитной организации [4].

При использовании метода моделирования коммерческим банком определяются возможные сценарии возникновения событий или обстоятельств, приводящих к операционным убыткам, а также разрабатывается модель распределения частоты возникновения и размеров убытков, которая затем используется для оценки операционного риска. Частным случаем моделирования является стресс-тестирование, которое позволяет предвидеть кризис кредитной организации и предупредить о размерах потерь в маловероятных, но возможных ситуациях [6].

Таким образом, не существует универсального способа для оценки операционного риска кредитными организациями. В зависимости от

факторов возникновения операционного риска каждый коммерческий банк использует один из подходов к расчету размера капитала на покрытие операционного риска (в зависимости от выполнения необходимых требований) и выбирает наиболее адекватный метод оценки данного риска. Возникающие сбои в управлении операционными рисками вынуждают банки пересматривать и обновлять существующие системы оценки.

Литература

1. Письмо Банка России от 24.05.2005 № 76-Т «Об организации управления операционным риском в кредитных организациях».
2. Голубев А.А., Сизова Т.М. Управление операционными рисками банка в Российской Федерации // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». – Вып. № 4. – 2015.
3. Кузнецова Ю.А. Управление операционными рисками банка: методология проблемы // Экономико-юридический журнал «Бизнес в законе». – Вып. № 1. – 2012.
4. Полозкова С.Ю. Управление операционным риском в коммерческом банке // Журнал «Аудит и финансовый анализ». – 2012. – № 2. – С. 10.
5. Selivanova K.M., Ikhsanova L.R. Monetary Policy Instruments of the Bank of Russia in the Interaction of Banking and Real Economy Sectors // International Business Management. – 2015. – Vol. 9. – Pp. 891–894.

6. Тагирова Э.Р. Стресс-тестирование в банковской деятельности // Казанский экономический вестник. – 2017. – № 1. – С. 45–54.

7. Шигапова Р.Р., Вагизова В.И. Банковский сектор: переоценка кредитных рисков // Казанский экономический вестник. – 2016. – № 6. – С. 66–69.

8. Политика управления рисками Банка России от 23.03.2016. – URL: <https://www.cbr.ru/today/risk/policy.pdf/> (дата обращения: 03.03.2017).

9. Информационный сайт РБК (РосБизнесКонсалтинг). – URL: <http://www.rbc.ru/> (дата обращения: 25.02.2017).

10. Информационный сайт Risk.net. – URL: <http://www.risk.net/risk-management/operational-risk> (дата обращения: 03.03.2017).

11. Hinchliffe J.M. The death of one thousand flowers or the AMA reborn? // Journal of Operational Risk. – 2016. – Vol. 11. – Is. 4. – Pp. 79–91.

12. Mignola G., Ugocioni R., Cope E. Comments on the Basel committee on banking supervision proposal for a new standardized approach for operational risk // Journal of Operational Risk. – 2016. – Vol. 11. – Is. 3. – Pp. 51–69.

13. Bryce C., Webb R., Cheevers C., Ring P., Clark G. Should the insurance industry be banking on risk escalation for solvency II? // International Review of Financial Analysis. – 2016. – Vol. 46. – Pp. 131–139.

14. Stewart R.T. Bank fraud and the macroeconomy // Journal of Operational Risk. – 2016. – Vol. 11. – Is. 1. – Pp. 71–82.

Информация об авторах

Хисматуллина Алия Ильшатовна, магистрант второго курса кафедры банковского дела Института управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: 1_aliya@mail.ru

Ихсанова Лилиана Ренатовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры банковского дела Института управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: liliana19@mail.ru

L.R. IKHSANOVA,

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Kazan (Volga Region) Federal University,*

A.I. KHISMATULLINA,

*Master's degree,
Kazan (Volga Region) Federal University*

FACTORS AND METHODS OF OPERATIONAL RISK EVALUATION IN COMMERCIAL BANKS

Abstract. In financial instability conditions, risks play an important role in the activity of commercial banks. Among banking risks, operational risks are the most difficult to manage. At this moment, there are different

definitions that disclose the essence of operational risks in commercial banks. The sources of these risks may be quite different, therefore each risk requires its own method to be managed. Losses due to operational risks have recently increased, which means that an in-depth research of the factors originating this problem to find adequate solutions is imperative. Underestimation of operational risks causes a loss-of-profit risk and negative events of reputational character that uplift bank vulnerability to this risk and negatively affects financial stability of the banking market. This article specifies the definition of operational risk, considers its main sources in credit organizations, and the methods of operational risk evaluation recommended by the Basel Committee on Banking Supervision. We also present statistical data about factors of operational risks in Russian commercial banks in the year 2016 and a rating of 10 main sources of these risks.

Keywords: operational risk, bank, evaluation, Basel Committee, factors of operational risk.

References

1. Pis'mo Banka Rossii ot 24.05.2005 g. № 76-T «Ob organizacii upravlenija operacionnym riskom v kreditnyh organizacijah».
2. Golubev A.A., Sizova T.M. Upravlenie operacionnymi riskami banka v Rossijskoj Federacii. *Nauchnyj zhurnal NIU ITMO. Serija «Jekonomika i jekologicheskij menezhment»*, № 4, 2015.
3. Kuznecova Y.A. Upravlenie operacionnymi riskami banka: metodologija problemy. *Jekonomiko-juridicheskij zhurnal «Biznes v zakone»*, № 1, 2012.
4. Polozkova S.Y. Upravlenie operacionnym riskom v kommercheskom banke. *Zhurnal «Audit i finansovyy analiz»*, 2012, № 2, p. 10.
5. Selivanova K.M., Ikhsanova L.R. Monetary Policy Instruments of the Bank of Russia in the Interaction of Banking and Real Economy Sectors. *International Business Management*, 2015, vol. 9, pp. 891–894.
6. Tagirova E.R. Stress-testirovanie v bankovskoj dejate'nosti. *Kazanskij jekonomicheskij vestnik*, 2017, № 1, pp. 45–54.
7. Shigapova R.R. Bankovskij sektor: pereocenka kreditnyh riskov. Vagizova V.I., Shigapova R.R. (eds.). *Kazanskij jekonomicheskij vestnik*, 2016, № 6, pp. 66–69.
8. *Politika upravlenija riskami Banka Rossii ot 23.03.2016*. URL: <https://www.cbr.ru/today/risk/policy.pdf> (accessed on 03.03.2017).
9. *Informacionnyj sajt RBK (RosBiznesKonsalting)*. URL: <http://www.rbc.ru/> (accessed on 25.02.2017).
10. *Informacionnyj sajt Risk.net*. URL: <http://www.risk.net/risk-management/operational-risk> (accessed on 03.03.2017).
11. Hinchliffe J.M. The death of one thousand flowers or the AMA reborn? *Journal of Operational Risk*, vol. 11, № 4 (2016), pp. 79–91.
12. Mignola G., Ugoccioni R., Cope E. Comments on the Basel Committee on Banking Supervision proposal for a new standardized approach for operational risk. *Journal of Operational Risk*, vol. 11, № 3 (2016), pp. 51–69.
13. Bryce C., Webb R., Cheevers C., Ring P., Clark G. Should the insurance industry be banking on risk escalation for solvency II? *International Review of Financial Analysis*, 2016, vol. 46, pp. 131–139.
14. Stewart R.T. Bank fraud and the macroeconomy. *Journal of Operational Risk*, vol. 11, № 1 (2016), pp. 71–82.

МАРКЕТИНГ И ОБЩЕСТВО

УДК 339.138

О.В. МАРТЫНОВА,

кандидат экономических наук, доцент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Р.М. АХМЕТШИН,

кандидат экономических наук, доцент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

ОЦЕНКА ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ ТОРГОВОЙ МАРКИ (НА ПРИМЕРЕ ТОРГОВОЙ МАРКИ NEGA)

Аннотация. В статье рассмотрены основные положения теории позиционирования: способы позиционирования и необходимые требования к выбору способа позиционирования торговой марки. Внимание акцентируется на необходимости применения позиционирования по причине высокого уровня конкуренции на рынке санитарно-гигиенической продукции. Для изучения предпочтений потребителей авторами посредством маркетингового исследования проводится оценка восприятия торговой марки и оцениваются критерии выбора потребителями санитарно-гигиенической продукции. Предлагаются коммуникационные мероприятия по повышению узнаваемости и определению конкурентных преимуществ торговой марки, как следствие, объем спроса и экономические показатели деятельности компании.

Ключевые слова: торговая марка, предпочтения потребителей, маркетинговые исследования, позиционирование, санитарно-гигиеническая продукция.

По данным Российской ассоциации организаций и предприятий целлюлозно-бумажной промышленности рост рынка потребления продукции санитарно-гигиенического назначения в России составляет 5 % в год. Согласно оценкам специалистов Министерства экономического развития, в России производится около 500 тонн санитарно-гигиенических изделий (СГИ) ежегодно, и с учетом темпов роста к 2030 г. будет производиться около 990 тонн. В структуре продаж половина всех покупок СГИ составляет туалетная бумага, 30 % – косметические салфетки [1].

Одним из крупнейших производителей санитарно-гигиенической продукции в Республике Татарстан является ЗАО «Агротехмашстройсервис». В 2005–2006 гг. ЗАО «Агротехмашстройсервис» совместно с Южно-Корейской компанией KYOUNG YONG machinery и швейцарской компании Goodwill invest реализовало инвестиционный проект по

строительству единственной в городе Казани и Приволжском федеральном округе фабрики по производству бумаги санитарно-гигиенического назначения и изделий из нее. В 2007 г. компания начала производить продукцию под торговой маркой Nega. В настоящее время компания активно развивается, расширяется сеть сбыта и ассортимент производимой продукции [2].

В условиях конкуренции актуализируются вопросы формирования отличительных конкурентных преимуществ, заложенных в основу позиционирования торговых марок [3]. Позиционирование торговой марки должно донести до потребителей уникальное отличие одной марки от других аналогичных конкурентных марок и подчеркнуть выгоду потребления данной торговой марки, т. е. указать на ее конкурентное преимущество [4].

В отношении торговой марки Nega следует сказать, что позиционирование базируется в рамках экологически чистого производства

санитарно-гигиенической продукции. Миссией компании ЗАО «АТМСС» является удовлетворение потребностей населения России санитарно-гигиенической продукцией высокого качества и экологичности. Увеличивая производство, компания оказывает благотворное влияние на экономическое развитие страны [2]. Однако, если речь идет о производстве санитарно-гигиенической продукции из первичного сырья, то понятие экологичности в априори свойственно этой продукции. В настоящее время на рынке представлено большое количество производителей гигиенической продукции (в том числе и туалетной бумаги), изготовленной из первичного сырья (целлюлозы), среди торговых марок следует указать Zeva, Veiro, Paria, Kleenex. Проанализировав коммуникационные концепции данных торговых марок, мы пришли к выводу, что каждая торговая марка санитарно-гигиенической продукции позиционируется не только как качественная, но и по другим параметрам [5]. Концептуальные основы позиционирования наиболее известных торговых марок представлены в табл. 1.

Проанализировав концепции рекламных кампаний ЗАО «Агротехмашстройсервис», мы не смогли определить единую основу позиционирования продукции, выпускаемой под торговой маркой Nega. Оценка эффективности позиционирования торговой марки может осуществляться также на основе оценки восприятия торговой марки потребителями [6]. Очень часто для оценки восприятия торговой марки применяются методы маркетинговых исследований [7]. Нами была поставлена задача оценки восприятия торговой марки Nega потребителями города Казани (на примере туалетной

бумаги). Для решения задачи нами была разработана анкета и проведен опрос потребителей. Непосредственно опрос проводился с помощью универсального инструмента Google Forms, позволяющего проводить опросы в сети Интернет [8].

Для изучения предпочтений потребителей санитарно-гигиенической бумажной продукции проведен опрос, участие в котором приняли 300 человек.

В ходе исследования установлено, что при выборе туалетной бумаги 60 % потребителей руководствуются качеством продукции, 49 % – количеством слоев, 45 % – впитывающими свойствами, 44 % – ценой продукции и 33 % потребителей при покупке туалетной бумаги уделяют внимание количеству рулонов в упаковке. Схематично распределение критериев выбора туалетной бумаги представлено на рис. 1, критерии важности ранжировались по пяти балльной шкале: 1 – не важно, 5 – важно.

Мы исследовали предпочтения потребителей относительно выбора конкретных торговых марок, результаты говорят о том, что торговую марку Zeva покупают 42,7 % респондентов, а анализируемую торговую марку Nega только 31,1 % респондентов. Распределение мнений потребителей относительно торговых марок туалетной бумаги представлено на рис. 2.

Далее нами была оценена степень узнаваемости непосредственно торговой марки Nega, что наглядно представлено на рис. 3. Половине опрошенных респондентов исследуемая торговая марка не только знакома, но и они являются постоянными потребителями продукцией этой торговой марки.

Таблица 1

Концептуальные основы позиционирования торговых марок санитарно-гигиенической продукции

Торговая марка	Концептуальная основа позиционирования
Zeva	«Сочетание прочности и мягкости»
Veiro	«Широкий спектр продукции по самым выгодным ценам»
Paria	«Предоставить потребителям и клиентам во всем мире турецкие бренды наилучшего качества в секторах, которые мы активно осваиваем»
Kleenex	«Чисто, как после душа!»

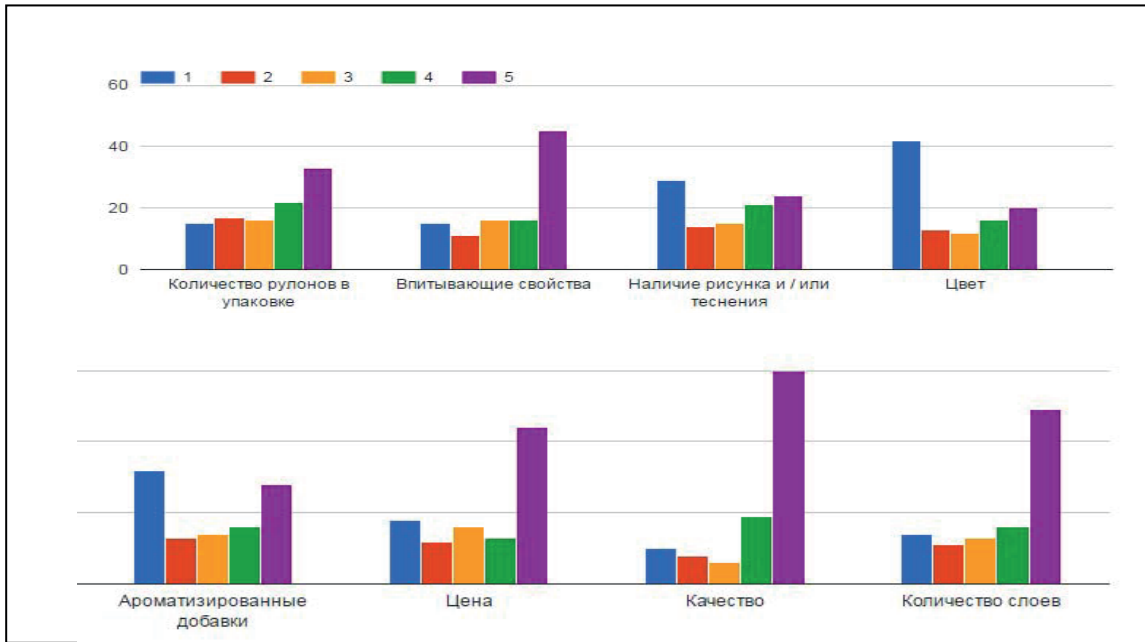


Рис. 1. Критерии выбора туалетной бумаги

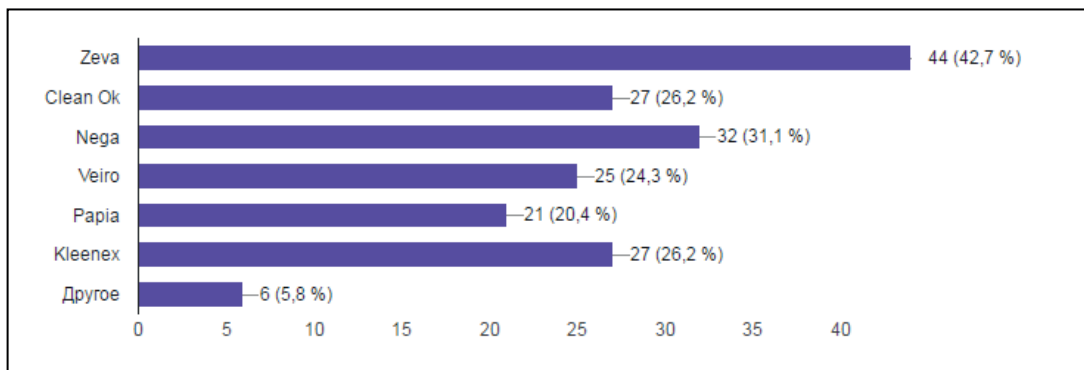


Рис. 2. Распределение мнений потребителей относительно торговых марок туалетной бумаги

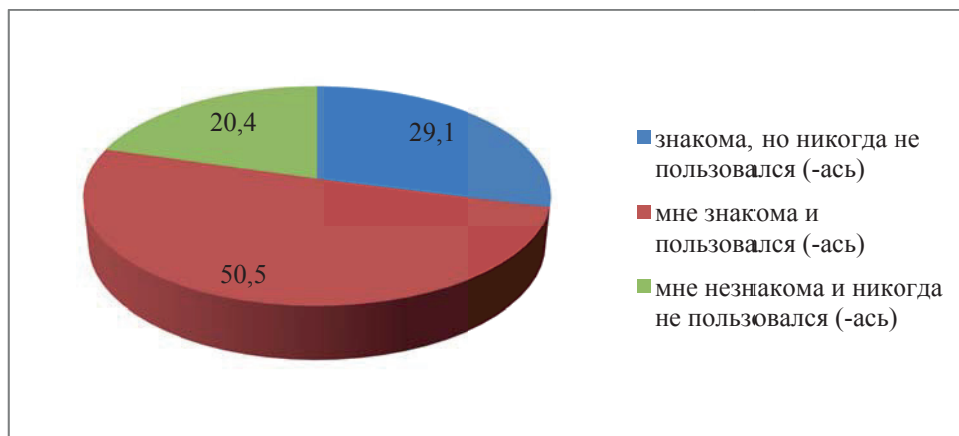


Рис. 3. Степень узнаваемости респондентами торговой марки Nega

К тому же, при оценке характеристик туалетной бумаги торговой марки Nega респонденты практически все оценивают максимальной оценкой, что свидетельствует о наличии качества продукции данной торговой марки. Оценка характеристик туалетной бумаги торговой марки Nega представлена на рисунке 4. Оценка предполагала пяти балльную шкалу, где 5 – максимальная оценка, 1 – минимальная.

На основании проведенного исследования можно сделать вывод о том, что потребители выбирают данный вид продукции по таким критериям, как цена, качество. И восприятие потребителями торговой марки Nega базируется на принципе высокая цена при высоком качестве продукции. В связи с этим можно с уверенностью утверждать, что стратегия позиционирования торговой марки Nega соответствует восприятию потребителей. При этом степень узнаваемости торговой марки Nega невысокая. Необходимо сформировать комплексный подход к организации маркетинговых коммуникаций, направленных на создание осведомленности о торговой марке, а также определить конкурентные преимущества торговой марки Nega, которые могут варьировать в области ценовых привилегий, цветовых гамм продукции, объема упаковки, использования ароматизированных добавок.

В рамках коммуникационной политики необходимо [9]:

- размещение рекламных обращений в различных средствах рекламы;
- специальные мероприятия, направленные на ускорение покупки, характеризующиеся наличием стимулирующего бонуса (стимула) и условиями его получения. Под бонусом понимаются различные скидки, подарки, призы и т. п. для покупателей.
- налаживание отношений между компанией и различными контактными аудиториями с целью создания выгодной для организации репутации, положительного отношения к ее товарам и услугам и устранения нежелательных для нее слухов, сплетен и мнений. Инструментами связей с общественностью являются установление и поддержание постоянных контактов с представителями средств массовой информации (СМИ) и информационных агентств, проведение пресс-конференций, встречи руководства компании с потребителями и общественностью, благотворительность, участие в работе государственных и общественных организаций и т. д. [10].

Предложенные мероприятия позволят повысить узнаваемость торговой марки Nega, и, как следствие, – объем спроса и экономические показатели деятельности компании.

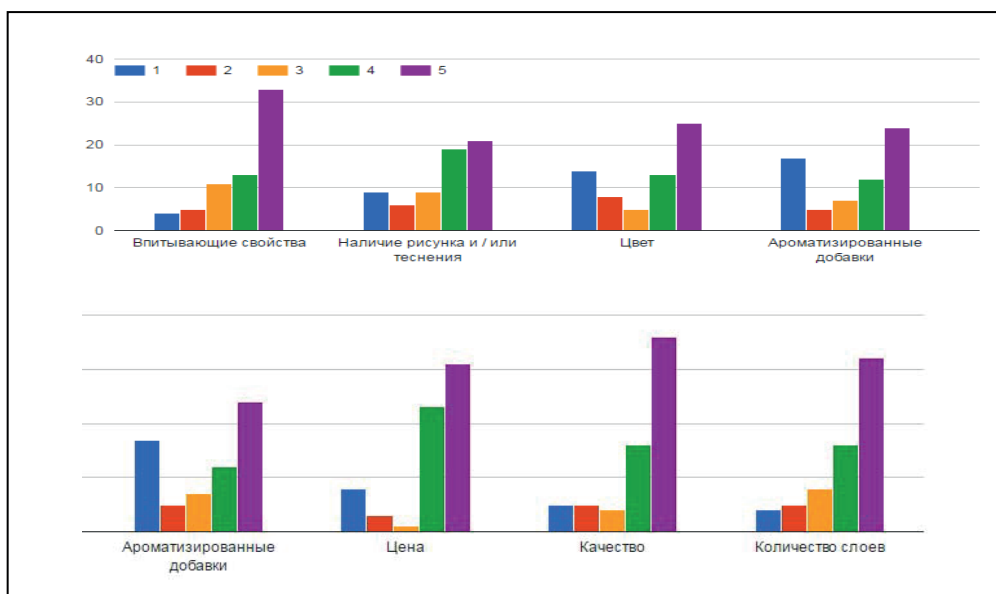


Рис. 4. Оценка характеристик туалетной бумаги торговой марки Nega

Литература

1. Рынок санитарно-гигиенической продукции подразделяется на несколько сегментов, среди которых туалетная бумага различной слоистости, салфетки, бумажные полотенца, скатерти и салфетки для косметики. Как выяснили эксперты рынка, данная продукция имеет хорошие перспективы развития // *Wek*. – URL: <https://wek.ru/rost-potrebleniya-sanitarno-gigienicheskix-tovarov-sostavlyayet-5-v-god> (дата обращения: 01.11.2016).

2. Официальный сайт Негэ. – URL: <http://nega.pf/nega>

3. *Rolbina E.S., Kalenskaya N.V., Novenkova A.Z., Ukpere W.I.* Marketing foundation for retail and office center's tenant mix problems and perspectives in management. – 2016. – Т. 14. – № 1. – С. 228–234.

4. *Novikova E., Beloborodova F.* An assessment of the efficiency of the information system of design-and-survey organizations based on the analysis of the information capacity of projects implemented // *World applied sciences journal*. – 2014. – Т. 29. – № 1. – С. 20–25.

5. *Novikova E.N.* Design Of A Marketing Information System // *Mediterranean Journal of Social Sciences*. – 2015. – Т. 6. – № 1 S3. – С. 141–145.

6. *Мартынова О.В.* Маркетинговая политика торговых предприятий на фоне изменяющегося потребительского поведения // *Актуальные проблемы гуманитарных и социальных наук: сборник трудов участников Международной научно-практической конференции*. – Издательство: Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики (Санкт-Петербург), 2014.

7. *Beloborodova A.L., Martynova O.V., Novikova E.N., Shafigullina A.V.* Trends of the development of the trade industry in Russia // *The social sciences*. – 2017. – 12 (2). – 187–190.

8. Сервисы для проведения онлайн-опросов *Habrahabr*. – URL: <https://habrahabr.ru/post/297686> (дата обращения: 01.12.2016).

9. Стимулирование продаж *Ur-consul*. – URL: <http://ur-consul.ru/Bibli/Stimulirovaniye-prodazh.html>

10. *Данько Т.П.* Управление маркетингом. – М.: ИНФРА-М, 2001.

Информация об авторах

Мартынова Ольга Вячеславовна, кандидат наук, доцент кафедры маркетинга Института управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: olgav1982@mail.ru

Ахметшин Ренат Максutowич, кандидат наук, доцент кафедры маркетинга Института управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

O.V. MARTYNOVA

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Kazan (Volga Region) Federal University*

R.M. AHMETSHIN,

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Kazan (Volga Region) Federal University*

EVALUATION OF A BRAND POSITIONING (IN THE EXAMPLE OF «NEGA» TRADEMARK)

Abstract. The article considers the main provisions of the theory of positioning: methods of positioning, and necessary requirements for the choice of the method of positioning a trademark. The attention is focused on the need for positioning due to the high level of competition in the sanitary and hygienic market. The authors study consumers' preferences by means of a marketing research to assess the perception of a brand and the criteria followed by consumers to choose sanitary and hygienic products. Various communication activities are suggested to increase recognition and determine competitive advantages of a brand, and as a consequence, demand volume and economic performance of a company.

Keywords: trademark, consumer preferences, marketing research, positioning, sanitary and hygienic products.

References

1. The market of sanitary-hygienic products is divided into several segments, among which toilet paper of different layers, napkins, paper towels, tablecloths and napkins for cosmetics. As market experts found out, this product has good prospects for development. *Wek*, 2016. URL: <https://wek.ru/rost-potrebleniya-sanitarno-gigienicheskix-tovarov-sostavlyayet-5-v-god> (accessed 01.11.2016).
2. Official site *NEGA*, 2016. URL: <http://nega.rf/nega>
3. Rolbina E.S., Kalenskaya N.V., Novenkova A.Z., Ukpere W.I. Marketing foundation for retail and office center's tenant mix problems and perspectives in management, vol. 14, № 1 (2016), pp. 228–234.
4. Novikova E., Beloborodova F. An assessment of the efficiency of the information system of design-and-survey organizations based on the analysis of the information capacity of projects implemented. *World Applied Sciences Journal*, vol. 29, № 1 (2014), pp. 20–25.
5. Novikova E.N. Design of a Marketing Information System. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, vol. 6, № 1 S3 (2015), pp. 141–145.
6. Martynova O.V. The marketing policy of trade enterprises against the background of changing consumer behavior. *Actual problems of the Humanities and Social Sciences, a collection of works of participants of the International Scientific and Practical Conference*. St. Petersburg University of Management and Economics Technologies, St. Petersburg, 2014.
7. Beloborodova A.L., Martynova O.V., Novikova E.N., Shafigullina A.V. Trends of the development of the trade industry in Russia. *The Social Sciences*, 12, № 2 (2017), pp. 187–190.
8. Services for conducting online surveys. *Habrahabr*, 2016. URL: <https://habrahabr.ru/post/297686> (accessed on 01.12.2016).
9. Stimulation of sales. *Ur-consul*, 2016. URL: <http://ur-consul.ru/Bibli/Stimulirovaniye-prodazh.html>
10. Danko T.P. *Marketing management*. INFRA-M, Moscow, 2001.

ВОПРОСЫ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

УДК 005.95

Н.М. КОРОБКО,
Университет КазГЮУ

МОТИВАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ: СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ

Аннотация. Мотивационное управление, или управление мотивацией и стимулированием трудовой деятельности, – это часть общего управленческого процесса. Суть данного элемента управления заключается в регулировании процесса целенаправленного воздействия на поведение сотрудников посредством влияния на социально-экономические и морально-психологические условия их личной и профессиональной жизнедеятельности. Целевая установка заключается в формировании социально востребованного мотивационного ядра в структуре психики индивида, в коллективном сознании социальной группы, профессиональной общности. Область применения данного вида управления касается всех без исключения сфер социальной жизнедеятельности. Направленность задаваемой установки также обладает вариативностью, это может быть как активизация определенного вида действий социального сообщества, так и напротив – снижение уровня активности, если это востребовано для снижения социальной напряженности в социуме или улучшения морально-психологического климата в коллективе.

Ключевые слова: мотивационное управление, мотив, стимуляционные методы, мотивационные методы, стимул-мотиватор, субъект управления.

Парадигму мотивационного управления можно представить в контексте основной формулы бихевиоризма:

Стимул – Реакция на стимул –
– Поведение ($S - Rcm - P$).

В основе модели мотивационного управления профессионально-трудовой деятельностью, также как и в поведенческой психологии Джона Уотсона, лежит понятие «потребность». От потребностей складывается система интересов и ценностей. В мотивационном управлении особую роль играет «стимул», он должен быть в идеале адекватен и идентичен потребностям и интересам, отсюда соответствующая реакция на стимул и формирование на этой основе мотива поведения. Стимул – побуждение к действию, у древних римлян это слово обозначало остроконечную палку, которой погоняли животных.

Внутренний смысл поведения выражается в мотиве, т. е. это внутренняя детерминация личностно значимого действия. Осознание мотива как основания действия – это сложная личностная работа, на интенсивность и

направленность которой необходимо адекватно воздействовать для достижения желаемого результата в процессе выполнения профессиональных функций. Игнорирование индивидуальных и коллективных мотивов может негативно отразиться на результате общей деятельности организации. Это обусловлено социально-функциональным предназначением данного социально-психологического феномена. К основным функциям мотива относятся:

- побуждающая функция, которая актуализирует осознание потребности, «побуждает» активность личности, ее интерес к сложившейся в организации ситуации, к окружающей действительности;
- ориентирующая функция, которая помогает осуществить адекватный выбор среди имеющихся на данный момент альтернатив жизнедеятельности, т. е. направляет внимание сотрудника на выбор того профессионального поведения, который наиболее приемлем в данной ситуации;
- смыслообразующая функция, которая определяет личностную значимость выбранно-

го поведения, т. е. наделяет деятельность смыслом, который взаимосвязан с удовлетворением потребности и реализацией актуальных ценностей персонала;

- мобилизующая функция, которая способствует личностной самоорганизации, т. е. максимально эффективному использованию работником всех имеющихся ресурсов для достижения поставленной цели. Ресурсы в данном случае могут быть как внутренние – например, это интеллектуально-квалификационные, эмоционально-психологические, физические, так и внешние – это ресурсы организации, к ним относятся кадровые, материально-технические, административные, коммуникационные. Для сотрудника они являются ресурсами окружающей организационной среды.

Осознаваемость мотива тесно связана с социальной и психологической зрелостью личности, ее способностью к самоорганизации, осуществлению рационального выбора и последующей ответственности за последствия принятого решения. Результатом такой личностной работы является понимание собственной потребности. Потребность – это зависимость от мира и одновременно направленность на него, это нужда в чем-то вне субъекта находящемся, неосознаваемое желание устранить этот дискомфорт и попытка ответить себе самому на вопрос «почему?». Понимание цели – это ответ на вопрос «чего я хочу добиться?», а проникновение в суть и смысл действия – это ответ на вопрос «зачем?», «для чего?», «во имя чего?». Интерес к предмету, явлению, проблеме является осознанной потребностью, т. е. потребности становятся внутренними побудителями и регуляторами мыследействий человека только тогда, когда они приобретают конкретную форму интереса, проявляемого к тем или иным предметам, объектам, видам деятельности. Таким образом, интерес – деятельное отношение субъекта к использованию условий, в которых он находится, для удовлетворения своих потребностей, это внутренний побудительный мотив. В связи с этим мотив можно рассматривать как определенную потребность. Применительно к трудовой деятельности мотив формируется только тогда, когда она является одной из основных возможностей получе-

ния блага, необходимого для удовлетворения возникшей потребности. Исходя из этого, задача административно-управленческого воздействия – через осознание потребности того или иного уровня, по пирамиде А. Маслоу, выйти на понимание управляемым субъектом цели и смысла востребованной формы деятельности.

По этой причине модель процесса мотивационного управления представляет собой взаимодействие следующих структурных элементов и уровней:

- потребность дает импульс возникновению мотива;
- предмет потребности придает действию и мотиву целевую направленность;
- базовые ценности личности придают мотиву смысл и личностную укорененность.

Схематично мотивационное управление можно представить следующей причинно-следственной цепочкой взаимодействующих элементов: Потребность – Интерес – Мотив – Деятельность – Отношения – Сознание. Взаимная обусловленность элементов предполагает обратную связь между начальным и конечным этапом управленческого процесса, между сознанием и потребностями. Иными словами, воздействуя на формирование потребностей, руководитель влияет на ценностную структуру сознания управляемого субъекта, а обращаясь к актуальным ценностным ориентациям субъекта, влияет на их укоренение или трансформацию и тем самым на осознание новых потребностей, которые адекватны руководящей идее и востребованному направлению деятельности организации. Таким образом, можно констатировать следующие основные положения:

- мотив осознается, он не является феноменом социально-бессознательного или индивидуально-бессознательного уровня в структуре коллективной или индивидуальной психики. Социально зрелая личность стремится постичь суть, сущность самой себя, своего существования, своей жизнедеятельности, своего профессионального выбора и квалификационной адекватности через постижение мотивации своих действий. Крупные мотивационные выборы становятся значимыми событиями в судьбе, жизни, в профессиональной деятельности человека;

- в системе управления именно воздействие на становление мотивов, т. е. актуализация причинно-следственного вектора «мотив – цель» есть подлинное воздействие на личность. Осознаваемость мотива создает условия и возможности рационального и адекватного взаимодействия с личностью. Отсюда следует актуальность не только административно-санкционного, рационально-бюрократического нормирования и контроля, но и коммуникативно-диалогического, базирующегося на нравственно-психологических, конструктивных установках взаимодействия руководства с коллективом организации;

- личность – это самоорганизующаяся сложная система, поэтому человек сам вырабатывает мотив своего действия в соответствии с внешними и внутренними факторами. Это процесс жизненного выбора, самоопределения, и воздействовать на него можно только через систему стимулов-мотиваторов. Стимул-мотиватор является побудителем мотива через формирование потребности, но непосредственным побудителем действия выступает внутренне выработанное личностью намерение, т. е. мотив.

В соответствии с рассмотренными характеристиками мотива как социально-психологического феномена и оптимальными условиями-возможностями влияния на его формирование-осознание можно выделить две группы методов мотивационного управления.

К первой группе относятся стимуляционные методы – они направлены на изменение поведения субъекта, на повышение либо на понижение его активности на основе комплекса внешних воздействий. К данной группе воздействий можно отнести следующие методы администрирования – административно-волевые; экономическое принуждение или, напротив, побуждение; психологическое подавление или, напротив, поддержка. При этом направленность, т. е. поддержка или подавление мыслей действий объекта управления обусловлена целеустановкой управляющего субъекта, которая может не осознаваться реципиентом воздействия, не соответствовать его ценностно-мотивационным ориентациям, более того – быть для него абсолютно чуждой

и невыгодной. Приоритет интересов и целей управляющих субъектов дает основание отнести эту группу методов преимущественно к методам манипулирования индивидуальным и массовым сознанием.

Вторую группу методов представляют мотивационные, которые направлены на изменение поведения субъектов управления на основе выделения, формирования и мобилизации их внутренних сил и источников, побуждающих к сознательно мотивированному саморазвитию. Эффективность любого типа деятельности возрастает в случае ее соответствия внутренним интенциям субъекта действия. Осознавать мотивационную направленность мыслей действий персонала и выстраивать межличностные, внутриорганизационные отношения, профессиональные контакты в соответствии с потребностями и интересами членов коллектива, достигая при этом общеорганизационных целей, выполняя социальную миссию и основные цели деятельности учреждения, – это высший пилотаж искусства управления.

Руководителю как основному субъекту управления необходимо осуществлять систематические лично, социально-ориентированные контакты с подчиненными. К основным направлениям таких взаимодействий относятся организационно-коммуникативные факторы, влияющие на психологическую комфортность профессиональной деятельности, а именно:

- организовать деятельность каждого сотрудника в соответствии с уровнем его компетентности и творческого потенциала, по возможности минимизируя рутинные операции и повышая заинтересованность;

- поощрительно относиться к внутрикорпоративному сотрудничеству, поскольку объединение индивидуальных усилий в групповой и проектной деятельности способно позитивно отразиться на итоговых результатах учреждения;

- создавать персоналу условия для профессионально-квалификационного совершенствования, поскольку квалификационно адекватная задействованность в делах организации компетентных сотрудников равнозначна успеху делового предприятия;

- организовать систематически функционирующий информационный обмен в организа-

ции, поскольку своевременное и достоверное информирование способствует осознанию сотрудниками целей и задач общеорганизационной деятельности, пониманию включенности результатов своего труда в общий успех, а это благотворно отражается и на показателях работы и на морально-психологической атмосфере в коллективе. Ощущению причастности к развитию организации способствует привлечение работников всех звеньев иерархической организационной лестницы к участию в делах организации, уважительные межличностные отношения, как по вертикали, так и по горизонтали, признание успешности выполнения определенной задачи конкретными сотрудниками, информационная открытость и обоснованность поощрений.

Как любой вид деятельности, мотивационное управление обладает собственной структурой. К основным структурным элементам управленческой системы принято относить следующие: субъект управления, объект, механизмы управления, ресурсы и функции. Основываясь на исследовании А.Я. Кибанова, можно дать следующую краткую характеристику каждому из перечисленных элементов в системе управления мотивацией.

Субъект управления – это руководящее и направляющее звено в организационной цепочке, именно он инициирует форму и содержание мотивационного воздействия. К субъектам управления относятся не только так называемые Very Important Person, т. е. чрезвычайно значимые руководители высшего звена, но и линейные и функциональные руководители иных уровней, сотрудники кадровых отделов. Помимо перечисленных субъектов деятельности правомерно отнести к данной категории первичные коллективы, и даже неформальные группы, учитывая организационно-мотивационное влияние референтных групп на жизнедеятельность отдельного индивида, которому психологически трудно противостоять мнению, ориентациям, стереотипам лично-значимого сообщества. При этом сам индивид также способен выступать субъектом управления мотивацией своих коллег. Последний актор в управленческом пространстве мотивационного процесса – это внешнее

окружение организации, к ним следует отнести управленческие кадры государственных и муниципальных органов власти, отраслевых ведомств, региональных учреждений соответствующего профиля деятельности.

Следующий ключевой элемент структуры управления мотивацией в организации – объект управления, к нему относится весь персонал, а точнее – это мотивация сотрудников на всех иерархических организационных уровнях, поэтому объект управления следует конкретизировать, обозначив в качестве него потребности сотрудников. В процессе трудовой, профессиональной деятельности человек может удовлетворить многие уровни личностных потребностей по пирамиде А. Маслоу: материальное благополучие и безопасность; потребность во взаимоотношениях, общении, осуществить самоидентификацию посредством принадлежности к данной профессиональной или неформальной группе; потребность в уважении и самоуважении, признании, реализации властных интенций, статусе и престижности. Если профессиональный выбор был осуществлен осознанно и адекватно, то трудовая деятельность является сферой самореализации индивида, предоставляя условия не только для удовлетворения потребности в защищенности и обеспеченности, но и для эффективного самовыражения. В организационно-управленческом плане это проявляется в успешном карьерном продвижении на основе концепции «заслуг и достоинств», в возможности профессионального развития и личностного роста.

Третий элемент мотивационно-управленческой структуры обеспечивает процесс взаимодействия субъекта и объекта – это механизмы мотивации трудовой деятельности. Любая социальная система немислима вне коммуникационно-организационных потоков взаимодействия, именно они обеспечивают упорядоченность и стабильность структуры. Отсутствие управленческих коммуникаций – это распад системы. Регулирование системы осуществляется посредством перевода осознанной потребности в форму конкретного профессионального действия, т. е. реальное профессиональное поведение персонала обеспечивается посредством двух категорий моти-

вационного механизма: формирования и функционирования мотивации. Эффективность данных механизмов обусловлена ресурсной обеспеченностью. Поэтому четвертый структурный элемент системы управления мотивацией труда – это ресурсы управления, которые обладают многоаспектной представленностью.

К ресурсам управления мотивацией сотрудников относятся прежде всего институциональные нормы, законы, указы, распоряжения, приказы, как устные, так и письменные, организационно-корпоративные стандарты деятельности и поведения. Эту ресурсную категорию можно охарактеризовать как властно-административную.

Не менее значимы для укоренения позитивной мотивации и ориентации сотрудников на конструктивную работу материально-финансовые выплаты, определенные социальные льготы, блага и компенсации, например за сложность или сверхурочность работы. Данная категория определяется как экономические ресурсы управления стимулированием труда.

Возможности материального стимулирования деятельности сотрудников обусловлены наличием организационно-управленческих ресурсов, к ним относятся функционально-квалификационные обязанности и должностные полномочия, ответственность, соответствующая занимаемой должности, возможность карьерного продвижения, удовлетворенность содержанием профессиональной деятельности, которая предполагает соответствие уровня квалификации порученным заданиям.

Выполнение трудовых функций ощущается как момент саморазвития в ситуации эмоционально-позитивной атмосферы в коллективе, поэтому социально-психологические ресурсы выделяются как самостоятельный ресурсный потенциал управления мотивацией, который обуславливает статус кво личности в контексте корпоративной культуры и в административной структуре, социокультурную и нравственную сущность функционирования организации.

Социально-психологическая комфортность в коллективе в значительной мере обусловлена коммуникативными факторами. Прямые и обратные связи в иерархической структуре, информационная прозрачность порученных

заданий и критериев их оценки влияют как на межличностные отношения, так и на результативность профессиональной деятельности.

Таким образом, мотивационное управление представляет собой сложный многоаспектный процесс, требующий всестороннего изучения как социально-экономических, так и морально-психологических условий личной и профессиональной жизнедеятельности работника.

Литература

1. Амая А.Т. Детерминанты обмена знаниями в организации государственного сектора // Журнал управления знаниями. – 2013. – 17 (3). – С. 454–471.
2. Линденберг С., Фосс Н.Ю. Управление совместной мотивацией производства: роль механизмов формирования целей и управления // Академия управления. – 2011. – 36 (3). – С. 500–525.
3. Вуд С., Дэ Мэнзес Л.М. Высокое участие в управлении, высокопроизводительные рабочие системы и благосостояние // Международный журнал управления человеческими ресурсами. – 2011. – 22 (7). – С. 1586–1610.
4. Фернет К., Остин С., Трепанье С.-Г., Дюссолт М. Как характеристики работы способствуют появлению синдрома эмоционального истощения. Изучение отдельных посреднических ролей воспринимаемой автономии, компетентности и родства // Европейский журнал труда и организационной психологии. – 2013. – 22 (2). – С. 123–137.
5. Стамов-Робнагель К., Биemann Т. Старение и мотивация работы: перспектива на уровне задач // Журнал управленческой психологии. – 2012. – 27 (5). – С. 459–478.
6. Стегенбергер Н. Эмоции в сфере чувств: перспектива управления изменениями // Журнал управления организационными изменениями. – 2015. – 28 (3). – С. 432–451.
7. Санторум М., Фронт А., Раю Д. ISEAsy: платформа управления социальными бизнес-процессами // Лекционные заметки при обработке бизнес-информации 171 LNBIP, 2014 – С. 125–137.
8. Кибанова А.Я. Управление персоналом организации: учебник; под ред. А.Я. Кибанова. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2010. – URL: <http://econom-lib.ru/4-48.php>
9. Стокер Г. Управление общественными ценностями: новый рассказ о сетевом управлении // Американский обзор государственного управления. – 2006. – 36 (1). – С. 41–57.
10. Карк Р., Ван Дейк Д. Мотивация к лидерству, мотивация к следованию: роль саморегулирования в процессах лидерства // Академия управления. – 2007. – 32 (2). – С. 500–528.

Информация об авторе

Коробко Надежда Михайловна, заместитель председателя правления МБА. Университет КазГЮУ.

N.M. KOROBKO

KazGYU University, Deputy Chairman of the Board, MBA

MOTIVATIONAL MANAGEMENT: THE ESSENCE AND THE STRUCTURAL ELEMENTS

Abstract. Motivational management, or management of motivation and stimulation of labor activity, is a part of the overall management process. The aim of this element of management is to regulate the process of purposeful action upon employee behavior through influence on socio-economic and moral-psychological conditions of their personal and professional life. The target setting is the creation of a socially popular motivational core in the structure of the individual psyche in the collective consciousness of a social group or professional community. The scope of this management applies to all fields of social life without exception. The orientation of the specified setting also varies; the variation can be activation of a certain kind of actions of the community, or on the contrary, a decrease in the level of activity if this is necessary to reduce social tensions in society, or improve the moral and psychological climate in a team.

Keywords: motivational management, motive, stimulation methods, motivational techniques, incentive motivator, subject of management.

References

1. Amayah, A.T. Determinants of knowledge sharing in a public sector organization. *Journal of Knowledge Management*, 17, № 3 (2013), pp. 454–471.
2. Lindenberg S., Foss N.J. Managing joint production motivation: The role of goal framing and governance mechanisms. *Academy of Management Review*, 36, № 3 (2011), pp. 500–525.
3. Wood S., de Menezes L.M. High involvement management, high-performance work systems and well-being. *International Journal of Human Resource Management*, 22, № 7 (2011), pp. 1586–1610.
4. Fernet C., Austin S., Trépanier S.-G., Dussault M. How do job characteristics contribute to burnout. Exploring the distinct mediating roles of perceived autonomy, competence, and relatedness. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 22, № 2 (2013), pp. 123–137.
5. Stamov-Robnagel C., Biemann T. Ageing and work motivation: A task-level perspective. *Journal of Managerial Psychology*, 27, № 5 (2012), pp. 459–478.
6. Steigenberger N. Emotions in sensemaking: A change management perspective. *Journal of Organizational Change Management*, 28, № 3 (2015), pp. 432–451.
7. Santorum M., Front A., Rieu D. ISEAsy: A social business process management platform. *Lecture Notes in Business Information Processing*, 171 LNBIP (2014), pp. 125–137.
8. Kibanova A.Ia. *Personnel management in an organization: a textbook*. A.Ia. Kibanova (ed.). 4th ed. (complemented and corrected). INFRA-M, Moscow, 2010. URL: <http://econom-lib.ru/4-48.php>
9. Stoker G. Public value management: A new narrative for networked governance. *American Review of Public Administration*, 36, № 1 (2006), pp. 41–57.
10. Kark R., Van Dijk D. Motivation to lead, motivation to follow: The role of the self-regulatory focus in leadership processes. *Academy of Management Review*, 32, № 2 (2007), pp. 500–528.

УДК 331.1

О.Ю. КУКУШКИНА,
кандидат социологических наук, старший преподаватель
Казанский (Приволжский) федеральный университет

А.М. ГИРФАНОВА,
бакалавр
Казанский (Приволжский) федеральный университет

СПЕЦИФИКА МОТИВАЦИИ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Аннотация. Данная статья посвящена актуальной с современным мире проблеме – специфике мотивации работников в сфере здравоохранения. Авторами подчеркивается, что увеличение мотивации непосредственно одна из основных проблем, решение которой даст возможность усовершенствовать результативность работы организации и повысить доход. Данная статья рассматривает мотивацию в сфере здравоохранения как процесс побуждения персонала к продуктивной деятельности, отталкиваясь от потребностей и целей учреждения посредством согласования интересов сотрудников и предприятия. Уделено внимание принципам мотивации, которая осуществляется в соответствии с характеристиками персонала и производственными ситуациями. В статье проанализированы факторы, влияющие на мотивацию медицинских работников. Авторами отмечено, что анализ литературы и вторичных исследований показал несовершенство существующей системы мотивации труда медицинских работников, в частности медицинских сестер, малочисленность публикаций, посвященных мотивации в учреждениях здравоохранения, что послужило поводом для исследования. Анализ исследования, проведенного на примере одного из лечебных учреждений г. Казани о распределения ценностей по приоритетам медицинских сестер, носит научный характер и имеет в своем заключении некоторые рекомендации по совершенствованию процесса мотивации работников в сфере здравоохранения.

Ключевые слова: мотивация, специфика, стимулирование, врачи, медсестра, здравоохранение, сфера здравоохранения.

Проблема повышения трудовой мотивации медицинских работников является важнейшей функцией управления здравоохранением. Без ее решения вряд ли возможно реальное улучшение качества и культуры оказания медицинской помощи населению, а также повышение эффективности деятельности лечебно-профилактических учреждений (ЛПУ) и отрасли в целом на основе рационального использования финансовых, материальных и кадровых ресурсов [11]. В настоящее время доказано, что деньги не всегда побуждают человека трудиться усерднее (хотя никто не принижает роль материальной заинтересованности). Проблемы повышения трудовой мотивации носят системный характер и требуют комплексного подхода при их решении [9].

Здравоохранение в Российской Федерации находится не на самом высоком уровне, а состояние здоровья цивилизации усугубляется с каждым годом. Согласно Всемирной организации здравоохранения Россия на 2017 г. ока-

залась на 127-м месте в мире по показателю здоровья населения и на 130-м – по эффективности медицинской системы [1]. Однако фактор такой драматической статистики не только в недофинансировании но и в недостаточно эффективном управлении и организации оказания медицинской помощи.

Обеспечение высокого качества жизни населения невозможно без функционирования эффективной системы предоставления медицинских услуг, для существования которой необходимо усовершенствование существующей модели здравоохранения. Вплоть до нынешнего периода ни одно из государств не создало концепцию управления здравоохранением, чтоб целиком удовлетворяла потребности общества [12].

Мотивация и требования к работе медицинских сотрудников являются важными чертами состояния сферы здравоохранения и основными условиями, характеризующими ее эффективность [4].

Мотивация медицинских сотрудников в государственных и муниципальных медицинских организациях – это комплекс внутренних и внешних движущих сил, которые стимулируют человека к работе задают границы и формы деятельности и придают данной работе нацеленность, направленную на достижение определенных целей.

Сохранение должного уровня медицинских кадров в государственных и муниципальных медицинских учреждениях представляется возможным лишь через систему мотивации персонала, которая в этой сфере имеет низкий уровень развития [14].

Основной мотивационной идеей у медицинских сотрудников в большинстве ситуаций является осознание ими социальной значимости труда. В настоящее время выполнять добрые дела, работать во благо здоровья нации спасать жизни, не получая при этом достойного вознаграждения, не является мотивом для качественной работы врачей, но стремление иметь гарантированную плату, обеспечивающую достойный уровень жизни, не подкрепляется стремлением к высокой эффективности и качеству выполняемого труда.

В ходе трудовой деятельности ключевыми мотивирующими факторами для медицинских работников станут (рис. 1):

– чувство полезности и значимость деятельности (таким способом они понимают социальную важность собственного труда в обществе;

– ощущение нравственного наслаждения (возможность заниматься любимым делом, хороший социально-психологический климат в коллективе);

– различные формы поощрений в первую очередь медицинские сотрудники выделяют оценку со стороны руководства их профессионализма на совещаниях, денежную премию, чествование в связи со значительным событием в его жизни, вручение памятного подарка, а также объявление благодарности главным врачом);

– повышение квалификации и учеба (профессия медицинского работника относится к той категории, которой необходимо постоянно повышать свой профессиональный уровень, быть в курсе нововведений в отрасли медицинской науки; в определенных случаях это требование может быть жизненно важным) [3].

Ключевыми демотивирующими условиями в высококлассной деятельности медицинских сотрудников считаются низкий уровень заработной платы.

Рост проблем в сфере здравоохранения не только задерживает ее положительное формирование, но и приводит к значительным проблемам кадрового обеспечения этой социально



Рис. 1. Факторы мотивации персонала [7]

важной отрасли. Увольнения по собственному желанию, связанные с невысокой заработной платой постоянные вакансии, уход из профессии, невысокий интерес в результатах труда нарушения дисциплины, халатность – это далеко не целый перечень проблем в основе которых – кризис трудовой мотивации врачей [8].

Отметим, что перемены в организации и экономике здравоохранения в последнее время происходят на фоне того, что уменьшается доступность бесплатных медицинских услуг. Это приводит к росту запущенной заболеваемости в том числе и смертности населения в стране.

Таким образом в 2016 г. в больницах Российской Федерации сократили 41 тыс. коек. Также в 2016 г. показатель смертности в стране возрос впервые с 2003 г.: прирост в июне 2016 г. по сравнению с июнем 2015 г. составил 8,4 % [5].

Характерные черты мотивации персонала в сфере здравоохранения длительный период выступали предметом многочисленных исследований, в которых чаще всего изучали вопросы о важности неэкономических и экономических мотивов [13].

Помимо этого особый интерес уделялся рассмотрению результативности перемен в организации заработной платы с целью повышения качественных показателей медицинской помощи, оказываемой населению. Экономическими мотивами следует считать все что связано с дополнительными выгодами, которые возможно приобрести вследствие выполнения необходимых требований. Выгоды, как правило, могут быть прямыми, в качестве денежных средств, или косвенными которые проявляются в возможности подрабатывать в другом месте при этом имея больше свободного времени. К подобным мотивам в первую очередь относятся оплата труда всевозможные премии, бонусы выплаты, надбавки и льготы.

В сфере здравоохранения сестринский персонал – это наиболее важная часть трудовых ресурсов. На профессиональную деятельность медицинских сестер особое воздействие проявляют такие негативные факторы как недостаточный престиж профессии, относительно невысокая заработная плата, сложные условия труда, что затрудняет процесс управления. В связи с этим чрезвычайно важна точная

мотивация труда медсестер в изменяющейся структуре управления лечебных учреждений.

Понятие мотивации труда в экономическом смысле возникло не так давно. Прежде понятие мотивации заменялось понятием стимулирование и применялось в основном в педагогике, социологии, психологии [4]. Такое узкое понимание мотивационного процесса приводило к ориентации на получение сиюминутного результата. Это не вызывало значительной заинтересованности сестринского персонала в собственном развитии, которое считается важнейшим резервом увеличения производительности работы. Труд прекратил являться для многих людей смыслом жизни и превратился в средство выживания. А в подобных условиях невозможно говорить о создании сильной трудовой мотивации, о производительности труда повышении квалификации сотрудников и развитии инициативы.

В здравоохранении считается достаточным простого материального вознаграждения как основного мотивационного фактора в некоторых случаях подобная стратегия считается эффективной. А так как мотив – это осмысленное побуждение к достижению конкретной цели понимаемое человеком как индивидуальная необходимость, потребность, в таком случае в структуру мотива включаются, кроме потребностей действия по их достижению, и издержки, связанные с этими действиями. Мотивация представлена непосредственно мотивированием и стимулированием. В случае если мотивирование является процессом воздействия на человека с целью побуждения его к конкретным поступкам путем пробуждения в нем определенных мотивов, то стимулирование заключается в этих мотивов [6].

С формированием здравоохранения все больше уделяется внимание мотивационной функции управления, когда отдается предпочтение мотивации над административным и жестким контролем. При этом наиболее популярной группой мотивирующих факторов становятся не «кнут и пряник», и не страх и дисциплинарная обязанность, а категория условий включающая доверие, престиж вознаграждение. Большое значение имеют гарантии занятости условия труда [10].

Побуждения медицинского персонала и действия его к достижению конкретных целей ориентируются на ценности которые распределяются по приоритетам. При этом в исследованиях зачастую обращаются к балльной оценке ценностей.

На примере одного из лечебных учреждений г. Казани в 2016 г. проводились исследования распределения ценностей по приоритетам медицинских сестер [2]. В результате опроса на первое место медицинские сестры выдвигают заработную плату медицинское обслуживание и удовлетворение выполненной работой. На второе и третье место – уважение коллег, хорошие отношения с ними, а также поощрение со стороны администрации. Не менее важным для сестринского персонала является возможность самореализации, социальный пакет и признание в организации.

На возможность самореализации в специальности указали 23 % респондентов. Такого рода коэффициент объясняется тем что функции сестринского персонала наиболее ограничены по сравнению с врачами. Работа воспринимается как монотонная, медсестры выполняют ее зачастую автоматически, не вникая в суть новых задач. Увеличивается компетентность в узкой специализации и уменьшается заинтересованность к самообразованию. Необходимо выделить что на вопрос о дальнейшем сотрудничестве с организацией 7 % сестринского персонала лечебного учреждения высказали недовольство сложившимся положением дел и 22 % ушли от ответа на этот вопрос.

Таким образом опрос медицинских сестер показал, что около 30 % персонала не согласны продолжать работу на тех же условиях. Это говорит о том, что для сохранения персонала необходимы перемены как в системе оплаты труда так и в структуре управления сестринским персоналом [2]. С целью выявления предпочтительных видов стимуляции труда сестринского персонала автором того же исследования было проведено анкетирование медицинских сестер одного из клиничко-диагностических центров г. Казани. Результаты исследования показали, что 77,5 % респондентов предпочли материальное поощрение. Среди неденежных материальных стимулов медицинские сестры

предпочли предоставление льготных путевок на отдых и лечение (71,5 %); улучшение условий труда (66,5 %; введение гибкого графика работы (62,5 %); предоставление льгот на оплату ведомственного жилья и коммунальных услуг 59 %); добровольное медицинское страхование персонала (44 %); организация льготного питания (44 %). Среди предпочтительных форм морального поощрения большинство респондентов отметили: внимательное отношение к индивидуальным предложениям, направленным на улучшение общего дела (69 %; объявление благодарности (59 %); разовое предоставление полномочий при решении отдельных производственных вопросов 22 %).

Проанализировав данные о предпочитаемых видах мотивации, можно сделать вывод, что у каждого конкретного сотрудника имеется свойственная только ему мотивационная система, которая зависит от личностных качеств человека и жизненных обстоятельств, в которых он находится в настоящее время. Необходимо стремиться к ориентированию мотивации на ценности, которые имеют приоритетное значение для конкретной медицинской сестры. В основном, суть трудовой мотивации у большинства работников здравоохранения сводится к осознанию ими социальной значимости их труда. В то же время желание иметь гарантированную заработную плату, обеспечивающую достойный уровень жизни, не подкрепляется стремлением к высокой эффективности и качеству выполняемого труда. В связи с этим проблема мотивации профессиональной деятельности медицинских работников является крайне актуальным направлением в сфере здравоохранения.

Литература

1. *Бутов Г.Н., Юрьева О.В.* О системе показателей социально-экономического развития региона Российской Федерации // Казанский экономический вестник. – 2016. – № 6. – С. 11–17.
2. *Григорьян М.Р.* Системы мотивации персонала в медицинском учреждении // Современные научные исследования и инновации – 2016. – № 7. – URL: <http://web.snauka.ru/issues/2016/07/69723/> (дата обращения: 07.07.2017).
3. *Жаворонков Е.П., Ким Ю.О., Николаева Т.Г., Куликова Н.В.* Факторы мотивации труда меди-

цинских сестер ЛПУ // Медицина и образование в Сибири: электронный научный журнал. – 2012. – № 2. – URL: http://ngmu.ru/cozo/mos/article/text_full.php?id=637 (дата обращения: 07.07.2017).

4. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. – Питер – Москва, 2014. – 512 с.

5. Официальный сайт Министерства здравоохранения Республики Татарстан. – URL: <http://minzdrav.tatarstan.ru/> (дата обращения: 07.07.2017).

6. Парабеллум А., Белановский А., Мрочковский Н. Персонал от А до Я. Подбор, мотивация и удержание высокоэффективных сотрудников. – Питер – Москва, 2014. – 208 с.

7. Экономическое стимулирование мед. персонала амбулаторно-поликлинического учреждения: методическое пособие РАМН, НИИ социальной гигиены, экономики и управления здравоохранением им. Н.А. Семашко / под ред. А.Л. Линденбрата и др. – М., 2009.

8. Юрьева О.В., Якунина Р.П. Влияние миграционных процессов на здоровье населения России // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2016. – № 10 (144). – С. 68–71.

9. Юрьева О.Ю., Халиков А.Л., Хазиев А.Р. Современные подходы к изучению феномена деловой карьеры работников в организации // Вопросы экономики и права. – 2015. – № 84. – С. 74–78.

10. Fakhrutdinova E., Mikhailov F.B., Yagudin R.K., Mefodeva M.A. Work optimization of the production

staff when implementing technical innovations // Mediterranean Journal of Social Sciences. – Vol. 6 (1S3). – Pp. 86–90.

11. Kamasheva A.V., Zagidullina V.M., Vedikhina A.S. Reproduction of population of the Russian Federation // Journal of Economics and Economic Education Research. – 2016. – Vol. 17. – Special Issue. – Pp. 1–7.

12. Yagudin R., Rybkina N., Fakhrutdinov E. Global problem of demographic dynamics in the implementation process of medico-social programs: issues of birth rate // Globalization and its socio-economic consequences, 16th international scientific conference proceedings, PTS I–V. – 2016. – Pp. 2433–2441.

13. Yagudin R., Yurkov D.V., Yakunina R.P., Vishnjakov N.I. The impact of health capital on results of correlation analysis which constitute human development in the regions of the Russian Federation // Globalization and its socio-economic consequences, 16th international scientific conference proceedings, PTS I–V. – 2016. – Pp. 2442–2447.

14. Yrieva O.V., Butov G.N., Yrieva O.Y., Fakhrutdinova A.V. Formation And Development Of An Administrative Staff Reserve In Tatarstan // The Proceedings of 6th World Conference on educational Sciences Procedia – Social and Behavioral Sciences. – June 2015. – Vol. 191. – Pp. 1135–1138.

Информация об авторах

Кукушкина Ольга Юрьевна, кандидат социологических наук, старший преподаватель кафедры управления человеческими ресурсами Института управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: jurjeva.olya@gmail.com

Гирфанова Алина Маратовна, бакалавр 2017 г. выпуска по специальности «Управление персоналом», Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: lina.girfanova@bk.ru

O.Y. KUKUSHKINA,

*Candidate of Sociological Sciences, Senior Lecturer
Kazan (Volga Region) Federal university*

A.M. GIRFANOVA,

*Bachelor
Kazan (Volga Region) Federal university*

SPECIFICITY OF MOTIVATION IN THE FIELD OF PUBLIC HEALTH

Abstract. This article is devoted to an actual problem of modern world: the specificity of employees' motivation in the healthcare field. The authors emphasize that one of the main problems is the increase of motivation directly, and the solution of this issue would improve the work of an organization and increase revenues. The article

examines the motivation in the health sector as a process of motivating the staff for productive activities, starting with the needs and goals of the institution, coordinating the interests of employees and enterprises. Attention is paid to the principles of motivation, which are performed according to the characteristics of the personnel and production situation. The article analyzes the factors influencing the motivation of medical workers. The authors emphasize that the analysis of literature and secondary studies has shown the imperfection of the existing system of motivating the work of medical workers, in particular, nurses. The main reason to start this study was the insufficient number of publications devoted to motivation in medical institutions. A study conducted in one of the medical institutions of Kazan on the distribution of values among nurses has a scientific nature and gives some recommendations for improving the process of motivation among workers of the health field.

Keywords: motivation, specificity, stimulation, doctors, nurses, healthcare, public health.

References

1. Butov G.N., Yur'yeva O.V. O sisteme pokazateley sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya regiona Rossiyskoy Federatsii. *Kazanskiy ekonomicheskii vestnik*, 2016, № 6, pp. 11–17.
2. Grigor'yan M.R. Sistemy motivatsii personala v meditsinskom uchrezhdenii. *Sovremennyye nauchnyye issledovaniya i innovatsii*, 2016. № 7. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2016/07/69723/> Elektronnyy resurs (accessed on 07.07.2017).
3. Zhavoronkov Ye.P. Faktory motivatsii truda meditsinskikh sester LPU. Ye.P. Zhavoronkov, Yu.O. Kim, T.G. Nikolayeva, N.V. Kulikova (eds.). *Meditsina i obrazovaniye v Sibiri: elektronnyy nauchnyy zhurnal*, 2012, № 2. URL: http://ngmu.ru/cozo/mos/article/text_full.php?id=637. Elektronnyy resurs (accessed on 07.07.2017).
4. Il'in Ye.P. *Motivatsiya i motivy*. Piter, Moscow, 2014 (512 pp.).
5. *Ofitsial'nyy sayt. Ministerstvo zdravookhraneniya Respubliki Tatarstan*. URL <http://minzdrav.tatarstan.ru/> Elektronnyy resurs (accessed on 07.07.2017).
6. Parabellum A., Belanovskiy A., Mrochkovskiy N. *Personal ot A do Ya. Podbor, motivatsiya i uderzhaniye vysokoeffektivnykh sotrudnikov*. Piter, Moscow, 2014 (208 pp.).
7. *Ekonomicheskoye stimulirovaniye med. personala ambulatorno-poliklinicheskogo uchrezhdeniya: metodicheskoye posobiye RAMN, NII sotsial'noy gigiyeny, ekonomiki i upravleniya zdravookhraneniym im. N.A. Semashko*. A.L. Lindenbraten [i dr.] (ed.). Moscow, 2009.
8. Yur'yeva O.V., Yakunina R.P. Vliyaniye migratsionnykh protsessov na zdorov'ye naseleniya Rossii. *Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta*, № 10 (144), 2016, pp. 68–71.
9. Yur'yeva O.Yu., Khalikov A.L., Khaziyev A.R. Sovremennyye podkhody k izucheniyu fenomena delovoy kar'yery rabotnikov v organizatsii. *Voprosy ekonomiki i prava*, 2015, № 84, pp. 74–78.
10. Fakhрутdinova E. Work optimization of the production staff when implementing technical innovations. Mikhailov F.B., Fakhрутdinova E.V., Yagudin R.K., Mefodeva M.A (eds.), vol. 6 (1S3), pp. 86–90.
11. Kamasheva A.V., Zagidullina V.M., Vedikhina A.S. Reproduction of population of the Russian Federation. *Journal of Economics and Economic Education Research*, vol. 17, Special Issue (2016), pp.1–7.
12. Yagudin R., Rybkina N., Fakhрутdinova E. Global problem of demographic dynamics in the implementation process of medico-social programs: issues of birth rate. In *Globalization and its socio-economic consequences, 16th International Scientific Conference Proceedings, PTS I-V, 2016*, pp. 2433–2441.
13. Yagudin R., Yurkov D.V., Yakunina R.P., Vishnjakov N.I. The impact of health capital on results of correlation analysis which constitute human development in the regions of the Russian Federation. In *Globalization and its socio-economic consequences, 16th international scientific conference proceedings, PTS I-V, 2016*, pp. 2442–2447.
14. Yrieva O.V., Butov G.N., Yrieva O.Y., Fakhрутdinova A.V. Formation and Development of an Administrative Staff Reserve in Tatarstan. O.V. Yrieva, G.N. Butov, O.Y. Yrieva, A.V. Fakhрутdinova (eds.). *The Proceedings of 6th World Conference on educational Sciences Procedia - Social and Behavioral Sciences, June 2015*, vol. 191, pp. 1135–1138.

УДК 338.984

А.Р. ГАЛИНУРОВ,

магистр

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Р.Н. ЗАМАЛТДИНОВ,

магистр

Казанский (Приволжский) федеральный университет

А.Д. ХАЙРУЛЛИНА,

кандидат экономических наук, доцент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Аннотация. Система управления персоналом, являясь одной из важнейших подсистем управления организацией, напрямую воздействует на успешность и эффективность бизнеса в целом. Поэтому многие крупные и успешно работающие на сегодняшний день предприятия постоянно внедряют новые технологии и инструменты управления персоналом, понимая, что небольшое отставание в этой области приведет к крупным потерям в ближайшем будущем. В данной статье рассмотрены инновационные процессы в системе управления персоналом. Возможности участия активных рыночных методов в кадровой политике организации представляют большой интерес со стороны менеджеров и предпринимателей. Ни одна другая проблема не интересует менеджеров реального сектора экономики, особенно если персонал создает новые технические и управленческие коммерчески значимые решения. В современных условиях эффективность организации во многом предопределяется не только количеством и квалификацией персонала, но и качеством реализации основных процессов управления человеческими ресурсами. В этих условиях переход к управлению человеческими ресурсами с применением новых технологий мотивации труда, оценки, отбора и адаптации персонала на системной основе представляется своевременным и необходимым.

Ключевые слова: система управления персоналом, персонал, процесс, инновации, инновационный процесс, стратегии.

В основных документах в Российской Федерации у Правительства в последние годы видна явная тенденция к переходу отечественной экономики с сырьевой иглы на новый инновационный путь развития. Главным условием таких переходов является наличие в технической, научной и производственных сферах достаточного количества квалифицированных специалистов, имеющих способность проносить результаты новых разработок на рынок высокотехнологичной продукции, заниматься менеджментом новых продуктов и услуг по повышению конкурентоспособности организаций. Сейчас на высоком уровне мы все чаще говорим об инновационном поведении [1].

Опыт промышленно развитых стран показывает, что в нынешних условиях конкуренции успешное преобразование наработок в науке в инновационный продукт, выгодный для инвесторов, покупателя и производителя, мо-

жет предоставляться только профессионально подготовленными менеджерами. Они должны обладать навыками коммерциализации разработки и передачи практик, технологий, а также правовой защиты и умения использования интеллектуальной собственности, менеджмент инновационных проектов и фирм занимается в инновационном секторе оценкой коммерческого расчета для прогнозирования значимости технологий и созданных новых продуктов на начальном этапе их продвижения [3].

Помимо этого, необходимо понимать, что новейший период перехода экономики, основанный на знаниях, обуславливается активизацией человеческого фактора, ростом экономической роли всех видов знаний и развитием новых форм руководства, направленных именно на это. В этих условиях менеджеры должны обладать соответствующими личными качествами, которые позволят им стать лидерами

в изменениях, которые приведут к повышению конкурентоспособности предприятий и организаций.

Решающим элементом эффективного внедрения инноваций является персонал организации и его отношение к ней, поэтому задача менеджеров по внедрению инноваций заключается в создании психологической готовности персонала, который проявляется в реализации производственных и экономических потребностей в инновациях, личном и коллективном значении инноваций, а также в личном участии в реализации инноваций.

Существует шесть форм отношения работников к инновациям: 1) внедрение инноваций и активное участие в их реализации; 2) пассивное принятие инноваций; 3) пассивный отказ от инноваций; 4) активное отклонение инноваций, оппозиции; 5) активное отклонение, связанное с обеспечением устойчивости к инновациям; 6) крайние формы отказа от инноваций (игнорирование и саботаж инноваций) [5].

Эти формы восприятия формируются на основе психологических барьеров, которые необходимо учитывать при внедрении инноваций. Следует иметь в виду, что сопротивление персонала инновациям обусловлено тремя основными причинами: неопределенностью, чувством утраты и убежденностью в том, что изменения не принесут ничего хорошего. По этой причине инновационный процесс требует максимальной поддержки управленческого персонала и предоставления ему максимально возможной информации о предстоящих изменениях [6].

Отметим тот факт, что сопротивление изменениям направлено пропорционально силе краха культуры и структуры власти, что связано с изменениями. Следовательно, инновации следует вводить постепенно, поскольку организация и ее сотрудники могут выдерживать только ограниченное количество изменений за единицу времени.

В целом основная проблема управления развитием – это баланс между изменениями и стабильностью. Главное в управлении развитием – это способность видеть состояние целей деятельности организации в динамике. Цель – направление, а не назначение, поэтому дости-

жение цели подразумевает постоянную готовность к изменениям и ответ на необходимость внутренних и внешних изменений. Рабочие должны привыкнуть к изменениям.

Учитывая систему управления персоналом как инновации, мы можем заключить, что она обладает особенностями, присущими любым нововведениям в целом. Во-первых, изменения в системе управления персоналом направлены на решение определенных проблем в соответствии со стратегией развития организации. Во-вторых, невозможно заранее определить точный результат, к которому они могут привести. В-третьих, изменения в системе управления персоналом могут привести к конфликтным ситуациям, связанным с сопротивлением рабочих, их отказом от инноваций. И, наконец, изменения в системе управления персоналом оказывают мультипликативный эффект, т. е. вызывают взаимные изменения в других подсистемах организации в связи с тем, что они относятся к своим сотрудникам [2].

Таким образом, система управления персоналом в процессе ее развития проходит через все этапы, которые составляют инновационный процесс. Нет одних форм создания системы управления персоналом, и каждая система в одной организации уникальна, в качестве инноваций можно выделить общие этапы и особенности системы управления человеческими ресурсами.

Во-первых, система управления персоналом это:

- относительно автономная и конкретная подсистема общей системы управления организацией;
- набор взаимосвязанных процессов управления человеческой деятельностью;
- осуществление деятельности различных субъектов, затрагивающих рабочие процессы и персонал организации;
- многие методы воздействия на поведение человека во время трудовой деятельности, а также процесс взаимодействия субъекта и объекта управления [6].

Во-вторых, как инновация, система управления персоналом имеет свои особенности. И, соответственно, при внедрении изменений в системе управления персоналом необходи-

мо оценить их своевременность, способность и эффективность, сделать все необходимое для обеспечения максимально возможного сопротивления персонала.

И, наконец, говоря об особенностях системы управления персоналом как нововведениях, можно выделить такие, как необходимость разработки концепции и модели, разработки стратегии и политики управления персоналом и учета различных факторов, влияющих на управление персоналом. Кроме того, система управления персоналом, как и система управления в целом, включает в себя установление определенных целей и разработку механизмов мониторинга их реализации.

Литература

1. Веснин В.Р. Управление персоналом в схемах: учеб. пособие. – М.: Проспект, 2015. – 96 с.
2. Дейнека А.В. Управление персоналом организации: учебник для бакалавров. – М.: Дашков и К, 2015. – 288 с.
3. Исаева О.М., Припорова Е.А. Управление персоналом: учебник и практикум для СПО. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 244 с.
4. Лахметкина Н.И. Управление персоналом (для ссузов). – М.: КноРус, 2013. – 208 с.
5. Лукичева Л.И. Управление персоналом: учеб. пособие; под ред. Ю.П. Анискина. – М.: Омега-Л, 2013. – 263 с.
6. Яхонтова Е.С. Стратегическое управление персоналом: учеб. пособие. – М.: ИД Дело РАН-ХиГС, 2013. – 384 с.
7. Flink R. Operational prototyping a tool for delivering value. // Healthcare financial management: journal of the Healthcare Financial Management Association. – 2014. – 68 (6). – Pp. 116–122.
8. Kash B.A., Spaulding A., Johnson C.E., Gamm L. Success factors for strategic change initiatives: A qualitative study of healthcare administrators' perspectives // Journal of Healthcare Management. – 2014. – 59 (1). – Pp. 65–81.
9. Nupap S., Chakpitak N., Neubert G., Tra-Ngarn Y. Knowledge management system for Thai small and medium – size centerprises // International Journal of Innovation and Learning. – 2016. – 19 (2). – Pp. 150–16.
10. Prajogo D., Tang A.K.Y., Lai K-H. The diffusion of environmental management system and its effect on environmental management practices // International Journal of Operations and Production Management. – 2014. – 34 (5). – Pp. 565–58.
11. Yepes V., Pellicer E., Alarcón L.F., Correa C.L. Creative Innovation in Spanish Construction Firms // Journal of Professional Issues in Engineering Education and Practice. – 2016. – 142 (1). – 40.

Информация об авторах

Галинуров Азат Радмирович, магистр, Казанский (Приволжский) федеральный университет.
Замалтдинов Рамиль Нурисламович, магистр, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: galinurov364@gmail.com

Хайруллина Альбина Джавдатовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры общего менеджмента ИУЭФ, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

A.R. GALINUROV,

Master's degree

Kazan (Volga Region) Federal University

R.N. ZAMALTDINOV,

Master's degree

Kazan (Volga Region) Federal University

A.D. HAYRULLINA,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Kazan (Volga Region) Federal University

INNOVATIVE PROCESSES IN THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM

Abstract. This article examines innovation processes in the personnel management system. The possibility of active participation of market methods in the personnel policy of an organization are of great interest for

managers and entrepreneurs. No other problem has such an importance for managers in the real sector of the economy, especially if the staff creates new technical and managerial commercially valuable solutions. In modern conditions, the efficiency of an organization depends considerably not only on the number and qualification of personnel but also on the quality of implementation of basic processes of human resource management. Under these conditions, the transition to human resource management using new technologies, motivation, evaluation, selection and adaptation of personnel in a systematic manner is timely and needed.

Keywords: personnel management system, personnel, process, innovation, innovation process, strategy.

References

1. Bazarov T.Yu. *Personnel Management. Workshop: Textbook*. T.Yu. Bazarov (ed.). UNITY, Moscow, 2014 (239 pp.).
2. Bukhalkov M.I. *Personnel management: development of labor potential: Textbook*. M.I. Buchalkov (ed.). SRC INFRA-M, Moscow, 2013 (192 pp.).
3. Vesnin V.R. *Personnel management in the schemes: Textbook*. V.R. Vesnin (ed.). Prospekt, Moscow, 2015 (96 pp.).
4. Deineka A.V. *Personnel Management: A Textbook for Bachelors*. A.B. Deineka (ed.) Dashkov and K, Moscow, 2015 (288 pp.).
5. Zaitseva T.V. *Human Resources: Textbook*. T.B. Zaitseva, A.T. Tooth (eds.). ID FORUM, SIC INFRA-M, Moscow, 2013 (336 pp.).
6. Ivanovskaya L.V. *Personnel management: theory and practice. Personnel policy and strategy of personnel management: Educational-practical guide*. L.V. Ivanovskaya (ed.). Prospekt, Moscow, 2013 (64 pp.).
7. Isaeva O.M. *Personnel Management: A Textbook and Workshop for Free Software*. O.M. Isaeva, E.A. Priporova (eds.). Yurayt, Lyubertsy, 2016 (244 pp.).
8. Lakhmetkin N.I. *Personnel management (for colleges)*. N.I. Lakhmetkin (ed.). KnoRus, Moscow, 2013 (208 pp.).
9. Lukicheva L.I. *Human Resources: Textbook*. L.I. Lukichev, Yu.P. Aniskin (eds.). Omega-L, Moscow, 2013 (263 pp.).
10. Yakhontova E.S. *Strategic Personnel Management: Textbook*. E.S. Yakhontov (ed.). IDE RANHiGS, Moscow, 2013 (384 pp.).
11. Flink R. Operational prototyping a tool for delivering value. *Healthcare financial management: journal of the Healthcare Financial Management Association*, 68, № 6 (2014), pp. 116–122.
12. Kash B.A., Spaulding A., Johnson C.E., Gamm L. Success factors for strategic change initiatives: A qualitative study of healthcare administrators' perspectives. *Journal of Healthcare Management*, 59, № 1 (2014) pp. 65–81.
13. Nupap S., Chakpitak N., Neubert G., Tra-Ngarn, Y. Knowledge management system for Thai small and medium – size denter prises. *International Journal of Innovation and Learning*, 19, № 2 (2016), pp. 150–16.
14. Prajogo D., Tang A.K.Y., Lai K.-H. The diffusion of environmental management system and its effect on environmental management practices. *International Journal of Operations and Production Management*, 34, № 5 (2014), pp. 565–58.
15. Yepes V., Pellicer E., Alarcón L.F., Correa C.L. Creative Innovation in Spanish Construction Firms. *Journal of Professional Issues in Engineering Education and Practice*, 142, № 1 (2016) 40.

УДК 331.5

А.Л. ХАЛИКОВ,
ассистент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПОСТРОЕНИЯ КАРЬЕРЫ СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ

Аннотация. В данной статье на основе эмпирических данных вторичных исследований и теоретических подходов анализируется проблема развития карьеры. Исследования, проведенные Всероссийским центром общественного мнения по изучению карьерных возможностей, выявили негативную карьерную мотивацию и изменение ценностных карьерных ориентаций у части россиян. На основе анализа эмпирического материала автором предлагаются меры по управлению карьерой, которые состоят в совмещении интересов сотрудника, организации и коллектива. Предлагаемые меры предоставляют целый ряд преимуществ, как для организации, так и для сотрудника. В статье также рассматривается признак деформации профессиональной карьеры – депрофессионализация, наиболее ярко проявляющаяся в молодежной среде. Процесс депрофессионализации автор исследует на примере подготовки медицинского персонала. Выявлено, что хотя процесс подготовки медицинских кадров является сегодня одной из важнейших стратегических задач российского государства, однако по данным социологических исследований уход из врачебной профессии происходит на разных стадиях профессионального онтогенеза. На основе эмпирического материала автором обосновывается позиция, и выявляются причины, определяющие деструктивные процессы в области профессиональной самореализации молодежи в современной России, главным образом связанные с кризисом рынка труда.

Ключевые слова: карьера, управление карьерой, развитие карьеры, профессия, депрофессионализация.

Несмотря на многообразие подходов к толкованию понятий «карьера», «профессия», «труд», необходимо отметить необычайно высокую социальную значимость этой части жизни для индивида. Это наглядно демонстрируют данные социологического опроса, проведенные Всероссийским центром исследования общественного мнения [3]. Распределение вариантов ответов респондентов на вопрос «Что делает человека счастливым?» показал, что «труд» (18 %) и «профессионализм» (21 %) находятся на 2-м месте наряду с «безопасностью» (22 %) и «свободой» (22 %). Таким образом, профессиональная деятельность составляет значительную часть жизни современного человека, а карьера является жизненным и профессиональным проектом, своего рода стратегией развития личности.

При всем разнообразии научно-теоретических подходов к определению сути карьеры, их объединяет идея карьеры как постепенного продвижения человека в служебной иерархии, сопровождающегося развитием навыков, способностей, компетенций. Интересные данные представлены в исследовании карьерных воз-

можностей, где, по мнению россиян, личные качества для построения карьеры играют большую роль, чем социальные обстоятельства. По данным этого исследования 25 % россиян приравнивают понятия «карьерный рост» и «увеличение заработной платы», для 17 % респондентов карьерная лестница означает повышение в должности. Исследования так же показывают, что для 5 % граждан успешная карьера позволяет изменить свой статус и самореализоваться (4 %), а также вырасти как личность (4 %). Всероссийский центр общественного мнения, опросив в 2014 г. 1 600 россиян, выяснил, что для 8 % соотечественников продвижение по карьерной лестнице не значит ничего [2]. Полученные данные свидетельствуют о существовании негативной карьерной мотивации у части россиян, изменение их ценностных карьерных ориентаций, связанных с процессами, происходящими в обществе [6].

И здесь, по нашему мнению, возрастает значение процесса управления карьерой, который состоит в совмещении интересов сотрудника, организации и коллектива [11]. По этой причине организациям необходимо четко осознавать,

что ответственность за построение карьеры их сотрудников лежит не только на самих сотрудниках, она также находится в зоне ответственности и заботы самой организации [7].

Планирование и управление карьерой требуют от сотрудника и организации определенных усилий, но в то же время предоставляют целый ряд преимуществ, как самому сотруднику, так и организации, в которой он работает. Для сотрудника это повышение конкурентоспособности на рынке труда, получение удовлетворенности от своей работы, возможность дальнейшего целенаправленного планирования профессионального развития. Организация же взамен затраченных усилий формирует команду мотивированных в профессиональном росте сотрудников, связывающих свою карьеру в данном учреждении, что повышает производительность труда и снижает текучесть кадров [9].

Таким образом, в случае правильного выбора профессии, с ориентацией на интерес к ней и заинтересованности работодателя будет успешно проходить процесс профессионализации [10]. Так должно быть, но в российской реальности зачастую путь к профессионализации молодежи прерывается в самом ее начале, когда безуспешный поиск работы или неадекватные экономические реальности, условия, предлагаемые молодым специалистам работодателями, вынуждают молодежь искать себя в ином профессиональном поле, не связанном ни со специальностью, полученной в учебном заведении, ни с ее профессиональными интересами [5].

Иными словами, речь идет о депрофессионализации, об утрате профессионализма и о падении престижа профессии. Основными причинами ухода из профессии могут являться в первую очередь низкая заработная плата, плохие условия труда, отсутствие системы целевого заказа на специалистов и др. [8].

Рассмотрим подробнее эту проблему на примере подготовки медицинского персонала. Процесс подготовки медицинских кадров является сегодня одной из важнейших стратегических задач российского государства. Однако по данным социологических исследований уход из врачебной профессии происходит на разных стадиях профессионального онтогенеза – только около 20 % выпускников медицинских вузов

уходят из профессии, даже не приступив к профессиональной деятельности [12].

Практически национальной проблемой России является уход из профессии на этапе получения диплома. По данным опроса 630 студентов Екатеринбурга в рамках проекта «Образование: как воспитать элиту?» (аналитического центра «ТАСС-Урал» совместно с факультетом социологии Уральского государственного педагогического университета) только 73 % обучающихся вузов планируют работать по специальности после его окончания, 18 % вообще не собираются работать по профессии. По данным исследования, одной из главных отталкивающих причин нежелания работать по выбранной специальности является появившийся во время учебы в вузе интерес к другому виду деятельности: так отметили 52 % обучающихся российских вузов. Во время опроса были определены критерии, которые привлекают молодежь работать по специальности, к главным из которых относятся: интерес к виду деятельности (68 %), четкие перспективы карьерного роста (50 %), применимость полученных знаний (41 %) [4].

Проведенные исследования также выявили, что по окончании вуза работать в государственных лечебных учреждениях планируют не более 30 % обучающихся выпускного курса, а обучающиеся начальных курсов вообще нацелены на профессиональную деятельность в частном секторе [4]. Причины такой ситуации – несоответствие условий и сложности врачебного труда его оплате.

Таким образом, к сожалению, есть основания утверждать о достаточно серьезной проблеме депрофессионализации молодежи. Данные исследований подтверждают, что третья волна депрофессионализации в России продолжается: если в 1995 г. только 17,6 % граждан не могли устроиться по своей профессии, то в 2002 г. их было 37 %, а в 2013 г. – уже 49,1 % [1].

В заключение отметим, что экономические последствия депрофессионализации трудовых ресурсов для государства очевидны. Данная проблема как минимум будет способствовать снижению темпов роста ВВП, производительности труда и других основных макроэкономических показателей развития, падения уровня и качества жизни населения.

Литература

1. Воловская Н.М., Плюсина Л.К., Русина А.В., Иноземцева А.В. Незанятое население и самозанятость в сибирском регионе // Социологические исследования. – 2015. – № 5. – С. 52–60.
2. Делаем карьеру в России. Пресс-выпуск № 2711. – URL: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=115048/> (дата обращения: 03.08.2017).
3. Единый архив экономических и социологических данных. – URL: <http://sophist.hse.ru/facts/schast.shtml/> (дата обращения: 03.08.2017).
4. Леонова В.А. Депрофессионализация в медицине как медико-социальная проблема: автореф. дис. ... канд. мед. наук. – Волгоград, 2013. – 24 с.
5. Мухина К.С. Депрофессионализация российской молодежи в условиях кризиса рынка труда // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2016. – № 5. – С. 29–33.
6. Растегаева А.В. Депрофессионализация трудовых ресурсов в современной России // Вестник Поволжского института управления. – 2017. – № 3. – Т. 17. – С. 88–94.
7. Юрьева О.Ю., Мухамедишина Р.Р., Соловьев Н.В. Исследование карьерных ориентаций в организации // Экономические науки. – 2016. – № 5 (138). – С. 7–9.
8. Glen E. Randall, Darlene H. Kindiak. Deprofessionalization or Postprofessionalization? Reflections on the State of Social Work as a Profession. *Social Work in Health Care*. – 2008. – Vol. 47. – Is. 4. – Pp. 341–354.
9. Hertzman J.L., More A.P. & Wiener P.J. Career Planning Strategies and Skills of Hospitality Management Students. *Journal of Human Resources in Hospitality and Tourism*. – 2015. – Vol. 14 (4). – Pp. 423–443.
10. Richard A. Epstein. Big Law and Big Med: The deprofessionalization of legal and medical services. *International Review of Law and Economics*. – 2014. – Vol. 38. – Pp. 64–76.
11. Stephanie J. Bridges. Professional identity development: Learning and journeying together. *Research in Social and Administrative Pharmacy*. – 2017. – Pp. 1–5.
12. Yagudin R., Rybkina N., Fakhrudinova E. Global problem of demographic dynamics in the implementation process of medico-social programs: issues of birth rate // Globalization and its socio-economic consequences, 16th international scientific conference proceedings, pts I–V. – 2016. – Pp. 2433–2441.

Информация об авторе

Халиков Артем Ленарович, ассистент кафедры управления человеческими ресурсами, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: artkzn16@gmail.com

A.L. KHALIKOV,

Assistant

Kazan (Volga Region) Federal University

SOME ASPECTS OF MODERN YOUTH CAREER DEVELOPMENT

Abstract. In this article, we analyze the problem of career development based on empirical data from secondary studies and theoretical approaches. Studies conducted by the Russian Center of Public Opinion on career opportunities have disclosed negative career motivations and a change in career orientation values among some Russians. The analysis of empirical material allows to suggest career management measures based on the coincidence of interests of the employee, the organization and the collective. We also propose security measures both for the organization and for the employee. The article identifies deprofessionalization as a criterion of deformation of a professional career which is clearly manifested in the youth environment. The author examines the process of deprofessionalization in the example of medical personnel training. Although the process of medical personnel training is nowadays one of the most important tasks of the Russian state, medical professionals resign at different stages of their career. Based on empirical material, the author identifies the causes determining the destructive processes in youth's professional self-realization in modern Russia, which are chiefly related to the labor market crisis.

Keywords: career, career management, career development, profession, deprofessionalization.

References

1. Volovskaya N.M., Plyusnina L.K., Rusina A.V., Inozemceva A.V. Nezanyatoe naselenie i samozanyatost' v sibirskom regione. *Sociologicheskie issledovaniya*, 2015, № 5, pp. 52–60.
2. *Delaem kar'eru v Rossii*. Press-vypusk № 2711. URL: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=115048/> (accessed on 03.08.2017).
3. *Edinyj arhiv ehkonomicheskikh i sociologicheskikh dannyh*. URL: <http://sophist.hse.ru/facts/schast.shtml/> (accessed on 03.08.2017).
4. Leonova V.A. *Deprofessionalizaciya v medicine kak mediko-social'naya problema* 14.02.05. Candidate thesis. Volgograd, 2013 (24 pp.).
5. Muhina K.S. Deprofessionalizaciya rossijskoj molodezhi v usloviyah krizisa rynka truda. *Gumanitarnye, social'no-ekonomicheskie i obshchestvennye nauki*, 2016, № 5, pp. 29–33.
6. Rastegaeva A.V. Deprofessionalizaciya trudovyh resursov v sovremennoj Rossii. *Vestnik Povolzhskogo instituta upravleniya*, vol. 17, № 3 (2017), pp. 88–94.
7. Yur'eva O.Yu., Muhamedshina R.R., Solov'ev N.V. Issledovanie kar'ernyh orientacij v organizacii. *Ekonomicheskie nauki*, 2016, № 05 (138), pp. 7–9.
8. Randall G.E., Kindiak D.H. Deprofessionalization or Postprofessionalization? Reflections on the State of Social Work as a Profession. *Social Work in Health Care*, vol. 47, № 4 (2008), pp. 341–354.
9. Hertzman J.L., Moreo A.P., Wiener P.J. Career Planning Strategies and Skills of Hospitality Management Students. *Journal of Human Resources in Hospitality and Tourism*, vol. 14, № 4 (2015), pp. 423–443.
10. Epstein R.A. Big Law and Big Med: The deprofessionalization of legal and medical services. *International Review of Law and Economics*, 2014, vol. 38, pp. 64–76.
11. Bridges S.J. Professional identity development: Learning and journeying together. *Research in Social and Administrative Pharmacy*, 2017, pp. 1–5.
12. Yagudin R., Rybkina N., Fakhrutdinova E. Global problem of demographic dynamics in the implementation process of medico-social programs: issues of birth rate. *Globalization and its socio-economic consequences, 16th international scientific conference proceedings, pts I-V, 2016*, pp. 2433–2441.

БУХГАЛТЕРСКИЙ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ

УДК 657.1

В.С. МОРОЗОВСКАЯ,
студентка

Казанский (Приволжский) федеральный университет

И.А. ИВАНОВСКИЙ,
старший преподаватель

Казанский (Приволжский) федеральный университет

ОСОБЕННОСТИ РАСЧЕТА КАПИТАЛИЗИРУЕМЫХ ЗАТРАТ ПО ЗАЕМНЫМ СРЕДСТВАМ

Аннотация. В процессе производственно-хозяйственной деятельности у множества организаций возникает потребность в заемных средствах. Привлечение кредитов и займов для создания, приобретения или сооружения внеоборотных активов приводит к возникновению капитализируемых затрат, которые подлежат включению в их балансовую стоимость. Актуальным становится вопрос определения их величины и методики их учета. В данной статье рассмотрены сходства и различия методики расчета капитализируемых затрат по займам согласно международным и российским стандартам учета и финансовой отчетности. Выявлены проблемы расчета суммы затрат по займам, подлежащей включению в первоначальную стоимость актива. Наибольшие сложности в расчете капитализируемых затрат по займам могут возникнуть, когда создание или приобретение квалифицируемого актива финансируется за счет заемных средств, привлеченных на общие цели. При этом в нормативных документах содержатся лишь общие рекомендации, вызывающие массу вопросов при их реализации на практике. На основе исследования требований российских и международных стандартов учета в статье определен наиболее рациональный с точки зрения практического применения подход к определению величины капитализируемых затрат по займам по заимствованиям, привлеченным на общие цели.

Ключевые слова: кредит, заем, капитализация затрат, инвестиционный актив, квалифицируемый актив.

Введение

В современных условиях у субъектов предпринимательской деятельности все чаще возникает потребность в привлечении заемных средств для финансирования своей производственно-хозяйственной деятельности и повышения ее эффективности.

При этом у заемщика возникают сопутствующие затраты по заемным средствам. Порядок учета таких затрат отражен в Международном стандарте финансовой отчетности (IAS) 23 «Затраты по заимствованиям» и ПБУ 15/2008 «Учет расходов по займам и кредитам». Положения данных нормативных документов имеют как сходства, так и существенные отличия.

Целью настоящего исследования является проведение сравнительного анализа требований российских и международных стандартов финансовой отчетности к методике расчета суммы капитализируемых затрат по займам, выявление проблем определения их величины и разработка путей решения указанных проблем.

1. Основные положения учета затрат по заемным средствам

Для начала рассмотрим определение актива, в стоимость которого подлежат включению затраты по заемным средствам, привлеченным на его приобретение или создание.

В МСФО (IAS) 23 это квалифицируемый актив – актив, требующий значительных затрат времени для доведения его до состояния, пригодного к использованию по основному назначению или для продажи. В качестве примеров квалифицируемого актива в стандарте приводятся запасы, производственные и электроэнергетические мощности, инвестиционная собственность. Однако к таким активам не относятся активы, уже готовые к использованию или продаже на момент приобретения, прочие инвестиции и запасы, производимые в больших количествах на регулярной и повторяющейся основе за короткий период времени [1].

Затраты по заемным средствам, которые непосредственно связаны с приобретением, строительством, производством квалифицируемого актива, подлежат капитализации в составе себестоимости данного актива [13].

Согласно МСФО капитализация начинается тогда, когда имеет место одновременное выполнение следующих условий:

- возникли затраты по заемным средствам;
- возникли затраты, связанные с приобретением или созданием квалифицируемого актива;
- начаты работы по подготовке квалифицируемого актива к использованию или продаже.

В ПБУ 15/2008 аналогом квалифицируемого актива является инвестиционный актив, объект имущества, требующий длительного времени и значительных расходов при подготовке его к использованию. К инвестиционным активам относятся объекты незавершенного производства или незавершенного строительства, которые впоследствии будут отражены в учете в составе внеоборотных активов [2].

Таким образом, перечень объектов, в стоимость которых могут быть включены затраты по займам, в МСФО несколько шире, чем в российских стандартах учета. При этом в отличие от норм ПБУ 15/2008 при классификации объекта в качестве квалифицируемого актива в МСФО не требуется выполнение условия существенности затрат на его приобретение, изготовление и сооружение.

Так же как и в МСФО (IAS) 23, в ПБУ 15/2008 установлены необходимые условия включения затрат в стоимость инвестиционного актива:

– расходы по приобретению, сооружению или изготовлению инвестиционного актива подлежат признанию в бухгалтерском учете;

– расходы по заемным средствам, связанные с формированием инвестиционного актива, признаются в бухгалтерском учете;

– начаты работы по формированию инвестиционного актива [4].

При выполнении данных условий начисленные проценты по кредитам и займам, полученным на приобретение или создание инвестиционных активов, включаются в их первоначальную стоимость.

Согласно ПБУ 15/2008 расходами, связанными с выполнением обязательств по полученным кредитам и займам, признаются:

- проценты, подлежащие оплате кредитору;
- дополнительные расходы по заемным средствам (расходы на услуги информационного и консультационного характера; суммы, уплачиваемые за экспертизу договора кредита или займа, прочие расходы, имеющие непосредственное отношение к получению заемных средств) [3].

Согласно МСФО (IAS) 23 затраты по заемным средствам включают в себя процентные расходы, рассчитанные на основе метода эффективной ставки процента, финансовые расходы, связанные с финансовой арендой, и курсовые разницы, связанные с пересчетом задолженности по процентам, возникающие при привлечении заемных средств в иностранной валюте. Необходимо отметить, что в МСФО список таких затрат является открытым [11].

Процентные расходы в соответствии с МСФО отражаются не равномерно по ставке, указанной в договоре, как это происходит согласно требованиям ПБУ 15/2008, а на основе математически рассчитываемой эффективной процентной ставки, при использовании которой будущие денежные платежи, дисконтированные по этой ставке, будут равны балансовой стоимости обязательства. Затем в каждом отчетном периоде эта ставка умножается на возрастающую величину обязательств, а разница отражается в составе процентных расходов [6].

Согласно ПБУ 15/2008 в состав капитализируемых затрат входят лишь подлежащие уплате проценты. Положения МСФО (IAS) 23 пред-

усматривают капитализацию всех видов затрат по займам при выполнении условий, необходимых для их капитализации.

В обеих системах учета предусмотрено уменьшение суммы затрат по займам, подлежащей капитализации, на величину инвестиционного дохода от временного использования заемных средств в качестве финансовых вложений.

Формирование инвестиционного актива – это длительный процесс, и в учетной политике предприятия необходимо указать какой именно период является длительным [12].

В ПБУ 15/2008 четко указано, что во время приостановки приобретения, сооружения или изготовления инвестиционного актива на период свыше трех месяцев проценты начнут учитываться в составе прочих расходов с первого числа месяца, следующего за данной приостановкой. Однако приостановкой не считается период согласования технических или организационных моментов, возникающих в процессе создания инвестиционного актива [7].

При возобновлении работ по инвестиционному активу включение процентов в стоимость инвестиционного актива начинается с 1-го числа месяца, следующего за месяцем данного возобновления.

После принятия объекта к учету в качестве основного средства проценты прекращают включаться в его стоимость с 1-го числа следующего месяца. Капитализация процентов также прекращается, если организация начала использовать еще не принятый к учету инвестиционный актив в своей деятельности или было прекращено его создание.

Ключевое отличие требований МСФО (IAS) 23 состоит в том, что в стандарте отсутствуют четкие границы временного периода, определяющего, является ли приостановка работ по подготовке актива к использованию продолжительной.

В МСФО рассматривается ситуация, когда работа по созданию квалифицируемого актива может быть завершена по частям, т. е. некоторые части, несмотря на незавершенность остальных, уже готовы к использованию. Следовательно, капитализация затрат в стоимости готовой части завершается [8]. В ПБУ 15/2008 отсутствует такое положение.

В отличие от МСФО в ПБУ 15/2008 четко не прописано, что капитализация затрат может быть продолжена, если приостановление работ является неотъемлемой частью процесса создания квалифицируемого актива.

2. Учет затрат в зависимости от характера привлеченных заемных средств

С целью определения суммы затрат по заемным средствам, подлежащих капитализации, все заимствования подразделяются на два вида:

– специальные займы и кредиты, которые были получены непосредственно с целью финансирования приобретения или создания конкретного актива;

– заемные средства общего назначения, полученные предприятием для общих целей, но которые фактически использовались для финансирования работ по активу в полном размере или частично.

В случае если предприятие привлекает целевые заемные средства на финансирование определенного актива, то общий подход к расчету капитализируемых затрат по займам одинаков в российских стандартах учета и МСФО: в стоимость актива включается фактическая величина затрат по займам, уменьшенная на величину инвестиционного дохода, полученного от временного использования заемных средств в качестве финансовых вложений [9].

Пример 1. В 2016 г. организация намерена построить новое здание склада, затраты на строительство которого составляют 15 млн руб. Для этих целей организация 20 января 2016 г. берет банковский кредит по ставке 13 % годовых. Кредит необходимо погасить 30 ноября 2016 г. Проценты по кредиту уплачиваются ежемесячно в последний день месяца. Временно свободные заемные средства организация 29 февраля 2016 г. использовала для открытия депозита в размере 4,5 млн руб. по ставке 7 % годовых на срок до 30 июня 2016 г. 1 февраля 2016 г. организация получила разрешение на строительство, и в этот же день начались работы. При этом на период с 15 июля по 28 сентября работы были приостановлены. Строительство было завершено 31 октября 2016 г., однако административные работы по его оформлению продолжались до 25 ноября.

Определим сумму процентов по целевому кредиту, подлежащую включению в первоначальную стоимость здания и отнесенную на прочие расходы, согласно требованиям международных и российских стандартов учета.

Необходимые расчеты выполнены в табл. 1.

Капитализация затрат по кредиту начинается с 1 февраля 2016 г., так как начались фактические работы по созданию актива, и продолжается до 31 октября, когда работы будут завершены. Продолжение административных работ не является основанием для продолжения дальнейшей капитализации.

Сумма капитализируемых процентов по займу должна быть уменьшена на величину дохода, полученного от временного вложения части заемных средств на депозитный счет.

Продолжительность приостановки работ по строительству склада составила 2 месяца

13 дней. Согласно ПБУ 15/2008 при приостановлении работ по созданию инвестиционного актива на период свыше трех месяцев, затраты по кредиту следует относить на прочий расход. МСФО (IAS) 23 содержит похожие требования, однако период приостановки четко не ограничен. Примем, что в учетной политике по МСФО организация установила следующее:

– продолжительным является период приостановки работ над активом свыше двух месяцев;

– затраты по займам включаются в состав финансовых расходов с 1-го числа месяца, следующего за месяцем приостановки работ над активом, и снова включаются в стоимость квалифицируемого актива с 1-го числа месяца, следующего за месяцем окончания данной приостановки.

Таблица 1

Расчет капитализируемых затрат по целевому банковскому кредиту (руб.)

Месяц	Сумма процентов по кредиту	Инвестиционный доход	Проценты за вычетом инвестиционного дохода	Статья отнесения затрат по МСФО (IAS) 23	Статья отнесения затрат по ПБУ 15/2008
01	58 607	–	58 607	прочий расход	прочий расход
02	154 508	–	154 508	стоимость актива	стоимость актива
03	165 164	26 680	138 484	стоимость актива	стоимость актива
04	159 836	25 820	134 016	стоимость актива	стоимость актива
05	165 164	26 680	138 484	стоимость актива	стоимость актива
06	159 836	25 820	134 016	стоимость актива	стоимость актива
07	165 164	–	165 164	стоимость актива	стоимость актива
08	165 164	–	165 164	прочий расход	стоимость актива
09	159 836	–	159 836	прочий расход	стоимость актива
10	165 164	–	165 164	стоимость актива	стоимость актива
11	159 836	–	159 836	прочий расход	прочий расход
Итого первоначальная стоимость здания склада с учетом затрат на строительство в сумме 15 млн руб.				16 029 836	16 354 836
Сумма процентов, отнесенная на расходы организации				543 443	218 443

Таким образом, в российской системе учета проценты по кредиту за период с 1 августа по 30 сентября будут включены в стоимость здания склада, а в учете по МСФО – отнесены на финансовые расходы в отчете о прибылях и убытках и прочем совокупном доходе.

Зачастую финансирование строительства объекта основных средств производится как за счет целевых, так и нецелевых заемных средств. В этом случае определение суммы затрат по займам и кредитам, подлежащей капитализации, представляет особую проблему, при решении которой приходится полагаться на профессиональное суждение бухгалтера [10].

И МСФО (IAS) 23, и ПБУ 15/2008 содержат лишь общие рекомендации относительно методики расчета затрат, подлежащих капитализации по нецелевым заемным средствам, поскольку каждый конкретный случай на практике будет уникальным.

Согласно п. 14 МСФО (IAS) 23 капитализируемая сумма затрат определяется исходя из суммы нецелевых заемных средств, затраченных на квалифицируемый актив (в стандарте не установлен порядок определения затрат на актив, поэтому на практике обычно используют среднее значение затрат на актив, понесенных в течение периода, что должно быть отражено в учетной политике предприятия), и ставки капитализации, которая рассчитывается как средневзвешенное значение затрат по заимствованиям применительно к займам предприятия, остающимся непогашенными в течение определенного периода, за исключением целевых заемных средств, полученных на приобретение квалифицируемого актива.

В соответствии с п. 14 ПБУ 15/2008 если на финансирование инвестиционного актива были привлечены заемные средства, полученные на общие цели, т. е. не связанные с приобретением, сооружением или изготовлением такого актива, то проценты, подлежащие уплате, необходимо включать в стоимость данного актива пропорционально доле указанных средств в общей сумме кредитов и займов общего назначения [5].

Поскольку оба варианта расчета носят достаточно условный характер, и в российских стандартах, и в международных отмечается,

что капитализируемая сумма затрат не может быть больше суммы фактических затрат предприятия по процентам.

Рассмотрим методику расчета величины капитализируемых затрат по заемным средствам в соответствии с рекомендациями МСФО (IAS) 23 и ПБУ 15/2008 на следующем примере.

Пример 2. Организация в 2016 г. строит здание офиса, в течение года общие затраты на строительство которого составили 120 млн руб. Для этих целей в начале января 2016 г. был привлечен целевой заем в размере 50 млн руб. на 2 года по ставке 10 % годовых. Также организация использовала заемные средства общего назначения:

- кредит в размере 100 млн руб. на 5 месяцев по ставке 15 % годовых;
- кредит в размере 80 млн руб. на 7 месяцев под 13 % годовых.

В таблице 2 выполним расчет процентов по заемным средствам за 2016 г. В таблице 3 представлен расчет капитализируемых затрат по заемным средствам с использованием подходов отечественных и международных стандартов учета.

Таким образом, использование как российского, так и международного подходов к расчету суммы капитализируемых затрат по заемным средствам дает примерно одинаковый результат (в рассмотренном примере отклонение между полученными величинами составляет не более 1 %). Однако, по нашему мнению, методика расчета капитализируемых затрат по нецелевым заемным средствам, предусмотренная в ПБУ 15/2008, отличается меньшей трудоемкостью с точки зрения техники выполняемых расчетов. В связи с этим мы рекомендуем ее к использованию в практике российских предприятий.

Чаще всего даты начала и окончания периода капитализации затрат по кредитам и займам не совпадают с началом и концом отчетного года. С целью повышения точности расчетов рекомендуем выполнять расчет капитализируемых затрат по займам по алгоритму, представленному в табл. 3, не за отчетный год в целом, а за период, в течение которого в отчетном году необходима капитализация затрат по заемным средствам в соответствии с требованиями ПБУ 15/2008.

Таблица 2

Расчет суммы начисленных процентов по заемным средствам за 2016 г.

Заемные средства	Сумма займа (кредита), млн руб.	Ставка, %	Число месяцев пользования заемными средствами	Начисленные проценты за 2016 г., млн руб.
Целевой заем	50	10	12	5
Кредит 1	100	15	5	6,25
Кредит 2	80	13	7	6,07
Всего	X	X	X	17,32

Таблица 3

Расчет капитализируемых затрат по заемным средствам за 2016 г.

Показатели	Значение
1. Сумма капитализируемых затрат по целевому займу, млн руб. Подход ПБУ 15/2008	5
2. Общая сумма нецелевых заемных средств, млн руб. (100 + 80)	180
3. Сумма нецелевых заемных средств, использованных на финансирование строительства инвестиционного актива, млн руб. (120–50)	70
4. Сумма процентов по нецелевым заемным средствам, млн руб. (6,25 + 6,07)	12,32
5. Сумма капитализируемых процентов по нецелевым кредитам, млн руб. (п. 4 / п. 2 x п. 3)	4,79
6. Итого сумма капитализируемых затрат по заемным средствам (п. 1 + п. 5) Подход МСФО (IAS) 23	9,79
7. Среднегодовая сумма затрат на строительство, профинансированных за счет нецелевых кредитов, млн руб. $((0 + (120 - 50)) / 2)$	35
8. Среднегодовая сумма обязательств по нецелевым кредитам, млн руб. $((100 \times 5 + 80 \times 7) / 12)$	88,33
9. Ставка капитализации, % (п. 4 / п. 8 x 100)	13,95
10. Сумма капитализируемых процентов по нецелевым кредитам, млн руб. (п. 7 x п. 9 / 100)	4,88
11. Итого сумма капитализируемых затрат по заемным средствам (п. 1 + п. 10)	9,88

Заключение

На сегодняшний день международные стандарты финансовой отчетности приобретают все большее значение в России, являясь ориентиром реформирования действующей системы учета. Несмотря на рассмотренные различия в плане учета затрат по заемным средствам в российской и международной системе учета, ПБУ 15/2008 достаточно близко по своему содержанию к МСФО (IAS) 23.

Необходимо отметить, что техника расчета капитализируемых затрат по займам, прописанная в ПБУ 15/2008, представляется нам более удобной в плане практической реализации, чем подход МСФО (IAS) 23. Рекомендуем ее к применению в деятельности российских предприятий с учетом предлагаемой нами коррек-

тировки на фактический период включения затрат по займам в стоимость инвестиционного актива в течение отчетного года.

Литература

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 23 «Затраты по заимствованиям», введен в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» ПБУ 15/2008, утв. Приказом Минфина России от 06.10.2008 № 107н.
3. Бахолдина И.В., Голышева Н.И. Бухгалтерский финансовый учет: учеб. пособие. – М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 320 с.
4. Финансовый учет: учебник / под ред. В.Г. Гетьмана. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ Инфра-М, 2012. – 784 с.

5. Керимов В.Э. Бухгалтерский финансовый учет: учебник. – 6-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. – 688 с.
6. Кузьмин М. Введение в МСФО. МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам» // МСФО на практике. – 2013. – № 12.
7. Куликова Л.И., Ивановская А.В. Расходы по займам по международным и российским стандартам: сходства и различия // Международный бухгалтерский учет. – 2009. – № 8. – С. 16–21.
8. Куликова Л.И. Международные стандарты финансовой отчетности. Нефинансовые активы организации: учеб. пособие. – М.: Магистр: НИЦ Инфра-М., 2015. – 400 с.
9. Azmitov R.R., Ivanovskiy I.A., Korabelnikova L.L. Features of Russian Companies Real Estate Appraisal in the Accounting System // Mediterranean Journal of Social Sciences. – 2014. – 5 (24). – Pp. 242–245.
10. Aletkin P.A. International Financial Reporting Standards Implementation into the Russian Accounting System // Mediterranean Journal of Social Sciences. – 2014. – 5 (24). – Pp. 33–37.
11. Bohušová H. IFRS and US GAAP convergence in the area of borrowing costs. Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis. – 2009. – 57 (3). – 2009. – Pp. 21–32.
12. Gupta A. A study into the impact of IFRS (Ind AS) 'Borrowing Costs' on corporate financials and government revenues // Indian Journal of Finance. – 2014. – 8 (4). – Pp. 17–27.
13. Kulikova L.I., Ivanovskaya A.V., Antonova N.V. Efficiency Analysis of Taking out Real Estate Loans for Profit-Making Organizations // Mediterranean Journal of Social Sciences. – 2014. – 5 (24). – Pp. 70–74.

Информация об авторах

Морозовская Ванда Станиславовна, студентка, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: morozovskaya912@gmail.com

Ивановский Игорь Алексеевич, старший преподаватель, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: ivanovski@list.ru

V.S. MOROZOVSKAYA

Student

Kazan (Volga Region) Federal University

I.A. IVANOVSKIY

Senior Lecturer,

Kazan (Volga Region) Federal University

FEATURES OF CAPITALIZATION OF BORROWING COSTS

Abstract. Many organizations need to borrow funds for the development of their economic activity. Loans and credits for the creation, acquisition or construction of non-current assets lead to capitalized costs. These costs should be included in the asset cost. Determining the amount of borrowing costs and the methodology for their recording is an actual issue. The article is devoted to finding similarities and differences in capitalization of borrowing costs between IFRS and RAS. Attention is drawn to the problem of accounting borrowing costs included in the asset cost. The main difficulty in calculating capitalized borrowing costs is connected with the situation when the creation or acquisition of a qualifying asset is financed from funds borrowed for general purposes. At the same time, there are only general recommendations in normative documents, and it causes a lot of questions when they are implemented in practice. We propose the most efficient approach to determine the value of capitalized borrowing costs.

Keywords: qualifying asset, capitalization of borrowing costs, credit, loan, investment asset.

References

1. IAS 23. *Capitalisation of borrowing costs.*
2. RAS 15/2008 “Accounting of loans and credits expenses”, 06.10.2008, № 107n.

3. Baholdina I.V. *Financial Accounting: textbook*. Baholdina I.V., Golisheva N.I. (eds.). INFRA-M, 2016 (320 pp.).
4. Getman V.G. (ed.). *Financial Accounting: textbook*. 5th edition, - INFRA - M, 2012. - 784 p.
5. Kerimov V.E. *Financial Accounting: textbook*. - 6 edition. - M. : publishing corporation «Dashkov I K°», 2013. – 688p.
6. Kuzmin M. Introduction to IFRS. IFRS (IAS) 23 “Capitalisation of borrowing costs”. *IFRS on practice*, № 12, (December 2013).
7. Kulikova L.I., Ivanovskaya A.V. Loans expenses according to international and Russian standards: similarities and differences. *International accounting* (2009).
8. L.I. Kulikova IFRS. *Non-financial assets of the organization: textbook*. Masters: NIC INFRA-M, Moscow, 2015 (400 pp.).
9. Azmitov R.R., Ivanovskiy I.A., Korabelnikova L.L. Features of Russian Companies Real Estate Appraisal in the Accounting System. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, vol. 5, № 24 (2014), pp. 242–245.
10. Aletkin P.A. International Financial Reporting Standards Implementation into the Russian Accounting System. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, vol. 5, № 24 (2014), pp. 33–37.
11. Bohušová H. IFRS and US GAAP convergence in the area of borrowing costs. *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, vol. 57, № 3 (2009), pp. 21–32.
12. Gupta A. A study into the impact of IFRS (Ind AS) “Borrowing Costs” on corporate financials and government revenues. *Indian Journal of Finance*, vol. 8, № 4 (2014), pp. 17–27.
13. Kulikova L.I., Ivanovskaya A.V., Antonova N.V. Efficiency Analysis of Taking out Real Estate Loans for Profit-Making Organizations. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, vol. 5, № 24 (2014), pp. 70–74.

УДК 338

Л.А. ПЛОТНИКОВА,

*кандидат экономических наук, доцент
Казанский (Приволжский) федеральный университет*

Г.Р. ДАВЛЕТОВА,

*магистрантка
Казанский (Приволжский) федеральный университет*

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ КАК ЭЛЕМЕНТА УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация. В статье обосновывается роль и назначение внутреннего контроля, а также необходимость системной работы всех субъектов внутреннего контроля при его осуществлении. Система внутреннего контроля исследуется с помощью пяти ее компонентов: контрольной среды, оценки рисков, информационных и коммуникационных процессов, контрольных мероприятий и процедур, мониторинга и оценки качества контроля. Авторы рассматривают процесс внедрения системы внутреннего контроля во взаимосвязи с другими элементами учетной политики с позиции трех аспектов: организационного, технологического и методического. Руководитель обязан разработать и внедрить определенные методики и процедуры для нормального функционирования системы внутреннего контроля в организации, поскольку законом определено только требование по наличию в организации внутреннего контроля. Учетная политика организации рассматривается как внутренний регламентирующий документ в части системы внутреннего контроля. Представлены четыре основных этапа внедрения системы внутреннего контроля. В частности, разработана Дорожная карта по внедрению системы внутреннего контроля в организации. Она раскрывает пять основных компонентов внутреннего контроля. Кроме этого, в ней приведены конкретные мероприятия, индикаторы, определены ответственные исполнители и сроки, а также указан ожидаемый результат от предлагаемых мероприятий.

Ключевые слова: система, внутренний контроль, риск, отчетность, учетная политика, дорожная карта.

В соответствии со ст. 19 Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» внутренний контроль может осуществляться в трех направлениях: фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета, а также формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности (рис. 1).

Причем организовать систему внутреннего контроля в отношении фактов хозяйственной жизни обязаны все экономические субъекты, а что касается внутреннего контроля двух других направлений – это требование государства в отношении только некоторых организаций, а именно тех, чья отчетность подлежит обязательному аудиту [3]. К их числу относятся акционерные общества, кредитные и страховые организации, организации, являющиеся профессиональными участниками рынка ценных бумаг, клиринговые организации, негосударственные пенсионные и иные фонды, государственные компании и корпорации, различные

некоммерческие организации и многие другие.

Необходимо отметить, что законом определено только лишь требование к организациям по наличию системы внутреннего контроля, а вопросы ее внедрения и функционирования, разработки методики применения процедур контроля ложатся на руководство организации. Именно поэтому в настоящее время многие организации озабочены детальной проработкой организационного, технологического и методического аспектов по разработке и внедрению системы внутреннего контроля [1]. Несомненно, контрольные процедуры применяются по отношению к важным и значимым хозяйственным операциям в деятельности многих организаций, но большинство проблем, связанных с эффективностью внутреннего контроля, на наш взгляд, связаны с тем, что отсутствует системность в этой сфере [11]. Именно системная работа всех субъектов внутреннего контроля позволяет достичь желаемого результата. Здесь

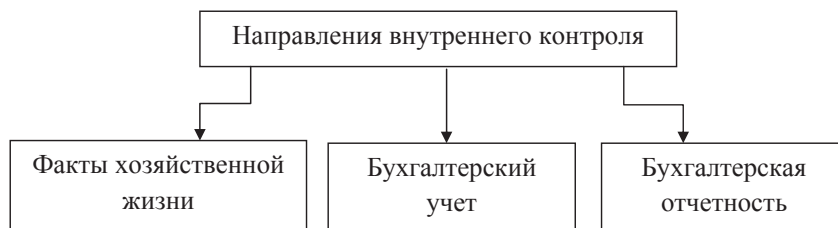


Рис. 1. Направления внутреннего контроля

во многом система внутреннего контроля (ее методическая составляющая) зависит от видов деятельности, которые осуществляет организация, от размеров организации, ее организационной структуры, бизнес-модели и других факторов [13]. Системность можно достичь путем разработки в организации внутренних регламентирующих документов, направленных на объекты контроля, которые позволят оперативно и на регулярной основе осуществлять контрольные процедуры [9]. В частности, по нашему мнению, одним из таких внутренних регламентирующих документов может явиться учетная политика организации, в которой можно определить не только методику применяемых процедур, но и предусмотреть организационные и технологические аспекты, без которых невозможно довести все элементы учетной политики в части системы внутреннего контроля до всех сотрудников организации (рис. 2).

Важным аспектом при формировании системы внутреннего контроля является органи-

зационный аспект, который напрямую связан с организацией и функционированием системы [4]. В организации должны быть установлены определенные правила сбора, группировки и предоставления информации, на базе которой будут приниматься управленческие решения [10]. Методический аспект раскрывает природу всей деятельности организации на основании действующего законодательства и нормативной базы. Технологический аспект предусматривает рабочие инструменты при реализации методического аспекта.

Для качественного осуществления основных функций управления на базе системы внутреннего контроля важно закрепить в учетной политике организации организационный, технологический и методический аспекты контроля. Система внутреннего контроля исследуется с помощью пяти ее компонентов, которые раскрываются в учетной политике как основные элементы (рис. 3).

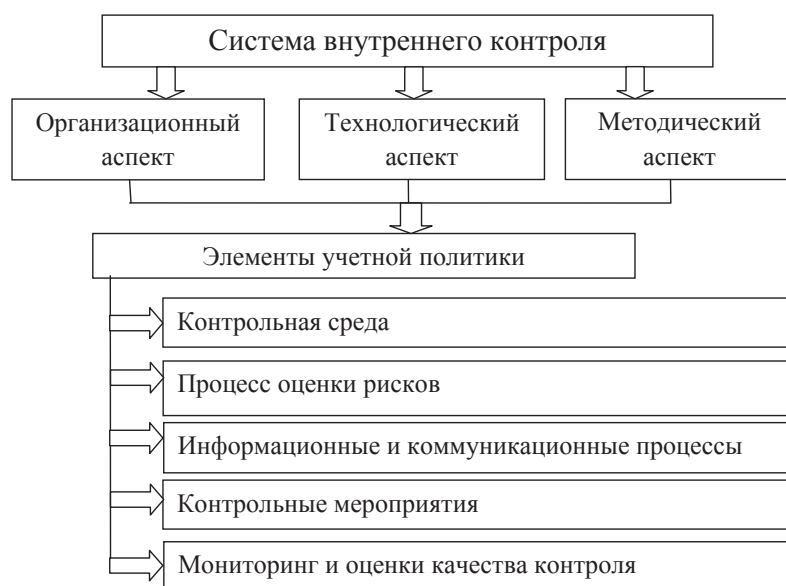


Рис. 2. Система внутреннего контроля в трех аспектах



Рис. 3. Элементы системы внутреннего контроля

Контрольная среда задает тон для организации, влияя на контроль сознания сотрудников. Это основа для всех других компонентов внутреннего контроля.

Оценка рисков – выявление и анализ соответствующих рисков для достижения целей, формирование основы для управления рисками [12].

Процедуры системы внутреннего контроля – политика и процедуры, которые помогают обеспечить директивные указания.

Информационные и коммуникационные процессы, которые поддерживают идентификацию, сбор и обмен информацией в форме и сроках, которые позволяют сотрудникам выполнять свои обязанности.

Мониторинг-процесс или оценка системы внутреннего контроля – это действия и процедуры, используемые для оценки качества работы внутреннего контроля с течением времени [5].

Процесс внедрения системы внутреннего контроля в организации можно представить в четырех основных этапах:

- определение основных направлений контроля,
- описание бизнес-процессов,
- анализ и контроль рисков,
- проверка качества системы внутреннего контроля.

Указанные этапы требуют детальной проработки всех возможных мероприятий, действий и процедур, которые должны явиться

элементами учетной политики организации [2]. В частности, для достижения высокой системности в работе мы рекомендуем предварительно разработать и утвердить Дорожную карту по внедрению системы внутреннего контроля, положения которой подлежат обязательному исполнению всеми сотрудниками организации. Именно поэтому все утвержденные руководителем организации мероприятия и сроки исполнения должны быть доведены до сотрудников организации, которые назначены ответственными за исполнение тех или иных процедур. Примерный вариант дорожной карты приведен в табл. 1.

Каждый в организации в какой-то степени несет ответственность за осуществление процедур внутреннего контроля [7]. Практически все сотрудники производят информацию, используемую в системе внутреннего контроля, или предпринимают другие действия, необходимые для воздействия на контроль. Кроме того, весь персонал должен нести ответственность за распространение проблем, связанных с нарушениями учетной политики или незаконных действий [6]. Руководитель организации несет общую ответственность за разработку и внедрение эффективного внутреннего контроля. В крупных компаниях целесообразно возлагать эту обязанность на других ответственных лиц, в качестве которых могут выступать руководители подразделений, главный бухгалтер или менеджеры.

**Дорожная карта по внедрению
системы внутреннего контроля (к применению с 2018 г.)**

№	Наименование мероприятия	Ожидаемый результат	Индикаторы	Ответственный исполнитель	Срок
1. Формирование контрольной среды					
1.1	Разработка Положения о системе внутреннего контроля	Руководство компании и подразделений, сотрудники, ответственные за осуществление внутреннего контроля, наделены необходимыми полномочиями, закреплена их ответственность и показатели эффективности	Подписан приказ об утверждении Положения о системе внутреннего контроля и других регламентирующих документов организации	Руководитель	01.10.2017
1.2	Подготовка Программы разработки и внедрения внутренних нормативных документов, регламентирующих бизнес-процессы организации	Правила и процедуры операционной деятельности организации (бизнес-процессы) описаны (регламентированы) в достаточной степени для организации контрольных процедур за соблюдением таких правил и процедур	Руководителем утверждены регламентирующие документы, предусмотренные Программой разработки и внедрения документов	Руководитель и ответственные сотрудники согласно Программе разработки и внедрения документов, регламентирующих деятельность организации	01.11.2017
1.3	Разработка календарного плана проведения процедур внутреннего контроля на текущий календарный год	Определен перечень контрольных процедур, а также календарные сроки их проведения	Руководителем утвержден календарный план проведения процедур внутреннего контроля	Руководитель	01.11.2017
2. Оценка рисков					
2.1	Утверждение рабочего проекта Матрицы рисков и контрольных процедур	Руководители всех структурных подразделений понимают цели, задачи и принципы организации системы внутреннего контроля и управления рисками в организации, а также свою роль в этой системе	Сотрудниками организации подписан лист ознакомления с Положением о системе внутреннего контроля	Руководитель, ответственные лица, в том числе сотрудник бухгалтерской службы	01.12.2017
2.2	Составление программы по выявлению критериев возможных рисков деятельности	Оценка систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля организации во взаимосвязи с оценкой неотъемлемого риска и риска системы контроля, а также осуществление анализа ряда дополнительных внешних и внутренних факторов	Исполнителем выявлены возможные риски, определены влияющие на риск факторы и разработаны соответствующие процедуры по минимизации рисков	Сотрудник, ответственный за управлением рисками	15.12.2017
3. Информационные и коммуникационные процессы					
3.1	Разработка программных комплексов, каналов связи, инженерно-техническое оборудование для функционирования процесса	Сотрудниками службы контроля осуществляется контроль данных, хранимых и обрабатываемых информационно-коммуникационной системой, а также оценивается практика эксплуатации системы	Сотрудники службы системы внутреннего контроля имеют право доступа к любой внутренней информации	Руководитель, сотрудники службы контроля	01.12.2017

Продолжение табл. 1

№	Наименование мероприятия	Ожидаемый результат	Индикаторы	Ответственный исполнитель	Срок
3.2	Внутреннее обучение ответственных лиц основам организации внутреннего контроля и управления рисками	Руководители всех структурных подразделений понимают цели, задачи и принципы организации системы внутреннего контроля и управления рисками в организации, а также свою роль в этой системе	Сотрудниками организации подписан лист ознакомления с Положением о системе внутреннего контроля	Руководитель, ответственные лица, в том числе сотрудник бухгалтерской службы	01.12.2017
4. Процедуры системы внутреннего контроля					
4.1	Разработка календарного плана проведения процедур внутреннего контроля на текущий календарный год	Определен перечень контрольных процедур, планируемых к проведению сотрудниками организации в текущем календарном году, а также календарные сроки их проведения	Руководителем утвержден календарный план проведения процедур внутреннего контроля	Руководитель и главный бухгалтер	15.12.2017
4.2	Согласование сроков и порядка проведения проверки или иных контрольных процедур	Проверка или иные контрольные процедуры выполняются	Ответственным лицом, деятельность которого подлежит проверке, получена служебная записка	Руководитель	Согласно календарному плану проведения процедур внутреннего контроля
4.3	Проведение проверки или иных контрольных процедур	Выявлены нарушения установленных правил и процедур работы, направленных на предупреждение или минимизацию рисков по исследуемому объекту контроля или по исследуемым рискам	Акт по результатам проверки и в случае необходимости Предписание на устранение нарушений направлены менеджеру продуктов, деятельность которых подвергалась проверке	Сотрудник, ответственный за осуществление контрольных процедур	Согласно календарному плану проведения процедур внутреннего контроля
5. Оценка системы внутреннего контроля					
5.1	Разработка плана и программы аудита	Персонал компании и компьютерная система выполняют функции учета и процедуры контроля	Проверка выполнения обязанностей	Сотрудник, ответственный за осуществление контроля	01.12.2018
5.2	Выявление причин нарушений, их устранение, совершенствование мер, принимаемых для предупреждения или снижения рисков	Нарушения устранены. Выполнена оценка мер, принимаемых для предупреждения или снижения рисков по объекту контроля или по исследуемым рискам. Представлены предложения по совершенствованию таких мер	Руководителю представлены материалы проверки или иных контрольных процедур, включая Протоколы разногласий, Отчеты об устранении нарушений	Сотрудник, ответственный за осуществление контроля	Согласно плану и программе аудита

№	Наименование мероприятия	Ожидаемый результат	Индикаторы	Ответственный исполнитель	Срок
5.3	Анализ выполненных операций и проверка исполнительской дисциплины сотрудников	Контроль условий деятельности и использования компьютерных информационных систем. Составление контрольных расчетов, обрабатываемой информации. Проверка соблюдения установленного графика документооборота	Сотрудники своевременно выполняют поставленные задачи	Руководитель, ответственные лица, в том числе сотрудник бухгалтерской службы	Согласно плану и программе аудита

В организациях малого бизнеса влияние руководителя, часто владельца-менеджера, обычно более прямое, поскольку большинство контрольных функций он исполняет самостоятельно [14].

Эффективность функционирования системы внутреннего контроля может оцениваться как внутренними, так и внешними аудиторами. Они могут оценить, насколько верно и полно разработаны внутренние регламентирующие документы организации в части внутреннего контроля, доведены ли их требования до всех сотрудников организации, какие средства контроля применяются и насколько они эффективны, насколько полно охвачена зона контролируемых объектов, в том числе фактов хозяйственной жизни, системы бухгалтерского учета и отчетности [8]. После проведения аудита средств контроля должны быть выработаны рекомендации по улучшению и совершенствованию системы внутреннего контроля. Эффективный внутренний контроль подразумевает, что организация формирует достоверную бухгалтерскую (финансовую) отчетность и в значительной степени соответствует законам и правилам, которые применяются к ней.

Таким образом, систему внутреннего контроля можно рассматривать как элемент учетной политики. Внутренний контроль означает совокупность организационных мер, методик и процедур, используемых руководством в качестве средств для упорядоченного и эффективного ведения финансово-хозяйственной деятельности, обеспечения сохранности активов, выявления, исправления и предотвращения ошибок и искажения информации, а также сво-

временной подготовки достоверной финансовой (бухгалтерской) отчетности.

Литература

1. Давлетова Г.Р., Плотникова Л.А. Внутренний аудит как одна из форм внутреннего контроля // Тенденции развития науки и образования: сборник научных трудов, по материалам XIX Международной научно-практической конференции. Часть 2. – Изд. НИЦ «Л-Журнал», 2016. – 40 с. – С. 12–14.
2. Каспина Р.Г., Плотникова Л.А. Раскрытие информации в бухгалтерской отчетности компаний с иностранными инвестициями // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 1. – С. 26–30.
3. Макаренко Е.Н. Внутренний аудит в системе управления предприятием // Управленческий учет. – 2014.
4. Орлов С.Н. Внутренний аудит в современной системе корпоративного управления компанией. – М.: Инфра-М. – 2015.
5. Плотникова Л.А. Процедуры внутреннего контроля внешнеторговых сделок как инструмент снижения рисков экономического субъекта // Казанский экономический вестник. – 2015. – № 1 (15). – С. 21–24.
6. Плотникова Л.А., Трофимова Д.А., Тукиашитова Д.З. Взаимосвязь учетной политики и корпоративной отчетности в системе управления компанией // Научные труды Вольного экономического общества России. – Москва, 2015. – Т. 191. – № 2/2015. – С. 291–301.
7. Сафина Д.И. Внутренний контроль фактов хозяйственной жизни организации // Сборник статей Международной научно-практической конференции «Инновация, технологии, наука»; отв. ред. А.А. Сукиасян. – Уфа, ООО «Омега-Сайнс», 2016. – 240 с. – С. 178–180.
8. Соловьева О.В., Сорокина К.В. Анализ тенденций развития зарубежной корпоративной отчетности // Аудит и финансовый анализ. – 2013.

9. Сонин А. Внутренний аудит как важнейший элемент системы управления компанией // Некоммерческое партнерство «Институт внутренних аудиторов». – 2016.

10. Kaspina R.G., Khapugina L.S., Zakirov E.A. Interrelation of Company's Business Model Structure and Information Disclosed in Management Reporting // Life Science Journal. – 2014. – № 11 (12). – Pp. 778–780.

11. Kaspina R.G., Plotnikova L.A. Interactive forma of training bachelors: case study and challenges. Procedia – Social and Behavioral Sciences, Volume 152, Pages 278–283 (7 October 2014) // ERPA International Congress on Education, ERPA Congress 2014, 6–8 June 2014, Istanbul, Turkey.

12. Plotnikova L.A., Plotnikova V.V. Disclosure of information about internal control system in corporate reporting // International Business Management. – 2016. – Vol. 10. – Is. 24. – Pp. 5746–5751.

13. Plotnikova L.A. Features of the internal control of foreign trade transactions // Mediterranean Journal of Social Sciences. – 2015. – Vol. 6. – Is. 1S3. – Pp. 379–383.

14. Safiullin L.N., Ismagilova G.N., Safiullin N.Z., Bagautdinova N.G. The development of welfare theory in conditions of changes in the quality of goods and services // World Applied Sciences Journal. – 2012. – 18. – Pp. 144–149.

Информация об авторах

Плотникова Любовь Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: lpl.kazan@gmail.com

Давлетова Гульнара Раисовна, магистрантка 2-го года обучения магистерской программы «Интегрированная отчетность в бизнесе», Высшая школа бизнеса, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: gulnarik1992@mail.ru

L.A. PLOTNIKOVA,

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Kazan (Volga Region) Federal University*

G.R. DAVLETOVA,

*Master's degree (second year)
Higher School of Business
Kazan (Volga Region) Federal University*

ORGANIZATION OF THE INTERNAL CONTROL SYSTEM AS AN ELEMENT OF ACCOUNTING POLICY

Abstract. The article considers the role and purpose of internal control, as well as the systematic work of each internal control subject as a necessary condition for its implementation. The internal control system is explored with the help of its five components: control environment, risk assessment, information and communication processes, control procedures, monitoring and evaluation of control quality. The authors consider the process of implementing the internal control system in conjunction with other elements of accounting policy from the perspective of three aspects: organizational, technological and methodological. The manager is forced to develop and implement certain methods and procedures for the normal functioning of the internal control system in the company, since the law specifies only the requirement of company having internal control. The accounting policy of the company is considered as an internal regulatory document related to the internal control system. We present four main stages of the internal control system introduction, in particular, we develop the roadmap for implementing the internal control system in an organization. This roadmap discloses five main components of internal control. In addition, it contains specific activities and indicators, and simultaneously determines the responsible executors and deadlines, as well as the expected result from the proposed activities.

Keywords: system, internal control, risk, reporting, accounting policy, roadmap.

References

1. Davletova G.R. Vnytrennyi audit kak odna is form vnutrennego kontrolya [Internal audit as one of the forms of internal control]. Davletova G.R., Plotnikova L.A. (eds.) *Tendencii razvitiya nauki i obrazovaniya. Sbornik nauchnich trudov, po materialam XIX megdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferencii [Trends in the development of science and education. Collection of scientific works, based on the materials of the XIX International Scientific and Practical Conference]. Vol. 2.* Isdatelstvo NIC “L-Zurnal” (40 pp.), pp. 12–14. [In Russian].
2. Kaspina R.G., Plotnikova L.A. Raskritye informacii v buchgalterskoyi otchetnosti company s inostrannimi investiciami [Disclosure of Information in the Financial Statements of companies with foreign investments]. *Audit and Financial Analysis*, № 1 (2009), pp. 26–30. [In Russian].
3. Makarenko E.N. Vnutrennij audit v sisteme upravlenija predpriyatiem. E.N. Makarenko (ed.), *Upravlencheskij uchet*, 2014.
4. Orlov S.N. *Vnutrennij audit v sovremennoj sisteme korporativnogo upravlenija kompaniej*. Infra-M., 2015.
5. Plotnikova L.A. Proceduri vnutrennego kontrolya vneshnetorgovih sdelok kak instrument snizeniya riskov ekonomicheskogo subyekta [Procedures for internal control of foreign trade transactions as a tool to reduce the risks of an economic entity]. *Kazansky ekonomicheskyy vestnik [Kazan Economic Bulletin]*, 2015, № 1 (15), pp. 21–24. [In Russian].
6. Plotnikova L.A., Trofimova D.A., Tukshaitova D.Z. Vzaimosvas uchetoynoy politiki I korporativnoy otchetnosti v sisteme upravleniya kompanii [Interrelation of accounting policies and corporate reporting in the company's management system]. *Nauchniye Trudy Volnogo ekonomicheskogo obshchestva Rossii [Scientific works of the Free Economic Society of Russia]*. Moscow, vol. 191, № 2/2015 (2015), pp. 291–301. [In Russian].
7. Safina D.I. Vnutrenny control faktov chozyastvennoy gizni organizacii [Internal control of the facts of the economic life of the organization]. In *Sbornik statey megdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferencii “Innovaciya, tehnologii, nauka” [Collection of articles of the International Scientific and Practical Conference “Innovation, technology, science”]* (pp. 178–180). Sukiasyan A.A. (ed.). OOO “Omega-Sainz”, Ufa, 2016 (240 pp.). [In Russian].
8. Solov'eva O.V., Sorokina K.V. Analiz tendencij razvitija zarubezhnoj korporativnoj otchetnosti. *Audit i finansovyj analiz*, 2013.
9. Sonin A. Vnutrennyi audit kak vazneyshyi element sistemy upravleniya kompaniyei [Internal audit as the most important element of the company's management system]. *Nekommercheskoye partnerstvo “Institut vnetrennich auditoriv” [Non-profit partnership “Institute of Internal Auditors”]*, 2016. [In Russian].
10. Kaspina R.G., Khapugina L.S., Zakirov E.A. Interrelation of Company’s Business Model Structure and Information Disclosed in Management Reporting. *Life Science Journal*, 2014, № 11 (12), pp. 778–780.
11. Kaspina R.G., Plotnikova L.A. Interactive forma of training bachelors: case study and challenges. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, vol. 152, pp. 278–283 (7 October 2014). ERPA International Congress on Education, ERPA Congress 2014, 6–8 June 2014, Istanbul, Turkey.
12. Plotnikova L.A. Disclosure of information about internal control system in corporate reporting. (Plotnikova L.A., Plotnikova V.V. (eds.). *International Business Management*, vol. 10, № 24 (2016), pp. 5746–5751.
13. Plotnikova L.A. Features of the internal control of foreign trade transactions. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, vol. 6, № 1 S3 (2015), pp. 379–383.
14. Safiullin L.N., Ismagilova G.N., Safiullin N.Z., Bagautdinova N.G. The development of welfare theory in conditions of changes in the quality of goods and services. *World Applied Sciences Journal*, 2012, 18, pp. 144–149.

УДК 657.1

Ю.Р. САЛИХОВА,

студентка

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Ф.Н. АХМЕДЗЯНОВА,

старший преподаватель

Казанский (Приволжский) федеральный университет

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЕЗЕРВОВ ПОД СНИЖЕНИЕ СТОИМОСТИ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ

Аннотация. В работе раскрыта необходимость создания резервов под обесценение материально-производственных запасов. Особую роль играют проблемы формирования резервов под снижение стоимости материальных ценностей. Эти резервы причисляют к категории оценочных резервов, которые, в свою очередь, создаются для более достоверного отражения стоимости материально-производственных запасов в бухгалтерском балансе. Актуальность данной темы заключается в том, что она мало изучена, и в то же время она очень необходима. Неправильная оценка, а также отсутствие информации о резервах под снижение стоимости материальных ценностей искажают показатели форм финансовой отчетности. Вследствие этого предоставляемая пользователям отчетности информация является недостоверной. В работе проведен сравнительный анализ требований отечественных и международных стандартов к отражению в учете и финансовой отчетности обесценения запасов. Представлена методика формирования резерва под снижение стоимости товарно-материальных ценностей. Определены достоинства и недостатки действующей в России методики учета резерва под снижение стоимости материальных ценностей, разработаны предложения по ее совершенствованию. Рекомендована модель учета операций по созданию и восстановлению резерва под снижение стоимости материальных ценностей, что позволит повысить достоверность показателей доходов и расходов организации в отчете о финансовых результатах.

Ключевые слова: резерв под снижение стоимости материальных ценностей, бухгалтерская (финансовая) отчетность, восстановление резерва, запасы, обесценение.

Введение

На сегодняшний день российские положения по бухгалтерскому учету прогрессивно адаптируются к требованиям Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Вследствие этого возникают все новые вопросы относительно отражения в учете и отчетности хозяйственных операций.

Особую роль играют проблемы формирования резервов под снижение стоимости материальных ценностей. Эти резервы причисляют к категории оценочных резервов, которые, в свою очередь, создаются для более достоверного отражения стоимости материально-производственных запасов в бухгалтерском балансе [12].

Актуальность данной темы заключается в том, что она мало изучена, и в то же время она очень необходима. Неправильная оценка, а также отсутствие информации о резервах под снижение стоимости материальных ценностей

искажают показатели форм финансовой отчетности [14]. Вследствие этого предоставляемая пользователям отчетности информация является недостоверной.

Целью данной статьи является проведение сравнительного анализа отечественной и зарубежной практики создания резервов под снижение стоимости материальных ценностей и разработка более совершенной методики учета операций создания и восстановления сумм указанных резервов.

Методика формирования резерва под снижение стоимости материальных ценностей

На состояние запасов оказывают влияние различные внутренние и внешние факторы. Например, они могут быть повреждены, могут морально устареть, может произойти снижение их продажной цены вследствие из-

менения рыночных условий [15]. На каждую отчетную дату запасы должны быть отражены в финансовой отчетности по наименьшей из двух величин: себестоимости или чистой возможной цене продажи. Это позволит своевременно отразить произошедшее обесценение запасов. Данные аспекты отражения запасов в учете и отчетности представлены в п. 28 МСФО (IAS) 2 [1].

Техника отражения в учете обесценения материальных ценностей путем создания резерва или прямым списанием в международном стандарте не определена [11]. Также в МСФО нет четких указаний для формирования резерва. По нашему мнению, целесообразно сформировать резерв, а не списывать сумму обесценения непосредственно со счета учета запасов. Это позволит сохранить в системе учета информацию о себестоимости запасов, необходимую для проверки соотношения чистой возможной цены продажи и себестоимости на каждую отчетную дату.

Правила образования резервов под обесценение подробно описываются в п. 20 Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов, утвержденных приказом Минфина России от 28.12.2001 № 119н.

В данном нормативном акте говорится, что организацией должно быть обеспечено подтверждение расчета текущей рыночной стоимости материальных ценностей, по которым создается резерв. Однако ничего не говорится о том, каким образом это сделать.

Фактическая себестоимость материальных ценностей, по которым они принимаются к учету, согласно п. 12 ПБУ 5/01 [6], не подлежит изменению ни при каких обстоятельствах. Таким образом, снижение стоимости материальных ценностей можно признать только путем образования резерва под обесценение.

Такие авторы, как Л.И. Куликова [8] и Э.С. Дружиловская [7], рассматривают формирование, учет и отражение в отчетности резервов под обесценение запасов. Однако в их работах не затрагиваются все существующие вопросы касательно методики определения сумм резервов под снижение стоимости материальных ценностей.

Пункт 20 Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов [2] устанавливает, что резерв под обесценение материальных ценностей формируется по каждой единице запасов. В свою очередь, также можно создать резерв и по отдельным видам аналогичных запасов. Однако нельзя образовывать резерв по таким крупным группам материально-производственных запасов, как, например, основные и вспомогательные материалы, готовая продукция, товары и т. д.

В п. 25 ПБУ 5/01 говорится, что организации при обесценении своих запасов обязательным образом должны создавать резерв под обесценение. В случае если организация отказывается от выполнения данного требования и не формирует резерв, ее бухгалтерская отчетность признается недостоверной.

Существуют некоторые проблемы, в связи с которыми организации отказываются создавать резервы под обесценение материальных ценностей [10]. Перечислим основные из них.

Во-первых, глава 25 Налогового кодекса Российской Федерации [3] не предполагает создание резервов под обесценение запасов. Во избежание разниц между налоговым и бухгалтерским учетом организации пренебрегают требованием формирования резерва под снижение стоимости материальных ценностей в бухгалтерском учете.

Во-вторых, отсутствуют какие-либо определенные методические указания для расчета сумм отчислений в создаваемые резервы под обесценение запасов.

В-третьих, резервы – это регулирующие статьи, они корректируют величину активов в балансе. Их создание может значительно сказаться на конечном финансовом результате деятельности организации. И это, равным образом, может повлиять на размер прибыли предприятия и показатели рентабельности.

В п. 4 ПБУ 10/99 [4] указывается на то, что резервы под снижение стоимости материальных ценностей являются расходами отчетного периода и согласно п. 11 ПБУ 10/99 включаются в состав именно прочих расходов. Формирование резерва отражается бухгалтерской записью по дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы»

и кредиту счета 14 «Резервы под снижение стоимости материальных ценностей» [5].

По мнению Т.Г. Арбатской, в случае если обесценившиеся материальные ценности формируют себестоимость готовой продукции, то отчисления в резервы под обесценение стоит признавать также расходами по обычным видам деятельности. И, соответственно, они будут отражаться в составе расходов от обычных видов деятельности по дебету счета 90 «Продажи» [9].

При данном подходе Т.Г. Арбатская предлагает отражать расходы на формирование резервов под снижение стоимости материальных ценностей по дебету счета 90.6 «Резервы под снижение стоимости материальных ценностей». Также автор рекомендует для отражения отчислений и для восстановления неиспользованных сумм резервов под обесценение материальных ценностей сформировать такие счета, как 90.6.1 «Отчисления в резервы под снижение стоимости материальных ценностей» и 90.6.2 «Восстановление неиспользованных сумм резервов под снижение стоимости материальных ценностей» соответственно [9].

Однако вышеизложенный подход не соответствует реальной практике учета в России. Если обратиться к пп. 28–34 МСФО (IAS) 2, то там указано, что уценка запасов признается в составе расходов в том отчетном периоде, в котором она образовалась. Несмотря на это, в МСФО (IAS) 2 нет уточнений, за счет каких именно расходов отражается уценка.

По нашему мнению, обесценение материально-производственных запасов не является следствием ведения обычной деятельности организации. Зачастую обесценение бывает вызвано внешними по отношению к предприятию причинами [13]. В связи с этим представляется более целесообразным относить сумму обесценения запасов организации на прочие расходы.

Следует отметить, что в п. 20 Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов указано, что резерв под снижение стоимости материальных ценностей необходимо восстановить в следующих случаях [2]:

1) при последующем увеличении текущей рыночной стоимости запасов, по которым ранее было признано обесценение, соответствующая

часть резерва относится в уменьшение стоимости материальных расходов;

2) по мере отпуска запасов относящийся к ним резерв списывается на прочие доходы организации.

По нашему мнению, указанные требования Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов нуждаются в корректировке по следующим причинам.

Во-первых, увеличение текущей рыночной цены запасов, подвергшихся ранее процедуре обесценения, должно компенсировать ранее признанные убытки от обесценения запасов, в связи с чем списание резерва в данном случае предлагаем относить на прочие доходы организации, а не на уменьшение величины материальных расходов. Данный подход к учету операций формирования убытка от обесценения запасов и последующего его восстановления соответствует общей концепции МСФО в отношении учета обесценения активов.

Во-вторых, при отпуске запасов в производство или ином выбытии на счета учета затрат или расходов необходимо списать не себестоимость запасов, отраженную в учете, а их балансовую стоимость с учетом ранее признанного обесценения. Этой цели можно достичь посредством отражения сторнировочной записи по дебету счетов учета затрат или расходов, на которые была списана себестоимость запасов, и кредиту счета учета резерва.

Проиллюстрируем предлагаемую нами методику учета резерва под снижение стоимости материальных ценностей на нижеследующем примере.

На 31 декабря 2015 г. фактическая стоимость приобретения остатка товаров организации составила 500 000 руб. Текущая рыночная стоимость указанных товаров была оценена в 470 000 руб. Организация признала в учете и отчетности обесценение товаров. В апреле 2016 г. половина указанных товаров была продана за 240 000 руб., кроме того НДС 18 %. На 30 июня 2016 г. (дату составления промежуточной отчетности) текущая рыночная стоимость товаров составила 255 000 руб. В связи с тем, что текущая рыночная стоимость товаров превышает их себестоимость (250 000 руб.),

**Бухгалтерские записи по учету резерва
под снижение стоимости материальных ценностей**

Содержание операции	Корреспонденция счетов		Сумма, руб.
	дебет	кредит	
31 декабря 2015 г.			
Отражено формирование резерва под снижение стоимости товаров (500 000 – 470 000)	91–2	14	30 000
Апрель 2016 г.			
Отражена выручка от продажи товаров	62	90–1	283 200
Начислен НДС по проданным товарам	90–3	68	43 200
Списана себестоимость проданных товаров (500 000 / 2)	90–2	41	250 000
Списана часть резерва, приходящаяся на проданные товары (сторно) (30 000 / 2)	90–2	14	15 000
30 июня 2016 г.			
Восстановлен остаток резерва в связи с ростом текущей рыночной стоимости товаров (30 000 – 15 000)	14	91–1	15 000

30 июня 2016 г. необходимо полностью восстановить резерв, ранее сформированный по этим товарам.

Бухгалтерские записи по указанным операциям представлены в табл. 1.

При продаже товаров в апреле 2016 г. на себестоимость продаж в конечном итоге была отнесена не учетная стоимость товаров, а их балансовая стоимость, что позволяет более корректно формировать финансовый результат от продаж.

**Результаты исследования
и их обсуждение**

Таким образом, рекомендованная в данной статье модель учета операций по созданию и восстановлению резерва под снижение стоимости материальных ценностей позволит повысить достоверность показателей доходов и расходов организации в отчете о финансовых результатах. В предложенном нами варианте запасы будут списываться не по себестоимости, а по балансовой стоимости с учетом ранее признанного обесценения. Благодаря такому подходу не произойдет завышение затрат на производство, себестоимости готовой продукции и расходов по обычным видам деятельности организации. Отнесение сумм сформированного резерва и его восстановления при увеличении текущей рыночной стоимости запасов на прочие расходы и доходы соответ-

ственно согласуется с общим подходом МСФО к учету обесценения активов.

Литература

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы» (введен в действие для применения на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н).
2. Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов: приказ Минфина России от 28 декабря 2001 г. № 119н.
3. Налоговый кодекс РФ. Часть II: Федеральный закон № 117-ФЗ от 05.08.2000.
4. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99: приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н.
5. Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению: приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н.
6. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01): приказ Минфина России от 09.06.2001 № 44н.
7. Дружиловская Э.С. Новые правила оценки учета запасов // Все для бухгалтера. – 2013. – № 1. – С. 23–30.
8. Куликова Л.И. Формирование оценочных резервов // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2011. – № 5. – С. 70–79.
9. Арбатская Т.Г. Актуальные вопросы формирования резерва под снижение стоимости ма-

териальных ценностей в бухгалтерском учете // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 41. – С. 21–29.

10. Куликова Л.И. Международные стандарты финансовой отчетности. Нефинансовые активы организации: учеб. пособие. – М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2015. – 400 с.

11. Alekin P.A. International Financial Reporting Standards Implementation into the Russian Accounting System // Mediterranean Journal of Social Sciences. – 2014. – 5 (24). – Pp. 33–37.

12. Hendriksen E.S., Breda M.F. Accounting Theory. – Homewood: Irwin, 1992. – 905 p.

13. Kulikova L.I., Sokolov A.Y., Ivanovskaya A.V., Akhmedzyanova F.N. Lowest value principle implementation in inventory measurement of financial statements of the enterprises // Mediterranean Journal of Social Sciences. – 2015. – 6 (1S3). – Pp. 406–410.

14. Liapis K.J., Christodouloupoulou E.P. How GAAP and accounting treatments influence property management // Journal of Property Investment and Finance. – 2011. – 29 (3). – Pp. 251–279.

15. Milbradt K. Level 3 assets: Booking profits and concealing losses // Review of Financial Studies. – 2012. – 25 (1). – Pp. 55–95.

Информация об авторах

Салихова Юлдуз Рамилевна, студентка, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: salikhova.iulduz@mail.ru

Ахмедзянова Флера Нафисовна, старший преподаватель, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: flerag@mail.ru

Y.R. SALIKHOVA,

Student

Kazan (Volga Region) Federal University

F.N. AKHMEDZYANOVA,

Senior Lecturer

Kazan (Volga) Federal University

PROBLEMS OF FORMING RESERVES FOR DEPRECIATION OF MATERIAL VALUES

Abstract. The article exposes the necessity for creating reserves for the depreciation of material and manufacturing resources. A special role is played by the problems related to forming reserves for the depreciation of material values. These reserves are included in the category of estimated reserves which, in turn, are created to reflect more accurately the cost of inventories in a balance sheet. The relevance of this topic lies in the fact that it has been poorly studied and, at the same time, it is one of first-order importance. An incorrect assessment as well as a lack of information on reserves for the depreciation of tangible assets distorts the indicators of financial reporting forms. As a result, the information provided to users of the report is inaccurate. Also, the article presents a comparative analysis of the requirements included in Russian and international standards for the accounting and financial reporting of reserves for the depreciation of material values. We suggest a method for forming a reserve for the depreciation of commodity and material assets. The article defines the advantages and disadvantages of the existing accounting of reserves for the depreciation of tangible assets. More advanced methods of creating reserves are developed. We recommend a model for accounting the creation and restoration of a provision for the depreciation of tangible assets, which would increase the reliability of an organization's income and expenditure indicators in the statement of financial results.

Keywords: reserves of tangible assets cost reduction, financial statements, restoration of reserves, inventory, depreciation.

References

1. International Accounting Standard (IAS) 2 “Inventories” (effective for use in the Russian Federation by order of the Russian Ministry of Finance, dated 12.28.2015, № 217n).

2. Guidelines for the accounting of inventory: Russian Finance Ministry, ordered on December 28, 2001, № 119n.
3. Tax Code. Part II: Federal Law № 117-FZ, 05.08.2000.
4. Approval of the Regulations on accounting “Expenses of organization” PBU 10/99: Order of the Russian Finance Ministry, 06.05.1999, № 33n.
5. Approval of the Plan accounts for financial and economic activities of organizations and instructions for its use: order of the Russian Federation Ministry of Finance, dated 31.10.2000, № 94n.
6. Approval of the Regulations on accounting “of inventories accounting” (PBU 5/01): Order of the Russian Finance Ministry, 09.06.2001, № 44n.
7. Druzhilovskaya E.S. New rules for the evaluation of inventories. *All for the bookkeeper*, 2013. № 1, pp. 23–30.
8. Kulikova L.I. The formation of valuation allowances. *Financial Gazette: finance, taxes, insurance and accounting*, 2011, № 5, pp. 70–79.
9. Arbatskaya T.G. Actual issues of provision for depreciation of assets in accounting. *International accounting*, 2013. № 41, pp. 21–29.
10. Kulikova L.I. *International Financial Reporting Standards. Non-financial assets of the organization: textbook*. Kulikova L.I. (ed.). Master: SIC INFRA-M, Moscow, 2015 (400 p.).
11. Aletkin P.A. International Financial Reporting Standards Implementation into the Russian Accounting System. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, vol. 5, № 24 (2014), pp. 33–37.
12. Hendriksen E.S., Breda M.F. *Accounting Theory*. Irwin, Homewood, 1992 (905 pp.).
13. Kulikova L.I., Sokolov A.Y., Ivanovskaya A.V., Akhmedzyanova F.N. Lowest value principle implementation in inventory measurement of financial statements of the enterprises. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, vol. 6, 1S3 (2015) pp. 406–410.
14. Liapis K.J., Christodouloupoulou E.P. How GAAP and accounting treatments influence property management. *Journal of Property Investment and Finance*, vol. 29, № 3 (2011), pp. 251–279.
15. Milbradt K. Level 3 assets: Booking profits and concealing losses. *Review of Financial Studies*, vol. 25, № 1 (2012), pp. 55–95.

УДК 657.6

И.Н. АТЮНЬКИНА,

магистрант

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Р.Ш. ТУХВАТУЛЛИН,

кандидат экономических наук

Казанский (Приволжский) федеральный университет

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО МОНИТОРИНГА НА ПРИМЕРЕ КОНТРОЛЯ РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ АО «СУДОХОДНАЯ КОМПАНИЯ «ТАТФЛОТ»

Аннотация. Одним из главных направлений, в котором осуществляет свою деятельность бухгалтерия, является учет начисления заработной платы работникам организации. Данный участок работы бухгалтерии весьма сложен, трудоемок и является одним из наиболее ответственных, поэтому по праву занимает одно из центральных мест во всей системе учета на предприятии. Организации важно совершенствовать свои трудовые показатели, эффективно используя трудовые ресурсы, найти такие формы и системы оплаты труда, которые полностью могли бы удовлетворить участников трудового процесса, точно и полно отразить количество и качество труда, одновременно повышая эффективность оплаты труда [9]. Настоящая статья посвящена рассмотрению процесса внедрения отдела внутреннего финансового контроля в АО «Судоходная компания «Татфлот» на примере такого участка, как расчеты с персоналом по оплате труда. В работе представлен предлагаемый для анализируемого хозяйствующего субъекта перечень функциональных обязанностей внутренних контролеров, определены особенности методики проверки расчетов с персоналом по оплате труда, разработан общий план проверки системы бухгалтерского учета начисления заработной платы, выявлены ключевые задачи проверки с указанием информационных источников.

Ключевые слова: финансовый контроль, система внутреннего контроля, расчеты с персоналом, оплата труда, АО «Судоходная компания «Татфлот».

Контроль является одной из наиболее важных функций процесса управления и представляет собой комплексную систему наблюдений и проверки соответствия процесса функционирования управляемого объекта принятым управленческим решениям, а также выявлений результатов управленческого воздействия на управляемый объект.

В период развивающихся рыночных отношений, а также в условиях постепенного усложнения организационной структуры АО «Судоходная компания «Татфлот» актуальным является вопрос о внедрении департамента, который был бы способен выявлять отклонения в действиях должностных лиц, осуществлять над ними контроль, а также разрабатывать систему мероприятий для недопущения повторного появления ранее выявленных ошибок. Внедрение системы внутреннего контроля должно стать приоритетной миссией организации, стремящейся функционировать на рынке эффективно.

Согласно организационно-штатной структуре АО «Судоходная компания «Татфлот» имеет такие отделы, как служба технической эксплуатации флота, отдел технического контроля, управление добычи нерудных строительных материалов, отдел режима, группа обеспечения учета и контроля горюче-смазочных материалов, служба системы управления безопасности судов, служба безопасности судовождения и штурманского обеспечения, отдел промышленной безопасности и контроля, что свидетельствует о хорошо развитом техническом и производственном контроле на предприятии. Однако отдельная структурная единица, осуществляющая финансовый контроль, на предприятии отсутствует.

Нами рекомендуется внедрение системы внутреннего контроля в АО «Судоходная компания «Татфлот», которая бы обеспечивала защиту от злоупотреблений и различного рода ошибок, определяла зоны риска и возможно-

сти устранения будущих недостатков или недостатков, помогала идентифицировать и усилить слабые места в системах управления и найти те принципы управления, которые были нарушены. Такая рекомендация связана с тем фактом, что руководители АО «СК «Татфлот», осуществляющие финансовый контроль, как правило, не обладают необходимым временем для проверки исполнения, а также специфическим инструментарием такой проверки, следовательно, не имея возможности своевременно обнаружить недостатки и отклонения. Внедрение системы внутреннего финансового контроля в АО «СК «Татфлот» станет большим шагом в эффективном развитии предприятия. Подразделениями, попадающими под объект контроля такой службы, станут: бухгалтерия, планово-экономический отдел, отдел организации труда и заработной платы, бюро реализации, отдел закупок. Важно отметить, что руководителю внутреннего контроля рекомендуется находиться в функциональном подчинении у совета директоров (наблюдательного совета) и

административном подчинении у генерального директора.

На рисунке 1 представлен перечень предлагаемых функциональных обязанностей внутренних контролеров в АО «СК «Татфлот».

В функциональные обязанности контролеров входила бы также проверка финансовой отчетности, порядка ведения бухгалтерского учета, включая один из сложнейших участков – расчеты с персоналом по оплате труда. В АО «Судоходная компания «Татфлот» осуществление расчетов по оплате труда возложено на специалистов расчетной бухгалтерии, которые подотчетны главному бухгалтеру. Такое структурное подразделение, как бухгалтерия, находится под финансовым контролем директора по экономике и финансам.

Под контролем операций по расчетам с персоналом по оплате труда понимается выполнение следующих действий: проверка соблюдения нормативно-правовых актов трудового законодательства, которое регулирует взаимоотношения между работниками и работодате-

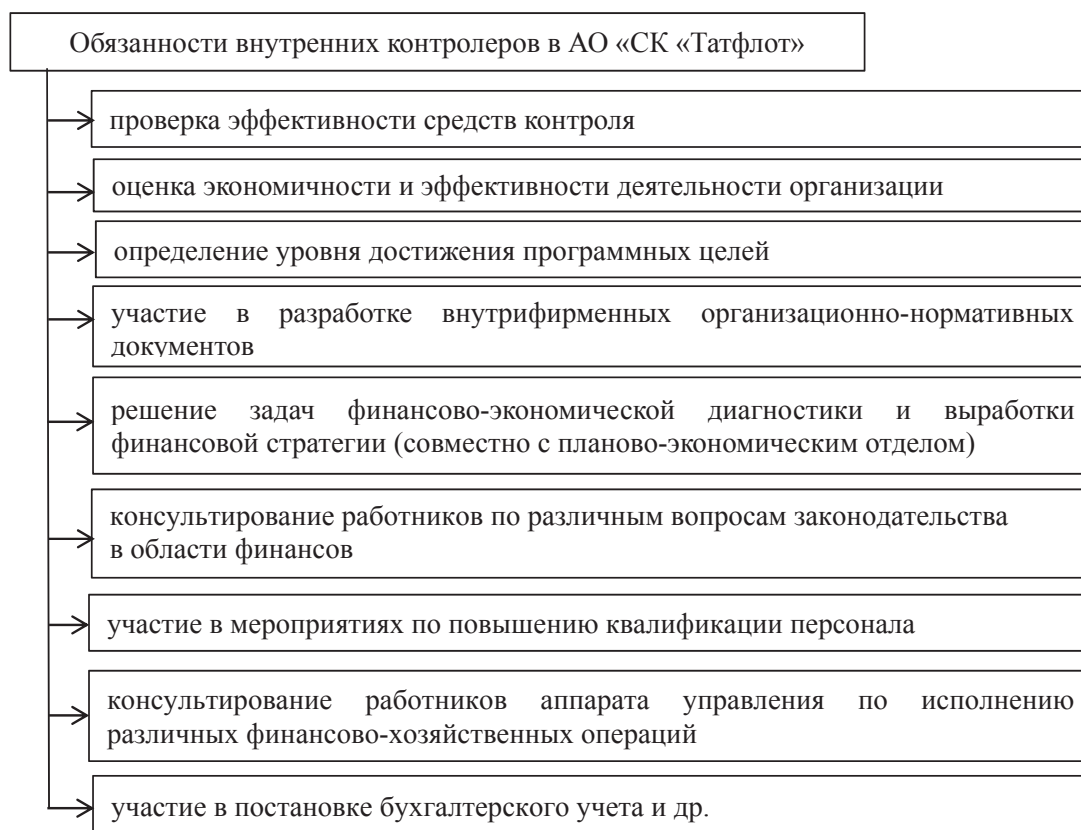


Рис. 1. Функциональные обязанности сотрудников внутренней службы контроля в АО «Судоходная компания «Татфлот»

лями; проверка правильности и правомерности начисления разных видов вознаграждений и удержаний, правильности исчисления налогов и платежей с ФОТ; проверка соблюдения законодательства по расчетам с внебюджетными фондами по социальному страхованию и обеспечению; проверка соблюдения налогового законодательства; оценка полноты отражения операций и др. [2, 6].

Специфика рассматриваемого сегмента бухгалтерского учета во многом обуславливает особенности методики проведения проверки расчетов с персоналом по оплате труда. Такую проверку можно разделить на четыре основных этапа: оценка системы внутреннего контроля операций по оплате труда, выборка, проведение процедур проверки, подведение итогов проверки [1]. Цель проверки опера-

ций с персоналом по оплате труда главным образом заключается в формировании мнения о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности и пояснений к ней в области расчетов с персоналом и соответствия порядка ведения бухгалтерского учета этих операций законодательству РФ [3]. Основные задачи при осуществлении проверки операций по оплате труда представлены в табл. 1 [4].

Для оценки системы бухгалтерского учета начисления заработной платы разрабатывается совокупность тестов. Тесты создаются с целью получения доказательств эффективности структуры систем учета, что означает, насколько эта структура предупреждает, выявляет и исправляет ошибки [5]. В результате таких исследований надежность системы может быть определена как высокая, средняя, низкая.

Таблица 1

Ключевые задачи проверки операций с персоналом по оплате труда

Основные задачи проверки	Информационные источники [1]
1) оценка степени соблюдения организацией положений трудового законодательства [6]	приказы о приеме работника на работу, контракты, трудовые договоры, приказы о прекращении трудового договора с работником и др.
2) проверка правильности применения тарифных ставок с учетом условий контракта, расценок и норм, принятых в организации, проверка учета рабочего времени, формирования табеля учета рабочего времени	коллективный договор, штатное расписание, тарификационный список, трудовые контракты, алгоритмы расчетов, расценки по видам выполненных работ и оказанных услуг, табель учета использования рабочего времени по каждому подразделению и др.
3) оценка обоснованности и правильности начисления заработной платы [8], дополнительных выплат сотрудникам организации [7, 10]	коллективный договор, трудовые договоры, табели учета рабочего времени, штатное расписание, приказы руководства, больничные листы, данные по выработке каждого рабочего-сдельщика и др.
4) проверка оформления первичных документов, заполнение реквизитов, выявление имеющихся исправлений	наряды, маршрутные листы и др.
5) определение правомерности применения вычетов и льгот для исчисления НДФЛ	документы на использование налоговых вычетов, форма 2-НДФЛ, налоговые карточки 1-НДФЛ, облагаемая база (виды начислений, входящие в облагаемую базу НДФЛ) и др.
6) проверка правильности удержаний по исполнительным листам, удержаний подотчетных сумм	исполнительные листы, расчетная ведомость по начислению заработной платы, первичные документы к авансовым отчетам, авансовые отчеты, кассовые документы и др.
7) анализ алгоритмов расчетов по начислению налогов и платежей во внебюджетные фонды	карточки индивидуального учета сумм начисленных выплат и сумм страховых взносов, налоговые ставки, своды проводок, главная книга и др.
8) анализ правильности ведения аналитического учета по всем видам оплат, отражения оборотов по счетам Главной книги с аналогичными показателями регистров синтетического учета	расчетно-платежная документация, налоговые карточки с совокупным годовым доходом сотрудников, карточки счетов, оборотно-сальдовые ведомости, главная книга, своды начислений удержаний по заработной плате, своды проводок и др.

В таблице 2 представлен фрагмент контрольного листа проверки системы бухгалтерского учета операций по оплате труда.

На основании проведенного комплексного теста в АО «Судоходная компания «Татфлот» определен низкий уровень риска, который равен 0,22.

По результатам теста и полученного уровня риска можно охарактеризовать организацию системы бухгалтерского учета АО «СК «Татфлот» на хорошем уровне. Следовательно, можно доверять системе бухгалтерского учета, и количество проводимых контрольных процедур будет сокращено. Для учета операций по оплате труда используются как персональные компьютеры, так и все необходимые бумажные документы, что значительно повышает возможность сопоставления данных. В целом, организация системы бухгалтерского учета операций по оплате труда анализируемого хозяйствующего субъекта отвечает требованиям оперативности, достоверности и полноты.

Далее нами был составлен план проверки расчетов с персоналом по оплате труда. Общий план проверки расчетов с сотрудниками рассматриваемого предприятия представлен в табл. 3. В целях повышения эффективности проведения проверки отдельные разделы общего плана заранее обсуждались с персоналом

АО «СК «Татфлот». Период проведения проверки: с 10.07.2017 по 13.07.2017.

Ввиду большого количества операций по оплате труда целесообразно применение выборочного подхода. Объем выборки определяется на основании оценки рисков, проведенной на стадии планирования проверки. Способ и размер формирования выборки операций по расчетам с персоналом напрямую зависит от результатов оценки системы бухгалтерского учета, а также особенностей организации. Элементы выборочной совокупности отбираются на основании понимания деятельности анализируемого нами предприятия, предварительной оценки неотъемлемого риска, характеристик и особенностей тестируемой генеральной совокупности.

При определении выборочной совокупности рекомендуется использование вероятностного (случайного) метода отбора элементов, что повышает эффективность проводимой проверки. Случайный отбор обеспечивает равные шансы быть отобранными для всех элементов генеральной совокупности. Именно использование статистических методов позволяет получить репрезентативную выборку, т. е. набор элементов, свойства которых полностью отражают свойства генеральной совокупности.

Таблица 2

Фрагмент контрольного листа проверки системы бухгалтерского учета расчетов с персоналом по оплате труда в АО «СК «Татфлот»

№ п/п	Содержание вопроса	Да	Нет	Нет ответа
1	Имеется ли штатное расписание?			
2	Имеется ли Положение об оплате труда / о премировании?			
3	Применяются ли типовые формы документов по учету личного состава?			
4	Ведутся ли в подразделениях табели учета рабочего времени?			
5	Применяются ли нормы и расценки по видам работ, утвержденные на предприятии?			
6	Сопоставляются ли данные расчета заработной платы с основаниями для ее начисления (трудовой договор – штатное расписание – табель учета рабочего времени – сведения о выработке и др.)?			
7	Есть ли случаи начисления зарплаты вымышленным лицам?			
8	Превышает ли общий объем удержаний из заработной платы работника норм, установленных действующим законодательством?			
9	Организовано ли архивное хранение документов по аналитическому учету с работниками?			
10	Имеются ли задержки при выплате заработной платы работникам?			

Общий план проверки расчетов с персоналом для АО «СК «Татфлот»

№ п/п	Планируемые виды работ	Период проведения
1	Проверка соблюдения положений законодательства о труде, состояния внутреннего учета и контроля по трудовым отношениям	10.07.2017
2	Проверка системы начислений заработной платы, организации учета и контроля выработки и начисления заработной платы рабочим-сдельщикам, расчетов по начислению повременных и прочих видов оплат	10.07.2017–11.07.2017
3	Определение обоснованности применения различного рода льгот и удержаний из заработной платы сотрудников	11.07.2017
4	Оценка правильности произведенных расчетов по начислению налогов и платежей во внебюджетные фонды	12.07.2017
5	Анализ ведения аналитического учета по работникам и проверка сводных расчетов по оплате труда	12.07.2017
6	Подведение итогов и оформление результатов проверки	13.07.2017

Руководству АО «Судоходная компания «Татфлот» следует усилить систему внутреннего финансового контроля, что позволит повысить эффективность функционирования подразделений и свести к минимуму риски совершения погрешностей при ведении учета финансовой деятельности, в частности расчетов с персоналом по оплате труда. Бухгалтерам рекомендуется обеспечивать высокий уровень точности и полноты составляемой документации, оперативно следить за ее сохранностью, правильностью заполнения всех обязательных реквизитов, наличием необходимых подписей должностных лиц, отсутствием исправлений. Также специалистам рекомендуется повышать уровень своего профессионализма, относиться к процессу ведения учета ответственно, а также постоянно отслеживать изменения, происходящие в налоговом и трудовом законодательстве.

Информация, полученная в результате проведения внутреннего финансового контроля, предназначена в первую очередь для удовлетворения потребностей органа управления, что поможет в принятии рациональных управленческих решений.

Литература

1. Богатая И.Н., Лосик К.И. Развитие методики аудита расчетов с персоналом по оплате труда в коммерческих организациях // *Фундаментальные исследования*. – 2012. – № 9. – С. 718–723.

2. Кузнецова В.В. Актуальные вопросы учета и аудита расчетов по оплате труда на примере произ-

водственной организации // *Актуальные вопросы экономических наук*. – 2015. – № 44. – С. 117–121.

3. Марченкова И.Н. Аудит расчетов с персоналом по оплате труда // *Территория науки*. – 2015. – № 3. – С. 124–129.

4. Подольский В.И., Савин А.А. Аудит: учебник для бакалавров. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2012. – 588 с. – (Бакалавр). – Библиогр.: с. 497–498.

5. Соколова Л.А., Илюшин В.Е. Методологические основы аудита расчетов с персоналом по оплате труда в коммерческих организациях // *Ученые записки Тамбовского отделения РoCMY*. – 2015. – № 4. – С. 229–234.

6. Birgillito M., Borzaga M., Alhambra M.A.G.-M. Autonomy or subordination of labour law? The debate beyond national borders in 2015 // *Lavoro e Diritto*. – 2017. – 31 (1). – Pp. 131–157.

7. Cirillo V., Sostero M., Tamagni F. Innovation and within-firm wage inequalities: empirical evidence from major European countries // *Industry and Innovation*. – 2017. – 24 (5). – Pp. 468–491.

8. Fabo B., Belli S.S. (Un)believeable wages? An analysis of minimum wage policies in Europe from a living wage perspective // *IZA Journal of Labor Policy*. – 2017. – 6 (1), 4.

9. Green F., Handel M. Editorial for special issue on Job Tasks and Labour Studies // *Journal for Labour Market Research*. – 2016. – 49 (2). – Pp. 97–98.

10. Majdi S., Rahman R.A. Labour market consequences after fraud and lawsuit revelation // *International Research Journal of Finance and Economics*. – 2011. – 63. – Pp. 189–198.

Информация об авторах

Атюнькина Ирина Николаевна, магистрант, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: atyunkina.ira@mail.ru

Тухватуллин Руслан Шавкатович, кандидат экономических наук, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: RSTuhvatullin@kpfu.ru

I.N. ATYUNKINA,
Post-graduate student,
Kazan (Volga Region) Federal University
Institute of Management, Economics and Finance

R.S. TUKHVATULLIN,
Candidate of Economic Sciences,
Kazan (Volga Region) Federal University
Institute of Management, Economics and Finance

IMPROVING FINANCIAL MONITORING SYSTEM IN THE EXAMPLE OF CONTROL OF PAYROLL ACCOUNTING IN THE JSC «SHIPPING COMPANY «TATFLOT»»

Abstract. Payroll accounting is one of the main concerns of the accounting department. This section of work is very complicated, labor-intensive and is one of the highest responsibility. For this reason, it rightfully occupies one of the central places in the entire accounting system of a company. It is important for the organization to improve its labor indicators by using labor resources efficiently, to find such forms and systems of labor remuneration that can fully satisfy the participants of the labor process, accurately reflecting the quantity and quality of labor and simultaneously improving the efficiency of labor remuneration. This article is devoted to the process of implementation of the Department of Internal Financial Control in the JSC «Shipping company «Tatflot»», in the example of such accounting segment as payroll accounting. In the article, we present the proposed list of functional duties for internal controllers, specific features of the methodology for checking payrolls, develop a general plan for checking the accounting system, and identify key tasks with an indication of information sources.

Keywords: financial control, internal control system, payroll accounting, remuneration of labor, JSC «Shipping company «Tatflot»».

References

1. Bogataja I.N. Razvitie metodiki audita raschetov s personalom po oplate truda v kommercheskih organizacijah. I.N. Bogataja, K.I. Losik (eds.). *Fundamental'nye issledovanija*, № 9 (2012), pp. 718–723.
2. Kuznecova V.V. Aktual'nye voprosy ucheta i audita raschetov po oplate truda na primere proizvodstvennoj organizacii. V.V. Kuznecova (ed.). *Aktual'nye voprosy jekonomicheskikh nauk*, № 44 (2015), pp. 117–121.
3. Marchenkova I.N. Audit raschjotov s personalom po oplate truda. I.N. Marchenkova (ed.). *Territorija nauki*, № 3 (2015), pp. 124–129.
4. Podol'skij V.I. *Audit: uchebnik dlja bakalavrov*. V.I. Podol'skij, A.A. Savin (eds.), 4-e izd., pererab. i dop. Jurajt, Moscow, 2012. (588 pp.), (Bakalavr). Bibliogr.: pp. 497–498.
5. Sokolova L.A. Metodologicheskie osnovy audita raschetov s personalom po oplate truda v kommercheskih organizacijah. L. A. Sokolova, V. E. Iljushin (eds.). *Uchenye zapiski Tambovskogo otdelenija RoSMU*, № 4 (2015), pp. 229–234.
6. Birgillito M., Borzaga M., Alhambra M.A.G.-M. (2017) Autonomy or subordination of labour law? The debate beyond national borders in 2015. *Lavoro e Diritto*, vol. 31, № 1 (2017), pp. 131–157.
7. Cirillo V., Sostero M., Tamagni F. Innovation and within-firm wage inequalities: empirical evidence from major European countries. *Industry and Innovation*, vol. 24, № 5 (2017), pp. 468–491.
8. Fabo, B., Belli, S.S. (Un)believable wages? An analysis of minimum wage policies in Europe from a living wage perspective. *IZA Journal of Labor Policy*, vol. 6, № 1 (2017), 4.
9. Green F., Handel M. Editorial for special issue on Job Tasks and Labour Studies. *Journal for Labour Market Research*, vol. 49, № 2 (2016), pp. 97–98.
10. Majdi S., Rahman R.A. Labour market consequences after fraud and lawsuit revelation. *International Research Journal of Finance and Economics*, 63 (2011), pp. 189–198.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

УДК 339.138

А.А. ВОРОНЯНСКАЯ,

магистрант

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Е.С. РОЛЬБИНА,

кандидат экономических наук, доцент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ

Аннотация. В статье рассматриваются точки зрения различных авторов на проблему оценки эффективности классического комплекса маркетинга, который включает в себя такие элементы, как услуга, цена, продвижение, сбыт. У каждого автора выделяются свои составляющие показатели, компоненты методики оценки эффективности комплекса маркетинга. В ходе анализа методик было выявлено отсутствие методики оценки эффективности именно расширенного комплекса маркетинга, характерного для предприятий, осуществляющим свое функционирование в сфере услуг. Также следует отметить, что ни один из авторов не выделяет систему показателей для такой методики оценки эффективности. Решением проблемы отсутствия методики является разработка методики оценки эффективности комплекса маркетинга предприятия сферы услуг. Методика включает в себя такие показатели, как элементы комплекса маркетинга (эффективность различных политик), индивидуальную и интегральную оценки, а также ранг важности, который определяется на основе экспертных методов или же методов многомерной классификации. Приведен пример итоговых показателей и построено для наглядности графическое отражение данной методики на примере комплекса маркетинга рекламного агентства полного цикла. Данная методика позволяет определить эффективность каждого из элементов расширенного комплекса маркетинга, а также направления их оптимизации и разработки соответствующей элементу политики.

Ключевые слова: оценка эффективности, классический комплекс маркетинга, сфера услуг, методика, рекламное агентство, расширенный комплекс маркетинга, маркетинг-микс.

К теме оценки эффективности комплекса маркетинга обращались многие авторы. Так, например, согласно Ф. Котлеру, основу эффективности комплекса маркетинга составляют методы количественного расчета показателя эффективности и качественного анализа эффекта реализуемого комплекса маркетинга [1]. По мнению авторов Т.П. Данько и О.М. Китовой, в сущности, сам показатель эффективности маркетинга определяется путем сопоставления достигнутого в результате маркетингового действия эффекта (который чаще всего, но не обязательно, выражается в виде прибыли или дохода) к затратам, заложенным в его осуществлении. Чтобы оценить эффектив-

ность маркетинговой деятельности, для начала нужно определить эффект (результат) действия этой деятельности и решить, какой из показателей деятельности этот эффект показывает [2]. Авторы Н.Г. Душленко и А.Ю. Крючкова в своей статье упоминают, что количественно можно измерить эффективность отдельных составляющих маркетинговых действий: маркетингологи и аналитики достаточно легко могут измерить лояльность покупателей, степень проникновения, особенности поведения потребителей, связанные с потреблением, эффективность рекламной компании, эффективность внутреннего маркетинга, эффективность элементов комплекса маркетинга [3]. Однако, про-

анализируя труды также и других авторов в области маркетинга, мы столкнулись с тем, что в итоге нет какой-либо определенной методики для оценки эффективности комплекса маркетинга именно предприятия сферы услуг. Авторы либо рассматривают стандартный комплекс маркетинга, либо его какие-то отдельные составляющие [4, 5, 9].

Решением данной проблемы является разработка методики оценки эффективности комплекса маркетинга, адаптированная именно под предприятия сферы услуг. Такая методика может быть основана на экспертных оценках, на математических методах, а также на использовании их в комплексе [7, 8, 10]. В результате применения такой методики можно определить отклонение фактической ситуации по каждому из элементов комплекса маркетинга, функционирующему на предприятии от оптимальных значений показателей. На основе выявленных индикативных отклонений возможно оценить недостатки действующего комплекса марке-

тинга, маркетинговой политики предприятия, а также выявить возможные направления их корректировки и оптимизации. При расчете интегральных оценок следует использовать показатели деятельности предприятия, которые имеют индивидуальный ранг важности. Важно отметить, что такая методика оценки эффективности комплекса маркетинга предприятия сферы услуг не может быть стандартизированной ввиду того, что каждой из отраслей маркетинга, в которой функционирует то или иное предприятие, присущи свои специфические черты, однако общий алгоритм ее применения позволит выполнять аналитическую работу по анализу и оценке эффективности элементов комплекса маркетинга. Рассмотрим применение данной методики на примере рекламного агентства полного цикла. В таблице 1 представлены предлагаемые показатели для оценки эффективности комплекса маркетинга предприятия сферы услуг, а именно рекламного агентства полного цикла.

Таблица 1

**Показатели оценки эффективности комплекса маркетинга
рекламного агентства полного цикла**

Элементы комплекса маркетинга	Ранг важности	Индивидуальная оценка	Интегральная оценка (с. 1 * с. 2)
	1	2	3
Эффективность оказываемых услуг («услуга»):			
Доля активных услуг	0,4	1	0,4
Гармоничность оказываемых услуг (с точки зрения этапов жизненного цикла услуг)	0,1	0	0
Доля новых услуг	0,25	1	0,25
Уровень и качество сервиса	0,25	0,25	0,06
и др. показатели			
Итого:	1	–	0,72
Эффективность ценовой политики («цена»):			
Уровень себестоимости составляющих, необходимых для оказания услуги	0,2	0,05	0,01
Рентабельность	0,3	1	0,3
Стратегия ценообразования	0,3	1	0,3
Соотношение качества и цены	0,2	0,03	0,006
и др. показатели			
Итого:	1	–	0,61
Эффективность сбытовой политики («сбыт»):			
Доля рынка	0,4	1	0,4
Степень осуществления договоров (услуга, сроки, сумма)	0,2	0,05	0,01
Новые клиенты (количество, доля, темпы прироста)	0,3	0,2	0,06
и др. показатели			

Окончание табл. 1

Элементы комплекса маркетинга	Ранг важности	Индивидуальная оценка	Интегральная оценка (с. 1 * с. 2)
	1	2	3
Итого:	1	–	0,47
Эффективность коммуникационной политики («Продвижение»):			
Рост оказанных услуг, число договоров	0,25	0,2	0,05
Увеличение числа клиентов	0,3	0,03	0,009
Прирост прибыли от оказания услуг	0,25	1	0,25
Расходы на коммуникационную политику	0,2	1	0,2
и др. показатели			
Итого:	1	–	0,5
Эффективность кадровой политики («люди»)			
Карьерный рост	0,2	0,1	0,002
Текучесть кадров	0,3	1	0,3
Уровень квалификации сотрудников	0,3	1	0,3
Взаимозаменяемость	0,2	0,1	0,002
и др. показатели			
Итого:	1	–	0,6
Эффективность имиджевой политики («физическое окружение»):			
Количество распространяемой фирменной продукции в офисе, в точке продажи	0,3	1	0,3
Отзывы на сайте	0,3	1	0,3
Параллельные подарки	0,15	0,5	0,075
Сертификаты, знаки отличия, полученные на выставках, а также иные свидетельства	0,25	0,5	0,125
и др. показатели			
Итого:	1	–	0,8
Эффективность организации сервиса («процесс оказания услуги»):			
Время ожидания услуги	0,2	1	0,2
Возможность отслеживания оказываемой услуги	0,3	1	0,3
Компетентность персонала в сфере оказываемых услуг	0,4	1	0,4
Наличие круглосуточной горячей линии	0,1	0	0
и др. показатели			
Итого:	1	–	0,9

Показатели и их ранг важности должны меняться для различных отраслей и видов деятельности. За оптимальное значение интегральных оценок эффективности политик принимают единицу. Единица – это идеальная, чаще всего недостижимая величина, которая служит неким ориентиром в маркетинговой деятельности предприятия. Ранги важности показателей и их

индивидуальные оценки определяются с помощью экспертных методов или методов многомерной классификации: факторный анализ, кластерный анализ, дискриминантный анализ, множественный регрессионный анализ, дисперсионный анализ. Для достижения наибольшей точности расчета следует комплексно подходить к применению указанных методов.

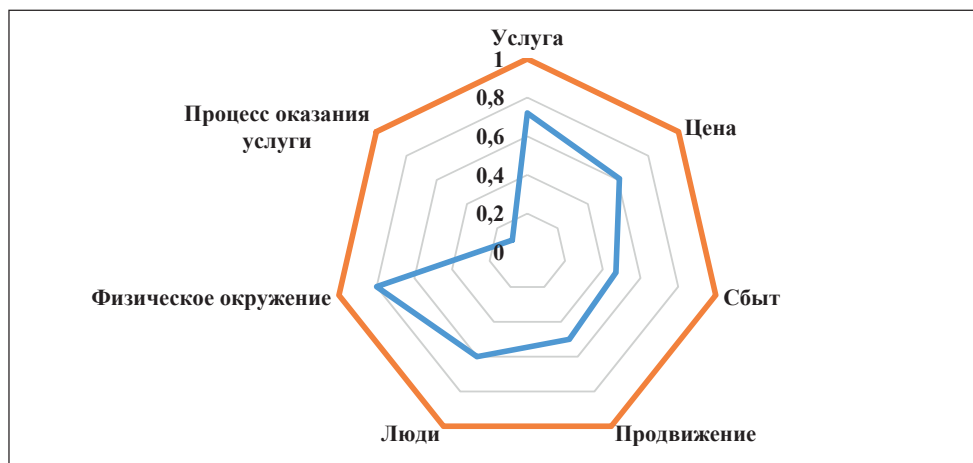


Рис. 1. Эффективность комплекса маркетинга рекламного агентства полного цикла

В итоге получается, что интегральные оценки эффективности комплекса маркетинга рекламного агентства полного цикла по разным элементам оказались следующими: «услуга» – 0,72; «цена» – 0,61; «сбыт» – 0,47; «продвижение» – 0,5; «люди» – 0,6; «физическое окружение» – 0,8; «процесс оказания услуги» – 0,9. На рисунке 1 отобразим графически сложившуюся ситуацию после оценки эффективности комплекса маркетинга рекламного агентства.

На рисунке 1 видно, что существует отклонение индивидуальных интегральных оценок от оптимального значения, которое равно единице. Анализируя рисунок, можно сделать вывод, что имиджевая политика и организация сервиса являются достаточно эффективными, также довольно успешным можно назвать осуществление услуги в целом. Кадровая и сбытовая, а также коммуникационная политики, наоборот, являются низкими. Зная ранг важности показателей эффективности, то можно оптимизировать деятельность предприятия по направлениям с низкой оценкой, что позволит повысить эффективность осуществляемой политики.

В заключение следует отметить, что представленная выше методика позволяет оценить эффективность комплекса маркетинга как классического, так и расширенного, присущего предприятиям сферы услуг. Также при использовании данной методики можно выявить дальнейшие пути совершенствования эффективности осуществляемой политики по каждому из элементов комплекса маркетинга.

Литература

1. Котлер Ф. Маркетинг XXI века. – СПб.: Издательский дом «Нева», 2011. – 432 с.
2. Данько Т.П., Китова О.М. Системы управления эффективностью бизнеса; (серия «Научная мысль»). – М.: ИНФРА-М., 2011. – 243 с.
3. Дупленко Н.Г., Крючкова А.Ю. Сравнение методов анализа маркетинга // Экономика. Управление. Право. – 2011. – № 3. – С. 69–73.
4. Брюханов В.В. Оценка эффективности элементов комплекса маркетинга. – Красноярск: СибГАУ, 2008. – URL: http://www.science-bsea.bgita.ru/2008/ekonom_2008/bruhanov_ocenka.html
5. Тульмаев Т.А. Маркетинг услуг. – МФПА, 2012. – 297 с.
6. Rolbina E.S. Trade network's product range management // Academy of Strategic Management Journal. – 2016. – Vol. 15. – Special Issue 1. – Pp. 83–91.
7. Rolbina E., Khametova N. Marketing basis for structure and turnover of retail and office center // Research Journal of Applied Sciences. – 2016. – Vol. 11. – Is. 11. – Pp. 1178–1183.
8. Novikova E.N., Beloborodova A.L. An Assessment of the Efficiency of the Information System of Design-and-survey Organizations Based on the Analysis of the Information Capacity of Projects Implemented // World Applied Sciences Journal. – 2014. – Is. 29 (1). – Pp. 20–25.
9. Prospects of small business in Tatarstan // Life Science Journal. – 2014. – Vol. 11. – Is. 6. Spec. Issue. – Pp. 396–399.
10. Rolbina E.S., Kalenskaya N.V., Novenkova A.Z. Marketing foundation for retail and office center's tenant mix // Problems and Perspectives in Management. – 2016. – Vol. 14. – Is. 1. – Pp. 228–234.

Информация об авторах

Воронянская Анастасия Алексеевна, магистрант кафедры маркетинга Института управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: voronyanskaya-1993@mail.ru

Рольбина Елена Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга Института управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

A.A. VORONYANSKAYA,

Post-graduate student,

Kazan (Volga Region) Federal University

E.S.ROLBINA,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,

Kazan (Volga Region) Federal University

METHOD OF EVALUATION OF THE MARKETING MIX EFFECTIVENESS IN A SERVICE INDUSTRY COMPANY

Abstract. The article examines the views of various authors on the problem of assessing the effectiveness of the classical marketing mix, which includes such elements as service, price, promotion, and marketing. Each author uses their own component indicators, and components of marketing effectiveness evaluation method. The article exposes the lack of a methodology for assessing the effectiveness of the expanded marketing mix, which is characteristic for enterprises operating in the service sector. It should also be noted that no author distinguishes a system of indicators for such methodology of assessing effectiveness. This methodology includes such indicators as the elements of the marketing mix (effectiveness of different policies), individual and integrated assessments, as well as the rank of importance which is determined on the basis of expert methods or multidimensional classification methods. We present an example of final indicators, and a graphic representation of this technique in an example of the marketing mix of a full-cycle advertising agency. This technique allows to determine the effectiveness of each element of the extended marketing mix, as well as the correct direction for their optimization and development of an element-oriented policy.

Keywords: effectiveness evaluation, classic marketing mix, service industry, methods, extended marketing mix, advertising agency.

References

1. Kotler F. *Marketing of the 21st century*. Publishing House "Neva", Saint Petersburg, 2011 (432 pp.).
2. Danko T.P., Kitov O.M. *System management: (Scientific thought)*. INFRA-M, Moscow, 2011 (243 pp.).
3. Duplenko N.G. Kryuchkov A.Yu. Comparison of methods for the analysis of marketing. *Economy. Management. Right*, № 3 (2011), pp. 69–73.
4. Bryukhanov V.V. *Evaluating the effectiveness of elements of the marketing mix*. V.V. Bryukhanov (ed.). SibSAU, Krasnoyarsk, 2008. URL: http://www.science-bsea.bgita.ru/2008/ekonom_2008/bruhanov_ocenka.html
5. Tultaev T.A. *Services Marketing*. MFPA, 2012 (297 pp.).
6. Rolbina E.S. Trade network's product range management. *Academy of Strategic Management Journal*, vol. 15, Special Issue 1 (2016), pp.83–91.
7. Rolbina E., Khametova N. Marketing basis for structure and turnover of retail and office center. *Research Journal of Applied Sciences*, vol. 11, № 11 (2016), pp. 1178–1183.
8. Novikova E.N., Beloborodova A.L. An Assessment of the Efficiency of the Information System of Design-and-survey Organizations Based on the Analysis of the Information Capacity of Projects Implemented. *World Applied Sciences Journal*, 2014, issue 29 (1), pp. 20–25.
9. Prospects of small business in Tatarstan. *Life Science Journal*, vol. 11, № 6 Spec. Issue (2014), pp. 396–399.
10. Rolbina E.S., Kalenskaya N.V., Novenkova A.Z. Marketing foundation for retail and office center's tenant mix. *Problems and Perspectives in Management*, vol. 14, № 1 (2016), pp. 228–234.

УДК 339.138

О.В. МАРТЫНОВА,

кандидат экономических наук, доцент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Е.Н. НОВИКОВА,

кандидат экономических наук, доцент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИИ КАК ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Аннотация. Интеграция интернет-технологий в социально-экономическую жизнь мирового сообщества ознаменовало развитие новой эры потребителя, в результате в центре производственных процессов встал потребитель. Производители обязаны ориентироваться на мнение индивидуумов для того, чтобы оставаться конкурентными как на внутреннем, так и на международном рынке и поддерживать лояльности каждого потребителя. Именно с этой точки зрения интернет-технологии являются одним из самых эффективных инструментов международной маркетинговой деятельности. Таким образом, именно маркетинг, вооруженный интернет-технологиями, позволяет наиболее точно, эффективно, индивидуально и гибко отреагировать на быстро меняющиеся нужды потребителей, а также бизнес-партнеров, сохраняя позиции компании в системе мирохозяйственных связей. В статье описана актуальность использования интернет-технологий в качестве инструмента для сбора первичных маркетинговых данных, рассмотрены преимущества и возможности, которыми обладают маркетинговые исследования в Интернете, приведена краткая характеристика сервисов для проведения онлайн-опросов, а также представлен их сравнительный анализ.

Ключевые слова: маркетинг, интернет-технологии, маркетинговые исследования, интернет-анкетирование, онлайн-опросы.

Один из принципов эффективной организации маркетинговой политики предприятия в условиях высококонкурентного рынка предполагает использование современных информационных технологий в реализации аналитической функции маркетинга [8]. Как правило, сбор, обработка маркетинговой информации осуществляется посредством маркетинговых исследований, инструменты которых расширяются за счет современных интернет-технологий [2].

Использование интернет-технологий в качестве инструмента для сбора первичных маркетинговых данных широко известно за рубежом, внедряется этот опыт и в России [9]. Актуальность использования интернет-сервисов в проведении маркетинговых исследований обосновывается популяризацией Интернета в целом среди российского населения [5]. Так, согласно статистическим данным, 99 % опрошенных регулярно посещают Интернет, из которых 30 % ежедневно проводят там по 3–5 часов или даже по 5–8 часов. 20 % вообще – от 8–12 часов в те-

чение дня бывают в Сети. Еще чуть менее 20 % проводят в Интернете по паре часов в день и лишь только 1 % опрошенных заходит в Интернет менее чем на 1 час. Преимущества и возможности, которыми обладают маркетинговые исследования в Интернете, можно объединить в несколько групп: технико-экономические, управления и контроля, технологические, коммуникационные и т. д. На рисунке 1 представлена детализация преимуществ маркетинговых исследований в сети Интернет.

Наряду с преимуществами необходимо указать недостатки интернет-опросов, среди которых:

- низкий уровень репрезентативности выборки, за исключением изучения определенной целевой аудитории;
- проблема рекрутации респондента (необходима определенная мотивация респондента);
- ограниченность возможностей интернет-опросов при исследовании многих регионов в связи с недостаточностью распространения Интернета [3].



Рис. 1. Преимущества маркетинговых исследований в сети Интернет

Одним из самых распространенных методов проведения маркетинговых исследований является опрос. Опросы в сети Интернет максимально «сближают» респондента с интервьюером, снижается время, затрачиваемое на прохождение анкеты [2]. Традиционно онлайн-опросы осуществляются согласно этапам, представленным на рис. 2.

В настоящее время индустрия онлайн-сервисов для проведения опросов динамично развивается, она аккумулирует этапы проведения онлайн-опросов и значительно их упрощает. Так, например, сервис Testograf позволяет в несколько кликов создать онлайн опрос, анкету кандидата на должность, провести голосование, создать форму обратной связи или рейтинг [7]. Сервис Survio кроме возможностей по созданию анкет позволяет вставить в них изображения или клипы, дополнить современным стилем, внести интерактивные графики. Кроме того, данный сервис позволяет проводить неограниченное число опросов, формировать отчеты в PDF, DOC, XLS, CSV, XML, HTML, наделять защиту паролем, вставлять логотипы в анкетах и отчетах, рассылать приглашения

для участия в опросе письмами по E-mail и т. д. [6]. Необходимо упомянуть популярный на сегодняшний день универсальный инструмент для создания форм и опросов Google Forms, предоставляющий возможность создания разного вида вопросов, а также перемешивания их между собой, проведения анализа ответов и формирования автоматических отчетов. Для участия в опросе не нужен аккаунт Google, в опросе могут содержаться до 2 млн ответов [11]. Вышеприведенные сервисы являются лишь незначительной частью из наиболее известных. Сравнительный анализ сервисов для онлайн-опросов приведен в прил. 1.

В связи с массовым использованием различных гаджетов потребителями в повседневной жизни актуализируются сервисы, предназначенные для опросов с помощью мобильных телефонов и планшетов. Статистика показывает, что доля респондентов, участвующих в онлайн-опросах через мобильные устройства, достигла 20 %. В таблице 1 [4] представлены результаты анализа сервисов онлайн-опросов, доступных в магазинах мобильных устройств на базе операционных систем IOS или Android.

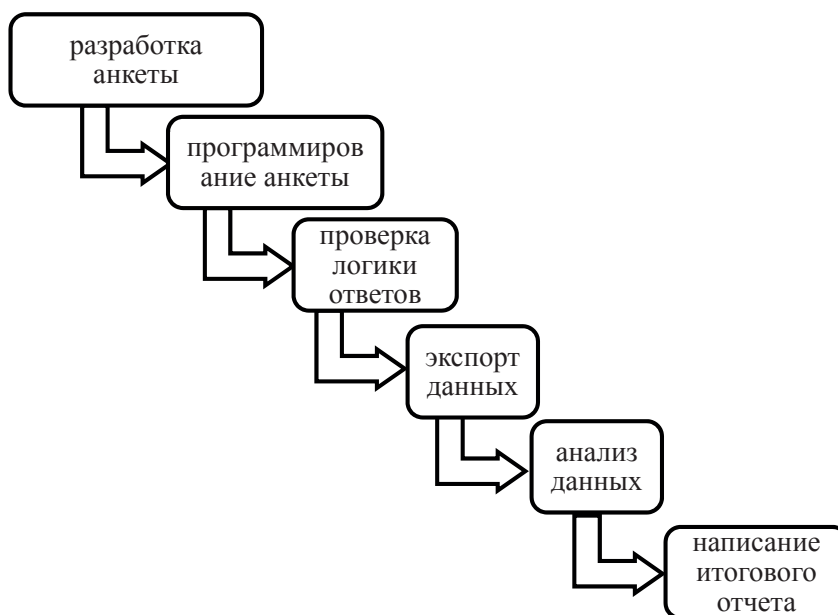


Рис. 2. Этапы организации и проведения интернет-опросов

Таблица 1

Сервисы онлайн-опросов на базе мобильных платформ

Наименование	Краткое описание	Стоимость	Поддержка устройствами на базе IOS	Поддержка устройствами на базе Android
SurveyMonkey.com	Служба как для создания простых и небольших опросов, так и для массовой рассылки анкет и выявления тенденций и составления более крупных исследований	бесплатно	+	+
Quizer	Планшетно-серверная разработка, ориентированная на оптимизацию процесса проведения маркетинговых, формирующих и иных социологических исследований	бесплатно	+	+
Survey Analytics	Исследовательская платформа для сбора и анализа опросов. Система умеет работать вместе с другими сервисами для продаж и маркетинга, такими как Salesforce, Google Analytics	бесплатно	+	+
Formstack	Сервис для создания онлайн-форм любого типа. Позволяет собирать в том числе контактные формы, формы регистрации и онлайн-опросы	бесплатно	+	+

Важным аспектом при организации онлайн-опросов является формирование онлайн-панели, представляющей собой сообщества людей, давших согласие на регулярное участие в маркетинговых онлайн исследованиях. Каждый участник сознательно регистриру-

ется на панели в специальном мобильном приложении или интернет-портале, предоставляя о себе различные социально-демографические и потребительские данные, а также получает компенсацию за участие в виде денежного вознаграждения или призов [10].

Расширение пользовательской аудитории и постоянный технологический прогресс ведет к появлению новых и более сложных методов проведения онлайн-опросов вплоть до участия в фокус-группах с помощью веб-камеры, а также тестирование видео, аудио и прочих видов рекламы в режиме онлайн. Участие пользователей в онлайн-опросах будет только расти, что обусловлено экономическими интересами пользователей. В свою очередь, для организаций расширение функционала онлайн-опросов позволит более оперативно аккумулировать информацию о потребителях и принимать на основе ее эффективные маркетинговые решения.

Литература

1. *Атаева Т.А.* Интернет-анкетирование как метод проведения маркетинговых исследований // Вопросы структуризации экономики. – 2012. – № 1. – С. 152–153.
2. *Белобородова А.Л., Мартынова О.В.* Развитие интернет-торговли в России: тенденции, проблемы, перспективы // Казанский экономический вестник. – 2016. – № 2 (22). – С. 70–75.
3. *Михайлова Т.А.* Интернет как инструмент маркетинговых исследований // Достижения вузовской науки. – 2014. – С. 205–208.
4. *Тимина Л.А.* Сравнительный анализ сервисов для проведения опросов в сети Интернет // Маркетинг и общество: сборник статей. – 2016. – С. 225–229.
5. *Уварова Е.А.* Базовый инструментарий маркетинговых исследований в сети Интернет // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2013. – № 6. – С. 74–77.
6. Сервисы для проведения онлайн-опросов // Habrahabr. – URL: <https://habrahabr.ru/post/297686> (дата обращения: 01.12.2016).
7. Отзывы о сервисах проведения онлайн-опросов // Startpack. – URL: <https://startpack.ru> (дата обращения: 01.12.2016).
8. *Beloborodova A.L., Martynova O.V., Novikova E.N., Shafigullina A.V.* Trends of the development of the trade industry in Russia // The social sciences. – 2017. – 12 (2). – Pp. 187–190.
9. *Novikova E., Beloborodova A.* An assessment of the efficiency of the informal system of design-and-survey organizations based on the analysis of the information capacity of projects implemented. // World Applied Sciences Journal. – 2014. – Vol. 29. – № 1. – Pp. 20–25.
10. *Novikova E.N.* Design of the marketing information system // Mediterranean Journal of Social Sciences. – 2015. – Vol. 6. – № 1 S3. – Pp. 141–145.
11. *Rolbina E.S., Kalenskaya N.V., Novenkova A.Z., Ukpere W.I.* Marketing foundation for retail and office center's tenant mix // Problems and Perspectives in Management. – 2016. – Vol. 14. – № 1. – Pp. 228–234.

Сравнительный анализ сервисов для онлайн-опросов

Наименование	Наличие бесплатной версии	Стоимость	Оптимизация для мобильных устройств	Возможность распространения опроса
Testograf.ru	+	Бесплатно	+	Кроме самостоятельного сбора ответов, предлагается платное размещение анкеты на Testograf.ru
Survio.com	+	Минимальный тариф (29 \$/мес при разовой покупке либо 14 \$/мес за годовой тариф) позволяет создать 100 опросов, получить 1000 ответов	+	Самостоятельное распространение опроса либо платное использование панели респондентов CINT
Surveymonkey.com	+	Бесплатно можно создать 10 вопросов и собрать 100 ответов.	+	–
Google Forms	+	Бесплатно	+	–
Anketolog.ru	Бесплатное создание опроса предполагает 3 анкеты, по 10 вопросов в каждой, 50 ответов на одну анкету и одного подписчика на результаты опроса	Минимальный тариф (190 руб./мес) ограничивает пользователя 5 анкетами по 15 вопросов	+	–
Simpoll.ru	+	Бесплатная версия позволяет создать неограниченное количество опросов, ограничивая число вопросов в одной анкете (макс. 10) и число ответов на опрос (макс. 100)	–	Респондентов также предлагается искать самостоятельно, но есть возможность размещения опроса на сайте Simpoll

Информация об авторах

Мартынова Ольга Вячеславовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга Института управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: olgav1982@mail.ru

Новикова Елена Николаевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга Института управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

O.V. MARTYNOVA,

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Kazan (Volga Region) Federal University*

E.N. NOVIKOVA

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Kazan (Volga Region) Federal University*

INTERNET-BASED TECHNOLOGY AS A MARKETING RESEARCH TOOL

Abstract. Integration of Internet technologies in the social and economic life of the world community marked the development of a new consumer era, as a result of which the consumer emerged in the center of the production process.

Manufacturers must follow individuals' opinions to remain competitive both in the internal and international markets, and also to support each consumer's loyalty.

From this point of view, Internet technologies are one of the most effective tools of international marketing activities.

Marketing allows to know the customer to see the goal and achieve it.

Thus, marketing, armed with Internet-based technologies, is able to respond to consumers' and business partners' rapidly changing needs more accurately, effectively, individually and flexibly, thereby maintaining the company's position in the world economic system.

The article describes the relevance of Internet technologies as a tool for gathering primary marketing data, identifies the advantages and capabilities of marketing studies in the Internet. We give a brief list of services allowing to conduct online surveys and a comparative analysis thereof.

Keywords: marketing, Internet-based technology, marketing research, Internet surveys, online surveys.

References:

1. Ataeva T.A. Internet Surveys as a Method for Marketing Research. *Issues of economy structuring*, 2012, № 1, pp. 152–153.
2. Beloborodov A.L., Martynov O.V. The Development of Internet Trading in Russia: trends, problems, prospects. *Kazan Economic Bulletin*, 2016, № 2 (22), pp. 70–75.
3. Mikhailova T.A. The Internet as a Marketing Research Tool. *Science Achievements*, 2014, pp. 205–208.
4. Timina L.A. Comparative Analysis of the Services for Conducting Internet surveys. *Marketing and Society. A collection of essays*, 2016, pp. 225–229.
5. Uvarova E.A. Basic Tools-marketing Research on the Internet. *Economics and Management: the Analysis of tendencies and Development Prospects*, 2013, № 6, pp. 74–77.
6. Services for Conducting Online Surveys. *Habrahabr*, 2016. URL: <https://habrahabr.ru/post/297686> (accessed on 01.12.2016).
7. Feedback about Online Survey Services. *Startpack*, 2016. URL: <https://startpack.ru> (accessed on 01.12.2016).
8. Beloborodova A.L., Martynova O.V., Novikova E.N., Shafigullina A.V. Trends of the development of the trade industry in Russia. *The Social Sciences*, 12, № 2 (2017), pp. 187–190.
9. Novikova E., Beloborodova A. An assessment of the efficiency of the informal system of design-and-survey organizations based on the analysis of the information capacity of projects implemented. *World Applied Sciences Journal*, vol. 29, № 1 (2014), pp. 20–25.
10. Novikova E.N. Design of the marketing information system. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, vol. 6, № 1 S3 (2015), pp. 141–145.
11. Rolbina E.S., Kalenskaya N.V., Novenkova A.Z., Ukpere W.I. Marketing foundation for retail and office center's tenant mix. *Problems and Perspectives in Management*, vol. 14, № 1 (2016), pp. 228–234.

УСЛОВИЯ ПОДАЧИ МАТЕРИАЛОВ В ЖУРНАЛ «КАЗАНСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК»

1. Перечень необходимых данных:
 - фамилия, имя, отчество полностью автора или авторов (в верхнем правом углу) на русском и английском языках;
 - e-mail адрес, контактные телефоны;
 - индекс УДК (Универсальная десятичная классификация);
 - подробные сведения об авторе или авторах: ученая степень, ученое звание, должность, место работы (без аббревиатуры) на русском и английском языках;
 - название статьи (заглавными буквами) на русском и английском языках;
 - аннотация (2–3 предложения) и ключевые слова (3–4) к статье на русском и английском языках;
 - текст статьи;
 - литература.
2. Материалы принимаются в электронном и печатном виде.
3. В электронном виде материалы принимаются на носителе или по электронной почте на ieifk@mail.ru, 2911326@bk.ru
4. Материал должен быть набран в текстовом редакторе Microsoft Word в формате *.doc или *.rtf.
Шрифт: гарнитура Times New Roman, 14 pt, межстрочный интервал 1,5 pt.
Выравнивание текста: по ширине.
Поля: левое 3 см, правое 1,5 см, верхнее 1,5 см, нижнее 2 см.
5. Графики и диаграммы должны быть представлены в графических форматах *.tiff или *.jpg разрешением 300 dpi.
6. В тексте обязательно должна быть ссылка на рисунки и таблицы. Таблицы располагать в тексте. Обязательно указывать номер таблицы и ее название.
7. Содержащиеся в статье формулы помещаются в текст с использованием формульных редакторов Microsoft Equation или MathType6.
8. Заглавие статьи не должно повторяться в аннотации. Не рекомендуется включать в аннотацию ссылки на литературу.
9. Ссылки на первоисточники в тексте заключаются в квадратные скобки с указанием номера из списка библиографии (список размещается в конце статьи).

Электронная версия журнала «Казанский экономический вестник»

<http://www.ej.kpfu.ru>

Адрес редакции: 420012, Республика Татарстан, г. Казань, ул. Бутлерова, д. 4.

Телефон редакции: 291-13-26.

